

INT-2064

LC/BRS/DT.013  
Versão Preliminar  
Outubro 1997  
Original:Português

CEPAL  
COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE  
Escritório no Brasil



**BRASIL E ARGENTINA  
COMÉRCIO EXTERIOR E POLÍTICA COMERCIAL**

Documento preparado por Renato Baumann, Oficial a Cargo do Escritório da CEPAL no Brasil, a convite dos organizadores do Seminário Brasil-Argentina, Rio de Janeiro, 20-21 de novembro de 1997. As opiniões aqui expressas são pessoais do autor, e podem não coincidir com as da Instituição.

•

•

•

•

## BRASIL E ARGENTINA - COMÉRCIO EXTERIOR E POLÍTICA COMERCIAL

Renato Baumann\*

### I - Introdução

A análise do comércio exterior do Brasil e da Argentina indica algumas coincidências cronológicas e seqüenciais, e diferenças significativas em termos de composição e desempenho dos fluxos de comércio.

Historicamente, a relação formal dos dois países com as regras internacionais tem origem distinta. O Brasil como um dos membros fundadores do GATT esteve desde seu início subordinado às normas comerciais, ao passo que a incorporação da Argentina ocorreu apenas a partir da Rodada Kennedy, em meados da década de 60 (Guadