UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DE RIBEIRÃO PRETO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

FÁBIO ALVES NOGUEIRA

Impactos setoriais das crises das décadas de 1990 e 2000 sobre o comércio de Brasil e Argentina

Orientador: Prof. Dr. Márcio Bobik Braga

RIBEIRÃO PRETO
2008

Prof[a]. Dr[a]. Suely Vilela
Reitora da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Rudinei Toneto Júnior
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto

Prof[a]. Dr[a]. Maria Christina Siqueira de Souza Campos
Chefe do Departamento de Economia

FÁBIO ALVES NOGUEIRA

Impactos setoriais das crises das décadas de 1990 e 2000 sobre o comércio de Brasil e Argentina

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia Aplicada da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo como requisito para obtenção do título de Mestre em Economia

Orientador: Prof. Dr. Márcio Bobik Braga.

RIBEIRÃO PRETO
2008

Nogueira, Fábio Alves
Impactos setoriais das crises das décadas de 1990 e 2000 sobre o comércio de Brasil e Argentina. Ribeirão Preto, 2008.
128 p. : il. ; 30cm

Dissertação de Mestrado, apresentada à Faculdade de Economia, Administra-ação e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo.
Orientador: Braga, Márcio Bobik

1. Integração econômica. 2. Volume de comércio. 3. Análise dos setores.

FOLHA DE APROVAÇÃO

Fábio Alves Nogueira
Impactos setoriais das crises das décadas de 1990 e 2000 sobre o comércio de Brasil e Argentina**.**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia Aplicada da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo como requisito para obtenção do título de Mestre em Economia

Área de Concentração: Economia Internacional.

Aprovado em:____/____/_____

Banca Examinadora

Prof. Dr._____

Instituição:_____ Assinatura:_____

Prof. Dr._____

Instituição:_____ Assinatura:_____

Prof. Dr._____

Instituição:_____ Assinatura:_____

DEDICATÓRIA

À minha família

AGRADECIMENTOS

Agradeço à minha família pelo suporte e apoio.

Aos professores da pós-graduação da FEA – RP, em especial aos professores Márcio Bobik Braga e Eliezer Martins Diniz, pela atenção, acessibilidade e dedicação na orientação e nas aulas.

Ao Renato Sugahara, pela dedicação e insistência para o ingresso no mestrado.

Á Tânia da biblioteca central de Ribeirão Preto, Ana e Elaine da biblioteca da FEA São Paulo, pela boa vontade e rapidez em providenciar a liberação de materiais.

Ao Eduardo e à Érika da pós-graduação de Ribeirão Preto, pelas orientações e recomendações para o cumprimento dos prazos.

Aos meus amigos, os antigos e os recentes de Ribeirão Preto, que estiveram presentes ao longo dessa jornada.

RESUMO

NOGUEIRA, F.A. **Impactos setoriais das crises das décadas de 1990 e 2000 sobre o comércio de Brasil e Argentina.** 2008. 128f. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Economia Aplicada, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2008.

Ao longo das décadas de 1990 e 2000, Brasil e Argentina passaram por mudanças estruturais em suas economias para poderem contornar as dificuldades impostas pelos novos cenários econômicos internacional e doméstico. Nesse contexto, já não havia a possibilidade de controlar os fluxos de capitais como em décadas anteriores para equilibrar déficits comerciais. A integração econômica passou a ser vista como uma forma de expandir o comércio dos parceiros, o nível de emprego e de crescimento econômico. Os ganhos após as negociações do bloco foram consideráveis, marcados por interrupções decorrentes de crises externas e internas a Brasil e Argentina. Durante as crises os setores ineficientes manifestaram-se para protegerem seus mercados e adiar a queda das barreiras comerciais e tornaram mais nítidas as limitações da estrutura regulatória do comércio. Entre 1994 e 2005, alguns setores inicialmente inexpressivos ganharam participação maior em relação ao total comercializado, demonstrando a importância da criação de novos mercados para o crescimento de segmentos anteriormente sem demanda, como foi o caso do setor de equipamentos eletrônicos para o Brasil. Pela observação dos setores envolvidos na relação comercial, pode-se observar a capacidade de geração de emprego, captação de divisas, expansão da demanda por produtos intensivos em tecnologia. Tanto para o Brasil quanto para a Argentina o setor de veículos automotores, reconhecidamente de alto valor agregado e intensivo em tecnologia, apresentou crescimento de vendas notável, utilizando-se das novas possibilidades oferecidas pela integração.

Palavras-chave: Integração econômica, Volume de comércio, Análise dos setores

ABSTRACT

NOGUEIRA, F.A. **Sectorial impacts of the crises of decades 1980 and 1990 on trade of Brazil and Argentina.** 2008. 128f. Dissertation (Master degree) – Programa de Pós-Graduação em Economia Aplicada, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2008.

Throughout the decades of 1990 and 2000, Brazil and Argentina went through structural changes in their economies in order to face the restrictions imposed by the new domestic and international economic environment. It was not possible anymore to control capital flows as it was in previous decades to balance trade deficits. The economic integration became a way to increase trade between partners, the employment level and the economic growth. After negotiations, the gains were considerable and marked by interruptions as a result of domestic and international crises faced by Brazil and Argentina. At the same time, the inefficient sectors used the harsh moments to impose trade barriers, protect their market shares and postpone the liberalization process, making it clear the limitations of the regulatory structure. From 1994 to 2005 some sectors initially not much expressive expanded their participation on the total of trade, showing the importance of the creation of new markets for the development of sectors, as it was for the brazilian sector of electronics equipments. Analysing the sectors involved in the trade makes it possible to see their capacity to generate employment, obtain foreign exchange and increase the demand for high technology goods. As for Brazil and Argentina, the automobile sector, known as for being of high added value and intensive in technology, has demonstrated remarkable growth in sales, taking advantage of the new possibilites granted by the integration.

Key words: Economic integration, Trade volume, Sector analysis

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1-Volatilidade intra-regional da taxa de câmbio real multilateral: 1989-2000 (em porcentagem).....62

Gráfico 2 - Total de comércio entre Brasil e Argentina (em US$ milhões FOB).....66

Gráfico 3 - Variações do comércio e do câmbio nominal de Brasil e Argentina (exportações e importações em U$$ milhões FOB divididos por 1.000).....67

Gráfico 4 – Fração do total exportado pelo setor brasileiro de químicos diversos destinada à Argentina (em percentual).....74

Gráfico 5 - Valor exportado para a Argentina pelo setor brasileiro de celulose, papel e gráfica (em US$ milhões FOB).....74

Gráfico 6 - Fração do total exportado pelo setor brasileiro de celulose, papel e gráfica destinada à argentina (em percentual).....75

Gráfico 7 - Fração do total importado pelo setor brasileiro de petróleo e carvão oriunda da Argentina (em percentual).....77

Gráfico 8 - Valor total importado pelo Brasil do setor de petróleo e carvão (em US$ milhões FOB).....77

Gráfico 9 - Fração do total importado pelo setor têxtil brasileiro oriunda da Argentina (em percentual).....78

Gráfico 10 - Valor total importado pelo Brasil do setor têxtil (em US$ milhões FOB).....78

Gráfico 11 - Fração do total importado pelo setor brasileiro de laticínios oriunda da Argentina (em percentual).....79

Gráfico 12 - Valor importado pelo Brasil do setor argentino de laticínios (em US$ milhões FOB).....80

Gráfico 13 - Valor total importado pelo Brasil do setor de laticínios (em US$ milhões FOB).....80

Gráfico 14 - Valor exportado para a Argentina pelo setor brasileiro de calçados, couros e peles (em US$ milhões FOB).....83

Gráfico 15 - Fração do total exportado pelo setor brasileiro de calçados, couros e peles destinada à argentina (em percentual).....83

Gráfico 16 - Valor exportado para a Argentina pelo setor brasileiro de abate de animais (em US$ milhões FOB).....84

Gráfico 17 - Valor exportado para a Argentina pelo setor brasileiro de siderurgia (em US$ milhões FOB).....85

Gráfico 18 - Valor exportado para a Argentina pelo setor têxtil brasileiro (em US$ milhões FOB).....86

Gráfico 19 - Valor exportado para a argentina pelo setor brasileiro de equipamentos eletrônicos (em US$ milhões FOB).....86

Gráfico 20 - Fração do total exportado pelo setor brasileiro de equipamentos eletrônicos destinada à Argentina (em percentual).....87

Gráfico 21 - Fração do total exportado pelo setor brasileiro de veículos automotores destinada à Argentina (em percentual).....87

Gráfico 22 – Valor exportado para a Argentina pelo setor brasileiro de veículos automotores (em US$ milhões FOB).....88

Gráfico 23- Fração do total importado pelo Brasil do setor argentino de beneficiamento de produtos vegetais (em percentual).....89

Gráfico 24- Fração do total importado pelo Brasil do setor de refino de petróleo e petroquímicos oriunda da Argentina (em percentual).....90

Gráfico 25 - Valor importado da Argentina do setor de farmacêutica e perfumaria (em US$ milhões FOB).....90

Gráfico 26 - Fração do total importado pelo setor brasileiro de farmacêutica e perfumaria oriunda da Argentina (em percentual).....91

Gráfico 27 - Fração do total importado pelo Brasil do setor de celulose, papel e gráfica oriunda da Argentina (em percentual).....92

Gráfico 28 - Fração do total importado pelo Brasil do setor de veículos automotores oriunda da Argentina (em percentual).....92

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Volatilidade do câmbio real entre Brasil e Argentina: 1980-2002.....60

Tabela 2 - Fração das exportações do Brasil segundo a origem do capital (em % do valor ex - portado).....68

Tabela 3 - Fração das exportações brasileiras por destinos.....69

Tabela 4 – Fração das exportações argentinas por destinos.....69

Tabela 5 - Fração das exportações totais para a Argentina correspondentes aos setores preponderantes para o Brasil.....70

Tabela 6 - Fração das importações totais do Brasil oriundas da Argentina correspondentes aos setores preponderantes para a Argentina.....72

Tabela 7 - Comparação entre os dez primeiros setores exportadores brasileiros para a Argentina entre 1997 e 2005 (valor em US$ milhões FOB).....73

Tabela 8 - Comparação entre os dez primeiros setores argentinos exportadores para o Brasil entre 1997 e 2005 (valor em US$ milhões FOB).....76

Tabela 9 - Exportações brasileiras para a Argentina em setores: 1994-2005 (valor em US$ milhões FOB).....82

Tabela 10 – Importações brasileiras oriundas da Argentina em setores: 1994-2005 (valor em US$ milhões FOB).....89

Tabela 11 - Tarifas externas do setor siderúrgico vigentes em outubro de 1993 e proposta de Tarifa Externa Comum.....95

Tabela 12 - Obstáculos às exportações brasileiras ao Mercosul.....100

Tabela 13 - Principais setores brasileiros afetados por restrições visíveis no comércio com parceiros do Mercosul.....101

Tabela 14 - Principais setores brasileiros afetados por barreiras invisíveis.....103

Tabela 15 - Procedimentos adotados para superar as restrições impostas às exportações brasi - leiras no Mercosul.....104

LISTA DE SIGLAS

ABEF	Associação Brasileira de Produtores e Exportadores de Frango
ACE	Acordo de Complementação Econômica
ALADI	Associação Latino-Americana de Integração
ALALC	Associação Latino-Americana de Livre Comércio
ALCA	Área de Livre Comércio das Américas
ASEAN	Associação das Nações do Sudeste da Ásia
CAN	Comunidade Andina das Nações
CARIFTA	Associação de Livre Comércio do Caribe
CEI	Centro de Economia Internacional
CEPAL	Comissão Econômica para América Latina e Caribe
CIF	Cost, Insurance and Freight
CNCE	Comissão Nacional de Comércio Exterior da Argentina
FOB	Free on Board
FUNCEX	Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior
GATT	General Agreement for Tariffs and Trade
INT	Instituto Nacional de Tecnologia Industrial da Argentina
IRAM	Instituto Argentino de Normalización y Certificación
LAPI	Licença Prévia para Importação
MCCA	Mercado Comum Centro-Americano
MCCO	Mercado Comum do Caribe Oriental
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
NAFTA	North American Free Trade Agreement
OMC	Organização Mundial do Comércio

PICE	Programa de Integração e Cooperação Econômica
RTA	Regional Trade Agreement
TEC	Tarifa Externa Comum
TRIM	Trade Related Investment Measures
UE	União Européia
UME	Unidade Monetária Européia

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....17

1 TEORIA DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA.....21

INTRODUÇÃO.....21

1.1 ASPECTOS ESTÁTICOS DA INTEGRAÇÃO.....22

1.2 ASPECTOS DINÂMICOS DA INTEGRAÇÃO.....25

1.3 POLÍTICAS PARA O AVANÇO DA INTEGRAÇÃO E SEUS CUSTOS.....32

1.4 A EXPERIÊNCIA DO MERCOSUL.....40

CONSIDERAÇÕES FINAIS.....46

2 VOLATILIDADE CAMBIAL E COMÉRCIO.....48

INTRODUÇÃO.....48

2.1 ESTUDOS EMPÍRICOS DA RELAÇÃO ENTRE VOLATILIDADE CAMBIAL E COMÉRCIO.....49

2.2 INSTABILIDADE CAMBIAL E AS EMPRESAS.....54

2.3 FATORES DA INSTABILIDADE ENTRE BRASIL E ARGENTINA 58

CONSIDERAÇÕES FINAIS.....62

3 RELAÇÃO COMERCIAL ENTRE BRASIL E ARGENTINA.....64

INTRODUÇÃO 64

3.1 EVOLUÇÃO COMERCIAL E CONCENTRAÇÃO DAS PAUTAS.....65

3.2 DESEMPENHO DOS SETORES DURANTE AS INSTABILIDADES.....72

3.3 DESEMPENHO SETORIAL ENTRE 1994 E 2005.....81

3.4 ELABORAÇÃO DA TEC.....93

3.5 AS DEMANDAS PROTECIONISTAS.....100

3.5.1 BARREIRAS COMERCIAIS AO SETOR DE CALÇADOS.....104

3.5.2 BARREIRAS COMERCIAIS AO SETOR DE SIDERURGIA.....106

3.5.3 BARREIRAS COMERCIAIS AO SETOR LÁCTEO.....109

3.5.4 BARREIRAS COMERCIAIS AO SETOR DE AVICULTURA.....109

3.5.5 BARREIRAS COMERCIAIS AO SETOR DE SUÍNOS.....111

3.5.6 BARREIRAS COMERCIAIS AO SETOR DE TRIGO.....111

3.5.7 BARREIRAS COMERCIAIS AO SETOR TÊXTIL.....112

3.5.8 BARREIRAS COMERCIAIS AO SETOR ARROZEIRO.....112

CONSIDERAÇÕES FINAIS.....113

CONCLUSÃO.....116

BIBLIOGRAFIA.....119

Anexo estatístico Critérios de agregação da FUNCEX.....124

INTRODUÇÃO

Dentre as razões para o ingresso em um bloco econômico, apontam-se a busca da ampliação dos mercados e as garantias advindas do comprometimento com regras comuns. A ampliação dos mercados manifesta-se no aumento do comércio entre os países e a exploração das vantagens comparativas, com implicações sobre o nível de preços dos produtos e a geração de empregos. A iniciativa do Mercosul aliou a essas diretrizes o objetivo de aprimorar as estruturas produtivas dos parceiros envolvidos.

Em sintonia com o novo contexto de abertura econômica e crescimento dos fluxos internacionais de capitais, buscou-se um projeto capaz de favorecer seus integrantes sem acomodar os setores envolvidos no comércio. Já não era possível integrar as economias nos moldes das experiências da década de 1960, sob altos níveis de protecionismo e isolamento em relação às inovações de outros países.

Tais diferenças de contexto significaram novas possibilidades para os blocos. Além dos ganhos de comércio com a expansão dos mercados, os novos recursos tecnológicos viabilizaram maior fluxo de conhecimento e investimentos. Muitos autores atribuem maior agilidade aos blocos regionais para reduzir as barreiras ao comércio, induzindo os países a um padrão de comércio multilateral por meio de negociações regionais.

Os ganhos comerciais do Mercado Comum do Sul (Mercosul) foram notáveis para os dois maiores sócios. Ao longo do período analisado, as novas facilidades influenciaram as decisões de investimentos das empresas, que puderam diversificar suas plantas entre os países, aproveitar-se das complementaridades e da proximidade geográfica.

Muitos setores foram amplamente favorecidos pela expansão do mercado, obtendo ganhos de escala necessários para a participação em mercados mais sofisticados e competitivos.

Em meio a essa expansão deram-se crises externas e internas que abalaram o comércio e demonstraram algumas fragilidades do acordo. Embora haja novas alternativas de proteção contra variações do câmbio e muitos estudos não verifiquem impacto direto das oscilações da moeda sobre o fluxo de bens, as crises das décadas de 1990 (a crise dos Tigres Asiáticos de 1997, a crise russa de 1998 e a maxidesvalorização do real em 1999) e 2000 (fundamentalmente a crise argentina, cujo ápice aconteceu em 2002) foram acompanhadas por interrupções e quedas do comércio dos sócios. Nesses momentos as negociações foram prejudicadas. Litígios intra-bloco foram levados à justiça comum dos países e o acordo passou por crise de credibilidade.

Após os períodos de instabilidades, tornaram-se mais nítidas as limitações estruturais e os desafios a serem transpostos. Propostas para aprofundar a integração apontam as conveniências e os custos da integração monetária, alinhamento das diretrizes macroeconômicas, liberdade para o fluxo de fatores e a participação ativa do Estado em iniciativas para promover a integração física, por meio de estradas, portos e vias fluviais.

O objetivo desse trabalho é avaliar a evolução do comércio entre Brasil e Argentina no período de 1994 a 2005, explicitando o desempenho dos setores em ambos países, as limitações, desafios do Mercosul e as alternativas para contorná-los. Divide-se em três capítulos além da introdução. O primeiro capítulo tratou dos aspectos teóricos que envolveram os processos de integração latino-americanos. Abordaram-se as dificuldades de

implementação desde a década de 1960 até o Mercosul e algumas alternativas para aprofundar a integração.

No segundo capítulo foram analisados trabalhos sobre o impacto da volatilidade cambial no volume de comércio dos países, a influência sobre as empresas e os aspectos da volatilidade entre Brasil e Argentina, seja através da elevação de custos de obtenção de informação ou da elevação dos riscos das transações. O terceiro capítulo expôs os comportamentos agregado e setorial do comércio entre Brasil e Argentina, a dinâmica das pautas comerciais no período analisado, os litígios setoriais entre os países, o crescimento e a queda de participação dos setores face às novas condições de concorrência, expansão dos mercados consumidores e crises externas e internas.

Esse trabalho foi realizado com base nos dados referentes ao volume de comércio setorial entre Brasil e Argentina disponíveis na Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX) e *Centro de Economía Internacional* (CEI), no período de 1994 a 2005. Foram apresentadas as flutuações cambiais decorrentes dos choques econômicos das décadas de 1990 e 2000 e o impacto nos volumes de comércio agregado e setorial, quais setores mantiveram a posição na pauta de exportações e quais tiveram mais dificuldades de se recuperar após os períodos de instabilidade. O estudo é quantitativo descritivo, tendo por base o volume total comercializado entre os países medido em dólares correntes. Para respaldo teórico das análises das motivações e implicações da adesão dos países aos blocos econômicos foram utilizados fundamentalmente os livros de Balassa (1961) e Baumann et alii (1998), os artigos de Fernández (1997), Baumann (2001), Sica (2007), Burfisher, Robinson e Thierfelder (2007) e Machinea e Monteagudo (2002). Para a análise da relação entre

volatilidade cambial e volume de comércio foram utilizados principalmente os artigos de Côté (1994), Wei (1998), FMI (2004) e Parsley e Wei (2001)

1 ASPECTOS TEÓRICOS DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA

INTRODUÇÃO

A iniciativa de criar o Mercosul ganhou força quando foram percebidas mais claramente as limitações do programa de substituição de importações e as implicações do novo contexto de alta das taxas de juros internacionais no início dos anos 1980. Entre abordagens tradicionais para a integração econômica, a vertente da teoria pura do comércio internacional e a de inspiração protecionista dividiram os projetos para o Mercosul. Para a corrente liberal, a integração sul-americana serviria de etapa transitória a um processo maior, a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA). Muitos autores apontam as conveniências de integrações regionais para o alcance do multilateralismo. Para os industrialistas seria uma alternativa de desenvolvimento social, econômico e industrial para os parceiros. Desse debate surge o conceito de Regionalismo Aberto, segundo o qual o Mercosul funcionaria como agente facilitador da inserção externa dos países da América do Sul.

Das novas abordagens sobre a integração depreendem-se diferentes motivações na dinâmica do regionalismo. Os tratados não serviriam apenas como alternativa para expandir os ganhos do comércio e os ganhos de escala, mas também para facilitar a difusão de conhecimento tecnológico, melhorar a imagem externa dos países, diversificar as plantas produtivas das empresas, facilitar acordos internacionais e a coordenação dos países em torno de projetos mais ambiciosos. A integração envolve a hipótese de elevação da concorrência, já que num espaço econômico ampliado um número maior de empresas pode coexistir para dar conta da nova demanda. Apesar disso, não se deve descuidar de mecanismos capazes de reduzir a influência de *lobbies* de setores ineficientes.

Além dessa introdução, o capítulo possui mais quatro seções. Na seção 1.1 discutiram-se os ganhos estáticos da integração, como as reduções dos custos de produção decorrentes da expansão dos mercados. A seção 1.2 abordou os ganhos dinâmicos advindos da integração, as implicações da geração de escalas de produção sobre a difusão de tecnologia, conhecimento e a expansão da concorrência em função do crescimento da demanda. Na seção 1.3 discutiram-se alternativas para aprofundar a integração e suas limitações, a importância da coordenação macroeconômica entre os países integrantes e como, em momentos de crise, os setores ineficientes aproveitam-se das falhas de coordenação e das limitações estruturais para retardar a queda das barreiras ao comércio. Por fim, na seção 1.4 foram analisadas as motivações para o ingresso dos países em processos de integração, especificamente o Mercosul e os antecedentes da crise de credibilidade do bloco.

1.1 ASPECTOS ESTÁTICOS DA INTEGRAÇÃO

No trabalho do FMI (1992, p.3), os ganhos estáticos são definidos como o resultado da realocação definitiva de um dado estoque de capital, trabalho e outros recursos. Segundo Balassa (1961, pp. 45-50), os ganhos estáticos da integração ocorrem pela queda de custos proporcionada pela expansão dos mercados. Os aspectos mais importantes são a criação e o desvio de comércio. Dá-se criação de comércio quando a integração leva ao aumento da demanda de setores eficientes dos membros.

O desvio de comércio diz respeito à discriminação de países não-membros eficientes. O resultado final da união aduaneira depende de os custos da produção subirem com o desvio ou caírem com o aumento de comércio. Se haverá discriminação ou não,

dependerá dos efeitos da união aduaneira sobre o bem-estar, que podem ser divididos em efeitos sobre a produção e o consumo (BALASSA, 1961, pp. 45-50).

As conseqüências sobre a produção dependerão da complementaridade das economias participantes, das diferenças de custos de produção, das dimensões da união e dos custos de transporte. As economias são consideradas complementares quando, para a maior parte dos bens produzidos, houver grandes diferenças de custos. Nesse caso, a união será benéfica caso os integrantes produzirem os bens antes da formação do bloco. Será prejudicial se um dos países for produtor antes da união e não for incluído no acordo. Dessa forma, o produtor de custo mais baixo pode enfrentar barreiras para ingressar nos mercados, prejudicando os consumidores. A concorrência entre os países da união favorecerá o produtor com custo menor, forçando o fim da proteção aos produtores ineficientes (BALASSA, 1961, pp. 51-59).

Sobre as dimensões da união, Balassa (1961, pp. 59-65) analisa autores favoráveis e contrários a seus impactos sobre a produção. Os favoráveis argumentam no sentido dos estímulos de uma expansão do mercado sobre a divisão do trabalho e dos ganhos de eficiência produtiva. Já para os contrários, a participação de grandes países envolveria aumento do protecionismo, dada a impossibilidade de os sócios menores exigirem maior liberdade de comércio. O desvio de comércio praticado por países grandes pode reduzir os preços internacionais de suas importações e elevar os de suas exportações. Ainda que a união expanda os mercados, os gostos dos consumidores continuam determinantes para o aproveitamento pleno das novas oportunidades. Quanto mais homogêneos, maiores as escalas de produção.

Algumas hipóteses acerca da proximidade dos países contribuiriam para reforçar a tese dos ganhos da integração regional: países vizinhos apresentam menores distâncias físicas; por estarem próximos, os gostos dos agentes tendem a ser mais semelhantes em relação aos gostos dos indivíduos de outros países distantes; a proximidade muitas vezes envolve aspectos históricos e culturais comuns, como o passado colonial e a língua, facilitando a coordenação de políticas; os custos de supervisão e comunicação são menores. É importante fazer distinção entre distância geográfica e distância econômica. Quanto à primeira, refere-se à distância física entre os países. A distância econômica envolve os custos e a eficiência dos transportes rodoviário, fluvial, ferroviário e aéreo. Investimentos na integração física condicionam a exploração dessas vantagens (BALASSA, 1961, pp. 65-72).

De forma semelhante às alterações na produção, o consumo dos agentes é prejudicado se houver barreiras ao ingresso de itens mais baratos para beneficiar produtores regionais menos eficientes. Os ganhos de consumo dependem de três aspectos: do nível de comércio entre os sócios antes da integração, da complementaridade dos itens comercializados e do nível de tarifação dos produtos. Quanto maior o volume de comércio antes da formação do bloco, maior a dependência entre os países, daí o efeito potencializado das facilidades das trocas sobre o consumo (BALASSA, 1961, pp. 91-98).

Os benefícios da complementaridade do comércio podem ser ilustrados com o exemplo de um país eficiente na produção de petróleo e outro na indústria química. Ambos terão a produção expandida, levando ao lançamento de novos produtos e ao atendimento de demandas de rendas inferiores. Havendo altas tarifas entre os sócios antes da integração, a liberalização do comércio por si só contribui para o aumento do bem-estar (BALASSA, 1961, pp. 91-98).

O conceito de ganhos estáticos muitas vezes perde relevância no quadro de globalização dos investimentos e da produção. Países não-membros podem beneficiar-se dos ganhos da integração por meio de suas filiais instaladas nos países do bloco, ou por meio de empresas operando sob licença das multinacionais. As perdas podem afetar esses países por esses mesmos canais. Tais fenômenos da economia tornam necessária a avaliação dos ganhos dinâmicos, definidos no trabalho do FMI (1992, pp. 3-6) como mudanças potenciais e reais da capacidade produtiva e da renda decorrentes da integração regional.

1.2 ASPECTOS DINÂMICOS DA INTEGRAÇÃO

Para Burfisher, Robinson e Thierfelder (2003), as análises do regionalismo baseadas na abordagem de Viner-Meade foram importantes para explicar os contextos das integrações latino-americanas ocorridos ao longo dos anos 1960. Por priorizar o enfoque nos conceitos de criação, desvio de comércio e termos de intercâmbio, esta abordagem não consegue captar as novas características dos processos de integração recentes, subestimando os ganhos de bem-estar dos países envolvidos. Burfisher, Robinson e Thierfelder (2003, p.15) destacam algumas características do novo regionalismo abordadas na literatura:

> *...transferência de tecnologia e conhecimento capazes de elevar a produtividade, especialmente de países desenvolvidos para países em desenvolvimento;*
> *vantagens comparativas dinâmicas e ganhos de eficiência via efeitos de 'learning by doing' decorrentes da expansão da demanda e do comércio;*
> *eliminação de rent seekers e produtores ineficientes por meio da liberalização comercial;*
> *ganhos de produtividade advindos da concorrência externa num ambiente de competição imperfeita, possibilitando a exploração de economias de escala na produção;*
> *diversificação geográfica da produção por meio do comércio, envolvendo (1) exploração de diferentes proporções dos fatores de produção e (2) economias de escala locais com os ganhos de eficiência advindos da maior divisão do trabalho;*
> *expansão do investimento externo direto com aporte de tecnologia avançada e ganhos de eficiência;*
> *inovação Schumpeteriana e 'destruição criadora' induzida pelo aumento da competição;*

De suas observações sobre o impacto dos *Regional Trade Agreements* (RTAs) sobre o nível de bem estar utilizando-se a abordagem de Viner-Meade, Burfisher, Robinson e Thierfelder (2003, p.11) concluem:

> *The general conclusion of the theoretical literature in the Viner-Meade framework is that whether an RTA is welfare-increasing is essentially an empirical question that must be settled by examination of data specific to each RTA under consideration. The various theoretical models point to potentially important effects and causal channels, but no general conclusions can be drawn from theory alone.*

Balassa (1961, pp. 180-244) menciona cinco aspectos dos ganhos dinâmicos: as economias externas; as estruturas de mercado; os progressos tecnológicos; a queda do risco e da incerteza e o impacto sobre os investimentos. As economias externas sugerem a existência de ganhos em função da interação entre as empresas de uma mesma indústria. Empresas de vanguarda estimulariam a redução de custos por parte das demais participantes. A estrutura do mercado é modificada em decorrência do ingresso de novas empresas para atender à demanda expandida. Com a expansão da demanda, os custos de pesquisa podem ser distribuídos entre um número maior de consumidores, levando ao surgimento de novos produtos e processos. Os riscos e incertezas do investimento serão menores à medida que houver comprometimento com as regras do tratado e o mecanismo de preços sinalizar com maior transparência a escassez da economia, elevando a eficiência alocativa. Esse ambiente favoreceria o aporte de investimentos.

Sobre o crescimento da concorrência após a integração econômica, Balassa (1961, pp. 247-253) analisa autores de acordo com esta hipótese e outros descrentes, para os quais o processo de integração não seria capaz de deter a ação dos monopólios. Balassa (1961, p. 250) conclui pela aceitação da relação entre integração e aumento da concorrência por razões específicas. A expansão do mercado condiciona a existência de diversas unidades

produtivas no mesmo setor, estimulando a diferenciação de produtos através de inovações e levando a maior eficiência dos mercados. Ressalta-se o efeito dos ganhos de escala nos próprios processos de pesquisas, precipitando o surgimento de novos produtos e soluções.

Os subsídios governamentais aos produtores ineficientes cessariam com a coordenação das políticas macroeconômicas. Considerando os subsídios como transferência de recursos de produtores eficientes para ineficientes, supõe-se maior eficiência alocativa estimulada pelo processo de integração. Unidades mais capacitadas disporão de mais recursos para aprimorar processos e produtos. A distância física e cultural entre as empresas no novo espaço integrado funcionaria como uma barreira às relações pessoais entre os empresários, limitando o surgimento de cartéis (BALASSA, 1961, p. 250).

Além das motivações tradicionais envolvidas na adesão a um bloco econômico, como busca de eficiência, mercados e financiamentos, Fernández (1997) destaca a importância de outros aspectos influentes na decisão dos países entre integrar ou não sua economia à de outros países. Os ganhos tradicionais de comércio são classificados em criação e desvio de comércio, termos de intercâmbio, retornos crescentes e aumento de competição e investimentos.

A criação e desvio de comércio seguem o conceito de Jacob Vinner, segundo o qual a manutenção das altas tarifas para os não-membros relaxaria as empresas e elevaria os custos, dando-se o desvio de comércio. Com relação aos termos de intercâmbio, ressaltam-se as facilidades criadas para compras dos parceiros do bloco. Os retornos crescentes e aumento de competição seriam visíveis após a ampliação dos mercados para os produtos domésticos e a ampliação da escala de produção das empresas. Os ganhos de

investimento adviriam do ingresso de capitais privados como alternativa às restrições de financiamento do setor público. Haveria maior ingresso de capitais após a redução do risco de mudanças decorrente do alinhamento das agendas políticas e econômicas dos países (FERNÁNDEZ, 1997, pp. 4-7).

Os ganhos não-tradicionais são divididos entre políticos e econômicos. Entre os econômicos estariam a política comercial e outras reformas domésticas. Ganhos políticos seriam a sinalização, a garantia, o poder de barganha e o mecanismo de coordenação. Para se beneficiarem desses ganhos, é necessário que as dificuldades internas aos países possam ser contornadas com a adesão ao bloco, como a inconsistência temporal, situação na qual os governos não concretizam o que anunciam, seja por pressão ou intencionalmente. Nos ganhos de política comercial, os países terão processos avaliados de forma mais rápida que no GATT e terão benefícios advindos da coordenação das políticas. Em troca, firmam o compromisso com as regras acordadas, sob risco de serem retaliados pelos parceiros (barreiras à saída). Com relação às outras reformas domésticas, a integração forçaria os países a adotarem um conjunto de políticas impraticáveis sem a pressão externa (barreiras à entrada) (FERNÁNDEZ, 1997, pp. 8-12).

A vantagem da sinalização relaciona-se à percepção do investidor externo de se tratar de uma economia liberal comprometida com regras claras, facilitando o ingresso de capitais. Devido às dificuldades criadas para a saída do bloco ou para o descumprimento dos acordos, governos de inclinação protecionista perderiam estímulo para mudar radicalmente a trajetória de queda das barreiras tarifárias (FERNÁNDEZ, 1997, pp. 14-21).

A criação de condições mais favoráveis para a captação de investimentos estrangeiros passa pela garantia do cumprimento de tais regras. Os ganhos advindos da garantia favorecem os países mais frágeis, já que previnem guerras comerciais, nas quais teriam desvantagens de competição com os países maiores. Aumentar o poder de barganha facilita o êxito nas negociações entre os blocos, pois o peso do voto do país pequeno é elevado por estar vinculado ao voto de países maiores. Por meio do mecanismo de coordenação, torna-se possível distribuir melhor e mais rapidamente os ganhos, perdas e ônus das políticas econômicas (FERNÁNDEZ, 1997, pp. 14-21).

A importância de outras variáveis além das dimensões do mercado agindo sobre a produtividade torna-se nítida pela existência de países de pequenas dimensões geográficas e pequena população, mas com altos níveis de renda per capita. Tal seria a situação da Bélgica e a Suíça. Balassa (1961, pp. 176-177) ressalta o forte sentimento de comunidade, o alto nível educacional, a alta capacidade de adaptação dos agentes como determinantes na explicação dos resultados econômicos alcançados por esses países. Somando-se a estas características, tais países teriam se aproveitado bem das vantagens do contexto anterior à Primeira Guerra Mundial, quando as barreiras ao comércio eram menores. Muitos possuíam colônias de onde extraíam insumos a custos reduzidos. Após o período de conflitos, a estabilidade política e a posição geográfica viabilizaram o aporte de investimentos estrangeiros consideráveis.

Blocos econômicos regionais podem retardar ou tornar mais rápida a queda das barreiras protecionistas entre os países. Neste sentido, Bagwati (apud BURFISHER; ROBINSON; THIERFELDER, 2003, p.13) diferencia entre *building blocs* e *stumbling blocs*. *Building blocs* caracterizariam processos de integração facilitadores do processo de

liberalização mundial por agilizarem as negociações entre os países-membros. *Stumbling blocs* seria o termo que definiria o extremo oposto, blocos econômicos incapazes de evitar a ação de setores protecionistas, contribuindo para retardar o processo de liberalização global. Burfisher, Robinson e Thierfelder (2003, p.13) citam a adesão mexicana ao NAFTA como um fator decisivo para evitar uma escalada protecionista no país quando ocorreu a crise de 1994. O compromisso com os acordos do bloco manteve a confiança dos investidores, necessária para a recuperação posterior. Em Krugman (1993, p.73), *regional trading arrangements could work either for or against global free trade.*

Krugman (1993, pp.73-74) lista quatro razões para o regionalismo ser preferível ao multilateralismo. O grande número de participantes nas negociações multilaterais reduziria os custos de não-cooperação e estimularia grande rigidez. As barreiras modernas ao comércio seriam mais variadas, mais complexas e menos transparentes que as tarifas e quotas consideradas nas primeiras Rodadas do GATT. Desta forma, as negociações e o monitoramento tornar-se-iam mais difíceis. O predomínio econômico reduzido dos Estados Unidos dificultaria o funcionamento do sistema mundial de comércio. Diferenças sócio-político-econômicas entre as economias do Atlântico e as de outras regiões elevariam o risco de descumprimento dos acordos. Em Baldwin (1997, pp.877-878), destaca-se a teoria dos dominós, segundo a qual o desvio de comércio e investimentos forçaria a articulação dos não-membros no sentido de ingressarem no bloco ou formarem seu próprio tratado. Com o crescimento dos processos de integração as barreiras ao comércio cairiam, tendendo a um padrão de comércio multilateral.

Bhagwati (1993, pp.40-43) faz três ressalvas acerca do regionalismo: de que seria um processo mais rápido que o GATT; mais eficiente e mais seguro. Sobre a hipótese de

o regionalismo ser mais ágil, o autor ressalta haver grande diferença entre anunciar a elaboração de uma área de livre comércio e implementá-la. A União Européia iniciou os procedimentos em 1957. As negociações não foram instantâneas, levaram tempo da mesma forma que as Rodadas de negociações do GATT. Os grupos regionais teriam mais força política em acordos regionais que multilaterais, estimulando o desvio de comércio em vez da criação, para preservar privilégios.

Com relação à suposta maior eficiência dos blocos regionais, destaca-se a importância que as diferenças entre as dimensões econômicas assumem em relações bilaterais. Um país muito maior que o outro teria mais condições de exercer pressão para a aceitação dos tratados. Desta forma, apesar de ambas as partes concordarem com os termos do acordo, no final uma delas não poderia aproveitar-se de todos os benefícios do tratado e seria prejudicada. O equilíbrio final não seria ótimo com a perda de bem-estar. Cita-se como exemplo os acordos de propriedade intelectual entre México e Estados Unidos no âmbito do NAFTA (BHAGWATI, 1993, pp. 43-44).

Contra a idéia de maior segurança dos acordos regionais, segundo a qual as negociações regionais criariam condições irreversíveis para o estabelecimento de relações de comércio multilaterais entre os países, o autor aponta os casos dos acordos regionais do sudeste asiático e da América Latina na década de 1960, que teriam estagnado. Apesar de todas as objeções, reconhece-se a grande aceitação que os acordos têm nas esferas de decisão dos diversos países e sugere a criação de mecanismos capazes de promover o multilateralismo. Entre eles, seria importante analisar os casos de desvio de comércio individualmente e criar legislação específica no âmbito de cada bloco, já que leis gerais

apresentam maior dificuldade de lidar com muitas especificidades dos países (BHAGWATI, 1993, pp. 44-45).

Em Veiga (2000, p.246) ressalta-se que a adesão ao Mercosul ocasionou e acelerou mudanças que impactaram sobre:

> *os fluxos de comércio exterior do Brasil;*
> *os fluxos de investimentos produtivos internacionais direcionados ao Brasil ou originários do país;*
> *o processo de revisão dos regimes regulatórios aplicáveis a comércio e investimentos no Brasi;*
> *o processo de reestruturação produtiva de diferentes setores econômicos no Brasil;*
> *a revisão das estratégias empresariais praticadas pelas firmas transnacionais e domésticas neste período de intensas transformações estruturais e regulatórias.*

Tais efeitos foram viabilizados devido à expansão comercial entre Brasil e Argentina na primeira metade da década de 1990. Intensificar o processo de integração, no entanto, envolve o comprometimento dos países e o alinhamento das diretrizes nacionais com os objetivos da integração. As alternativas para essa intensificação são analisadas na seção seguinte.

1.3 POLÍTICAS PARA O AVANÇO DA INTEGRAÇÃO E SEUS CUSTOS

Aprofundar o processo de integração envolve a redução das incertezas das trocas. Dificuldades comerciais decorrentes das flutuações cambiais dão margem à suposição de que a adoção de uma moeda comum seria uma alternativa capaz de reduzir o impacto dos choques externos. Nesse sentido, Eichengreen (1998, p.4) aponta três aspectos da relação entre câmbio e integração regional: distorção dos termos de troca, fortalecimento dos *lobbies* protecionistas e o grau de integração das economias. Com relação às distorções dos termos de troca, a comparação dos preços internacionais seria prejudicada e os exportadores e

importadores teriam o custo adicional do *hedge* decorrente das incertezas relacionadas ao câmbio. Flutuações constantes do câmbio criam oportunidade para o surgimento de grupos de pressão por mais protecionismo, prejudicando o andamento das negociações e atrasando a integração do bloco. No caso de integrações menos profundas, como o NAFTA, não há moeda comum e o bloco não é prejudicado. Mesmo com as flutuações das moedas de Canadá e México, não existe intenção de adotar a moeda comum.

São apontados outros aspectos envolvendo a adoção da moeda comum. No caso de diferenças entre as pautas de exportações dos países, o impacto de flutuações cambiais será diferente de um para outro. A tendência é um país desejar mais a estabilidade que o outro. Quanto maior a ligação comercial entre os países, maior a complementaridade das plantas produtivas de ambos, maior o desejo por um câmbio estável. Pequenos países tendem a preferir câmbio estável por perceberem-no como um fator favorável de ingresso nos mercados dos países maiores. Como se pretende intensificar o Mercosul, a adoção da moeda comum seria necessária por três motivos: o Brasil não tem a dimensão dos Estados Unidos para absorver sem grandes prejuízos as flutuações das moedas dos parceiros; caso houvesse uma quebra de confiança decorrente de flutuações na moeda brasileira, seria difícil reverter; já não é possível exercer controle sobre os fluxos de capitais como era até os anos 1980 (EICHENGREEN, 1998, pp. 6-25).

Para o funcionamento da união monetária, Eichengreen (1998, pp.26-28) aponta quatro condições: Banco Central independente e isolado do ciclo político de negócios, flexibilidade de preços e salários, setor financeiro fortalecido e barreiras à saída do bloco. A independência do Banco Central é importante por evitar a inconsistência temporal. Sem a pressão de grupos políticos, reduz-se a expectativa inflacionária. Como os países cedem

autonomia monetária ao Banco Central do bloco, perdem o controle sobre a taxa de juros, ficando o controle da inflação a cargo da flutuação de preços e salários. A importância do setor financeiro fortalecido se deve à redução do risco de déficits, pressão por senhoriagem e quebra da economia. Dada a facilidade encontrada pelos países de abandonar os tratados tão logo sintam-se insatisfeitos, devem haver barreiras à saída capazes de dar consistência aos acordos. Na Europa já existe a política econômica comum, a política de seguridade comum e a política social comum, mecanismos de pressão para a permanência dos parceiros no acordo.

Baumann (2001, PP. 62-63) descarta a união monetária no Mercosul pela ausência das seguintes condições prévias:

> "...homogeneidade das políticas cambiais, existência de um país hegemônico com credibilidade em sua política monetária, que possa exercer o papel de âncora para as demais moedas, a existência de instituições supranacionais, a existência de bancos centrais independentes e vontade política".

A coordenação macroeconômica decorre da necessidade de reduzir os riscos na relação econômica entre países. No caso de blocos econômicos, quanto maiores o grau de interdependência entre os sócios e a pretensão de aprofundar a integração, maior a necessidade de coordenar as políticas. Esforços para reduzir a volatilidade cambial implicam a renúncia à soberania monetária. Por sua vez, coordenar as decisões de gastos governamentais com o propósito de transferir recursos aos parceiros mais necessitados exige a priorização das metas do bloco em detrimento das demandas nacionais. É necessário haver muita confiança e disciplina entre os membros para criar a percepção dos benefícios da coordenação. A má distribuição dos ganhos enfraquece o compromisso com as diretrizes, podendo levar à paralisação ou retrocesso da formação do acordo de integração (MACHINEA; MONTEAGUDO, 2002, pp. 156-171).

Nesse sentido, cabe observar que o ciclo político do Brasil apresenta períodos mais e outros menos dinâmicos no que se refere à atenção dispensada ao processo de integração:

> *...o Mercosul torna-se tanto mais funcional para o Brasil quanto maior o peso, na condução das políticas econômicas, dos grupos favoráveis à liberalização externa e à desregulamentação doméstica da economia brasileira. Nos períodos em que tais grupos mantiveram controle quase exclusivo sobre os rumos da política econômica, o Mercosul tornou-se um componente natural das políticas adotadas e até mesmo um estímulo para a adoção de medidas adicionais de liberalização e desregulamentação. Quando a política econômica deixou de dar prioridade irrestrita à liberalização comercial e à estabilização macroeconômica, o Mercosul perdeu funcionalidade e os compromissos sub-regionais passaram a ser vistos como restrições ao manejo dos instrumentos de política. A exceção a esta regra - que a confirma – é a adoção do Regime Automotivo, em 1995, quando a existência do Mercosul foi funcional para os argumentos dos defensores deste regime* (VEIGA, 2000, pp.269-270).

Além das dificuldades decorrentes dos ciclos políticos, as deficiências estruturais dificultam o estabelecimento de diretrizes para o bloco. Machinea e Monteagudo (2002, pp. 174-178) apontam as desvantagens dos processos de integração da América Latina em relação ao europeu. A existência de mecanismos de punição aos desvios das metas fiscais estimulou a participação dos países europeus no processo. Para a América Latina, na ausência de tais mecanismos, preconiza-se a independência dos bancos centrais para a manutenção de baixas taxas de inflação e o estabelecimento de limites para desequilíbrios em conta corrente capazes de reduzir o impacto da vulnerabilidade externa sobre a estabilidade de cada parceiro.

Panizza e Stein (2002, p. 207) sugerem a mobilidade da mão-de-obra como alternativa para reduzir o impacto da volatilidade cambial. A migração torna-se ainda mais importante quando há rigidez salarial. Os trabalhadores não se submetem ao desemprego causado por um choque eventual e mudam-se para países em melhores condições. Deve haver compatibilidade entre as políticas trabalhistas e previdenciárias. Outra opção não menos difícil de implementar seriam as transferências fiscais entre os sócios. Bem como se dá

internamente aos países, os recursos seriam transferidos de países em expansão para parceiros em crise.

A coordenação dos investimentos dentro da área torna-se mais necessária conforme se avaliam as implicações do fluxo migratório de mão-de-obra. Nas regiões mais carentes de infra-estrutura, a sustentação dos recursos de educação, transporte e saneamento-básico ficaria mais dispendiosa se parte da população emigrasse para os grandes centros. Os habitantes que permanecessem enfrentariam uma carga tributária maior e possivelmente contariam com uma diversidade menor de serviços, já que a população a ser atendida e que remunera os fatores seria menor. Além disso, no curto-prazo os grandes centros sofreriam com a dificuldade de acomodar o novo contingente populacional (BALASSA, 1961, pp. 308-314).

As diferenças de dimensões entre os parceiros também criam desafios para a transferência de recursos. Enquanto a OMC oferece aos sócios menores prazos diferenciados para ajustes das barreiras, a União Européia transfere diretamente grandes montantes de recursos aos sócios menores. Dadas as dificuldades estruturais de Brasil e Argentina, essa seria uma alternativa inviável. Coordenar os programas de investimentos seria um meio de elevar os ganhos da integração para Paraguai e Uruguai, como intensificar a integração física – estradas, portos e vias fluviais – e energética – óleo, água e eletricidade (BAUMANN, 2001, pp. 60-61).

Machinea e Monteagudo (2002, p. 166) mencionam as diferenças de sistemas tributários como um mecanismo de distorção competitiva. Sugere-se a harmonização dos impostos indiretos com base nos impostos sobre valor adicionado (IVA) para evitar

cobranças cumulativas. As diferenças de tributação da renda também influem nas decisões de investimentos das empresas, devendo os países buscar coordenar as políticas fiscais com o propósito de tornar a relação com os investidores mais transparente.

Lavagna (2001, p.16) faz advertências e sugestões para avanços do Mercosul. Destacam-se três enfoques alternativos propostos por diferentes esferas da sociedade para dinamizar o Mercosul. Tais enfoques são o de caráter político, o de caráter jurídico e o de caráter comercial. O primeiro diz respeito à necessidade de uma diretriz política consolidada para evitar desgastes na credibilidade do bloco. Cita-se como exemplo significativo desta carência a manifestação de autoridades chilenas sobre o interesse de seu país em ingressar no Mercosul para em seguida manifestarem-se em contrário, afirmando ser preferível aliar-se ao NAFTA. Não se pode deixar fortalecer a idéia de que é possível ser um *free rider* no Mercosul.

Quanto ao enfoque de caráter jurídico, ressalta-se que a lei, por mais clara que seja, pode deixar margens em duas situações, quais sejam: a) quando um país for obrigado a abrir mão de práticas que considerar fundamentais para sua política interna, como a quebra de subsídios; b) se a parte vencedora não puder exigir o cumprimento das sentenças ou retaliar sem causar prejuízo maior a si mesma. Mesmo expostas essas condições, o autor defende esforços para consolidar a estrutura jurídica do bloco, respaldada por diretrizes políticas firmes e acordos econômicos estáveis. Com relação ao enfoque comercial, é ilustrado com a situação em que a integração restringe-se à queda de barreiras tarifárias, deixando margem para conflitos decorrentes de inúmeras causas, como a falta de sincronismo entre os ciclos econômicos dos países. No início do Mercosul em 1986, a queda de barreiras ao comércio estimulou os fluxos comerciais e criou condições para a resolução de conflitos

específicos. Ainda assim, para etapas mais avançadas da integração, são necessários instrumentos diferenciados (LAVAGNA, 2001, p.17).

Lavagna (2001, p.17) segue apontando condições necessárias para melhorias do bloco. Como demanda mínima, sugere prioridade para a convergência instrumental em espaços onde houver diferenças de políticas macro e setorial. A criação de instrumentos únicos comuns seriam a demanda máxima. Sugere-se três aspectos importantes em relação a critérios a serem estabelecidos: a) consciência por parte de cada membro do papel e da importância da integração; b) noção clara quanto ao cenário externo e do comportamento dos países maiores; c) clareza com relação à análise econômica.

No item a) preconiza-se a necessidade de cada país alinhar seu projeto nacional às demandas do Mercosul e ter claro o papel estratégico de cada integrante para discutir questões tarifárias com mais facilidade. Em b) ressalta-se o Mercosul como um instrumento de inserção externa, não de isolamento. Desta forma torna-se fundamental acompanhar atentamente os temas debatidos nas rodadas de negociação internacionais e suas implicações. Por último, em c) destaca-se o fato de muitas decisões terem efeitos rápidos e de difícil reversão, como o impacto sobre o balanço de pagamentos dos acordos de propriedade intelectual e alimentos geneticamente modificados. A agenda de negociações do bloco deve ser clara (LAVAGNA, 2001, p.17).

Havendo convergência quanto a esses temas, Lavagna (2001, p.19) considera suficientes as condições para a elaboração de três classes de políticas necessárias para o andamento da integração: gerais de natureza macroeconômica, setoriais/regionais específicas e relativas à integração física. As políticas gerais de natureza macroeconômica

abrangem questões relativas à relação dívida/PIB dos integrantes e nível de preços. O cumprimento do cronograma facilita a gestão das políticas cambiais. Com relação às políticas setoriais/regionais, é enfatizada a importância de estabelecer-se definitivamente a TEC e a tarifa interna zero. Cada oscilação pode desgastar a credibilidade do acordo: "nesta matéria, o Sudeste Asiático e a China são exemplos claros. A ausência de incerteza possui maior valor do que questões ideológicas, quando se trata de decisões envolvendo investimentos". Ressalta-se ainda a importância de maior articulação entre os membros para prover auxílio financeiro capaz de proporcionar o desenvolvimento tecnológico de setores e regiões. Sobre as políticas relativas à integração física, são necessárias devido ao grande potencial a ser explorado em setores como o de transporte, energia e infra-estrutura.

CEPAL (1994, p.957) complementa os argumentos de Lavagna (2001):

> *As instituições encarregadas de impulsionar os processos de integração econômica devem estar à altura do grau de avanço desses mesmos processos. Caso se trate apenas de abolir os obstáculos à livre circulação de mercadorias, as instituições poderão ser predominantemente intergovernamentais e relativamente modestas. Em contrapartida, para conduzir processos mais complexos, que contemplem a coordenação de políticas, fazem-se necessárias instâncias também mais desenvolvidas e de caráter intergovernamental* (sic).

Sica (2007, pp. 98-99) afirma que os dois maiores desafios para o futuro do bloco são relativos à livre circulação de bens e à dupla cobrança da TEC (sobre produtos sem certificado de origem no Mercosul, é cobrada a TEC novamente quando ingressam num país vizinho). Aponta a importância de fortalecer a interdependência entre os setores dos países para a evolução da integração produtiva, com adoção de políticas ativas dos governos voltadas para esses objetivos.

1.4 A EXPERIÊNCIA DO MERCOSUL

Em Baumann et alii (1998, p.83) são apontadas duas vertentes teóricas para a integração econômica: a teoria pura do comércio internacional e a vertente de inspiração protecionista. Na teoria pura do comércio internacional seriam exploradas as vantagens comparativas dos países. Consideram-nas como estáticas, haveria especialização na produção dos bens nos quais o país tivesse mais eficiência e daí adviriam os ganhos. A abordagem de inspiração protecionista destaca a importância da escala mínima de eficiência como etapa anterior à abertura da economia. A concorrência aberta entre os países seria muito desigual e traria desvantagens drásticas aos menos preparados. Daí a necessidade de uma etapa de relativo protecionismo de setores estratégicos. Por meio desses argumentos, Friedrich List justificou a unificação alemã e a etapa protecionista precedente à adesão ao livre comércio.

De acordo com Baumann et alii (1998, pp. 70-84), a idéia de integração econômica despertou o interesse de países em desenvolvimento por contornar as restrições de mercado interno e de investimentos, já que seria possível participar dos mercados dos países vizinhos e contar com recursos dos parceiros. Em 1957, Prebisch e a Comissão Econômica para América Latina e Caribe (CEPAL) criaram o Grupo de Trabalho para o Mercado Regional Latino-Americano. Em 1960 o Tratado de Montevidéu criou a Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC), tendo como participantes Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela. Conforme Peña (2007, p. 22-23), a idéia da ALALC era promover uma área de livre comércio em 12 anos. Em 1980, a ALALC é substituída pela Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), com o objetivo de constituir um mercado comum latino-americano. As dificuldades de implementação das propostas da ALALC exemplificam as contradições entre objetivos

anunciados e alcançados. A baixa credibilidade tem influência sobre as decisões de investimentos dos agentes.

Durante a década de 1960 outros tratados foram assinados entre América Latina e Caribe: Mercado Comum Centro-Americano (MCCA) em 1960, Associação de Livre Comércio do Caribe (CARIFTA) em 1968, Mercado Comum do Caribe Oriental (MCCO) em 1968 e o Pacto Andino em 1969. Apesar de os países latino-americanos e europeus terem iniciado seus processos de integração em datas próximas, os resultados alcançados foram diferentes. Na América Latina não se conseguiu avançar tanto e chegar ao mercado comum (BAUMANN et alii, 1998, p. 84).

Em meio a essas experiências, Balassa (1961, pp. 210-216) ressaltou alguns aspectos benéficos e outros prejudiciais à integração da América Latina: as dimensões do mercado para produtos industriais, a dimensões dos estabelecimentos industriais, a diferenciação de produtos, os custos de transporte e o potencial de expansão futura dos mercados e das indústrias. Apesar de a demanda por produtos industriais ser limitada em comparação à demanda norte-americana, o autor aponta os segmentos de equipamentos para escavações e construção de automóveis, veículos pesados e produtos químicos como potenciais beneficiários dos ganhos de escala.

Sobre as dimensões dos estabelecimentos industriais, de maneira geral foram consideradas menores que as européias, com exceção de certos ramos das indústrias mecânica e elétrica da Argentina e do Brasil, maiores que as unidades de países europeus relativamente menores. Os gostos dos agentes latino-americanos foram considerados mais homogêneos que os dos europeus, favorecendo maior padronização da produção e ganhos de

escala. Para produtos pesados ou de grandes dimensões, como cimento e aço, os custos de transporte seriam empecilho aos ganhos da integração. Com base nestes aspectos e estimativas de expansão realizadas pela CEPAL, considerou-se significativo o potencial econômico da integração latino-americana.

Durante a década de 1980 os países em desenvolvimento enfrentaram as dificuldades advindas da elevação dos juros dos Estados Unidos. Descontentes com as rodadas de negociações do *General Agreement for Tariffs and Trade* (GATT), buscaram alternativas para contornar o novo contexto de escassez de crédito externo e dificuldades cambiais. Segundo Baumann et alii (1998, p.88), o GATT não teve êxito em reduzir as barreiras não-tarifárias nem as barreiras aos produtos primários e intensivos em mão-de-obra. Mesmo os Estados Unidos estavam insatisfeitos com o andamento das discussões, especificamente com as dificuldades relacionadas aos novos temas na Rodada Uruguai, como as *Trade Related Investment Measures* (TRIM) e as questões relacionadas à propriedade intelectual. Tanto os países da América do Norte quanto os da América do Sul se organizaram em torno da integração econômica.

Nessa década, Brasil e Argentina iniciaram aproximações num contexto de abertura democrática. Além dos ganhos econômicos, buscava-se melhorar a imagem dos países no exterior e dirimir tensões existentes entre os vizinhos. Em junho de 1986 é elaborado o Programa de Integração e Cooperação Econômica (PICE) entre Brasil e Argentina, feito pela Ata para Integração Argentino-Brasileira. Simultaneamente ao PICE são firmados 24 Protocolos importantes para a liberalização do comércio e a integração produtiva, como os de Bens de Capital, Trigo, Expansão do Comércio, Indústria Alimentícia e Automotriz (PEÑA, 2007, p. 25).

O *Tratado de Cooperación e Integración* firmado entre Brasil e Argentina em 1988 foi ratificado em 1989 e definia o objetivo de integrar um “espaço econômico comum”. Em dez anos seriam removidas as barreiras ao comércio. Apesar de não incluir Paraguai e Uruguai, o Tratado estabeleceu bases jurídicas que sinalizavam o compromisso dos países, representando mais um resultado ...”*político y simbólico que efectivo en la construcción del proceso de integración económica regional* (PEÑA, 2007, pp. 25-26).

Em julho de 1990, na Ata de Buenos Aires, Brasil e Argentina confirmaram o compromisso com a integração e fixaram a data de 31/12/1994 para a criação da união aduaneira entre os dois países. Paraguai e Uruguai ingressaram e foi assinado o Tratado de Assunção em 26/03/1991. Antes do Tratado, em dezembro de 1990 os parceiros assinaram o Acordo de Complementação Econômica n°14 (ACE n°14) no âmbito da ALADI.

No ACE nº 14 destacam-se três objetivos principais:

- facilitar as condições necessárias para o estabelecimento do mercado comum;
- promover a complementação econômica, especialmente a industrial e tecnológica, com o propósito de otimizar a utilização dos fatores, melhorar sua mobilidade e obter escalas de produção eficientes;
- estimular investimentos para intensificar o aproveitamento dos mercados e a capacidade competitiva de ambos países em âmbito regional e global (PEÑA, 2007, p. 26).

O Tratado de Assunção manteve as bases da ACE nº 14, com referências explícitas à transformação produtiva dos países, ao compromisso com o mercado comum, à coordenação macroeconômica, simultânea ao avanço do comércio e à elaboração da Tarifa Externa Comum (TEC) adequada à competitividade externa. Com as dificuldades de implementação, no Protocolo de Ouro Preto somente o objetivo da TEC foi alcançado e com imperfeições (PEÑA, 2007, p. 30).

Na Cúpula de Ouro Preto admitem-se as limitações para a realização dos objetivos do Tratado de Assunção, mantendo foco nas realizações factíveis:

- eliminação do compromisso de erradicar todas as restrições não-tarifárias em 31 de dezembro de 1994;
- prorrogação do prazo de adequação para a liberalização comercial e elaboração de um regime de adequação especial para os setores açucareiro e automotriz;
- criação de regras para inibir políticas que distorciam a competitividade, como os incentivos às exportações e outras políticas públicas;
- estabelecimento do regime de origem e definição de pautas para um mecanismo de defesa da concorrência (PEÑA, 2007, pp. 31-32).

Inicialmente a criação do Mercosul contava com duas vertentes teóricas, uma liberal e outra industrialista. Pela ótica liberal, o Mercosul seria uma etapa preparatória para posterior ampliação do *North American Free Trade Agreement* (NAFTA). Já para os

industrialistas, o acordo seria um projeto de articulação das políticas com o objetivo de desenvolver industrial, econômica e socialmente os países-membros. No final optou-se por uma terceira inspiração teórica, denominada Regionalismo Aberto. Por meio dela, os esforços seriam direcionados para a criação de comércio, e não desvio, seguindo o conceito de Jacob Vinner. O conceito ainda suscita várias interpretações, dentre as quais se destaca uma interpretação do documento da CEPAL de que seria uma forma de ultrapassar as frustrações das experiências anteriores de integração na América Latina. Sob o modelo de substituição de importações, os projetos de integração eram realizados sob altas taxas de protecionismo (BAUMANN et alii, 1998, p.94).

Segundo Veiga (2000, p.248), as duas grandes mudanças na economia brasileira na década de 1990 seriam decorrentes da abertura unilateral do início da década e das alterações macroeconômicas após o Plano Real. O Mercosul não teria sido o principal fator do impacto. Muitas vezes o Mercosul potencializa efeitos ocasionados por outros fatores. Seria quase impossível isolar os avanços atribuíveis ao Mercosul, mas não se pode deixá-los passar despercebidos:

> *Nossa hipótese é que os impactos do Mercosul sobre a economia brasileira se transmitem através de uma gama variada de mecanismos e processos e são, independente da conotação positiva ou negativa que se lhes atribua, bastante mais importantes do que os que se deduzem diretamente dos dados agregados de comércio e investimento envolvendo o Brasil e seus parceiros no Mercosul* (VEIGA, 2000, p. 248).

Segundo Baumann et alii (1998, p.86) parte das dificuldades dos processos de integração da década de 1960 se deveram à forma como os parceiros latinos se percebiam mutuamente, não como sócios, mas como concorrentes no mercado internacional de *commodities*. Dessa forma, as Listas Nacionais de Concessões e as Listas Comuns da ALALC não eram respeitadas. O Pacto Andino teria sido estabelecido como uma forma de protesto

contra Brasil, Argentina e México, mas também não conseguiu avançar. Na elaboração do Protocolo de Ouro Preto, muitas das diretrizes do Tratado de Assunção não foram implementadas, reforçando as dificuldades de credibilidade dos acordos de integração latino-americanos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Destacou-se a importância do Mercosul como um mecanismo de inserção externa dos países participantes. Em contraposição ao alto nível de protecionismo das experiências iniciadas sob o programa de substituição de importações, o Regionalismo Aberto preconiza a integração econômica sem proteção demasiada aos setores. Sem privilégios, os segmentos voltam suas atenções para os ganhos de produtividade e diferenciação de produtos decorrentes da expansão dos mercados consumidores. Segue-se o conceito de *building block* criado por Bhagwati (1993).

Segundo a hipótese de Balassa (1961), a expansão dos mercados advinda do processo de integração cria espaços para a operação de um número maior de empresas, favorecendo a concorrência e os investimentos em benefício dos consumidores. Regras claras e estáveis são condições indispensáveis para maior aporte de investimentos. Conforme mencionado no texto, as experiências asiáticas demonstram que o comprometimento com as regras supera inclusive as barreiras criadas pelas diferenças culturais e ideológicas. Tais regras devem coibir os subsídios governamentais aos segmentos menos eficientes em benefício dos ganhos de comércio e bem-estar.

Conforme mencionado em Eichengreen (1998), a instabilidade cambial leva setores protecionistas a atrasar a queda das barreiras ao comércio. Deve-se criar condições concretas para manter o interesse dos países pela estabilidade do câmbio. É preciso fortalecer as instituições supranacionais que regulamentam o comércio para retirar dos governos nacionais o poder de julgar contendas e regular objetos de disputas protecionistas, como especificações técnicas e barreiras fitossanitárias. Como a interdependência entre as plantas produtivas dos países aumenta as pressões por estabilidade cambial, os investimentos devem ser orientados de modo a estimular o crescimento do comércio intra-industrial. Nesse contexto o alinhamento das diretrizes nacionais com as do bloco evitam que as pressões da dívida externa ou do nível de preços retardem a trajetória da integração. Os Bancos Centrais precisam estar isolados dos ciclos políticos de seus respectivos países. Ainda que a unificação monetária seja uma alternativa inviável para o Mercosul, a manutenção de baixas taxas de inflação é importante para a estabilidade das trocas.

2 VOLATILIDADE CAMBIAL E COMÉRCIO

INTRODUÇÃO

As oscilações cambiais têm efeitos diretos e indiretos sobre o volume de comércio dos parceiros. Os efeitos diretos seriam decorrência das distorções dos preços relativos e elevação da incerteza, sensível pela elevação dos custos de obtenção da informação. Os efeitos indiretos dizem respeito às alterações da renda e às políticas necessárias para contornar os efeitos lesivos dos choques. Apesar das evidências teóricas, a relação direta e inequívoca entre aumento da volatilidade e queda do volume de comércio ainda não foi demonstrada. Em situações nas quais as evidências sugeriam tal relação, outros efeitos prevaleciam, como queda da renda ou mudanças institucionais.

Os estudos variam a metodologia entre a escolha de grupos de países para a amostra, categoria de bens e compromisso com regras cambiais mais firmes, como a união econômica. Analisou-se o caso dos Estados Unidos, comparados a uma união econômica entre os estados onde cada qual renuncia à soberania monetária, para verificar se a dispersão de preços foi menor que a verificada para países autônomos comprometidos com acordos de integração menos profundos. Nesse grupo, a estabilização cambial é denominada instrumental, via intervenções no mercado de câmbio e na política monetária. No caso das uniões econômicas, denominam-se estabilizações institucionais. Em relação aos acordos de integração, compararam-se as flutuações cambiais entre os blocos com e sem países estáveis, ponderando-se a importância da liderança para o cumprimento dos acordos.

Para algumas situações específicas, a volatilidade cambial é apontada até mesmo como componente estratégico para a expansão das vendas das empresas. No caso de perdas decorrentes da elevação do risco dos negócios, postula-se a possibilidade de elevar as receitas aplicando todos os recursos disponíveis na expansão da produção. Empresas com plantas produtivas distribuídas em diversos países estariam em melhores condições de defesa contra as flutuações das moedas, amortecendo o impacto da volatilidade sobre a produção.

O capítulo foi dividido em mais três seções além dessa introdução. Na seção 2.1 foram analisados os estudos sobre o impacto da volatilidade cambial sobre o volume de comércio dos países. Na seção 2.2 deu-se a abordagem microeconômica, sobre o impacto em nível empresarial. A seção 2.3 tratou dos aspectos que envolvem a volatilidade entre Brasil e Argentina e os fatores de risco.

2.1 ESTUDOS EMPÍRICOS DA RELAÇÃO ENTRE VOLATILIDADE CAMBIAL E COMÉRCIO

O trabalho de Parsley e Wei (2001) analisa o efeito da queda da volatilidade cambial na integração do mercado de bens. Para tanto, os autores observam 95 setores da economia de 72 países e criam distinção entre estabilização instrumental e estabilização institucional. A primeira refere-se a intervenções no mercado de câmbio e políticas monetárias. Estabilização institucional diz respeito à adoção do câmbio fixo ou da união monetária, no caso de integração profunda. Sob a estabilização institucional, os países demonstram maior nível de comprometimento aos agentes externos, reduzindo a probabilidade de ruptura dos acordos no futuro.

Dentre os resultados, observaram-se aspectos coerentes com a teoria. A união política e monetária dos estados constituintes dos Estados Unidos levaram o país a apresentar a menor taxa de dispersão do nível de preços dos bens, já que a volatilidade cambial é zero. Destes dados, Parsley e Wei (2001, p.11) concluem que a redução da volatilidade do câmbio nominal reduz a variação dos preços relativos. Os resultados econômicos são mais consistentes quando o país se compromete com algum acordo forte de estabilidade cambial ou renuncia à soberania monetária e adere a uma união econômica. A dispersão dos preços foi menor nos processos de união política e econômica. Aspectos como a língua comum ou o passado colonial comum e a proximidade entre os parceiros também são mencionados em Parsley e Wei (2001, pp.15-17) como fatores que explicam parte da redução da dispersão do nível de preços dos bens.

Wei (1998, p. 3) utiliza-se da hipótese do *hedge* para analisar a relação entre flutuações do câmbio e comércio. Tal hipótese baseia-se no "theorem separation" e afirma que se o *hedge* está disponível sem custos, as empresas exportadoras não são afetadas pela volatilidade cambial. Este argumento, aliado à proliferação de instrumentos financeiros, reforça a tese de amortecimento do impacto da volatilidade. Wei (1998, p.3) ressalta quatro aspectos que enfraquecem a hipótese: além de não ser gratuito, seu uso tem custo proporcional ao nível de volatilidade do câmbio; a elevação da volatilidade pode afetar o comércio indiretamente pelo impacto sobre o câmbio futuro; as opções são disponíveis para prazos pequenos, como um mês ou um ano, curto prazo para muitos exportadores e importadores; os agentes envolvidos no comércio podem preocupar-se mais com o câmbio real, enquanto os instrumentos são dimensionados com base no risco de volatilidade do câmbio nominal.

Wei (1998, p.1) admite a dificuldade de comprovar empiricamente a relação negativa entre volatilidade cambial e volume de comércio. Segundo o autor, não há evidência para confirmar a hipótese do *hedge*. Esta dificuldade adviria, dentre outros fatores, da dificuldade de estabelecer através de indicadores objetivos quais países têm amplo acesso ao recurso e quais possuem uso limitado. Muitos estudos que ressaltam haver relação negativa entre volatilidade e volume de comércio foram elaborados com informações anteriores a 1982, período no qual os Estados Unidos ainda não utilizavam o *hedge* nas transações. Ainda assim, políticos deixam de lado as advertências da literatura e elaboram planos baseados na relação inversa entre volatilidade e comércio. Para o autor, esta teria sido a principal justificativa para a implantação do Sistema Monetário Europeu.

O surgimento e a estabilidade do mercado de *hedge* são associados à liquidez da economia. Assim sendo, países com alta participação no comércio seriam mais propícios ao bom funcionamento desse recurso. Economias com baixo comércio corrente ou potencial não apresentariam condições de possuir e sustentar tais mercados. Seguindo esta idéia, aliada à hipótese do *hedge*, países com maior participação no comércio teriam acesso a custos mais baixos e estariam menos propensos aos choques da volatilidade cambial. O contrário dando-se no caso de países com menor participação no comércio. A despeito deste raciocínio, Wei (1998, p.18) encontrou impacto negativo entre volatilidade e comércio para países com grande potencial de comércio. Países com pequeno potencial não apresentaram relação negativa.

Em 1984 o FMI elaborou um estudo para analisar a relação entre volatilidade cambial e volume de comércio. Após vinte anos, principalmente em virtude da maior abertura dos países ao fluxo internacional de capitais e do ingresso dos países do leste

europeu no bloco capitalista, foi necessário elaborar uma análise para dar conta dos novos acontecimentos. No estudo de 1984, somente os países do G-7 foram incluídos. No trabalho de 2004 participaram todos os membros do FMI com informações disponíveis. A última análise se baseia em diferentes medidas de volatilidade cambial. Além dos produtos em forma agregada, também são divididos entre produtos homogêneos (*commodities*) e diferenciados, para avaliar qual tipo de volatilidade os afeta. São considerados os modelos gravitacionais na estimação, pelos quais o volume de comércio entre dois países é diretamente relacionado à renda e inversamente à distância.

O estudo de 1984 teve como motivações o crescimento do protecionismo, grandes flutuações das moedas dos países grandes, desaceleração do comércio mundial e o abandono do câmbio fixo por muitos países com o fim de Bretton-Woods. Vinte anos mais tarde, os instrumentos financeiros tornaram-se mais sofisticados em decorrência do uso intensivo dos recursos tecnológicos. Coube analisar como as empresas são afetadas e quais mudanças ocorreram na volatilidade em si. Apesar das dificuldades de encontrar uma boa *proxy* para mensurar a volatilidade, alguns estudos demonstram alguma relação negativa entre flutuações cambiais e comércio (FMI, 2004, pp. 7-9).

Quanto maior a abrangência da análise, utilizando-se o maior número de variáveis relevantes, maior a precisão. Como modelos de equilíbrio parcial são limitados para captar todos os impactos causados pela mudança de uma variável, sugere-se a abordagem do tema a partir de modelos de equilíbrio geral. Demonstra-se sua importância com a situação em que o país estrangeiro expande a oferta monetária e desvaloriza sua moeda. A decorrência natural é a queda das importações causada pela perda de poder de compra em outros países. Por outro lado, a demanda pode expandir-se em proporção igual ou maior que a

desvalorização, elevando as importações e compensando a perda de bem-estar decorrente da expansão da base monetária (FMI, 2004, p.18).

Nos primeiros testes não houve sinais significativos capazes de atestar uma relação negativa entre volatilidade e comércio em nível agregado, então os países foram divididos entre grupos dos grandes países, países em desenvolvimento por região e categoria de exportações. Para alguns subgrupos foi possível verificar a relação, como no caso das economias do leste europeu em transição da economia planificada para a economia de mercado entre 1990 e 1994. Durante a crise asiática, foi verificada queda do comércio com elevação das flutuações do câmbio. Nos anos 1980 os países exportadores de bens primários e não exportadores de petróleo também exibiram relação inversa entre comércio e volatilidade (FMI, 2004, pp.43-44).

Apesar da evidência, o trabalho ressalta que estes podem ter sido sinais de outros fatores interagindo com a flutuação da moeda, não apenas uma relação causal de aumento das oscilações cambiais e queda no comércio. No caso dos países afetados pela crise asiática, a queda das importações é vista mais como uma reação à queda da renda doméstica do que como um efeito direto das variações cambiais. Com o desmembramento das repúblicas soviéticas, houve impactos sobre a renda e a estrutura econômica dos países envolvidos, levando à nova definição do nível de câmbio compatível com o novo contexto econômico dos países e suas novas dimensões (FMI, 2004, p.44).

Para algumas especificações menos rigorosas, verificou-se relação negativa para países em desenvolvimento com pequena participação no comércio total. Atribui-se este resultado à menor disponibilidade de *hedge* para os agentes, em relação às alternativas viáveis

nos países desenvolvidos. No entanto, os resultados se tornam próximos dos encontrados para o grupo dos países desenvolvidos se a especificação do modelo for mais restritiva. O estudo simula inúmeras situações para comprovar a existência de queda de comércio após aumento da volatilidade cambial. Apesar de alguns resultados apontarem nesse sentido, não se sustentaram quando era alterada a especificação do modelo ou quando eram incluídas novas variáveis. Os modelos gravitacionais, envolvendo a renda e a distância entre os países corresponderam à teoria (FMI, 2004, pp.53-54).

2.2 INSTABILIDADE CAMBIAL E AS EMPRESAS

Em seu estudo sobre a volatilidade do câmbio e o comércio, Côté (1994, p.13) conclui não haver relação geral entre ambos. Apesar de geralmente o volume de comércio reduzir-se com oscilações cambiais, deve-se considerar fundamentalmente o tamanho das firmas envolvidas. Por este ângulo são expostas a relação capital/trabalho, a durabilidade dos produtos, a diversificação das vendas e a dependência de insumos importados. São apontados quatro fatores para auxiliar na explicação deste comportamento: a volatilidade não necessariamente implica no aumento do risco da atividade, mesmo para negócios avessos a risco; o recurso ao *hedge* pode minimizar as perdas; a volatilidade do câmbio pode compensar outros riscos do negócio; a volatilidade cambial pode criar oportunidades lucrativas de comércio e investimentos.

Divide-se o impacto da volatilidade cambial sobre o comércio de forma direta e indireta. A forma direta dá-se via elevação da incerteza nos negócios decorrente da dificuldade de realizar previsões e por meio dos custos de ajuste nos quais as empresas são obrigadas a incorrer. A forma indireta relaciona-se aos efeitos sobre a estrutura da renda e

investimentos e as políticas do governo necessárias para adaptar-se a novos contextos econômicos. As dimensões do risco a que se expõem as empresas são funções de: moeda utilizada para realização dos contratos; possibilidades de *hedge* e importância dos insumos importados. Firmas com intervalo de tempo curto entre as encomendas dos produtos e a entrega podem recorrer ao *hedge* a baixo custo. Já empresas com longos intervalos entre encomenda e entrega não podem fazer uso desta alternativa, pois os custos são muito elevados (CÔTÉ, 1994, p.2).

Para explicar a resistência dos fluxos comerciais em períodos instáveis, relaxam-se algumas hipóteses restritivas: aversão ao risco; impossibilidade de cobrir todo o risco através do *hedge*, por ser muito caro ou simplesmente impossível; a volatilidade do câmbio como única fonte de incertezas para a firma; impossibilidade de ajustar a produção e as exportações na mesma rapidez com que se reduz a incerteza quanto à volatilidade cambial (CÔTÉ, 1994, pp. 2-4).

Com relação à aversão ao risco, não é condição suficiente para explicar a relação inversa. Devem-se observar as propriedades das funções de utilidade dos agentes envolvidos. A autora postula a existência de um efeito substituição e um efeito renda. A elevação do risco da atividade desestimula agentes a participarem dos negócios, sendo este o efeito substituição. O efeito renda surge quando, para compensar as perdas decorrentes da elevação do risco, são empregados mais recursos na atividade para extrair o lucro máximo possível. Uma eventual alta do câmbio pode levar as empresas muito avessas ao risco a aplicar mais recursos no setor exportador para aproveitar todas as oportunidades, antes que a moeda nacional se valorize novamente (CÔTÉ, 1994, p. 5).

Quanto ao uso do *hedge*, apesar de disponível apenas para o curto-prazo, teria influência na estabilidade comercial. Além da volatilidade cambial, podem haver outras fontes de incerteza com as quais as empresas devem lidar. Apontam-se condições em que reduzir a volatilidade do câmbio pode até mesmo diminuir os lucros da empresa, já que afetaria a paridade do poder de compra e seriam distorcidos os sinais decorrentes das variações dos preços relativos. Como alternativa para beneficiar-se das flutuações das moedas, sugere-se a diversificação dos investimentos entre diferentes países. Desta forma, a volatilidade cambial pode até mesmo tornar-se uma alternativa para elevar os lucros, ao invés de uma ameaça a eles (CÔTÉ, 1994, pp.6-7).

A capacidade de planejamento e reação das empresas seria subestimada por muitos estudos. Os momentos de instabilidade podem ser algo previsto e administrado. Para lidar com um cenário de incerteza, muitas empresas poderiam fazer uso de estoques acumulados em períodos de normalidade ou elaborar sua política de preços conforme as oscilações da moeda e dos ciclos econômicos. A utilização dos fatores também seria modificada conforme o ciclo de negócios, utilizando-se mais fatores variáveis acompanhando o crescimento da demanda (CÔTÉ, 1994, pp. 8-10).

Além das diferenças de estratégias de cada empresa, destaca-se a relevância dos *sunk costs*. Parte considerável do comércio mundial é realizada por empresas produtoras de bens manufaturados que exigem grandes investimentos para adaptar os produtos aos mercados estrangeiros, estabelecer as estratégias de marketing e distribuição e a infra-estrutura necessária à exportação. Como os investimentos podem funcionar de forma semelhante a uma barreira à entrada e são de longo prazo, as empresas teriam maior margem para enfrentar as flutuações cambiais. Quanto maior a volatilidade, mais difíceis podem ser as

decisões de uma empresa ingressante no mercado e de outra já instalada que deseje abandoná-lo. Neste sentido, a volatilidade seria um fator de inércia sobre as decisões de ingresso e saída das empresas do setor exportador (FMI, 2004, pp.16-17).

As oscilações do câmbio espanhol foram utilizadas por Campa (2004, pp.528-529) para avaliar o comportamento das empresas manufatureiras em relação a ingresso e saída do setor exportador. De 1989 a 1992 a moeda espanhola foi mantida entre as bandas de 6% superior e inferior em relação ao valor de equilíbrio. Entre setembro de 1992 e maio de 1993 a peseta foi desvalorizada em 20% em relação a outras moedas européias.

Campa (2004, pp. 533-540) afirma que a volatilidade cambial afeta as decisões das empresas exportadoras de duas maneiras: a decisão da empresa exportadora de quanto exportar e a decisão de uma empresa não exportadora de passar a exportar. Dentre os resultados, verificou barreiras à entrada e à saída de empresas do setor exportador. Em 1993, 94,5% das empresas exportadoras em 1992 permaneceram exportando, ao passo que 91,6% das empresas que não exportavam continuaram não exportando.

Conclui-se que os custos à entrada no setor exportador são maiores que os custos à saída. Uma desvalorização de 20% da peseta eleva as exportações, mas apenas 20% desse aumento se deve ao ingresso de novas empresas. Os outros 80% do crescimento são atribuídos às estratégias das unidades já atuantes no setor. Se a desvalorização da moeda for de 10%, apenas 1,4% do crescimento total das exportações é atribuído ao ingresso de novas empresas (CAMPA, 2004, p.546).

2.3 FATORES DA INSTABILIDADE ENTRE BRASIL E ARGENTINA

Segundo Eichengreen (1998, p.7), o prejuízo da flutuação cambial para um bloco econômico dependeria de dois aspectos: o grau de integração e a fonte do choque causador da flutuação. Quanto maior for a pretensão de intensificar a integração, maior será a pressão dos grupos protecionistas. Os produtores menos eficientes de itens similares antevêem a perda de mercado para os concorrentes estrangeiros e vêem o atraso na formação do bloco como um intervalo de tempo importante para melhora dos processos produtivos e ganho de competitividade.

Dessa forma, as negociações são constantemente postergadas e a efetivação do acordo é posta em risco. É citado como exemplo o monopólio que a Comissão Européia tem sobre a regulamentação comercial, retirando dos governos nacionais o direito de regulamentar a pureza dos queijos e das cervejas, o tráfego de caminhoneiros por estradas de outros países, potenciais objetos de disputas protecionistas. Já a natureza do choque ameaça a efetivação do bloco no caso de desvalorizações cambiais deliberadas e desleais, capazes de causar desconfiança entre os parceiros. No caso de desvalorizações decorrentes de flutuações econômicas naturais, como perda de competitividade, o risco não é tão grande (EICHENGREEN, 1998, p.7).

Existem muitos aspectos que influenciam as oscilações do câmbio. Fatores microeconômicos como acesso à informação e heterogeneidade de comportamentos dos agentes muitas vezes levam à fuga de capitais em massa. Além dos determinantes microeconômicos, Machinea (2003, pp. 11-12) aponta as dívidas pública e externa como variáveis determinantes para as oscilações cambiais da América Latina. Tais variáveis de

estoque agem como fatores de risco que potencializam o impacto de choques externos sobre as economias nacionais.

Mesmo a composição da pauta comercial teria influência sobre as oscilações da moeda. O ajuste do câmbio é atrasado quando os bens regionais prevalecem no comércio. São bens cujas demandas dependem das facilidades de acesso criadas pelo bloco ou da proximidade geográfica dos parceiros. Por não serem competitivos em outros mercados, sofrem queda de produção durante as crises dos sócios. Os automóveis argentinos e brasileiros são citados como exemplos de bens regionais na relação bilateral dos países. Já o petróleo argentino teria acesso a outros mercados, amortecendo o impacto de crises no Brasil sobre a balança comercial argentina (FÉRNANDEZ-ARIAS; PANIZZA; STEIN, 2002, p. 187).

Com relação às opções de políticas, Machinea (2003, p. 2) afirma que, em nível teórico, diferentes regimes cambiais contribuem para prolongar o desajuste do câmbio. No caso de dois países com alto grau de dependência externa, um operando com câmbio fixo e outro com câmbio flutuante, o tempo de ajuste é distinto. Havendo redução dos fluxos de capitais, o país com câmbio flutuante verifica a desvalorização de sua moeda imediatamente. Para o país num regime de câmbio fixo, o ajuste será dado via preços e salários. O tempo necessário para seu novo equilíbrio marcará alterações constantes no câmbio real entre as duas economias vulneráveis, prolongando as flutuações e elevando a incerteza (MACHINEA, 2003, p. 12).

Apesar da evidência teórica, a vigência de regimes cambiais distintos não garante menor volatilidade. Segundo Machinea (2003, pp. 13-14), as maiores instabilidades

cambiais entre Brasil e Argentina foram registradas nos anos 1980, quando os regimes cambiais foram semelhantes para a maior parte da década em relação a 1990, conforme ilustra a Tabela 1. Destaca-se que para a América Latina a instabilidade macroeconômica sobressai sobre outros aspectos. Sob regimes cambiais distintos na década de 1990, foi possível manter as trocas com relativa estabilidade, até surtirem os efeitos da crise dos Tigres Asiáticos.

Tabela 1

Volatilidade do câmbio real entre Brasil e Argentina: 1980-2002[1]

Período	**1980-1984**	**1985-1990**	**1991-1995**	**1996-2000**	**1998-2002**
Volatilidade	0,13	0,25	0,06	0,05	0,10

Fonte: MACHINEA, 2003, p. 14.

A Argentina seria responsável pela maior parte da volatilidade da década de 1980, mas também pela estabilidade da década de 1990. Tanto o início quanto o fim dos anos 1980 foram marcados por instabilidades na Argentina. No começo da década abandonou-se um regime de câmbio fixo (a *tablita*) em meio à guerra das Malvinas, atrasos no pagamento da dívida e aceleração inflacionária. O fim da década registrou altos níveis de inflação. A instabilidade da década seguinte teria sido potencializada pelas políticas domésticas do Brasil, sobretudo na segunda metade (MACHINEA, 2003, p. 13).

Baseando-se nas dificuldades de controle dos fluxos internacionais de capitais e os altos estoques de dívida pública de ambos países, Machinea (2003, pp. 15-16) sugere a adoção de regimes cambiais semelhantes entre os sócios. Tais fatores de risco inviabilizariam a adoção de bandas para as flutuações das moedas, fazendo-se necessário o uso de outros instrumentos de coordenação macroeconômica com o objetivo de aprofundar a integração.

[1] A volatilidade foi calculada como o desvio padrão da diferença logaritmica entre cada período e o anterior, sobre dados mensais.

Na América Latina a coordenação cambial voltada para os objetivos da integração não chegou a avançar. Na Europa, em dezembro de 1972 foi criada a serpente européia, que permitia variações de 4,5%, para mais ou para menos do câmbio de diversas moedas em relação ao dólar. Em março de 1979 a serpente é substituída pelo Sistema Monetário Europeu, que mantinha as paridades cambiais fixas entre si e criou a UME (Unidade Monetária Européia), referência para as contas entre os países europeus, fosse para a elaboração de orçamentos ou para a provisão de créditos pelos organismos oficiais. Ao longo da década de 1990 foram estabelecidas as metas fiscais e monetárias para a criação do euro e o fim das flutuações das moedas européias (BAUMANN et alii, 1998, pp. 295-297).

O Gráfico 1 demonstra os diferenciais de volatilidade entre os blocos econômicos. O alto nível apresentado pelo Mercosul em relação a outros acordos de integração reflete tanto a dependência externa de seus membros quanto as deficiências estruturais do bloco. Comparando-se com a União Européia, ainda haveria muito a avançar na criação de mecanismos para impor o cumprimento dos acordos comerciais (FÉRNANDEZ-ARIAS; PANIZZA; STEIN, 2002, pp. 185-186).

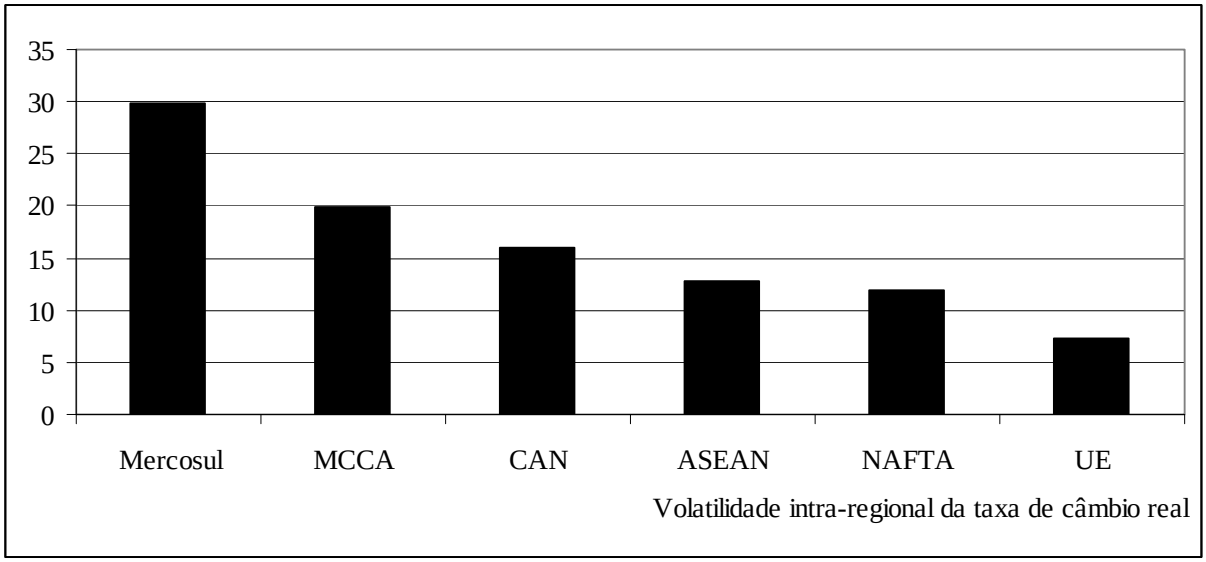

Gráfico 1-Volatilidade intra-regional da taxa de câmbio real multilateral: 1989-2000 (em porcentagem)
Fonte: Fernández-Arias, Panizza e Stein (2002, p. 186).

Deve-se ressaltar que a diferença exibida pelo Mercosul em comparação aos demais acordos de integração se deve à importância do Brasil para os demais membros. As baixas oscilações da União Européia e NAFTA são atribuídas à participação de países desenvolvidos. Variações cambiais no México não repercutem de maneira significativa nos Estados Unidos, o contrário dando-se em relação ao impacto de oscilações no Brasil sobre os demais parceiros do Mercosul (FERNÁNDEZ-ARIAS; PANIZZA; STEIN, 2002, p. 185).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Apesar da importância da estabilidade cambial para as transações de Brasil e Argentina, os estudos empíricos não chegaram a resultados conclusivos. Nas simulações em que se esboçava tal resultado, o impacto do câmbio esteve potencializado pela especificação do modelo ou pela ausência de variáveis, como as alterações de renda em função da redefinição estrutural das antigas repúblicas pertencentes ao bloco soviético, em transição

para economias de mercado. Durante a crise dos Tigres Asiáticos, parte da queda das importações é atribuída à queda da renda dos países afetados.

Países com pequena participação no comércio mundial, que supostamente teriam poucas condições de acesso ao *hedge*, não exibiram relação negativa entre volume de comércio e volatilidade cambial. Países com altos rendimentos comerciais e ampla disponibilidade de instrumentos financeiros chegaram a exibir relação negativa entre aumento das oscilações cambiais e queda do volume transacionado. Mesmo para agentes com acesso facilitado aos instrumentos financeiros, seu uso não é gratuito e é financeiramente viável apenas para operações de curto prazo. Muito caro para prazos como 12 meses. Em nível microeconômico, as dimensões das firmas agiriam como barreiras à entrada e à saída. Grandes empresas já atuantes no setor exportador teriam melhores condições de enfrentar períodos de instabilidades.

Da estabilidade de preços entre os estados constituintes dos Estados Unidos, verificou-se que o compromisso com acordos de estabilidade cambial ou renúncia à soberania monetária levam à queda da volatilidade. Dentre os fatores analisados, o passado colonial comum e a língua comum estimulariam a redução da volatilidade, fatores importantes para a aceitação das instituições e cumprimento das regras. A existência de países estáveis nos acordos de integração contribui para reduzir a volatilidade e estimular o cumprimento dos acordos comerciais. Para o Mercosul, a importância dos bens regionais no comércio e os altos níveis de endividamento são destacados como agravantes de instabilidades para Brasil e Argentina.

3 RELAÇÃO COMERCIAL ENTRE BRASIL E ARGENTINA

INTRODUÇÃO

Ao longo do processo de integração comercial entre Brasil e Argentina foi tomando forma um padrão de comércio a ser realizado pelos parceiros. Segmentos importantes para os dois países puderam fazer uso das facilidades proporcionadas pelas regras do bloco e tomar decisões de instalação de plantas e produção de modelos e itens diferentes com base nas características econômicas e estruturais de cada país. Setores tradicionais dos países utilizaram-se da formação do bloco para expandir o mercado consumidor e melhorar sua posição no mercado. Nos momentos de choque externo e interno, os setores puderam demonstrar seu poder de reação ou suas dificuldades estruturais. Nesses contextos tornam-se determinantes para o sucesso do segmento sua maturidade produtiva e o acesso mais adequado à mão-de-obra e matérias-primas.

A evolução comercial de Brasil e Argentina não se deu sem disputas protecionistas. Conforme salientado em Eichengreen (1998), os momentos de crise servem de estímulo para a manifestação dos setores protecionistas. Com a maxidesvalorização do real em 1999, segmentos argentinos temerosos de um ingresso descontrolado de produtos brasileiros acusaram os segmentos brasileiros de carne de suíno e siderurgia de práticas desleais de comércio. O mesmo dando-se com os segmentos brasileiros de laticínios e arrozeiro com relação aos concorrentes argentinos.

O objetivo desse capítulo é demonstrar a mobilidade dos setores de Brasil e Argentina envolvidos no comércio bilateral e os ganhos e perdas comerciais ao longo do

período. Analisaram-se as dificuldades impostas pelos choques econômicos à coordenação do bloco e como são utilizados pelos setores menos eficientes para protegerem-se da concorrência externa. Para as análises comerciais foram utilizados dados disponibilizados pela Funcex e CEI (*Centro de Economía Internacional*). Para a análise das barreiras comerciais aos setores e da formação da TEC utilizou-se artigos que tratam da relação comercial bilateral de Brasil e Argentina.

Esse capítulo está dividido em cinco seções além dessa introdução. Na seção 3.1 foi analisado o crescimento do comércio total entre Brasil e Argentina e sua concentração. Na seção 3.2 analisou-se o comportamento dos setores entre 1997 e 2005, período no qual ocorreram as maiores instabilidades. A seção 3.3 abordou a dinâmica setorial entre 1994 e 2005, demonstrando os setores que fizeram mais uso das facilidades do bloco e as dificuldades encontradas. As seções 3.4 e 3.5 trataram da formação da TEC e das barreiras comerciais impostas a setores selecionados.

3.1 EVOLUÇÃO COMERCIAL E CONCENTRAÇÃO DAS PAUTAS

Conforme destacado no capítulo anterior, os trabalhos relacionando volatilidade cambial e volume de comércio tendem a afirmar não haver relação significativa entre ambos. Quando se mostra tal relação negativa, não se sustenta em todas as circunstâncias ou especificações de modelos. Em muitas situações, a queda do comércio se deveu mais a reduções da renda dos parceiros comerciais que a variações da taxa de câmbio.

No caso do comércio entre Brasil e Argentina, no entanto, os momentos de queda ou ascensão coincidem com momentos de turbulência ou períodos de normalidade do

ambiente econômico. Podemos relacionar no Gráfico 2 momentos de interrupção ou queda abrupta do total comercializado entre os dois países com crises internas e externas drásticas. Especificamente, os anos de 1999 e 2002, quando ocorreram a maxidesvalorização do real e a crise argentina, respectivamente, foram anos marcados por quedas significativas do volume de comércio.

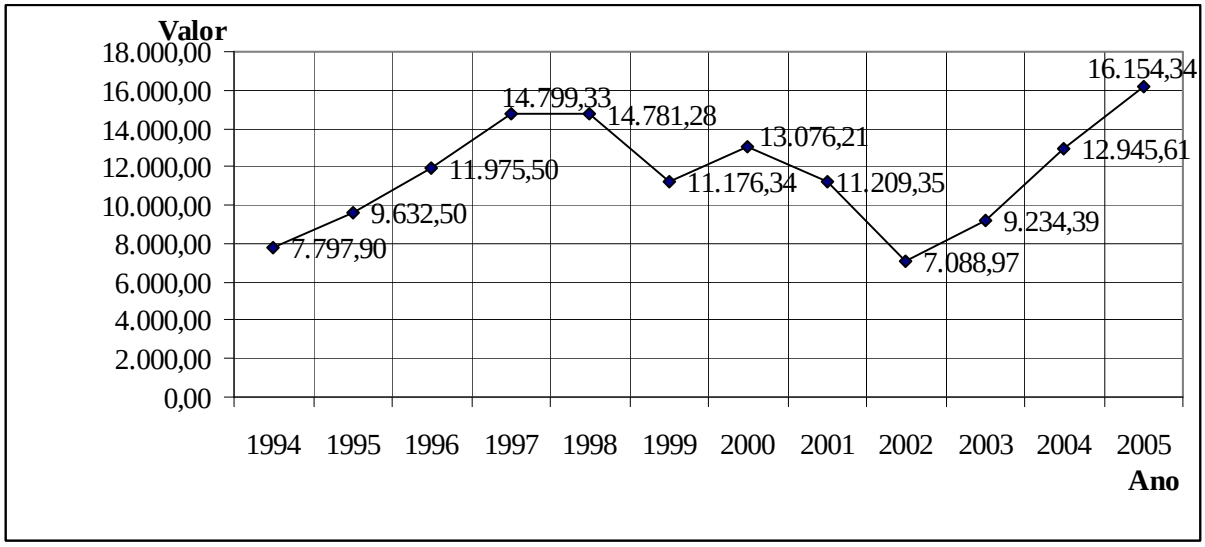

Gráfico 2 - Total de comércio entre Brasil e Argentina (em US$ milhões FOB)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006

Embora se possa atribuir as flutuações descritas à ausência de alternativas de defesa contra choques externos, como instrumentos financeiros, deve-se ressaltar que momentos como estes são propícios ao surgimento de argumentos por parte dos descontentes com a elaboração do tratado, como salientado em Eichengreen (1998). Além das dificuldades impostas pelo choque em si, como os custos de ajuste ao novo cenário e elevação da incerteza, passa a manifestar-se a pressão de grupos específicos no sentido de preservarem suas parcelas de mercado contra a concorrência estrangeira.

Conforme analisado em Alves (2006), a desvalorização do Real em 1999 deu força aos argumentos de setores protecionistas argentinos que temiam uma invasão de produtos brasileiros por causa da grande alteração dos preços relativos. Por falta de canais oficiais supranacionais para a resolução do litígio, os grupos utilizaram-se da mídia como espaço de reivindicações e ameaças. O temido ingresso descontrolado de produtos brasileiros na Argentina não se efetivou, - pelo contrário, neste ano as exportações do Brasil para a Argentina diminuíram - mas o volume de comércio registrou queda considerável pela ação de outros fatores, como elevação da incerteza e as medidas protecionistas, analisadas nas seções 4.5 e 4.6. No ano 2002, ápice da crise, a Argentina já não utilizava o regime de paridade cambial. A queda na renda provocou a maior queda do comércio entre os parceiros no período, conforme o Gráfico 3.

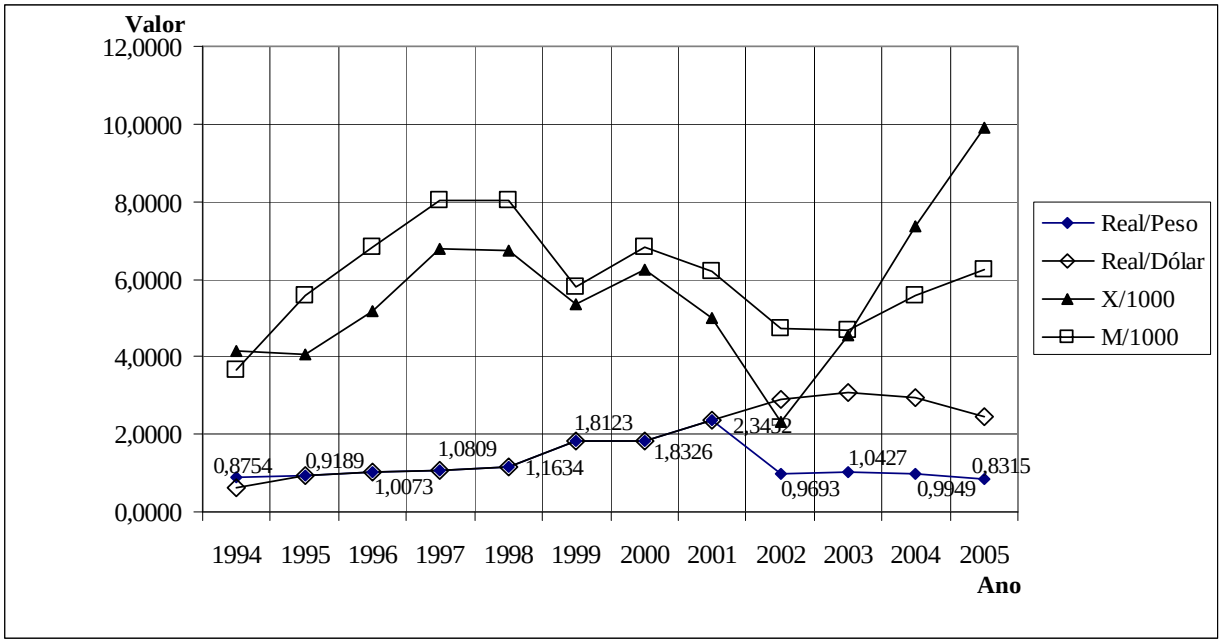

Gráfico 3 - Variações do comércio e do câmbio nominal de Brasil e Argentina (exportações e importações em U$$ milhões FOB divididos por 1.000)
Fonte: Elaborado com dados da Funcex, 2006 e Banco Central, 2007.

Do início do tratado até 1997, a expansão do comércio foi notável. O crescimento das exportações do Brasil para o Mercosul beneficiou em grande medida as

empresas multinacionais. Não apenas por predominarem nos mercados onde atuam, mas também por produzirem bens de alto valor agregado e intensivos em tecnologia. Na análise de Veiga (2000), este é mais um argumento utilizado para fortalecer a tese de que o Mercosul serviu como estratégia alternativa das empresas durante a década de 1990. A participação das transnacionais cresce mais nas exportações destinadas ao Mercosul que aos demais destinos das exportações brasileiras, como ilustrado na Tabela 2. Outro aspecto deste crescimento foi a elevação das rendas de Argentina e Brasil no início de seus planos de estabilização, melhorando as condições de acesso a bens mais sofisticados.

Tabela 2

Fração das exportações do Brasil segundo a origem do capital (em % do valor exportado)

	Mercosul		**Demais**	
Origem do Capital/Ano	**1994**	**1997**	**1994**	**1997**
Transnacionais	7,19	16,65	9,01	12,33
Outras	92,81	83,35	90,99	87,87
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Veiga (2000, p.260)

O crescimento do comércio entre os dois principais parceiros do bloco é decorrência das dimensões econômicas de Brasil e Argentina e dos ganhos de especialização advindos das negociações para os setores participantes do comércio do bloco. Conforme avançava o processo, foi-se delineando o padrão de comércio que prevaleceria entre ambos, destacando os segmentos nos quais os países teriam vantagens comparativas ou quais segmentos participariam numa relação comercial intra-industrial, em que o mesmo setor é forte em ambos países. O crescimento da importância da Argentina como destino das exportações brasileiras tanto em relação ao Mercosul como no total das exportações pode ser observado na tabela 3:

Tabela 3

Fração das exportações brasileiras por destinos

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentina/Mercosul	0,6985	0,6567	0,7077	0,7483	0,7601	0,7914
Paraguai e Uruguai/Mercosul	0,3015	0,3433	0,2923	0,2517	0,2399	0,2086
Argentina/Exportações totais	0,0950	0,0869	0,1083	0,1277	0,1320	0,1117
	2000	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**
Argentina/Mercosul	0,8060	0,7861	0,7073	0,8042	0,8273	0,8456
Paraguai e Uruguai/Mercosul	0,1940	0,2139	0,2927	0,1958	0,1727	0,1544
Argentina/Exportações totais	0,1131	0,0859	0,0388	0,0624	0,0764	0,0838

Fonte: Elaborado com os dados da Funcex, 2006 e CEI, 2007.

A Tabela 4 aponta o crescimento da participação do Brasil como destino das exportações da Argentina. Destaca-se o ano de 1997, quando o Brasil absorveu 30,39% das exportações argentinas, refletindo os progressos das negociações do bloco.

Tabela 4

Fração das exportações argentinas por destinos

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Brasil/Mercosul	0,7608	0,8101	0,8356	0,8475	0,8444	0,8054
Paraguai e Uruguai/Mercosul	0,2392	0,1899	0,1644	0,1525	0,1556	0,1946
Brasil/Exportações totais	0,2312	0,2667	0,2858	0,3039	0,3039	0,2569
	2000	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**
Brasil/Mercosul	0,8331	0,8372	0,8476	0,8297	0,8241	0,8240
Paraguai e Uruguai/Mercosul	0,1669	0,1628	0,1524	0,1703	0,1759	0,1760
Brasil/Exportações totais	0,2598	0,2333	0,1846	0,1581	0,1613	0,1546

Fonte: Elaborado com dados da Funcex, 2006 e CEI, 2007.

As exportações do Brasil para a Argentina foram em grande medida realizadas por segmentos sofisticados. Nos anos de 1997 e 2005, anos em que se registraram os maiores valores no comércio dos dois países, cinco setores altamente intensivos em valor agregado e tecnologia corresponderam a mais da metade do valor totalizado no ano. Estes mesmos setores foram importantes nos anos anteriores também, marcando o formato de comércio que o Brasil estabeleceria com a Argentina.

Tabela 5

Fração das exportações totais para a Argentina correspondentes aos setores preponderantes para o Brasil

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Peças e Outros Veículos	0,1545	0,1655	0,1697	0,1501	0,1430	0,1229
Veículos Automotores	0,1205	0,0740	0,1209	0,1708	0,1871	0,1263
Refino de Petróleo e Petroquímicos	0,0924	0,1011	0,0830	0,0713	0,0622	0,0725
Máquinas e Tratores	0,1115	0,0785	0,0894	0,0936	0,0936	0,0763
Equipamentos Eletrônicos	0,0110	0,0135	0,0204	0,0319	0,0326	0,0668
TOTAL	**0,4899**	**0,4326**	**0,4835**	**0,5177**	**0,5184**	**0,4647**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Peças e Outros Veículos	0,1048	0,1057	0,1026	0,0787	0,0862	0,1009
Veículos Automotores	0,1191	0,0818	0,0699	0,1423	0,1913	0,193
Refino de Petróleo e Petroquímicos	0,0837	0,0760	0,1188	0,1009	0,0983	0,104
Máquinas e Tratores	0,0589	0,0676	0,0464	0,0974	0,1080	0,097
Equipamentos Eletrônicos	0,1216	0,0719	0,0189	0,0425	0,0692	0,0978
TOTAL	**0,4881**	**0,4031**	**0,3566**	**0,4618**	**0,5530**	**0,5928**

Fonte: Elaborado com dados da Funcex, 2006 e CEI, 2007.

A alta sofisticação dos setores exportadores mais significativos para o Brasil se relaciona a algumas conclusões de Veiga (2000, p. 253). Em sua análise, os setores brasileiros exportadores para o Mercosul foram divididos por grau de dinamismo, ou nível de crescimento no comércio mundial no período analisado pelo autor[2]: muito dinâmicos, dinâmicos, intermediários, em regressão e em decadência.

Comparando-se as exportações destes setores para o Mercosul e para o resto do mundo, concluiu-se que para os setores dinâmicos o Mercosul representou um destino melhor. Para os anos de 1994, 1997 e 1998, o setor dinâmico teve participação maior nas exportações para o Mercosul que nas exportações para o resto do mundo. Para os setores em decadência, os menos dinâmicos, a participação nas exportações foi maior para o resto do

[2]Veiga (2000, p.53) não informa quais produtos compuseram sua classificação.

mundo que para o Mercosul. Já para os setores muito dinâmicos, somente no ano de 1997 a participação nas exportações do Mercosul atingiu valor maior que para o resto do mundo, 22,59% contra 21,94%. CEPAL (2001, p. 14) ressalta que "*...en el comercio intra-Mercosur predominan-y crecientemente- las manufacturas, em tanto, que em el comercio com el resto del mundo sobresalen los productos primarios*".

De forma semelhante às exportações do Brasil para a Argentina, as exportações da Argentina para o Brasil concentram-se em poucos setores de alto valor agregado. O aspecto positivo dessa concentração é o fato de que a formação do bloco viabilizou a expansão da produção de tais itens, expandindo a demanda de mão-de-obra qualificada e tornando a balança comercial mais sustentável. Por outro lado, percebe-se o quanto os outros setores ainda precisam avançar para ganhar destaque na pauta.

Tabela 6

Fração das importações totais do Brasil oriundas da Argentina correspondentes aos setores preponderantes para a Argentina

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Refino de Petróleo e Petroquímicos	0,0668	0,0780	0,0827	0,0747	0,0669	0,1015
Veículos Automotores	0,0768	0,1014	0,1465	0,2434	0,2929	0,1802
Beneficiamento de Produtos Vegetais	0,1746	0,1663	0,0920	0,1217	0,1384	0,1702
Peças e Outros Veículos	0,1400	0,1104	0,0862	0,0801	0,0579	0,0772
Químicos Diversos	0,0085	0,0096	0,0103	0,0117	0,0131	0,0178
TOTAL	0,4666	0,4657	0,4177	0,5316	0,5692	0,5468

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Refino de Petróleo e Petroquímicos	0,1371	0,1759	0,2169	0,2556	0,2907	0,2745
Veículos Automotores	0,1640	0,2051	0,1305	0,0876	0,0845	0,1282
Beneficiamento de Produtos Vegetais	0,1423	0,1560	0,1747	0,2103	0,1554	0,1221
Peças e Outros Veículos	0,0651	0,0506	0,0576	0,0617	0,0832	0,0905
Químicos Diversos	0,0156	0,0198	0,0272	0,0416	0,0556	0,0504
TOTAL	0,5241	0,6074	0,6070	0,6568	0,6694	0,6657

Fonte: Elaborado com dados da Funcex, 2006 e CEI, 2007.

A crise dos Tigres Asiáticos marcou a interrupção do crescimento comercial e das negociações do bloco. A queda da participação do Brasil como destino das exportações da Argentina sinalizou a perda de estímulos para avançar na integração. Na próxima seção é analisada a mobilidade dos setores durante o período de maior dificuldade comercial.

3.2 DESEMPENHO DOS SETORES DURANTE AS INSTABILIDADES

Nos anos de 1997 e 2005 registraram-se os dois picos de comércio entre os países. Entre esses dois anos deram-se as maiores dificuldades para o bloco. Comparando-se a mobilidade dos setores brasileiros nesse período, nota-se relativa resistência diante das crises. Em 1997, o grupo dos dez primeiros setores – por participação no total – respondia por 72,42% do total exportado. Em 2005, a participação dos dez primeiros setores era de 78,06%. A composição do grupo dos dez principais mudou relativamente pouco, a diferença entre os

dois anos foi o ingresso dos setores de elementos químicos e extrativa mineral em 2005. Em 1997 estes setores não compunham o grupo, que contava com os setores de celulose, papel e gráfica e químicos diversos (FUNCEX, 2006).

Tabela 7

Comparação entre os dez primeiros setores exportadores brasileiros para a Argentina entre 1997 e 2005 (valor em US$ milhões FOB)

	Fração do Total	Ano: 1997	Valor		Fração do Total	Ano: 2005	Valor
1	0,1708	**Veículos Automotores**	1.155,92	**1**	0,1930	**Veículos Automotores**	1913,88
2	0,1501	**Peças e Outros Veículos**	1.015,75	**2**	0,1040	**Refino de Pet. e Petroquímicos**	1031,28
3	0,0936	**Máquinas e Tratores**	633,31	**3**	0,1009	**Peças e Outros Veículos**	1000,42
4	0,0713	**Refino de Pet. e Petroquímicos**	482,73	**4**	0,0978	**Equipamentos Eletrônicos**	969,89
5	0,0461	**Siderurgia**	311,65	**5**	0,0970	**Máquinas e Tratores**	962,17
6	0,0445	**Têxtil**	301,04	**6**	0,0405	**Material Elétrico**	401,82
7	0,0416	**Material Elétrico**	281,25	**7**	0,0395	**Têxtil**	391,73
8	0,0411	**Celulose, Papel e Gráfica**	277,90	**8**	0,0393	**Siderurgia**	389,37
9	0,0333	**Químicos Diversos**	225,67	**9**	0,0361	**Elementos Químicos**	358,25
10	0,0319	**Equipamentos Eletrônicos**	215,80	**10**	0,0324	**Extrativa Mineral**	321,50
Total	**0,7242**		**4.901,02**	**Total**	**0,7806**		**7740,31**

Fonte: Elaborado com dados da Funcex, 2006 e CEI, 2007.

A saída do setor de químicos diversos não deve ser interpretada como uma perda de competitividade no mercado argentino, pois enquanto o valor total das exportações brasileiras para a Argentina teve variação de 46,52% na comparação entre os dois anos, o setor de químicos diversos teve aumento do valor exportado de 35,64%. Sua queda na participação total significa apenas que outros setores apresentaram crescimento maior. No Gráfico 4 pode-se verificar a participação das exportações do setor de químicos diversos para a Argentina em relação ao total exportado pelo setor.

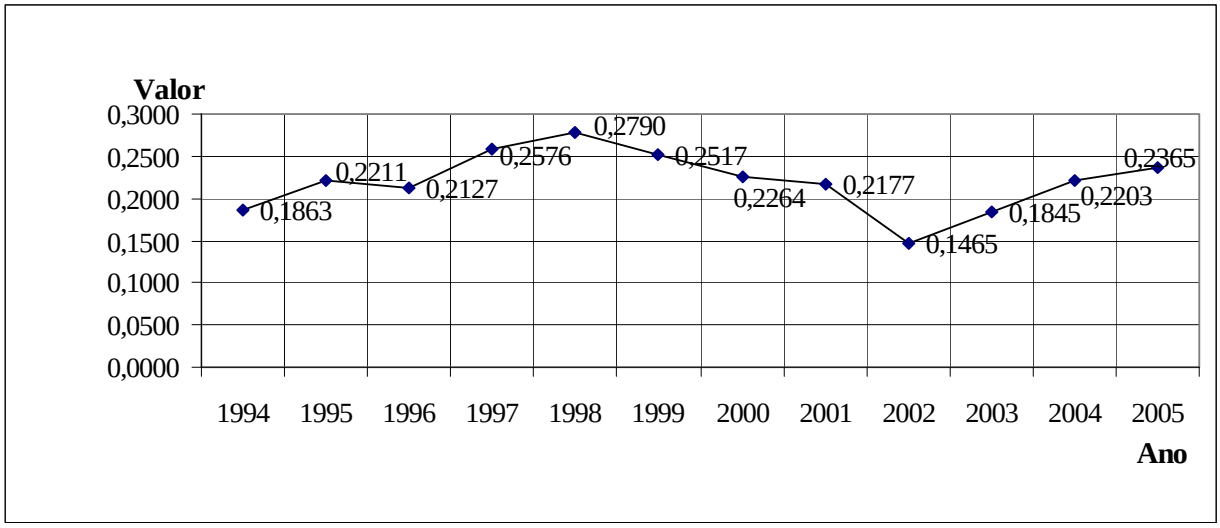

Gráfico 4 – Fração do total exportado pelo setor brasileiro de químicos diversos destinada à Argentina (em percentual)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

Já no caso do setor de celulose, papel e gráfica, teve queda das exportações de 2,48% na comparação simples entre os dois anos. Passou pelo ano de 1999 sem grandes perdas, mas sofreu o maior impacto com a crise argentina.

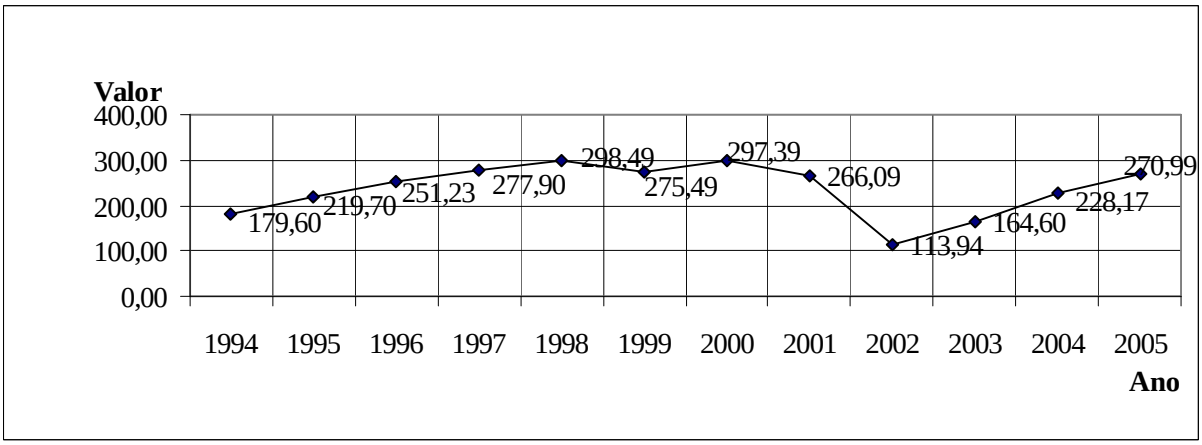

Gráfico 5 - Valor exportado para a Argentina pelo setor brasileiro de celulose, papel e gráfica (em US$ milhões FOB)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

A participação da Argentina no total exportado pelo setor brasileiro teve queda considerável. Apesar da recuperação após 2002, cresceu a importância de outros países como destino para as exportações do setor.

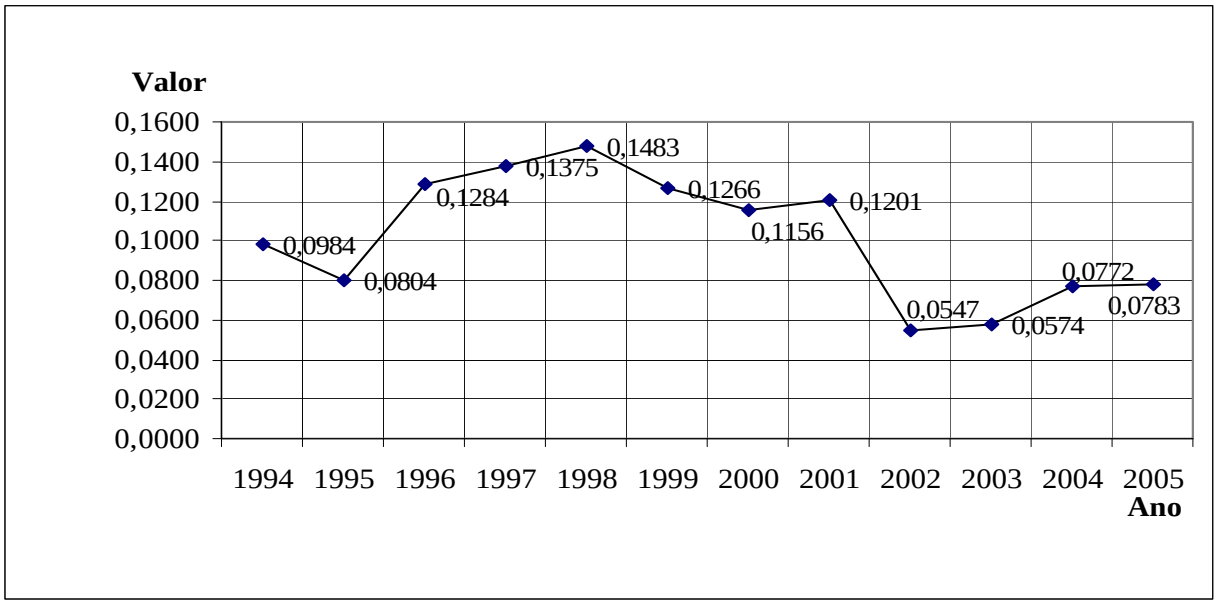

Gráfico 6 - Fração do total exportado pelo setor brasileiro de celulose, papel e gráfica destinada à argentina (em percentual)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

Separando-se os dez primeiros setores argentinos exportadores para o Brasil, a concentração é bem maior, já que nos anos de maior alta e de maior queda do comércio entre os países, o grupo não registrou participação inferior a 80% do total. A concentração se dá também em razão de o número de setores argentinos que exportam para o Brasil ser menor que o de setores brasileiros que exportam para a Argentina. Comparando-se os anos de 1997 e 2005, o grupo manteve-se bastante estável também, com a saída dos setores de petróleo e carvão, têxtil e laticínios para o ingresso dos setores de químicos diversos, elementos químicos e farmacêutica e perfumaria em 2005.

Tabela 8

Comparação entre os dez primeiros setores argentinos exportadores para o Brasil entre 1997 e 2005 (valor em US$ milhões FOB)

	Fração do Total	Ano: 1997	Valor		Fração do Total		Valor
1	0,2434	**Veículos Automotores**	1954,76	**1**	0,2745	**Refino de Pet. e Petroquímicos**	1.712,58
2	0,1217	**Beneficiamento de Prod. Veg.**	977,44	**2**	0,1282	**Veículos Automotores**	799,92
3	0,1102	**Petróleo e Carvão**	885,14	**3**	0,1221	**Beneficiamento de Prod. Veg.**	761,91
4	0,0801	**Peças e Outros Veículos**	643,07	**4**	0,0905	**Peças e Outros Veículos**	564,68
5	0,0747	**Refino de Pet. e Petroquímicos**	600,39	**5**	0,0504	**Químicos Diversos**	314,24
6	0,0565	**Agropecuária**	453,45	**6**	0,0484	**Outros Produtos Alimentares**	301,69
7	0,0461	**Têxtil**	369,90	**7**	0,0372	**Agropecuária**	231,80
8	0,0446	**Outros Produtos Alimentares**	358,34	**8**	0,0291	**Elementos Químicos**	181,68
9	0,0262	**Laticínios**	210,67	**9**	0,0280	**Máquinas e Tratores**	174,93
10	0,0260	**Máquinas e Tratores**	208,44	**10**	0,0186	**Farmacêutica e Perfumaria**	115,79
Total	**0,8294**		**6661,60**	**Total**	**0,8269**		**5.159,22**

Fonte: Elaborado com os dados de Funcex ,2006 e CEI, 2007.

Entre 1997 e 2005 as exportações da Argentina para o Brasil sofreram queda de 22,33%. Neste período, o setor de químicos diversos apresentou alta de 234,65%. O setor de elementos químicos teve alta do valor das exportações de 89,1% e o de farmacêutica e perfumaria registrou alta de 2,1%. A julgar-se pela considerável expansão dos setores de químicos diversos e elementos químicos, o Mercosul lhes proporcionou ganhos significativos neste período, mesmo com as exportações totais para o Brasil em nível inferior ao alcançado em 1997. Entre os três setores que perderam participação entre 1997 e 2005, o setor de petróleo e carvão sofreu queda de 89,09%. Para o setor têxtil a queda foi de 76,12%. No de laticínios, a queda foi de 68,24%. A queda significativa para os três é sinal de perda de competitividade ou mudança de estratégia dos (FUNCEX, 2006).

Para o setor de petróleo e carvão, foi notável a perda de participação dos produtos argentinos no total importado pelo Brasil, como ilustra o Gráfico 7:

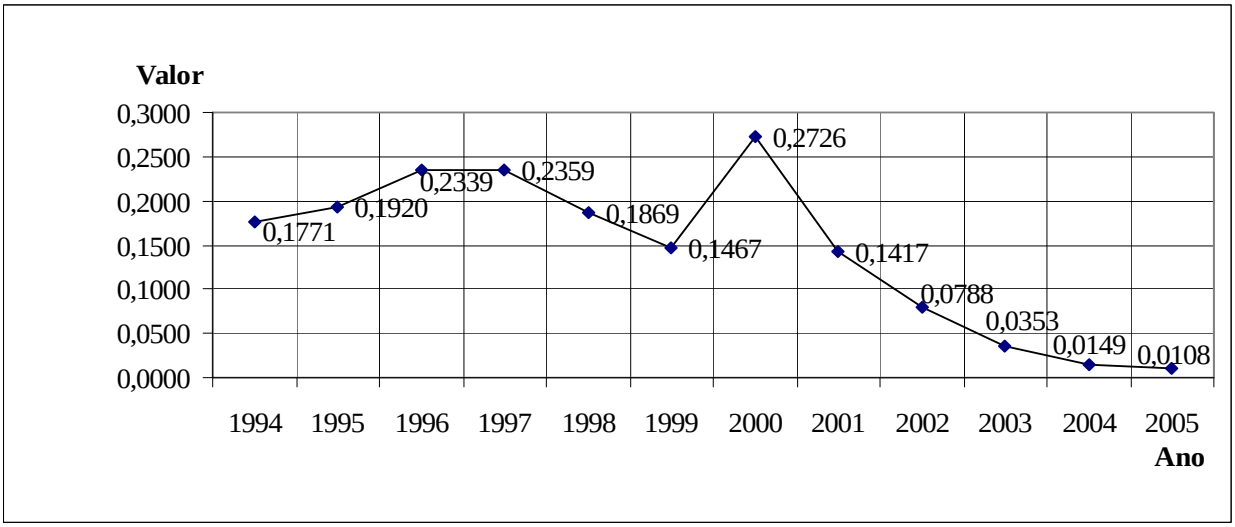

Gráfico 7 - Fração do total importado pelo setor brasileiro de petróleo e carvão oriunda da Argentina (em percentual)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

Tamanha perda de participação pode ser explicada pela perda de eficiência do setor ou mudança de estratégia, uma vez que as importações do Brasil apresentaram alta ininterrupta desde 1998.

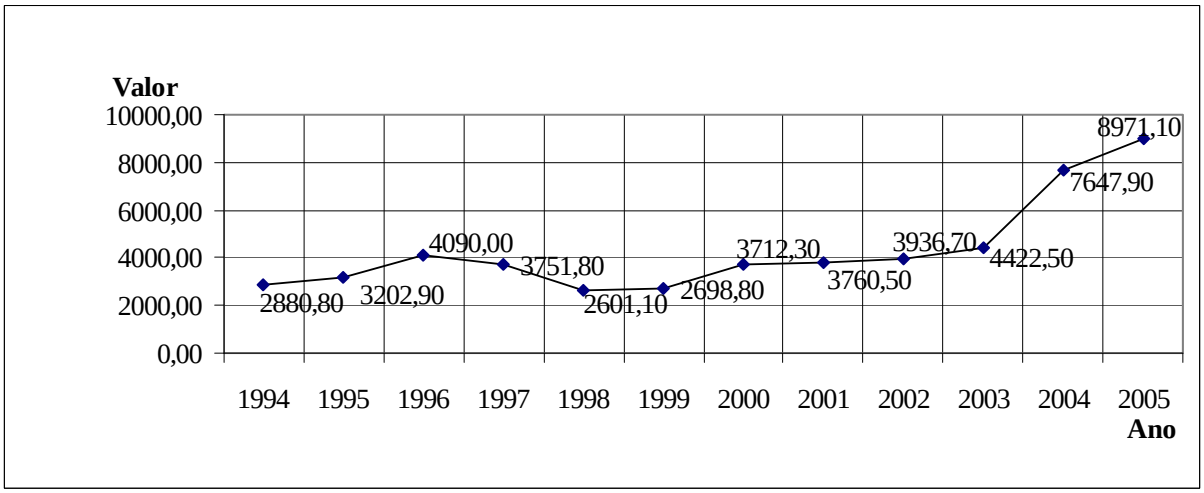

Gráfico 8 - Valor total importado pelo Brasil do setor de petróleo e carvão (em US$ milhões FOB)
Fonte: Elaborado com dados da Funcex, 2006.

O setor têxtil apresentou a mesma trajetória, embora menos acentuada em relação a petróleo e carvão.

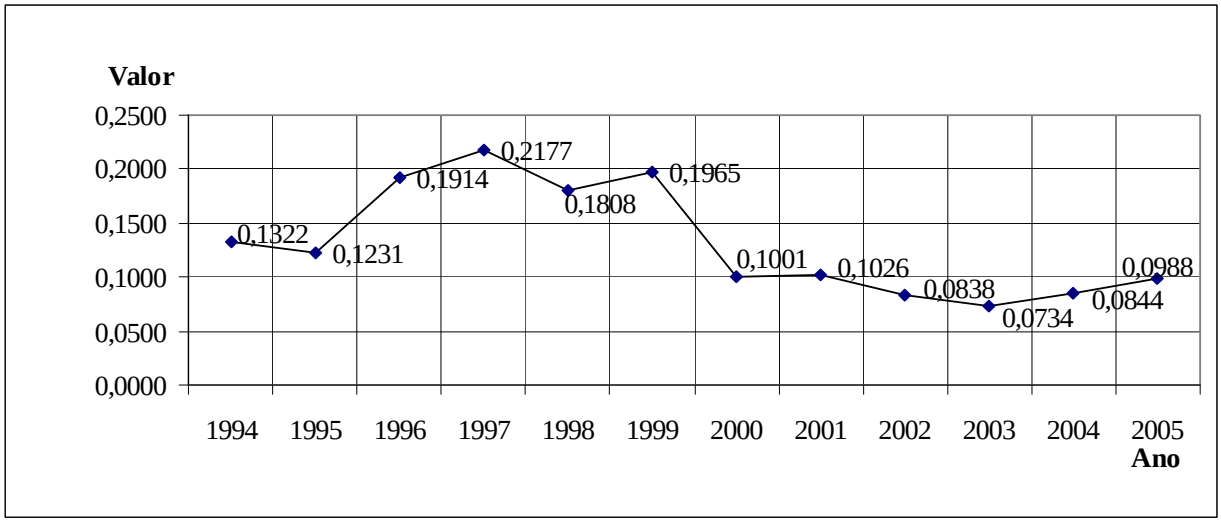

Gráfico 9 - Fração do total importado pelo setor têxtil brasileiro oriunda da Argentina (em percentual)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

Essa perda de participação sinaliza avanços do setor brasileiro, uma vez que as importações totais foram reduzidas consideravelmente após 1997, como ilustra o gráfico 10.

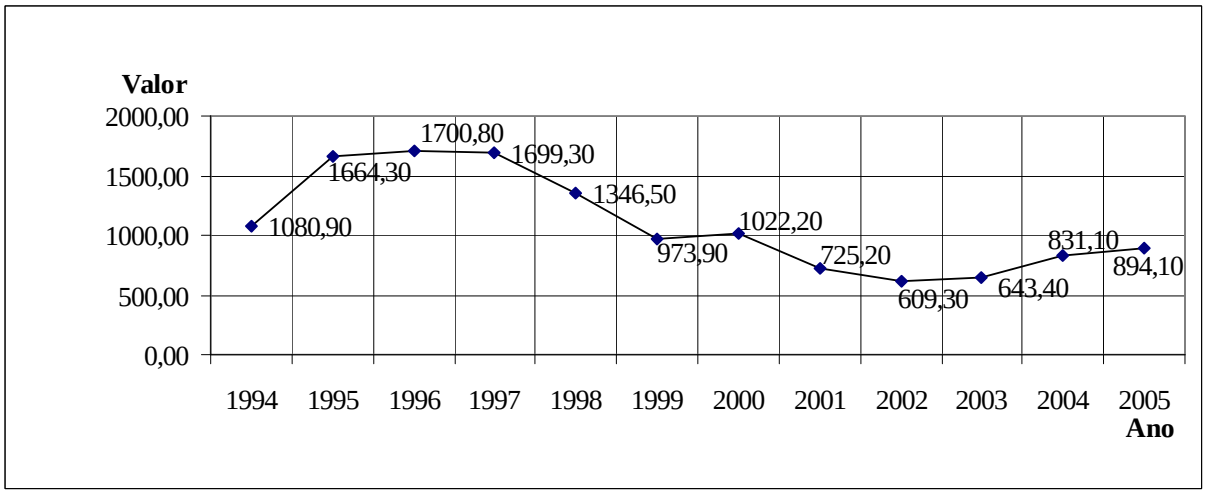

Gráfico 10 - Valor total importado pelo Brasil do setor têxtil (em US$ milhões FOB)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

Apesar da queda das exportações de laticínios argentinos para o Brasil, a dependência brasileira do produto argentino foi mantida em níveis altos, fato que ilustra a grande eficiência do parceiro.

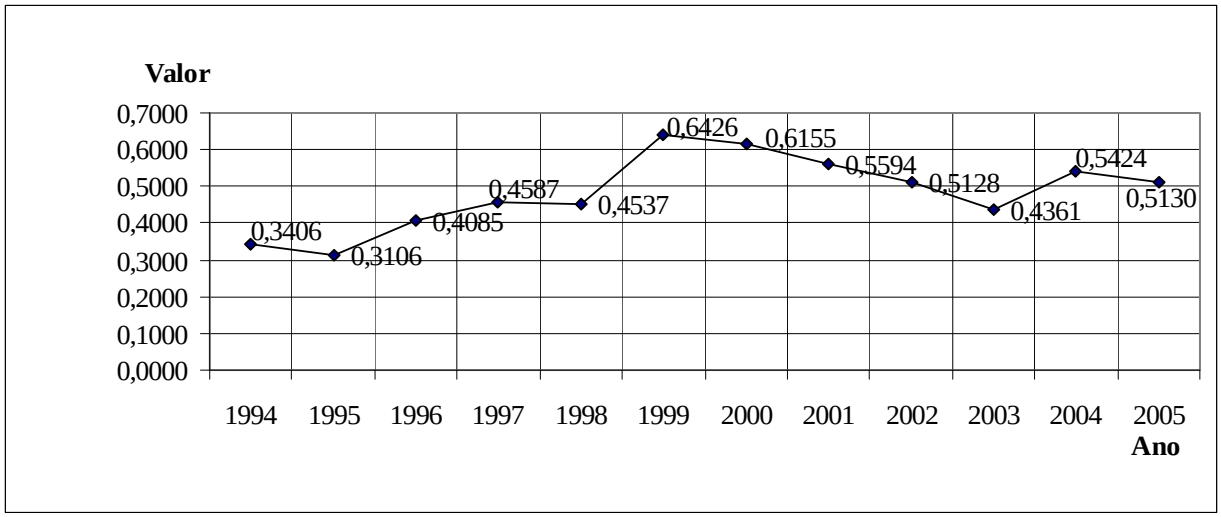

Gráfico 11 - Fração do total importado pelo setor brasileiro de laticínios oriunda da Argentina (em percentual)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

O setor de laticínios argentino estabeleceu-se no Brasil de forma consistente fazendo uso das facilidades proporcionadas pelo Mercosul. Conforme Nofal (1999, p.290), o acesso ao mercado brasileiro estimulou os investimentos no setor. Em 1999 deu-se o ponto mais alto das importações de laticínios argentinos pelo Brasil. Daí em diante nenhum outro ano atingiu tais cifras:

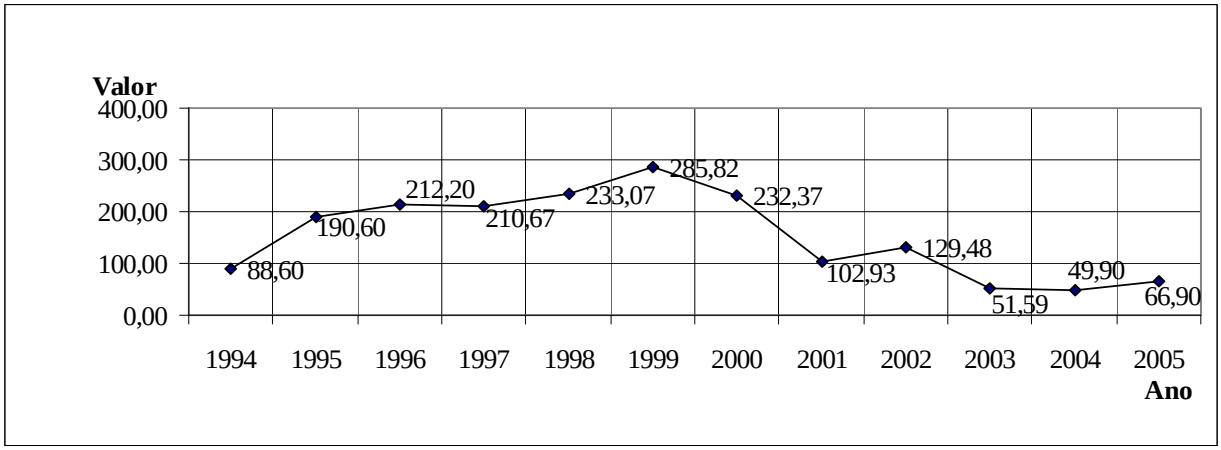

Gráfico 12 - Valor importado pelo Brasil do setor argentino de laticínios (em US$ milhões FOB)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

Apesar dos ganhos de mercado obtidos pelo setor, tanto as importações da Argentina quanto as importações totais do setor brasileiro apresentaram níveis bem inferiores aos registrados na segunda metade da década de 1990, indicando elevação da maturidade do segmento brasileiro.

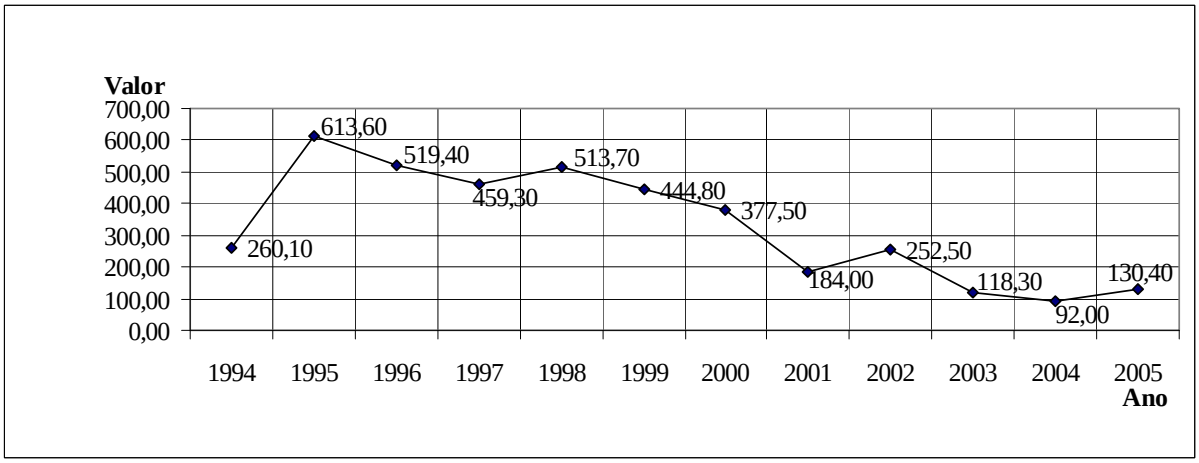

Gráfico 13 - Valor total importado pelo Brasil do setor de laticínios (em US$ milhões FOB)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

Segundo informações da Associação Brasileira dos Produtores de Leite (2007), a produção brasileira de leite cresceu de forma ininterrupta entre 1994 e 2005,

acompanhado por avanços na produtividade do rebanho. A exposição à concorrência argentina estimulou a busca de alternativas para evitar maiores perdas de mercado.

Pudemos verificar que a mobilidade dos setores não é tão grande mesmo em períodos difíceis, que poderiam proporcionar novas oportunidades para setores menos competitivos. Mesmo o impacto sensível no comércio no ano de 2002 não foi suficiente para alterar substancialmente a composição dos setores brasileiros exportadores para a Argentina. Na próxima seção é abordado o desempenho dos segmentos de 1994 a 2005, para verificar os ganhos ou perdas ao longo de todo o período de negociações.

3.3 DESEMPENHO SETORIAL ENTRE 1994 E 2005

Para observarmos a evolução ou queda de desempenho dos setores na pauta brasileira, comparamos os dados de 1994 com os de 2005. Das pautas, selecionaremos as contas calçados, couros e peles, abate de animais, siderurgia e têxtil, pelo fato de serem setores nos quais o Brasil possui grande vantagem comparativa, o setor de equipamentos eletrônicos, por ter apresentado evolução notável na comparação ao longo do período e o setor de veículos automotores por representar um item importante da pauta de ambos países, cujo desempenho reflete a estratégia das montadoras após a formação do bloco.

Tabela 9

Exportações brasileiras para a Argentina em setores: 1994-2005 (valor em US$ milhões FOB)

	Fração do Total	Ano de 1994	Valor		Fração do Total	Ano de 2005	Valor
1	0,1545	**Peças e Outros Veículos**	638,80	**1**	0,1930	**Veículos Automotores**	1913,88
2	0,1205	**Veículos Automotores**	498,30	**2**	0,1040	**Refino de Pet. e Petroquímicos**	1031,28
3	0,1115	**Máquinas e Tratores**	461,10	**3**	0,1009	**Peças e Outros Veículos**	1000,42
4	0,0924	**Refino de Pet. e Petroquímicos**	382,30	**4**	0,0978	**Equipamentos Eletrônicos**	969,89
5	0,0632	**Siderurgia**	261,40	**5**	0,0970	**Máquinas e Tratores**	962,17
6	0,0474	**Material Elétrico**	195,90	**6**	0,0405	**Material Elétrico**	401,82
7	0,0434	**Celulose, Papel e Gráfica**	179,60	**7**	0,0395	**Têxtil**	391,73
8	0,0354	**Elementos Químicos**	146,50	**8**	0,0393	**Siderurgia**	389,37
9	0,0350	**Têxtil**	144,90	**9**	0,0361	**Elementos Químicos**	358,25
10	0,0302	**Outros Produtos Metalúrgicos**	125,10	**10**	0,0324	**Extrativa Mineral**	321,50
11	0,0266	**Extrativa Mineral**	109,90	**11**	0,0309	**Químicos Diversos**	306,11
12	0,0242	**Químicos Diversos**	100,20	**12**	0,0276	**Outros Produtos Metalúrgicos**	273,45
13	0,0216	**Indústrias Diversos**	89,20	**13**	0,0273	**Celulose, Papel e Gráfica**	270,99
14	0,0214	**Borracha**	88,40	**14**	0,0205	**Farmacêutica e Perfumaria**	202,87
15	0,0199	**Abate de Animais**	82,10	**15**	0,0186	**Borracha**	184,45
16	0,0173	**Beneficiamento de Prod. Veg.**	71,40	**16**	0,0153	**Metalurgia não-Ferrosos**	152,08
17	0,0172	**Madeira e Mobiliário**	71,10	**17**	0,0140	**Indústrias Diversos**	138,51
18	0,0171	**Café**	70,60	**18**	0,0121	**Calçados, couros e peles**	120,19
19	0,0149	**Outros Produtos Alimentares**	61,70	**19**	0,0089	**Minerais não Metálicos**	88,56
20	0,0149	**Minerais não Metálicos**	61,60	**20**	0,0085	**Beneficiamento de Prod. Veg.**	84,02
21	0,0134	**Metalurgia não-Ferrosos**	55,50	**21**	0,0080	**Madeira e Mobiliário**	79,12
22	0,0110	**Equipamentos Eletrônicos**	45,60	**22**	0,0077	**Outros Produtos Alimentares**	75,99
23	0,0087	**Farmacêutica e Perfumaria**	36,00	**23**	0,0058	**Café**	57,80
24	0,0045	**Calçados, couros e peles**	18,50	**24**	0,0043	**Abate de Animais**	42,95
Total	**0,9661**		3995,70	**Total**	**0,9901**		9817,40

Fonte: Elaborado com os dados de Funcex ,2006 e CEI, 2007.

Na comparação simples entre os dois anos, o valor das exportações nominais do setor de calçados, couros e peles destinado à Argentina apresentou crescimento de 549,67%. Comparando-se ao aumento de 66,49% das exportações totais do setor, é possível observar o potencial de comércio aproveitado com a formação do Mercosul. A despeito das barreiras comerciais impostas ano de 1999 em decorrência da maxidesvalorização do real, conforme veremos na subseção 4.6.1, as exportações continuaram a trajetória de crescimento e sofreram o maior impacto em 2002, quando a economia argentina registrou queda de -10,9% do PIB, segundo dados de CEI (2007).

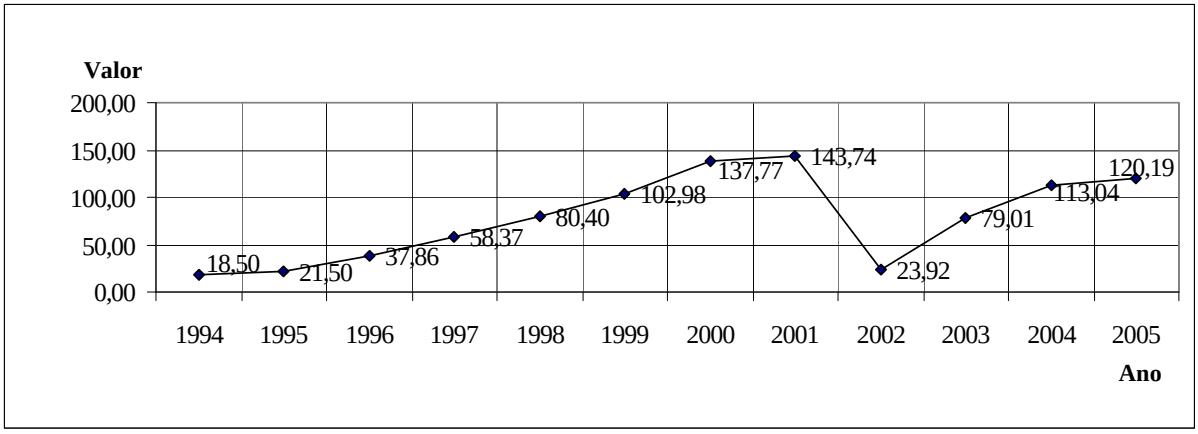

Gráfico 14 - Valor exportado para a Argentina pelo setor brasileiro de calçados, couros e peles (em US$ milhões FOB)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

O Gráfico 15 ilustra a participação das exportações para a Argentina em relação ao total exportado pelo setor[3].

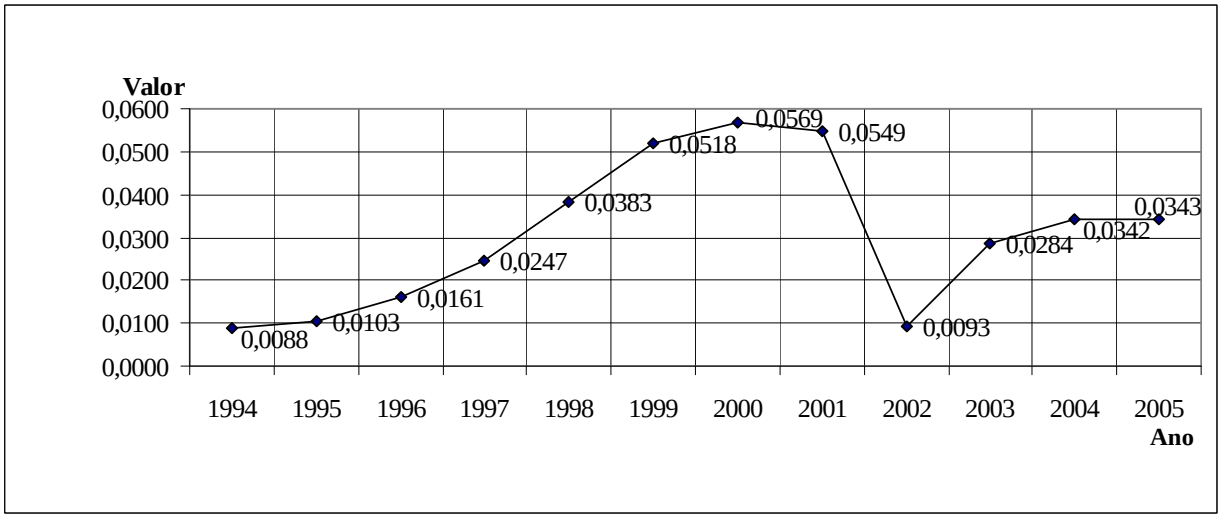

Gráfico 15 - Fração do total exportado pelo setor brasileiro de calçados, couros e peles destinada à argentina (em percentual)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

[3] A participação reduzida da Argentina no total exportado pelo setor pode ser atribuída às características mais simples dos itens comercializados com o parceiro em relação aos destinados aos Estados Unidos. O reflexo dá-se no menor preço dos produtos, conforme analisado por Anderson, Kume e Oliveira Jr (2001, p.5).

Agregados na conta abate de animais estão os setores de carne de frango, de bovino e suíno. O setor foi alvo de uma série de acusações de práticas desleais de comércio e sofreu a imposição de barreiras ao comércio, conforme será analisado nas subseções 4.6.4 e 4.6.5. Na comparação entre os dois anos, as exportações para a Argentina registraram queda de 47,68%. As exportações totais do setor apresentaram aumento de 480,42% entre 1994 e 2005 com crescimento contínuo. Cabe observar que no período entre 1995 e 1998, as exportações para a Argentina cresceram à taxa média de 33,83% ao ano. O ano de 1999 marcou um ponto de ruptura a partir do qual não se conseguiu retornar ao nível exportado em 1998.

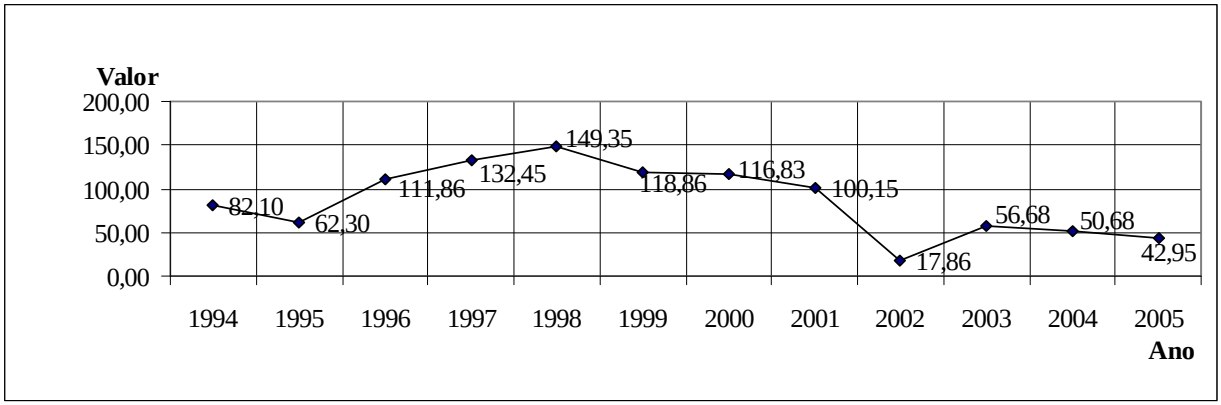

Gráfico 16 - Valor exportado para a Argentina pelo setor brasileiro de abate de animais (em US$ milhões FOB)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

O setor siderúrgico brasileiro passou na década de 1990 por consideráveis mudanças tecnológicas e estruturais, como privatizações e novos investimentos. As exportações totais do setor foram aceleradas a partir de 2002 e apresentaram alta de 122,36% na comparação entre 1994 e 2005. Para a Argentina o crescimento foi de 48,95% no mesmo período, sendo que o período entre 1997 e 2002 foi de queda ininterrupta, como ilustrado no Gráfico 17. Durante todo o período em análise o setor brasileiro apresentou superávit com a

Argentina. Parte da dificuldade enfrentada entre 1997 e 2002 pode ser atribuída à imposição de barreiras comerciais, analisadas na subseção 4.6.2.

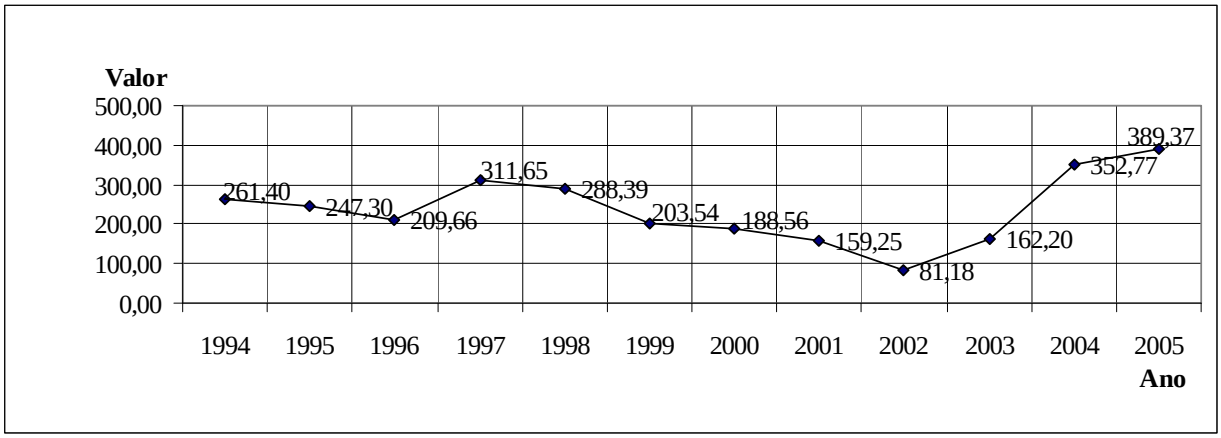

Gráfico 17 - Valor exportado para a Argentina pelo setor brasileiro de siderurgia (em US$ milhões FOB)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

Para o setor têxtil, a Argentina representou um importante destino das exportações. Em 1998, 32,25% das exportações totais do setor tiveram a Argentina como destino. Da mesma forma que o setor de calçados, couros e peles, foi capaz de transpor as barreiras comerciais impostas e elevar as exportações – essas barreiras serão analisadas na subseção 4.6.7. O ano de 2002 foi o ano mais crítico para as vendas na Argentina. Após 2002 o crescimento das exportações totais e para a Argentina foi contínuo.

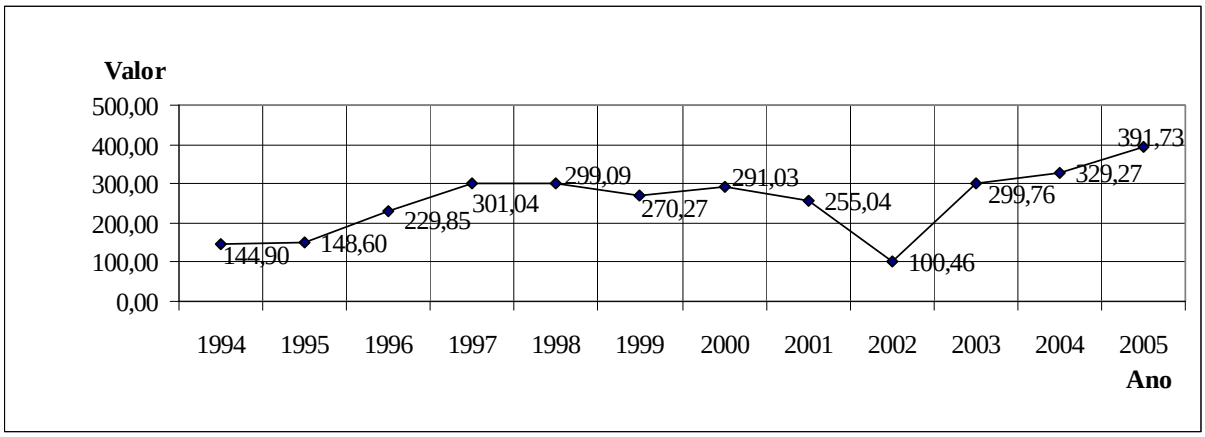

Gráfico 18 - Valor exportado para a Argentina pelo setor têxtil brasileiro (em US$ milhões FOB)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

O setor de equipamentos eletrônicos tornou-se um exemplo notável de exploração das vantagens comparativas possilibitadas pela formação do bloco. Elevou sua participação na pauta de exportações para a Argentina, não sofreu queda com a desvalorização do real em 1999 e teve o crescimento interrompido apenas em 2000, fato compreensível dadas as características avançadas dos bens e pela queda sensível da renda do parceiro.

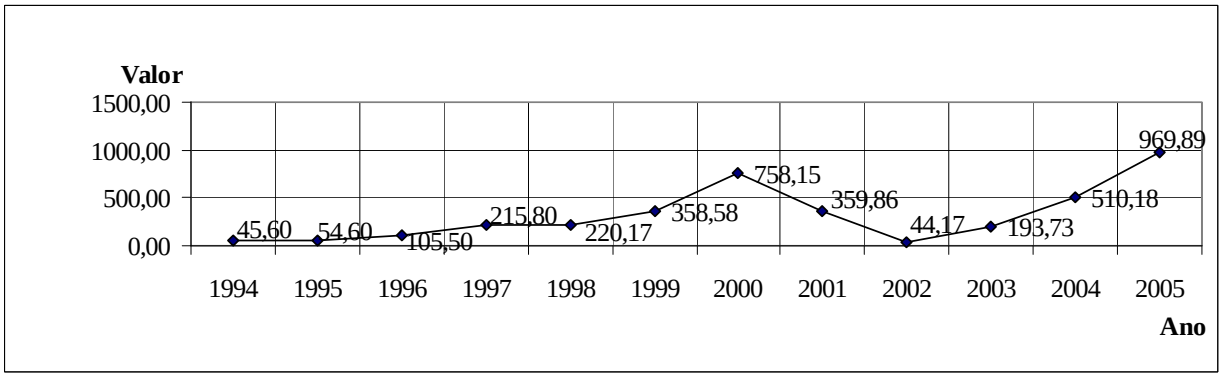

Gráfico 19 - Valor exportado para a argentina pelo setor brasileiro de equipamentos eletrônicos (em US$ milhões FOB)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

As vendas na Argentina refletiram de maneira considerável no total exportado pelo setor. Na comparação simples entre 1994 e 2005, as exportações do setor para a Argentina tiveram crescimento de 2.026,95%, ao passo que as exportações totais

apresentaram crescimento de 442,07%. A importância que a Argentina passou a representar como destino das exportações do setor é ilustrada no Gráfico 20.

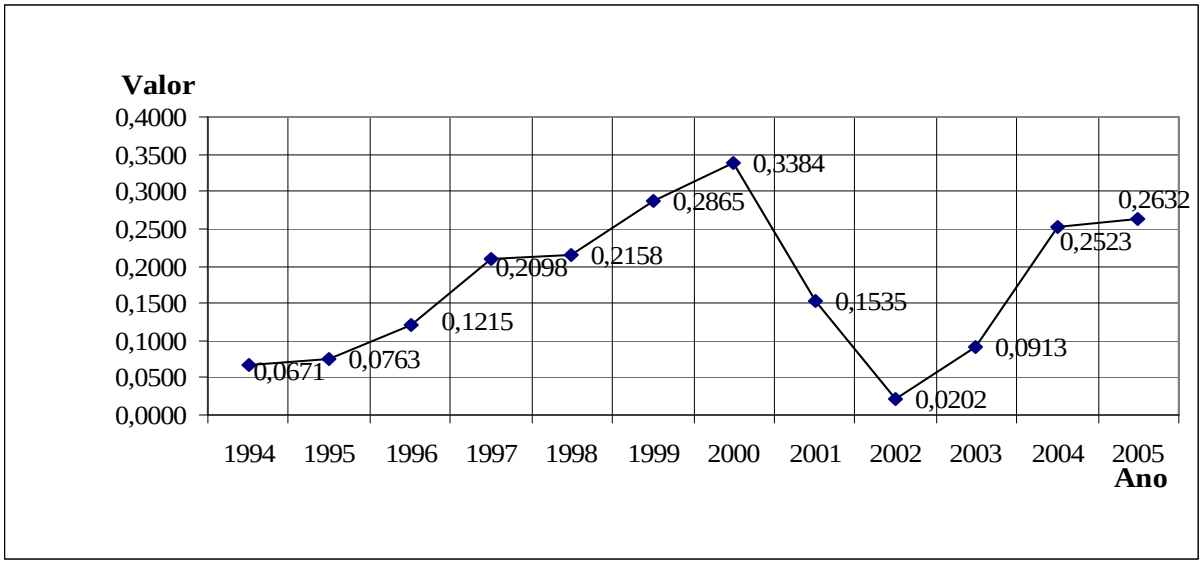

Gráfico 20 Fração do total exportado pelo setor brasileiro de equipamentos eletrônicos destinada à Argentina (em percentual)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006

De acordo com Laplane et alii (1999, pp. 50-51), para o setor de veículos automotores a formação do bloco influenciou nas estratégias de localização das plantas e modelos a serem fabricados em cada país. Parcela considerável das exportações do setor teve a Argentina como destino, conforme ilustrado no Gráfico 21

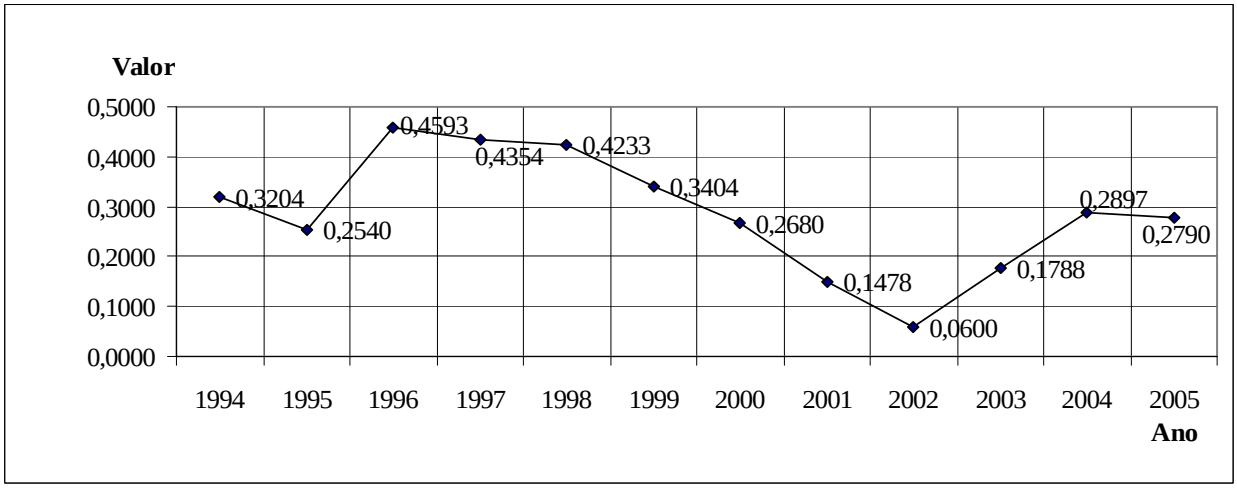

Gráfico 21 Fração do total exportado pelo setor brasileiro de veículos automotores destinada à Argentina (em percentual)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

As quedas nas exportações causadas pela maxidesvalorização do real e pela crise argentina podem ser observadas no Gráfico 22.

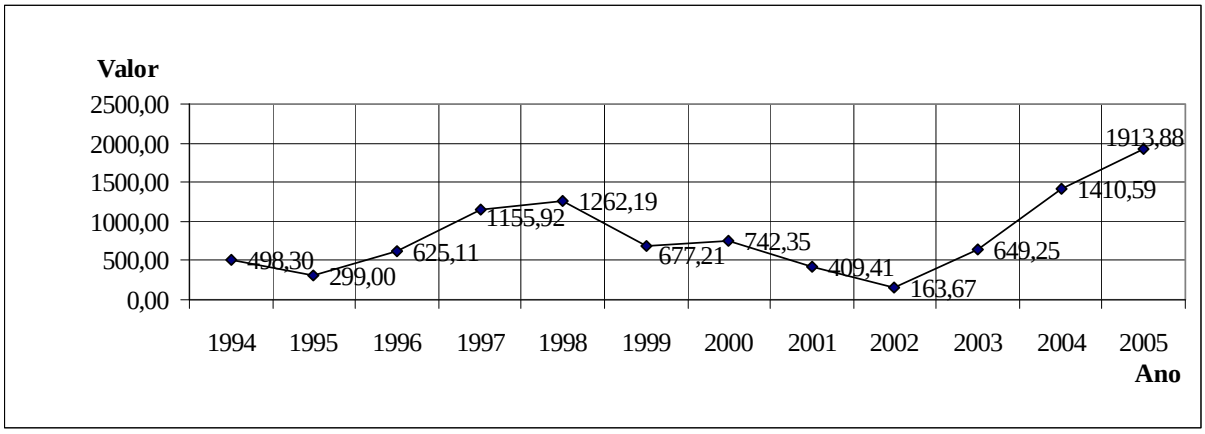

Gráfico 22 – Valor exportado para a Argentina pelo setor brasileiro de veículos automotores (em US$ milhões FOB)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

Da mesma forma como comparamos a evolução setorial das exportações brasileiras entre 1994 e 2005, o desempenho setorial das exportações da Argentina para o Brasil pode ser observado por meio da Tabela 10. Selecionamos os setores de beneficiamento de produtos vegetais (onde estão agregados os itens arroz e trigo) e refino de petróleo e petroquímicos, por se tratarem de setores importantes da economia argentina, os setores farmacêutica e perfumaria e celulose, papel e gráfica, por terem apresentado crescimento considerável e o de veículos automotores que teve o desempenho influenciado pelas estratégias das montadoras após o Mercosul.

Tabela 10

Importações brasileiras oriundas da Argentina em setores: 1994-2005 (valor em US$ milhões FOB)

	Fração do Total	Ano de 1994	Valor		Fração do Total	Ano de 2005	Valor
1	0,1746	**Beneficiamento de Prod. Veg.**	639,40	**1**	0,2745	**Refino de Pet. e Petroquímicos**	1.712,58
2	0,1400	**Peças e Outros Veículos**	512,50	**2**	0,1282	**Veículos Automotores**	799,92
3	0,1393	**Petróleo e Carvão**	510,20	**3**	0,1221	**Beneficiamento de Prod. Veg.**	761,91
4	0,1073	**Agropecuária**	393,00	**4**	0,0905	**Peças e Outros Veículos**	564,68
5	0,0768	**Veículos Automotores**	281,20	**5**	0,0504	**Químicos Diversos**	314,24
6	0,0668	**Refino de Pet. e Petroquímicos**	244,50	**6**	0,0484	**Outros Produtos Alimentares**	301,69
7	0,0390	**Têxtil**	142,90	**7**	0,0372	**Agropecuária**	231,80
8	0,0386	**Outros Produtos Alimentares**	141,30	**8**	0,0291	**Elementos Químicos**	181,68
9	0,0368	**Óleos Vegetais**	134,60	**9**	0,0280	**Máquinas e Tratores**	174,93
10	0,0282	**Calçados, Couros e Peles**	103,30	**10**	0,0186	**Farmacêutica e Perfumaria**	115,79
11	0,0242	**Laticínios**	88,60	**11**	0,0158	**Celulose, Papel e Gráfica**	98,82
12	0,0177	**Máquinas e Tratores**	65,00	**12**	0,0155	**Petróleo e Carvão**	96,53
13	0,0164	**Elementos Químicos**	60,00	**13**	0,0142	**Têxtil**	88,32
14	0,0085	**Químicos Diversos**	31,10	**14**	0,0121	**Siderurgia**	75,51
15	0,0060	**Material Elétrico**	22,00	**15**	0,0107	**Laticínios**	66,90
16	0,0060	**Farmacêutica e Perfumaria**	21,80	**16**	0,0093	**Material Elétrico**	57,82
17	0,0042	**Celulose, Papel e Gráfica**	15,20	**17**	0,0058	**Calçados, Couros e Peles**	36,31
18	0,0022	**Siderurgia**	8,20	**18**	0,0038	**Óleos Vegetais**	23,48
Total	0,9325		3414,80	**Total**	**0,9141**		5.702,91

Fonte: Elaborado com dados da Funcex, 2006 e CEI, 2007.

A dependência brasileira do trigo argentino é anterior à formação do bloco, ampliando-se ao longo do período em análise, como demonstra o Gráfico 23

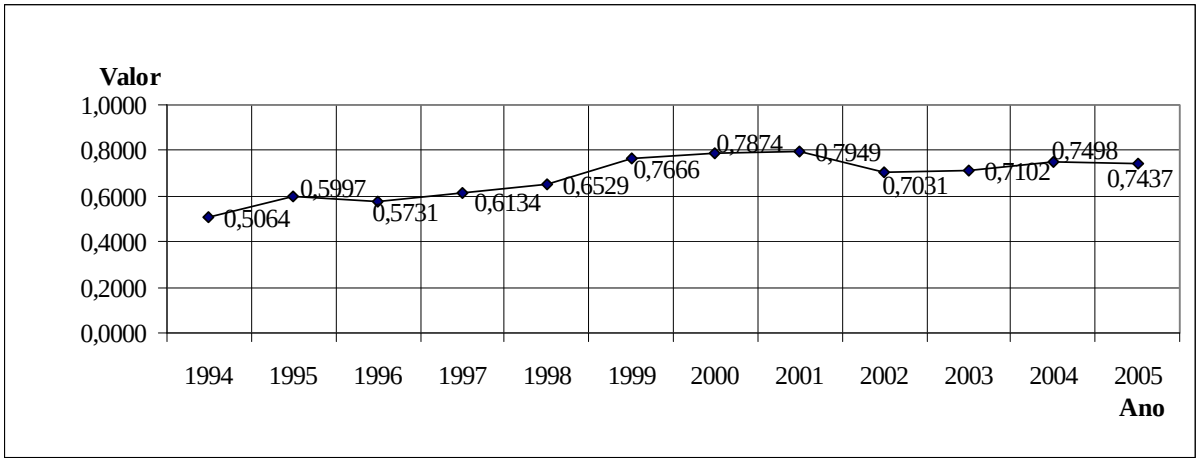

Gráfico 23- Fração do total importado pelo Brasil do setor argentino de beneficiamento de produtos vegetais (em percentual)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

Para o setor argentino de refino de petróleo e petroquímicos a integração foi bastante favorável. As importações advindas da Argentina cresceram de forma contínua a taxas superiores às taxas das importações totais do setor. O Gráfico 24 ilustra como se elevou a presença do setor no Brasil:

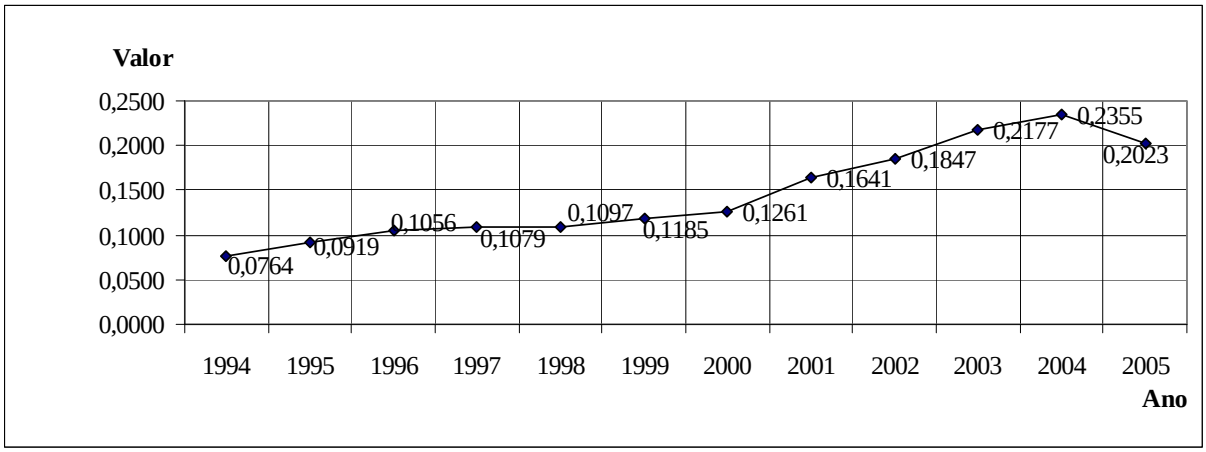

Gráfico 24- Fração do total importado pelo Brasil do setor de refino de petróleo e petroquímicos oriunda da Argentina (em percentual)
Fonte: Elaborado com dados da Funcex, 2006.

O setor argentino de farmacêutica e perfumaria expandiu as exportações para o Brasil em 431,15% entre 1994 e 2005. A segunda metade da década de 1990 foi particularmente favorável, conforme o Gráfico 25.

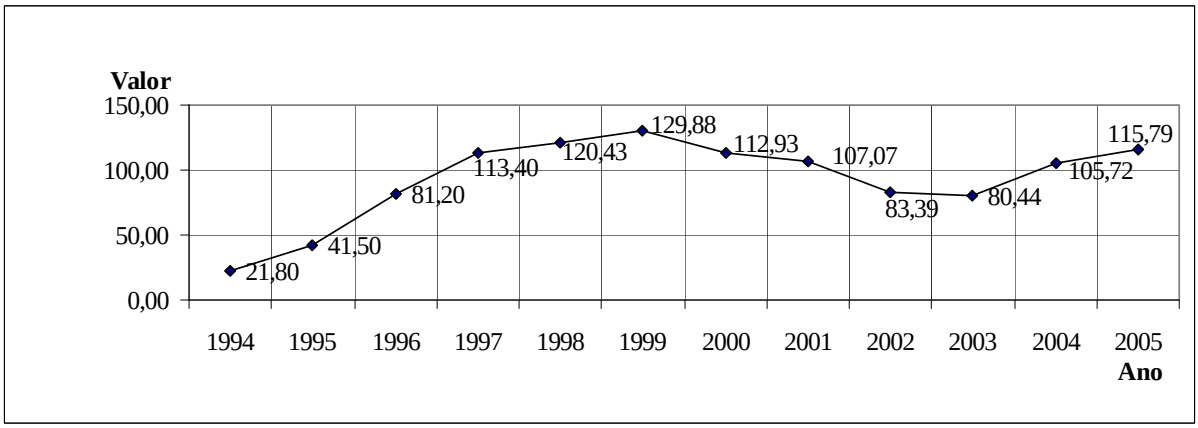

Gráfico 25 - Valor importado da Argentina do setor de farmacêutica e perfumaria (em US$ milhões FOB)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

Apesar de ter expandido as exportações para o Brasil, o setor argentino ainda encontra dificuldades para lidar com os concorrentes estrangeiros. Pode-se verificar esse fato pela pequena participação nas importações totais do setor brasileiro:

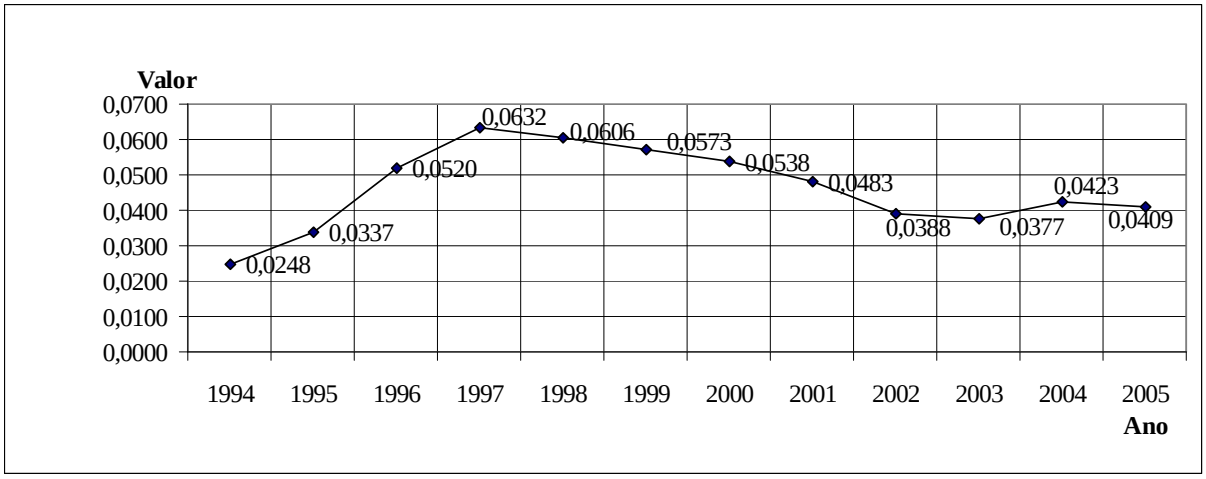

Gráfico 26 - Fração do total importado pelo setor brasileiro de farmacêutica e perfumaria oriunda da Argentina (em percentual)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

O setor de celulose, papel e gráfica argentino expandiu consideravelmente as exportações para o Brasil e alcançou uma parcela estável nas importações brasileiras, como ilustra o Gráfico 27.

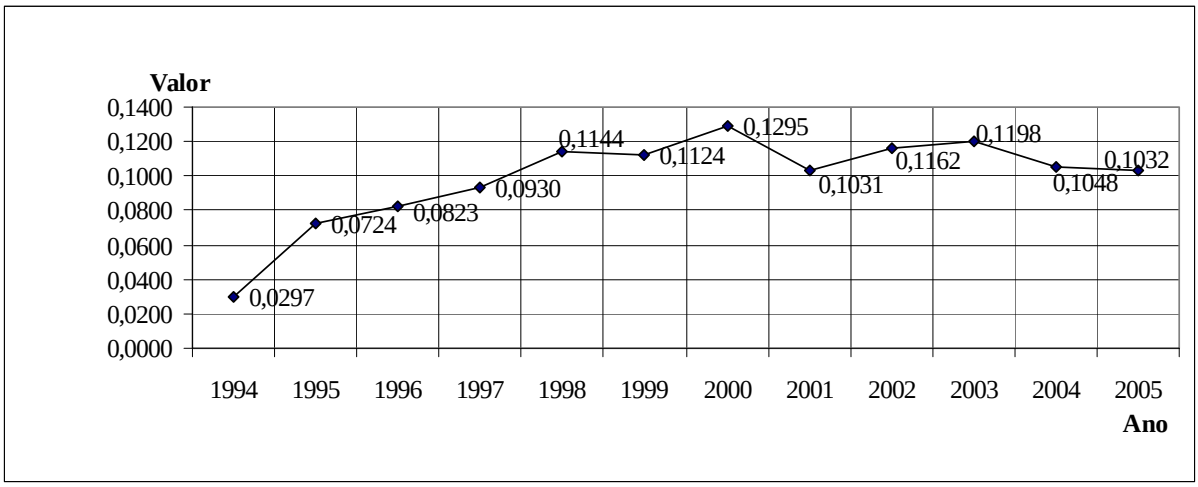

Gráfico 27 - Fração do total importado pelo Brasil do setor de celulose, papel e gráfica oriunda da Argentina (em percentual)
Fonte: Elaborado com dados da Funcex, 2006.

Bem como para o setor de veículos automotores brasileiro, a integração proporcionou ao setor argentino novas alternativas de localização de plantas e produção de modelos. As dificuldades impostas pela maxidesvalorização de 1999 e em seguida pela crise argentina foram contornadas e o segmento voltou a expandir sua parcela do mercado brasileiro:

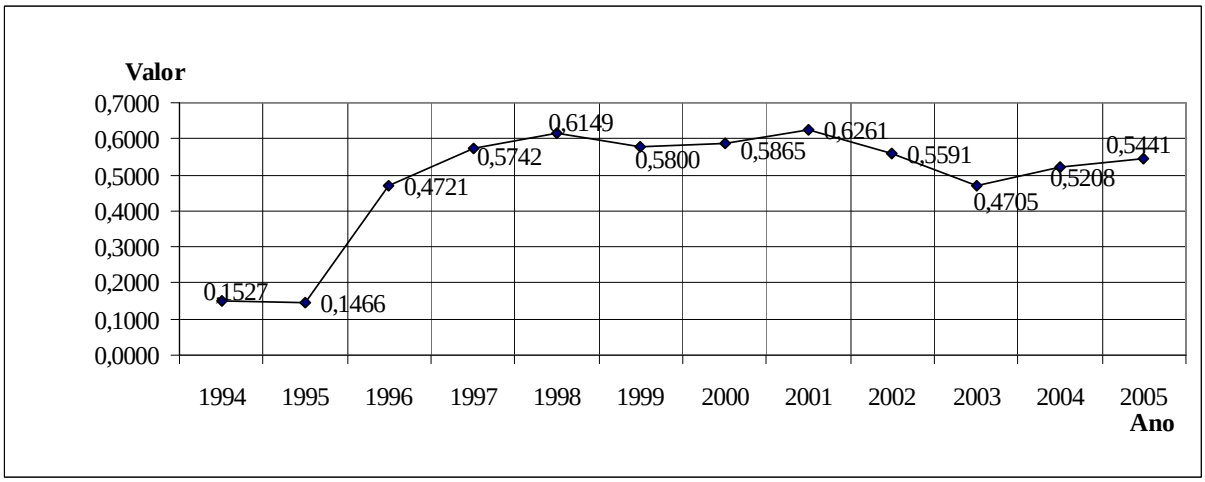

Gráfico 28 - Fração do total importado pelo Brasil do setor de veículos automotores oriunda da Argentina (em percentual)
Fonte: Elaborado com dados da FUNCEX, 2006.

Enfim, vimos ao longo desta seção a considerável expansão comercial após a formação do bloco, o padrão de comércio vigente entre Brasil e Argentina, como se

concentra em poucos setores e apresenta pouca mobilidade ante os choques econômicos. A formação do bloco permitiu o crescimento do comércio de setores tradicionais da economia brasileira, como os setores calçadista e têxtil e o aumento da participação no mercado brasileiro de setores argentinos eficientes, como o triticultor e o de refino de petróleo e petroquímicos. O segmento brasileiro de equipamentos eletrônicos registrou expansão notável e fez da Argentina um destino importante para suas exportações. As estratégias do setor automotivo de ambos países refletiram no volume de comércio entre os sócios.

Os ganhos de comércio foram acompanhados pelas negociações entre os setores e os governos para a elaboração das regras necessárias para tornar o Mercosul uma realidade. De modo particular, a elaboração da TEC refletiu o compromisso de setores dispostos a atuar com baixa proteção (nos moldes do Regionalismo Aberto) e outros demandando tempo para adaptarem-se ao novo nível de concorrência estrangeira. Na próxima seção abordaremos as negociações para o estabelecimento da TEC em meio a dificuldades econômicas externas e internas.

3.4 A ELABORAÇÃO DA TEC

Tanto o setor petroquímico brasileiro quanto o argentino se envolveram desde o início na abertura comercial. De forma paralela aos processos de liberalização dos governos de Brasil e Argentina, os empresários do setor iniciaram as bases para a implementação da união aduaneira. O acordo previsto para 1994 foi celebrado em 1993. Com base nas características da oferta e demanda dos países – Brasil e Argentina preponderantemente – acordou-se a TEC mínima de 2% e máxima de 14%. Essa tarifa era apenas 1% superior à tarifa já praticada pelo Brasil e 3% superior à praticada pelo setor

argentino, demonstrando que os setores dos países já estavam relativamente abertos à concorrência estrangeira e não tiveram grande surpresa com relação à tarifa externa do bloco. Houve ainda uma lista de exceções para itens não produzidos localmente carentes de proteção ou de valor muito alto com peso excessivo na balança comercial. Em 1999, os itens do Regime de Adequação teriam a tarifa zerada entre os parceiros do bloco. As solicitações de tarifa abaixo da TEC por parte da Argentina referiam-se a intermediários para fibras, importantes para a indústria têxtil, que temia o encarecimento repentino de seus produtos. As brasileiras referiam-se ao PET, sulfato de amônia, ácido acético, paraformaldeído e tricloroetileno. Com exceção do PET, os demais itens foram tarifados abaixo da TEC. A Tabela 11 ilustra a abertura prévia do setor (HASENCLEVER; LÓPEZ; OLIVEIRA, 1999, pp. 408-411).

Tabela 11

Tarifas externas do setor siderúrgico vigentes em outubro de 1993 e proposta de Tarifa Externa Comum

Produto	Tarifa por país			
	Argentina	Brasil	Proposta	Produtor [4]
Básicos				
Benzeno	5	0	6	A,B,U
Butadieno	5	0	0	B
Eteno	5	0	0	A,B,U
Metanol	7,5	15	16	A,B,U
O-Xileno	5	0	8	A,B,U
P-Xileno	5	0	8	A,B,U
Propeno GP	5	0	0	A,B,U
Propeno GQ	5	0	0	A,B,U
Tolueno	5	0	6	A,B,U
Xilenos Mistos	0	0	0	A,B,U
Intermediários Orgânicos Diversos				
Óxido de Eteno	7,5	0	0	B
Óxido de Propeno	7,5	0	0	B
Intermediários para Fibras				
Ácido Adípico	7,5	10	14	B
Ácido Tereftálico	7,5	10	16	B
Acrilonitrila	7,5	15	16	B
Adipato de Hexametilenodiamina	7,5	15	16	B
Caprolactama	7,5	15	16	B
Cicloexanol	7,5	15	16	B
Dimetiltereftalato	7,5	15	16	B
Hexametilenodiamina	7,5	15	16	B
Anidrido Ftálico	7,5	15	16	A,B,U
Termoplásticos				
Acetato de Celulose Plástico	7,5	15	6	A,B,U
Policarbonato	10	15	16	A,B,U
Poliestireno	10	15	16	A,B,U
Poliestireno Expansível	10	15	16	A,B,U
Polietileno de Alta Densidade	10	15	16	A,B,U
Polietileno de Baixa Densidade	10	15	16	A,B,U
Polipropileno	10	15	16	A,B,U
Resinas de Petróleo	10	15	16	B
Orgânicos Diversos				
MTBE	2,5	0	14	A,B,U
Termofixos e seus Intermediários				
Resina de Uréia-Formaldeído	10	15	16	A,B,U
Resina Poliéster Insaturada	10	15	16	A,B,U
Resinas Fenólicas	10	15	16	A,B,U
Resinas Melamina-Formaldeído	10	15	15	A,B,U

Fonte: Hasenclever, López e Oliveira (1999, p. 505)

[4] A=Argentina; B=Brasil; U=Uruguai

O Tratado de Ouro Preto estabeleceu que Brasil e Argentina deveriam zerar as tarifas até o final de 1998, contando a partir de 01/01/1995. A TEC foi estabelecida entre a faixa média de 11% a 20%. Esse nível confirmava os processos de abertura em andamento nos países, pois a média para os países vinculados à OMC era de 35%. Alguns insumos situavam-se nas faixas inferiores de proteção, entre 5% e 10% para siderúrgicos, químico-petroquímicos, papel e celulose. Nas faixas mais altas situavam-se os bens de consumo final, em torno de 18% e 19%. Os itens da cadeia alimentícia, particularmente os mais elaborados, foram tarifados na média de 14%. Em compensação, os combustíveis tiveram a tarifa próxima de zero. A estratégia brasileira de facilitar o ingresso de produtos agrícolas estava alinhada com o objetivo de estabilizar a economia, mas chocava-se com os objetivos argentinos. Se a tarifa fosse muito baixa, os segmentos argentinos de leite em pó, trigo, carne e arroz perderiam mercados brasileiros para concorrentes estrangeiros (ROZEMBERG; SVARZMAN, 2002, pp. 29-30).

O debate sobre a tarifa para bens industrializados refletia interesses distintos entre Brasil e Argentina. Para os setores de bens de capital, informática e telecomunicações, a Argentina propunha tarifa zero, ao passo que o Brasil defendia a manutenção da tarifa de 20% para os setores de bens de capital e informática. Por fim, acordou-se a meta de 14% para bens de capital, a ser atingida pelos parceiros até 2001. Para os produtos de informática e telecomunicações, ficou decidida a tarifa máxima de 16% para o ano de 2006. Alguns itens específicos (até 300 produtos ou 399 produtos no caso do Paraguai) com tarifa de até 35% teriam até 2001 para convergir à TEC. Nesse segmento estavam 231 itens argentinos, sendo 80 referentes a produtos químicos (acima da taxa), 10 relacionados ao setor de papel, 37 ao de produtos siderúrgicos, 17 ao setor de eletrodomésticos e 17 do setor de calçados, todos abaixo da tarifa estabelecida (ROZEMBERG; SVARZMAN, 2002, p.30).

Por apresentarem características de desenvolvimento diferenciadas, os setores industriais de automóveis, têxtil e açucareiro tiveram prazo estendido para além de 1999 para adequarem-se à TEC. Com relação ao setor têxtil, foi dada aos países a liberdade de taxarem os importados de países não-membros de forma independente, como numa área de livre comércio. Receosos quanto à concorrência externa, Brasil e Argentina aderiram ao acordo sobre Têxteis e Vestimentas da Organização Mundial do Comércio (OMC), por meio do qual poderiam aplicar salvaguardas às importações do segmento. Para o setor açucareiro foi criada uma divisão incumbida de corrigir as distorções das políticas públicas sobre o setor. Os países puderam manter a proteção intra e extra-bloco até a elaboração de regime específico para o segmento. Para o setor automotivo foi criado um órgão para estabelecer as regras de comércio (ROZEMBERG; SVARZMAN, 2002, p.31).

A crise mexicana interrompeu o avanço do processo de liberalização do Mercosul e o ritmo de crescimento do Brasil. Com a elevação da incerteza sobre os países em desenvolvimento vieram as restrições de fluxos internacionais de capitais. Como alternativa às dificuldades, o Brasil criou barreiras ao comércio com a Argentina para reduzir o impacto sobre a balança de pagamentos. Entre elas, o encurtamento dos prazos de vigência das guias de importação e a criação unilateral de um regime automotivo para o comércio do bloco. Em 1995, a Comissão de Comércio do Mercosul recebeu 134 solicitações de análises referentes a barreiras sanitárias e técnicas por parte do meio privado. A crise mexicana exemplifica a dificuldade de manutenção das regras do Tratado ante desequilíbrios externos, apesar dos avanços gerados pela convergência nos objetivos macroeconômicos de Brasil e Argentina (ROZEMBERG; SVARZMAN, 2002, pp. 31-33).

A revisão do então recém aprovado Regime Automotivo lançou dúvidas sobre a credibilidade do bloco em 1995. Apesar do alto custo moral, a revisão foi fundamental para os objetivos de estabilização brasileiros. O primeiro acordo assinado previa total liberalização de todos os itens da cadeia automotiva por parte do Brasil. Da parte argentina, ressaltava-se a necessidade de manter um comércio global equilibrado. Meses após a vigência do acordo o Brasil verificou um fluxo de importações de veículos difícil de sustentar e comprometedor do sucesso do então lançado Plano Real. No final de 1995 modelou-se o Regime Comum para o Setor Automotivo, a ser iniciado em 2000. No intervalo de cinco anos seriam estabelecidas as regras mais adequadas para o setor (ROZEMBERG; SVARZMAN, 2002, p. 33-34).

A despeito do acirramento das disputas comerciais entre os parceiros, o ritmo do comércio cresceu consideravelmente entre 1996 e 1997. Os argentinos criticavam a redução unilateral da TEC por parte do Brasil para alguns produtos do setor lácteo. A medida foi adotada sob o argumento de que a demanda se expandiria e pressionaria o nível de preços. Por sua vez, os argentinos afirmavam haver oferta regional suficiente para manter o equilíbrio. Com vistas às eleições presidenciais, em meados de 1997 o Brasil lançou medidas de estímulo ao comércio. Estendeu-se a lista de produtos beneficiados pelo PROEX e facilitou-se o financiamento de importações de qualquer origem. A medida causou descontentamento entre os demais parceiros, que a teriam considerado "...una abierta violación al espíritu del MERCOSUR" (ROZEMBERG; SVARZMAN, 2002, pp.35-36).

A crise dos Tigres Asiáticos interrompeu o crescimento notável dos anos anteriores. Diante das novas restrições externas, o Brasil volta atenções para seus problemas fiscais e de balanço de pagamentos. A TEC é elevada em 3% por três anos. Esse ano marcou

uma das últimas etapas de queda das barreiras tarifárias. Setores sensíveis para o Brasil como o de trigo e lácteo e os setores siderúrgico e de papel para a Argentina foram gradativamente perdendo proteção e expondo-se à concorrência externa (ROZEMBERG; SVARZMAN, 2002, P36).

Decorrência da crise dos Tigres Asiáticos em 1997, a moratória russa levantou temor da comunidade internacional quanto à sustentabilidade da condição brasileira. O sistema de bandas cambiais foi mantido até janeiro de 1999, quando deu-se a desvalorização do real. A partir daí cresceu o temor entre os parceiros menores do Mercosul quanto à possibilidade de "invasão" de produtos brasileiros e, sob uma ótica mais ampla, quanto à própria vantagem em continuar os avanços da integração. Entre Brasil e Argentina não se efetivou a temida "invasão", mas a queda do desempenho argentino aliado a outros fatores "...contribuía a alimentar tanto las presiones internas sobre los gobiernos de los sócios menores para tomar decisiones unilaterales, como a incrementar la incertidumbre acerca del respecto de las reglas de juego acordadas a lo largo de los años anteriores" (ROZEMBERG; SVARZMAN, 2002, p.38).

As perfurações da TEC após o Protocolo de Ouro Preto tiveram influência tanto dos *lobbies* protecionistas quanto das crises externas e internas por que passaram os sócios. Nas próximas seções veremos as críticas de setores brasileiros às barreiras impostas pelos parceiros e as manifestações dos setores para a imposição de barreiras comerciais. Veremos que parte considerável das acusações surge em 1999, em parte influenciadas desvalorização do real e pelo avanço do cronograma de redução tarifária entre os membros do bloco. O surgimento de acusações nesse contexto confirma a afirmação de Eichengreen

(1998) sobre como o protecionismo irrompe em momentos de crise e potencializa os danos ao comércio.

3.5 AS DEMANDAS PROTECIONISTAS

Além das entrevistas diretas com as empresas e associações de classe, Anderson, Oliveira Jr e Kume (2001) também enviaram questionários a empresas brasileiras exportadoras para o Mercosul. No questionário as empresas puderam apontar as dificuldades enfrentadas no comércio com os parceiros do bloco atribuindo notas de 1 a 6, considerando-se notas de 1 e 2 como barreiras pouco importantes, 3 e 4 moderadamente importantes e 5 e 6 como muito importantes. Na tabela a seguir estão relacionadas as empresas e as notas atribuídas aos entraves comerciais com os parceiros do Mercosul:

Tabela 12

Obstáculos às exportações brasileiras ao Mercosul

Fatores	**Número de Firmas**	**Nota Média**	**Desvio-Padrão**
Preço	333	4,4	0,95
Concorrência internacional	324	3,8	1,00
Qualidade do produto	313	3,4	0,92
Barreiras não-tarifárias	310	3,8	0,85
Canal de distribuição	307	3,7	0,79
Política doméstica brasileira	21	5,8	0,32
Demanda no país importador	15	5,9	0,07
Tarifa	6	6	0,00

Fonte: ANDERSON, 2001, p. 26

Os setores de calçados, material elétrico, artigos de vestuário, peças e outros veículos, abate de animais, indústrias diversas e outros produtos alimentares qualificaram as barreiras não-tarifárias como um entrave muito importante para as vendas no Mercosul. Das empresas dos setores de metalurgia de não-ferrosos, material elétrico, refino de petróleo,

artigos plásticos e beneficiamento de produtos vegetais, 100% apontaram em algum grau de importância as barreiras não-tarifárias para suas exportações. As empresas dos setores máquinas e tratores, material elétrico, peças e outros veículos, abate de animais e fabricação de açúcar foram decisivas para elevar a nota atribuída ao item tarifa. O regime de adequação terminaria em 2000, quando as tarifas remanescentes seriam eliminadas (ANDERSON; KUME; OLIVEIRA JR, 2001, p.27).

Tabela 13

Principais setores brasileiros afetados por restrições visíveis no comércio com parceiros do Mercosul

Restrições Visíveis	**Setores**	**Nota Média**
Custo de seguro e frete	Extrativa mineral	5,0
	Elementos químicos	4,5
	Indústria têxtil	4,3
	Material elétrico	4,2
	Máquinas e tratores	4,0
	Outros metalúrgicos	3,9
	Abate de animais	3,8
	Artigos plásticos	3,6
	Comércio	3,5
	Calçados	3,3
	Refino de petróleo	3,3
	Outros produtos alimentares	3,1
Gastos aduaneiros no país importador	Calçados	5,2
	Metalurgia de não-ferrosos	5,0
	Material elétrico	4,5
	Máquinas e tratores	4,5
	Minerais não-metálicos	4,5
	Artigos plásticos	4,3
	Indústria têxtil	4,0
	Artigos de vestuário	3,3
	Abate de animais	3,3
	Refino de petróleo	3,0

Fonte: Anderson, Kume e Oliveira Jr (2001, p.30)

Os setores que mais tiveram empresas queixando-se sobre a Argentina foram os de automóveis, ônibus e caminhão (apenas uma empresa respondeu o questionário), artigos plásticos (71,4% das respondentes), calçados (66,7%), outros produtos alimentares (63,6%), artigos de vestuário (57,1%), extrativa mineral (50%) e metalurgia de não-ferrosos (50%) (ANDERSON; OLIVEIRA JR; KUME, 2001, p. 29).

Tabela 14

Principais setores brasileiros afetados por barreiras invisíveis

Barreiras Invisíveis	Setores	Nota Média
Requisitos de etiquetas	Calçados	4,1
	Artigos de vestuário	3,8
	Abate de animais	3,8
Trâmites aduaneiros excessivos	Calçados	5,1
	Material elétrico	4,2
	Abate de animais	4,0
	Refino de petróleo	3,8
	Artigos de vestuário	3,3
	Metalurgia de não-ferrosos	3,0
Inspeção prévia	Artigos plásticos	5,3
	Material elétrico	4,8
	Indústria têxtil	4,5
	Abate de animais	4,3
	Calçados	3,8
	Outros produtos alimentares	3,8
	Artigos de vestuário	3,3
Requisitos de inspeções e testes	Indústria têxtil	4,8
	Calçados	4,6
	Material elétrico	4,4
	Abate de animais	4,0
	Artigos de vestuário	3,4
Licenças de importação	Calçados	4,1
	Abate de animais	4,0
	Metalurgia de não-ferrosos	3,0
Registro do produto	Calçados	4,2
	Abate de animais	3,3
Certificações técnicas	Calçados	5,2
	Material elétrico	4,6
	Extrativa mineral	3,5
Normas de impostos indiretos	Metalurgia de não-ferrosos	5,0
Registro do estabelecimento exportador	Abate de animais	5,7
	Calçados	3,2
Regulamentação do transporte	Abate de animais	3,7
Sanitárias e fitossanitárias	Abate de animais	6,0
	Outros produtos alimentares	4,6
Conteúdo regional		
Patentes		
Compras governamentais	Beneficiamento de produtos vegetais	4,5

Fonte: Anderson, Kume e Oliveira Jr (2001, p.32).

Dentre os setores que de alguma forma chegaram a interromper as vendas para o Mercosul, destacam-se o de equipamentos eletrônicos (44% das empresas respondentes), material elétrico (43%), calçados (33%) e máquinas e tratores (33%). Dos 26 setores participantes, somente o setor de extrativa mineral afirmou não ter realizado nenhuma

das mudanças necessárias à adaptação listadas no questionário (ANDERSON; KUME; OLIVEIRA JR, 2001, pp.33-35).

Tabela 15

Procedimentos adotados para superar as restrições impostas às exportações brasileiras no Mercosul

Tipos de Mudanças	**Produtos**	**Nota**	**Desvio-Padrão**
Adaptação às normas técnicas do país importador	104	4,0	1,03
Padronizações, testes e certificações	98	4,1	1,08
Mudanças em rótulos e embalagens	96	3,8	1,16
Alterações na especificação dos produtos	82	3,8	1,18
Mudanças no processo de produção	77	3,5	1,28
Exportação sem marca própria (com marca do importador)	68	3,1	1,05
Inspeção das plantas industriais por parte do país comprador	65	3,4	1,44

Fonte: Anderson, Kume e Oliveira Jr (2001, p.34)

Os autores sugerem a adoção de procedimento aduaneiro único entre os países do Mercosul, exigências comuns quanto a especificações e normas técnicas contidas nas etiquetas, nas certificações sanitária e fitossanitária e o fim dos direitos *antidumping.* Práticas de *dumping* devem ser julgadas por órgãos de defesa da concorrência, não pela justiça comum (ANDERSON; KUME ; OLIVEIRA JR, 2001, p.37).

3.5.1 BARREIRAS COMERCIAIS AO SETOR DE CALÇADOS

Foram realizadas entrevistas diretas com cinco empresas produtoras e uma associação de classe, através das quais foram informadas as barreiras não-tarifárias praticadas pela Argentina. Em novembro de 1998, a Argentina adotou salvaguardas às importações de calçados que estabeleciam quotas aos países exportadores. O objetivo era evitar a concorrência chinesa e os países do Mercosul foram excluídos. Estimava-se que tal medida aliada à desvalorização do real em 1999 expandiria as exportações de calçados brasileiros

para a Argentina em 74,3%. Temendo essa estimativa, em julho de 1999 a Câmara da Indústria de Calçados de Buenos Aires sugeriu aos exportadores brasileiros a restrição a quatro milhões de pares no segundo semestre de 1999. Rejeitada essa proposta, em agosto de 1999 a Argentina publicou a Resolução 508/99, por meio da qual importadores e fabricantes locais fixariam nos calçados uma etiqueta informando o material utilizado, o modelo, a identificação das empresas produtora e importadora e o país de origem. Seria necessário, ainda, que os fabricantes solicitassem um atestado junto ao Instituto Nacional de Tecnologia Industrial da Argentina (Int), confirmando as informações contidas na etiqueta (ANDERSON; KUME ; OLIVEIRA JR, 2001, p.6).

Em seguida foi editada a medida 977/99, exigindo licença prévia para a importação de calçados. Sobre a exigência da etiqueta, as empresas entrevistadas afirmaram ser prática comum, mas as informações contidas, geralmente, restringir-se-iam à procedência e ao material utilizado na fabricação. Em reconhecimento às limitações estruturais do Int, o governo argentino *"...publicou determinação para que sejam aceitos os protocolos de entrada do pleito de certificação da etiqueta para emissão da licença de importação"*. Como os protocolos necessitavam de renovação periódica, em janeiro de 2000 não foram aceitos, a emissão das licenças de importação foi interrompida e o comércio paralisado. Os entrevistados criticaram a diferença de tempo entre a emissão e a validade da licença, de 90 dias e 30 dias respectivamente (ANDERSON; KUME ; OLIVEIRA JR, 2001, p.7).

Apontaram-se as dificuldades impostas pela inspeção prévia à expedição. Esse procedimento seria realizado por empresas internacionais ou brasileiras a serviço do governo argentino. Por meio dele, as características e a qualidade do produto seriam conferidos no próprio estabelecimento comercial sob a justificativa de auxiliar nas tarefas da

aduana. Ainda assim, dava-se a inspeção de 100% dos calçados importados na alfândega. Por vezes, a inspeção era acompanhada por um representante da Câmara da Indústria de Calçados da Argentina. Além de não ser comum a permanência de representantes de produtores locais em território aduaneiro, é possível que amostras levadas para avaliação tenham sido utilizadas para transmitir informações aos concorrentes (ANDERSON; KUME ; OLIVEIRA JR, 2001, p.7).

Diante disso, o Brasil elevou os então recém diminuídos requisitos de importação de cerca de 400 produtos argentinos, dentre os quais químicos, alimentos e automotores, oferecendo-lhes o mesmo tratamento dispensado a países-terceiros. Conforme o litígio tornava-se mais complexo, ambos governos estimularam seus respectivos setores privados a negociarem uma restrição voluntária de exportações. Acordou-se uma cota de 1,7 milhões de unidades para o restante de 1999 para o Brasil e 4,4 milhões de unidades para o primeiro semestre de 2000. Estimulou-se o empenho dos setores no sentido de criar complementaridade e maior especialização entre as plantas produtivas dos dois parceiros. Tendo a OMC rejeitado a solicitação argentina de salvaguardas ainda em 1999, os brasileiros não aceitaram receber tratamento diferente do oferecido ao resto do mundo. Por dificuldades de aplicação e fiscalização, o acordo voluntário venceu em junho de 2000 sem ser renovado ou substituído por nenhum outro tipo de regulação (ROZEMBERG; SVARZMAN, 2002, pp. 51-53).

3.5.2 BARREIRAS COMERCIAIS AO SETOR DE SIDERURGIA

Mesmo antes da maxidesvalorização o setor já se destacava nos debates sobre queda das tarifas. Em 1999, o setor argentino sentiu-se fragilizado com a queda da

demanda interna e a abundante oferta brasileira após a queda das barreiras para o setor. Em meados de 1999, a Companhia Siderúrgica Nacional sofreu acusação de *dumping.* A partir daí o preço mínimo seria de US$410 por tonelada. Os brasileiros se defenderam afirmando que o preço praticado na Argentina (US$340 por tonelada) era mais alto que em outros mercados e que o cumprimento das novas exigências tornaria mais barata a importação de outros países que do Brasil, mesmo com a TEC de 15,5%. Em dezembro de 1999, a proposta brasileira para os laminados quentes foi aceita. No primeiro ano o Brasil exportaria o máximo de 36.000 toneladas, 38.000 toneladas no segundo ano e 39.000 toneladas do terceiro ao quinto ano, com preços mínimos entre US$325 e US$365 cif (*cost, insurance and freight*) por tonelada. Um acordo para os laminados frios foi aceito em junho de 2000. A Usiminas, a Companhia Siderúrgica Nacional e a Companhia Siderúrgica Paulista se comprometeram a exportar para a Argentina por cinco anos ao preço mínimo de US$534 a tonelada. Ainda assim perdurariam algumas cotas específicas. Foi possível manter fora do regime de cotas os laminados de alta resistência destinados à indústria automotiva, para os quais não havia oferta local (ROZEMBERG; SVARZMAN, 2002, pp. 45-46).

Com a enorme vantagem produtiva do Brasil, já se esperava a adoção de barreiras não-tarifárias por parte do parceiro. Das entrevistas diretas com três empresas e uma associação de classe do setor, Anderson, Kume e Oliveira Jr (2001, p.14) registraram as seguintes críticas com relação a produtos específicos:

a) Laminados Longos: os produtos siderúrgicos voltados para a construção civil deveriam ingressar na Argentina com o selo do *Instituto Argentino de Normalización y Certificación* (IRAM) quando os produtos atendessem às normas de segurança. Pela aprovação as empresas pagariam US$1.200,00 por mês ao Iram mais as despesas de

transporte, estadia e diárias dos técnicos argentinos que viriam à empresa trimestralmente (ANDERSON; KUME ; OLIVEIRA JR, 2001, p.14).

b) Laminados Planos: a Siderar – maior empresa argentina na produção de laminados planos a quente e a frio – solicitou a abertura de dois processos *antidumping* e a aprovação do Programa de Especialização Industrial. O programa daria às empresas exportadoras a vantagem de importar os produtos a uma taxa de 2% e revendê-los internamente. Os segmentos brasileiros de chapas grossas e laminados a quente seriam diretamente afetados. No processo *antidumping* não foi citada a Romênia, importante concorrente do Brasil para esse segmento (ANDERSON; KUME ; OLIVEIRA JR, 2001, p.14).

b.1) Laminados a Frio: foram apontadas duas barreiras. Em setembro de 1999 um processo *antidumping* e de direito compensatório afetou os laminados a frio russos. Apesar de o Brasil não ser incluído, as exportações caíram em decorrência da incerteza suscitada pelo processo. A outra barreira se refere à Licença Prévia para Importação (Lapi). A existência da licença em si não constituiria uma barreira, já que também vigora em outros mercados. O empecilho ficaria por conta das exigências específicas da Argentina. Nos países que aplicariam a licença, exigir-se-ia uma fatura pró-forma com as estimativas do peso e do número de peças e seria estabelecida uma tolerância de 3% a 5%. Para a licença argentina era exigido o peso exato. Os produtos sairiam acabados da produção para contagem e pesagem. Em seguida, seriam armazenados enquanto se aguardava a emissão da licença. Esse processo adicional teve o custo estimado em torno de 3% do preço FOB (*free on board*). Como os concorrentes do Brasil na Argentina estão mais distantes, esses custos seriam menores. Os trâmites

burocráticos aconteceriam enquanto a mercadoria já estivesse embarcada (ANDERSON; KUME; OLIVEIRA JR, 2001, p.15).

3.5.3 BARREIRAS COMERCIAIS AO SETOR LÁCTEO

A boa estrutura do setor argentino causava temor nos produtores do sul do Brasil desde o início do Mercosul. Em meados de 1999, a Confederação Nacional da Indústria do Brasil apresentou denúncia de *dumping* por parte dos argentinos. Receosos de que o litígio mais tarde fosse usado como moeda de negociação comercial entre os países, o governo argentino tomou parte nas investigações, questionando as definições de produto similar, o método de cálculo dos valores nominais e dos preços de exportação. Os brasileiros argumentavam que, contraditoriamente, o leite em pó passou a custar menos após a desvalorização do real. Os argentinos se defenderam dizendo que a queda da demanda interna possibilitou os excedentes exportáveis, daí a queda de preço. A denúncia de *dumping* não foi acatada e obteve-se um acordo de preços entre os setores (ROZEMBERG; SVARZMAN, 2002, p.42).

3.5.4 BARREIRAS COMERCIAIS AO SETOR DE AVICULTURA

Da entrevista direta com a Associação Brasileira de Produtores e Exportadores de Frango (Abef) foram relatadas as dificuldades impostas ao comércio com a Argentina. Foi exigido pela *Dirección Nacional de Sanidad Animal* que os produtos brasileiros tivessem os selos “A” e “B”, atestando que o país exportador está livre da doença de *newcastle.* O certificado “A” garante que as aves foram criadas e abatidas em locais livres da doença. A Abef afirma cumprir todas as exigências, haja vista a aceitação dos produtos

brasileiros nos mercados europeus. Com relação ao certificado “B”, é exigido quando estudos específicos avaliam a existência de riscos à vida animal e à saúde dos consumidores. A Argentina teria exigido o certificado sem fazer os estudos, que custariam em média US$300,00 por caminhão (ANDERSON; KUME; OLIVEIRA JR, 2001, pp.20-21).

Das acusações de *dumping* confirmadas pela Comissão Nacional de Comércio Exterior da Argentina (CNCE), a Abef afirma não ser tão significativa a diferença entre o preço doméstico e o praticado com o sócio. Com relação à diferença de preço entre os exportados para a Argentina e para o resto do mundo, haveria diferenciação de produtos. A interferência da justiça comum em assuntos de comércio exterior também é mencionada. Em novembro de 1999 foi concedida uma liminar estabelecendo uma quota mensal de 3.742 toneladas às exportações brasileiras. Após a suspensão da liminar em janeiro de 2000, a Corte Federal de Apelação novamente aceitou a liminar. No caso argentino as mercadorias só poderiam ser carregadas após a avaliação de um inspetor no local, o que retardaria os procedimentos (ANDERSON; KUME; OLIVEIRA JR, 2001, pp.20-21).

O Centro de Empresas Processadoras Avícolas de Argentina acusou o setor brasileiro de práticas desleais de comércio. No mês de novembro de 1999 o Juiz Federal *de Concepción del Uruguay (Entre Ríos)* orientou os organismos comerciais a implementarem medidas voltadas a restringir o ingresso de frangos brasileiros a uma dada cota mensal. Com as medidas argentinas para limitar as importações de frangos brasileiros a intenção era ganhar tempo para fortalecer o setor, recorrendo a um acordo de preços mínimos de três a cinco anos (ROZEMBERG; SVARZMAN, 2002, pp.47-48).

3.5.5 BARREIRAS COMERCIAIS AO SETOR DE SUÍNOS

As críticas dos produtores argentinos ao setor de suinocultura brasileiro foram levadas ao Tribunal Arbitral em meados de 1999. A improcedência das denúncias foi anunciada em novembro, causando descontentamento dos produtores. Como alternativa, solicitou-se ao governo a imposição de barreiras sanitárias ao Brasil, que respondeu com uma proposta de restrição voluntária às exportações, apresentada numa reunião dos setores em novembro. Por falta de acordo sobre as quantidades, em março de 2000 a *Associación Argentina de Produtores de Porcinos* acusou o setor brasileiro de prática de *dumping*. Adicionalmente, solicitaram a elevação da TEC para 35%, imposição de cotas aos produtos brasileiros e aplicação de direitos compensatórios para carne de suínos processada oriunda do Brasil. Somente a elevação da TEC foi atendida, prejudicando Itália e Espanha (ROZEMBERG; SVARZMAN, 2002, pp. 41-42).

3.5.6 BARREIRAS COMERCIAIS AO SETOR DE TRIGO

Em meados de 1999, os brasileiros levaram ao governo a crítica de que os agricultores argentinos teriam prejudicado a qualidade do trigo quando alteraram a semente utilizada no cultivo. Tal alteração teria impactos sobre a pureza do trigo e o teor de proteínas, forçando os produtores brasileiros a mesclar o trigo argentino com trigo oriundo de outros países, como o Canadá. Como solução para o desentendimento, sugeriu-se a queda da TEC, então em 13%, para facilitar o ingresso de matérias-primas mais qualificadas de países-terceiros. Os argentinos se opuseram logo, supondo que a real intenção seria a compra de trigo subsidiado de países de fora do bloco (ROZEMBERG; SVARZMAN, 2002, p.43).

3.5.7 BARREIRAS COMERCIAIS AO SETOR TÊXTIL

Para a Argentina o setor têxtil foi motivo de preocupação desde o início do Mercosul. No Regime de Adequação foram incluídas 43 categorias têxteis. O acordo cessaria em 31/12/1999 e para 18 das 43 categorias foram impostas cotas com tarifa zero. Com a maxidesvalorização do real os temores se elevaram. Em julho de 1999 o Ministério da Economia estabeleceu uma medida de salvaguarda para as importações oriundas do Brasil que duraria por três anos. Por meio dessa medida, os tecidos de algodão e suas mesclas oriundos do Brasil, China e Paquistão seriam importados sob o regime de cotas anuais. Por sua vez, o Brasil manifestou suas objeções no Mecanismo de Solução de Controvérsias e em fevereiro de 2000 solicitou a abertura de um painel na OMC para avaliar a improcedência da medida. Em março de 2000 o Tribunal Arbitral rechaçou a medida argentina de impor salvaguardas ao comércio intra-bloco. Em abril a Argentina excluiu o Brasil da medida e solicitou ao parceiro a retirada da acusação junto à OMC (ROZEMBERG; SVARZMAN, 2002, pp.43-45).

3.5.8 BARREIRAS COMERCIAIS AO SETOR ARROZEIRO

Em 1999 deu-se tanto a desvalorização do real quanto a queda dos preços externos do arroz, de US$ 320 a tonelada em outubro de 1998 para US$110/130 entre meados de 1999 a início de 2000. Nesse contexto, a Federação dos Produtores de Arroz do Brasil acusou os produtores argentinos de prática de *dumping*. Diversas barreiras sanitárias foram praticadas, atrasando os embarques. Começavam a surgir pressões do lado brasileiro para limitar as importações ao déficit de consumo. Em abril de 2000 os produtores brasileiros, argentinos e uruguaios acordaram medidas para defender o preço do arroz em períodos de colheita. A Argentina reduziu os embarques ao Brasil em 55% em relação a 1999 e o Uruguai

em 45%. No ano anterior o Brasil havia importado dos parceiros 1,5 milhões de toneladas anuais. Os embarques nos meses de março e abril foram racionalizados para evitar oferta excedente. Muitos produtores se beneficiaram da medida. Os argentinos descontentes solicitaram a elevação da TEC para 35%, receosos dos excedentes subsidiados do leste asiático a serem escoados na América do Sul (ROZEMBERG; SVARZMAN, 2002, p.47).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Das pautas comerciais de Brasil e Argentina depreende-se que o valor transacionado está concentrado em poucos setores. Conclui-se que as oscilações cambiais decorrentes de instabilidade externa ou interna geram impactos no volume de comércio. Especificamente, o ano de 1999 foi determinante para os setores brasileiros de químicos diversos, celulose, papel e gráfica, abate de animais e veículos automotores. Valendo-se do grande diferencial de produtividade, os setores brasileiros de calçados, couros e peles e equipamentos eletrônicos mantiveram o crescimento das exportações em 1999. O setor têxtil passou pela maxidesvalorização com perdas leves. Entre 1998 e 1999 a queda do valor exportado foi de 9,63%. Já o ano de 2002 marcou a queda mais drástica para esses setores.

Do lado argentino, contraditoriamente, no ano de 1999 as exportações de laticínios para o Brasil cresceram 22,63%. Já para os setores têxteis e petróleo e carvão a maxidesvalorização significou considerável perda de participação no mercado brasileiro. Nesse ano o setor de veículos automotores teve perda de participação no total importado pelo Brasil de 3,49%. Sinal da eficiência argentina, os setores de beneficiamento de produtos vegetais e refino de petróleo e petroquímicos não sentiram impacto. O setor de refino de

petróleo e petroquímicos expandiu a participação nas importações brasileiras continuamente até 2004.

O acordo de integração favoreceu em grande medida os setores brasileiros de equipamentos eletrônicos e elementos químicos. Dentre os argentinos, destacam-se os ganhos dos segmentos de farmacêutica e perfumaria, celulose, papel e gráfica, elementos químicos e químicos diversos. Especificamente, o setor de veículos automotores de ambos países utilizou as facilidades do bloco para elaborar suas estratégias. Como reflexo da complementaridade das plantas, o comércio bilateral do setor cresceu 248,15% no período analisado.

Como apontado por Eichengreen (1998), nos momentos de instabilidade os setores protecionistas ou com receio de perda de mercados manifestam-se para dificultar o comércio. Com a maxidesvalorização do real em 1999, segmentos argentinos como os de calçados, siderurgia, avicultura, suinocultura e têxtil, temerosos de um ingresso descontrolado de produtos brasileiros, acusaram os setores brasileiros de práticas desleais de comércio. Por parte do Brasil, as acusações foram feitas pelos setores arrozeiro, triticultor e lácteo. As entrevistas dos produtores brasileiros confirmaram as grandes dificuldades enfrentadas pelos segmentos brasileiros de calçados e abate de animais.

Os momentos de crise e o ciclo político dos países dificultam ainda mais o processo de integração por exporem as fragilidades estruturais dos países. A crise mexicana de 1994 criou dificuldades de balanço de pagamentos e conduziu à mudança do Regime Automotivo brasileiro, gerando descontentamento entre os parceiros. A TEC foi elevada em decorrência das restrições impostas pela crise dos Tigres Asiáticos, ocorrida num momento

delicado para o bloco, quando o cronograma de redução tarifária estava perto de concluir-se. Em função do processo eleitoral, em 1997 o Brasil criou estímulos às exportações. Os atritos gerados entre os países-membros nesses momentos denotam tanto as dificuldades de convergência das diretrizes macroeconômicas quanto a fragilidade dos organismos de resolução de controvérsias, decisiva para o julgamento de muitos trâmites comerciais pela justiça comum dos países.

CONCLUSÃO

A implementação do Mercosul viabilizou expansão comercial entre Brasil e Argentina de 107,16% no período analisado. Ao longo do processo de integração, os dois maiores sócios elevaram seu volume de comércio em detrimento de Paraguai e Uruguai. Após as dificuldades iniciadas em 1997, o Brasil perdeu participação como destino das exportações argentinas, mas ainda assim o comércio cresceu consideravelmente. A mudança de foco da Argentina não inviabilizou o intercâmbio.

Exemplo das facilidades do acordo, o setor de veículos automotores expandiu o comércio e a parcela de mercado em ambos países. Em 1996 a Argentina absorveu 45,93% das exportações totais do segmento brasileiro. Embora essa fração tenha caído para 27,9% em 2005, ainda é alta. Das importações do setor brasileiro entre 1997 e 2005, apenas no ano de 2003 a participação argentina foi inferior a 50%. As estratégias do setor foram influenciadas pelas novas oportunidades criadas pelo bloco.

Para o setor brasileiro de laticínios, a concorrência externa levou a aumentos de produção. A eficiência do setor argentino ficou evidente quando o Brasil reduziu as importações e a participação da Argentina se manteve elevada e estável. Os setores de elementos químicos de ambos países elevaram suas exportações, dando forma a um padrão de comércio intra-industrial. Para o setor brasileiro de equipamentos eletrônicos as exportações para a Argentina cresceram 2.026,95% no período analisado.

Os tradicionais setores argentinos de beneficiamento de produtos vegetais e refino de petróleo e petroquímicos expandiram a participação no mercado brasileiro e foram

decisivos para sustentar o balanço de pagamentos durante as crises. Do lado brasileiro, os setores têxtil e de calçados, couros e peles confirmaram suas vantagens expandindo as vendas ao vizinho. Ambos contornaram as barreiras ao comércio, mas tiveram as vendas reduzidas em 2002, como a maioria dos setores. Apesar de as vendas de calçados para a Argentina não serem tão expressivas em valor como as destinadas aos Estados Unidos, deve-se considerar que o setor é intensivo em mão-de-obra, determinante para o nível de emprego de baixa e média qualificação.

Dada a centralização do comércio em poucos setores, compreende-se a pouca mobilidade dentro da pauta, inclusive quando se comparam os dois anos de maior nível de comércio, 1997 e 2005, que delimitaram o período de instabilidades. Esse nível de concentração dá a medida de quanto os outros setores precisam avançar para elevarem a participação na pauta e tornarem o comércio mais intra-industrial, fator relevante para a manutenção da estabilidade cambial.

Em perspectiva histórica, as diferenças entre as propostas do Tratado de Assunção e as diretrizes do Protocolo de Ouro Preto apresentam-se como repetições das falhas da década de 1960. Sem o comprometimento dos países e o reconhecimento das vantagens estratégicas do Mercosul, os sinais ficam distorcidos para os investidores. A existência de regras estáveis e respeitadas por si só pode contribuir para reduzir as incertezas e atrair investimentos.

As dificuldades de implementação se mostraram em outros episódios além do Protocolo de Ouro Preto. Durante as crises, tornou-se evidente a necessidade de órgãos supranacionais fortes para regular o comércio do bloco. Em decorrência dos efeitos da crise

mexicana, o Brasil modificou seu Regime Automotivo. Em 1995 a Comissão de Comércio do Mercosul recebeu 134 queixas a respeito de questões sanitárias e técnicas. Com a crise dos Tigres Asiáticos a TEC foi elevada. Um ano depois as dificuldades impostas pela crise russa contribuíram para a desvalorização do real, gerando atritos setoriais e instabilizando a relação entre os parceiros.

Para os setores brasileiros de abate de animais e siderurgia, as exportações para a Argentina como fração do total caíram sensivelmente após 1998. Os setores foram alvo de muitas acusações de práticas desleais de comércio. Mesmo havendo dificuldades estruturais para o alinhamento das diretrizes macroeconômicas e as diferenças dos ciclos políticos dos países, a centralização das decisões sobre a regulamentação comercial e a arbitragem dos litígios é de vital importância para que os esforços para a formação do bloco não se dissipem durante as instabilidades.

Dentre as alternativas para intensificar a integração, a união monetária e os auxílios diretos aos sócios em crise são difíceis de implementar devido às restrições dos países, como o alto grau de endividamento que os torna mais vulneráveis. A integração física poderia ser uma possibilidade, com os governos priorizando as empresas do bloco nas licitações para a construção da infra-estrutura. Poderia ser alcançada maior interdependência entre as indústrias dos países, reforçando o interesse pela estabilidade cambial e disciplinando os governos quanto a esse objetivo.

BIBLIOGRAFIA *

ABREU, M. P. (Org.) **A ordem do progresso:** cem anos de política econômica republicana, 1889-1989. 8ª reimpressão. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

ALVES, M. C. C. **Da instabilidade cambial às ameaças protecionistas: a desvalorização do real em 1999, a reação argentina e lições para o Mercosu**l. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006. 146f.

ANDERSON, P.; KUME, H.; OLIVEIRA JR, M. **Identificação das barreiras ao comércio no Mercosul**: a percepção das empresas exportadoras brasileiras. Disponível em: http://cdi.mecon.gov.ar/biblio/docelec/MU2380.pdf . Acesso em: 31 jul. 2007.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS PRODUTORES DE LEITE. **Estatísticas.** Disponível em: www.leitebrasil.org.br. Acesso em: 23 nov. 2007.

BALASSA, B. **Teoria da integração econômica.** Lisboa: Livraria Clássica, 1961.

BALDWIN, R. E. The causes of regionalism. The World Economy. Vol. 20. Número 7: 865-888. nov. 1997.

BANCO CENTRAL DO BRASIL: Brasília. Disponível em: www.bc.gov.br. Acesso em: 30 jul. 2007.

BAUMANN, R. et alii. **A nova economia internacional:** uma perspectiva brasileira. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

BAUMANN, R. **Mercosul**: origens, ganhos, desencontros e perspectivas. In: BAUMANN, R. (Org.). Mercosul: avanços e desafios da integração. Brasília: IPEA/CEPAL, 2001.

BEKERMAN, M; SIRLIN, P. **Impactos estáticos y dinâmicos del Mercosur.** el caso del sector del calzado. Santiago: *Revista de La Cepal* 72. dez 2000.

*De acordo com:
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 6023**: informação e documentação: referências: elaboração. Rio de Janeiro, 2002.

BHAGWATI, J. *Regionalism and multilateralism: na overview*, 1993. In: DE MELO, J.; PANAGARIYA, A. (Orgs.) New dimensions in regional integration. Cambridge: Cambridge University, 1993.

BOCCHI, J. I. et alii. **Economia brasileira**. São Paulo: Saraiva, 2000.

BONELLI, R. **Fusões e aquisições no mercosul**. Rio de Janeiro: IPEA, 2000. (Texto para discussão n. 718). Disponível em: www.ipea.gov.br: Acesso em: 24 out. 2006.

BURFISHER, M. E.; ROBINSON, S.; THIERFELDER, K. (2003). *Regionalism: old and new, theory and practice*. Disponível em: http://www.ifpri.org/pubs/confpapers/2003/burfisherrobinsonthierfelder.pdf. Acesso em 16 fev. 2007.

CAMPA, J. M. *Exchange rates and trade: how important is hysteresis in trade?* European Economic Review. Número 48: 527-548. 2004.

CARVALHO, M. A.; SILVA, C. R. L. **Economia internacional**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

CENTRO DE ECONOMÍA INTERNACIONAL-CEI**. Estadísticas Mercosur**. Disponível em: http://www.cei.gov.ar/html/estadis.htm. Acesso em: 13 fev. 2007.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA AMÉRICA LATINA E CARIBE (1994). O regionalismo aberto na América Latina e no Caribe: a integração econômica a serviço da transformação produtiva com eqüidade. In: BIELSCHOWSKI, R. (Org.). Cinqüenta anos de pensamento na CEPAL. Conselho Federal de Economia – COFECON. Rio de Janeiro: Record, 2000.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA AMÉRICA LATINA E CARIBE. **Los desafios del Mercosur ante la devaluación de la moneda brasileña**. Santiago do Chile: Nações Unidas, 2001.

CÔTÉ, A. *Exchange rate volatility and trade: a survey.* Ottawa, (Ontario): Bank of Canada, 1994. (Working Paper nº 94-5).

EICHENGREEN, B**. *Does Mercosur need a single currency***? Cambridge, (Ma): NBER, 1998. (Working Paper n° 6821).

FERNÁNDEZ, R. ***Returns to regionalism****:* An evaluation of non-traditional gains from RTAS. Cambridge, (Ma): NBER, 1997. (Working Paper n°5970).

FERNÁNDEZ-ARIAS, E.; PANIZZA, U.; STEIN, E. Acordos comerciais, divergências cambiais. In: Além das Fronteiras – o novo regionalismo na América Latina. Washington DC: Banco Interamericano de Desenvolvimento, 2002.

FRISCHTAK, C. et alii. ***Mercosur**: integration and industrial policy*. The World Economy. Vol. 20. Número 5: 585-603. aug. 1997.

FUNDAÇÃO CENTRO DE ESTUDOS DO COMÉRCIO EXTERIOR. **Base de dados estatísticos**. Disponível em: http://www.funcex.com.br/basesbd/cad_base.asp?tp=1. Acesso em: 22 out. 2006.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. Exchange rate volatility and trade flows: some new evidence. Disponível em: http://www.imf.org/external/np/res/exrate/2004/eng/051904.pdf. Acesso em: 16 fev. 2007.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL**. Regional trade arrangements**. Washington DC: *Occasional Paper 93*. mar. 1992.

GARAY, L. J.; TACCONE, J. J. O impacto setorial da integração no Mercosul. Buenos Aires: Intal, 2000.

GIAMBIAGI, F. **Mercosul:** a unificação monetária faz sentido? Disponível em: http://www.politicaexterna.com.br/artdez99.htm. Acesso em: 24 out. 2006.

_____. **Uma proposta de unificação monetária dos países do mercosul**. São Paulo: *Revista de Economia Política* 17. out./nov 1997.

GONÇALVES, R. **Globalização produtiva, investimento externo direto e empresas transnacionais no Brasil: uma perspectiva histórica.** Disponível em: http://geein.fclar.unesp.br/reunioes/arquivos/GLOBALIZA%C7%C3O_PRODUTIVA_ide_reinaldo_g.pdf. Acesso em: 25 set. 2004.

HASENCLEVER, L.; LÓPEZ, A.; OLIVEIRA, J. C. Impacto do Mercosul sobre a dinâmica do setor petroquímico. Buenos Aires: Intal, 1999.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA-IPEADATA. Disponível em: www.ipeadata.gov.br. Acesso em: 30 jul. 2007.

KRUGMAN, P. *Regionalism versus multilateralism: analytical notes*, 1993. In: DE MELO, J.; PANAGARIYA, A. (Orgs.) New dimensions in regional integration. Cambridge: Cambridge University, 1993.

LAVAGNA, R. **Os desafios do Mercosul**. Rio de Janeiro: *Revista Brasileira de Comércio Exterior* 69. out/dez 2001.

LAPLANE, M. et alii. Impacto do Mercosul na dinâmica do setor automotivo. Buenos Aires: Intal, 1999.

MACHINEA, J. L. **Mercosur**: en busca de una nueva agenda. La inestabilidad cambiaria en el Mercosur: causas, problemas y posibles soluciones. Documento de trabajo–IECI-06d. Buenos Aires: Intal, 2003.

MACHINEA, J. L; MONTEAGUDO, J. Coordenação macroeconômica na região. In: Além das Fronteiras – o novo regionalismo na América Latina. Washington DC: Banco Interamericano de Desenvolvimento, 2002.

MAIA, J. M. **Economia internacional e comércio exterior**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MANKIW, N. G. **Macroeconomia**. 3.ed. Rio de Janeiro: LTC, 1998.

MARKUSEN, J. R. et alii. **International trade: theory and evidence**. Nova York: Mc Graw Hill, 1995.

NOFAL, M. B.; WILKINSON, J. A produção e o comércio de produtos lácteos no Mercosul. Buenos Aires: Intal, 1999.

PANIZZA, U.; STEIN, E. Uniões monetárias. In: Além das Fronteiras – o novo regionalismo na América Latina. Washington DC: Banco Interamericano de Desenvolvimento, 2002.

PARSLEY, D. C.; WEI, S. J. *Limiting currency volatility to stimulate goods market integragion*: a price based approach. Cambridge, (MA): NBER, 2001. (Working Paper nº8468).

PEÑA, F. **Los grandes objetivos del Mercosur: zona de livre comercio, unión aduaneira y mercado comum.** In: BARBOSA, A, R. (Org.) Mercosul: quinze anos. São Paulo: Imprensa Oficial, 2007.

ROSENTHAL, G. **La integración regional en los años noventa**. Santiago: *Revista de La Cepal* 50. ago 1993.

ROZEMBERG, R.; SVARZMAN, G. **El proceso de integración Argentina-Brasil en perspectiva**: el ciclo cambiario y la relación público-privada em Argentina, Documento de Divulgação 17. Buenos Aires: Intal, 2002.

SICA, D. **Mercosur: evolución y perspectivas**. In: BARBOSA, A, R. (Org.) Mercosul: quinze anos. São Paulo: Imprensa Oficial, 2007.

TAVARES, M. C. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro**. 7. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

WEI, S. J. *Currency hedging and goods trade*. Cambridge, (MA): NBER, 1998. (Working Paper nº6742).

VEIGA, P. M. O Brasil no Mercosul: política e economia em um projeto de integração. In: CAMPBELL, J. (Org.) **Mercosul:** entre a realidade e a utopia. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2000.

CRITÉRIOS DE AGREGAÇÃO DA FUNCEX	
Abate de animais	
	Carne de frango
	Carne de bovino
	Carne de suíno
	Tripas e buchos de animais
	Substâncias para produtos farmacêuticos
	Demais produtos do setor de abate de animais
Açúcar	
	Açúcar de cana,em bruto
	Açúcar refinado
	Desperdícios da indústria do açúcar
	Demais produtos da indústria do açúcar
Agropecuária	
	Frutas frescas ou secas
	Produtos hortícolas
	Arroz
	Soja mesmo triturada
	Milho em grãos
	Sementes e outros grãos
	Demais produtos agropecuários
Artigos de vestuário	
	Artigos de vestuário, exceto de malha
	Artigos de borracha
	Obras de couro de peleteria
	Guarda-chuvas, sombrinhas, guarda-sóis e afins
	Demais artigos e acessórios para o vestuário
Beneficiamento de produtos vegetais	
	Fumo em folhas e desperdícios
	Trigo
	Suco de laranja
	Arroz em grãos
	Cacau e seus derivados
	Demais produtos de beneficiamento de produtos vegetais
Borracha	
	Pneus
	Borracha natural
	Borracha sintética e borracha artificial
	Obras de borracha vulcanizada
	Demais produtos de borracha
Café	
	Café cru em grão
	Extratos,essências,concentrado de café,exceto café solúvel
	Café torrado, não descafeinado
	Café solúvel
	Demais produtos da indústria do café
Calçados, couros e peles	

	Calçados,suas partes e componentes
	Couros e peles,depilados,exceto em bruto
	Malas e maletas
	Demais produtos couro e pele
Celulose, papel e gráfica	
	Pastas químicas de madeira
	Papel e cartão,para escrita,impressão ou fins gráficos
	Papel e cartão Kraft,em rolos ou em folhas
	Papel jornal em rolos ou em folhas
	Livros,revistas,jornais e impressos semelhantes
	Papel e cartão revestidos
	Demais produtos de celulose, papel e gráfica
Elementos químicos	
	Óxidos e hidróxidos de alumínio
	Álcool etílico não desnaturado
	Silício
	Produtos químicos inorgânicos
	Produtos químicos orgânicos
	Demais elementos químicos
Equipamentos eletrônicos	
	Terminais portáteis de telefonia celular
	Aparelhos transmissores ou receptores e componentes
	Circuitos integrados e micro conjuntos eletrônicos
	Máquinas de processamento de dados, partes e acessórios
	Aparelhos elétricos para telefonia ou telegrafia
	Demais equipamentos eletrônicos
Extrativa mineral	
	Minérios de ferro e seus concentrados
	Minérios de cobre e seus concentrados
	Minérios de zinco e seus concentrados
	Minérios de molibdênio e seus concentrados
	Enxofre, exclusive o sublimado, precipitado e coloidal
	Fosfatos de cálcio naturais, não moídos
	Caulim e outras argilas caulínicas
	Obras de mármore e granito
	Demais produtos da extrativa mineral
Indústrias diversas	
	Instrumentos e aparelhos de medida,de verificação,etc.
	Aparelhos médicos, ortopédicos e cirúrgicos
	Aparelhos e material fotográfico
	Artigos de joalheria de metais e pedras preciosos ou semi-preciosas
	Aparelhos de fotocópia e de termocópia
	Dispositivos de cristais líquidos (lcd)
	Munições de caça e esporte
	Lápis, lapiseiras e canetas
	Produtos diversos
Farmacêutica e perfumaria	

	Medicamentos para medicina humana e veterinária
	Produtos de perfumaria,de toucador e preparos cosméticos
	Sabões,produtos e preparações,para limpeza
	Sucos e extratos vegetais
	Demais produtos de farmacêutica e perfumaria
Laticínios	
	Leite e creme de leite concentrados
	Leite e creme de leite não concentrados
	Soro de leite
	Queijos e requeijão
	Demais produtos do setor de laticínios
Madeira e mobiliário	
	Móveis e suas partes,exceto médico-cirúrgicos
	Madeira serrada ou fendida
	Madeira compensada ou contraplacada e semelhantes
	Obras de marcenaria ou de carpintaria para construções
	Painéis de madeira
	Madeira beneficiada
	Demais produtos de madeira e mobiliário
Máquinas e tratores	
	Máquinas e aparelhos para terraplanagem,perfuração etc.
	Bombas e compressores suas partes e peças
	Rolamentos e engrenagens,partes e peças
	Ferramentas e máquinas-ferramenta, partes e acessórios
	Tratores
	Máquinas, equipamentos e instalações de uso industrial
	Máquinas, equipamentos e instalações de uso geral
	Demais máquinas e peças
Material elétrico	
	Motores,geradores e transformadores elétricos e suas partes
	Compressores para refrigeração
	Aparelhos para interrupção,proteção de energia,suas partes
	Refrigeradores,congeladores e semelhantes partes e pecas
	Fios,cabos, condutores e condensadores elétricos
	Aparelhos domésticos
	Lâmpadas,tubos elétricos e faróis
	Pilhas,baterias e acumuladores elétricos
	Demais materiais elétricos
Metalurgia de não-ferrosos	
	Alumínio em bruto, inclusive em ligas
	Catodos de cobre
	Catodos de níquel
	Prata em formas brutas
	alumínio,em barras,perfis,fios,chapas,folhas e tiras
	Cobre,em barras,perfis,fios,chapas,folhas e tiras
	Obras de alumínio
	Ouro em formas semi-manufaturadas
	Partes de torneiras e válvulas

	Demais produtos metalúrgicos não-ferrosos
Minerais não-metálicos	
	Pisos e revestimentos cerâmicos
	Abrasivos e pedras para amolar e semelhantes
	Vidro e suas obras
	Produtos cerâmicos refratários
	Loucas de cerâmica para uso domestico,higiene,toucador
	Fibras de vidro e suas obras
	Cimentos hidráulicos
	Demais produtos de minerais não-metálicos
Óleos vegetais	
	Farelo e resíduos da extração de óleo de soja
	Óleo de soja em bruto
	Azeite de oliva
	Gorduras e óleos vegetais hidrogenados,etc.
	Óleo de "palmiste" refinado
	Demais produtos do setor de óleos vegetais
Outros produtos alimentares	
	Camarão e lagosta congelados
	Peixes congelados,frescos ou refrigerados
	Bacalhaus e outros peixes secos, mesmo salgados
	Carne de frango em preparações e conservas
	Malte inteiro ou partido,não torrado
	Bebidas alcoólicas
	Produtos de confeitaria e padaria
	Insumos para alimentação animal
	Produtos cortícolas preparados
	Demais produtos alimentares
Outros produtos metalúrgicos	
	Torneiras,válvulas e dispositivos semelhantes
	Tubos de ferro ou aço e seus acessórios
	Ferragens e ferramentas
	Utensílios domésticos
	Demais produtos metalúrgicos
Peças e outros veículos	
	Motores para veículos automóveis e suas partes
	Motores para demais veículos
	Partes e pecas para veículos automóveis e tratores
	Aviões
	Partes e pecas de veículos aéreos
	Demais peças e outros veículos
Petróleo e carvão	
	Óleos brutos de petróleo
	Hulhas
	Demais produtos de petróleo e carvão
Plástica	
	Tubos e seus acessórios
	Artigos para transporte ou para embalagem

	Artigos domésticos
	Demais produtos de plástico
Químicos diversos	
	Inseticidas,formicidas,herbicidas e produtos semelhantes
	Cloreto de potássio
	Adubos, fertilizantes e corretivos do solo
	Tintas, pigmentos, corantes, impermeabilizantes e solventes
	Óleos essenciais e seus subprodutos
	Gelatinas e colas para usos industriais
	Demais produtos químicos
Refino de petróleo e petroquímicos	
	Óleos combustíveis
	Gasolina
	Naftas
	Polímeros
	Produtos petroquímicos básicos
	Produtos petroquímicos intermediários
	Resinas, elastómeros e fibras artificiais e sintéticas
	Gás natural
	Demais produtos de refino de petróleo
Siderurgia	
	Produtos semi-manufaturados de ferro ou aços
	Coques e semi-coques
	Produtos laminados planos de ferro ou aços
	Ferro-liga
	Ferro fundido bruto e ferro "spiegel"
	Tubos de ferro fundido ferro ou aço
	Demais produtos siderúrgicos
Têxtil	
	Algodão
	Fibras beneficiadas e fios têxteis naturais
	Tecidos de fios têxteis naturais
	Fios de fibras artificiais e sintéticas
	Tecidos de fios artificiais sintéticos
	Artigos do vestuário de malha
	Outros produtos da indústria têxtil
Veículos automotores	
	Automóveis de passageiros
	Veículos de carga
	Ônibus e vans
	Demais veículos automotores

Fonte: Funcex, 2006.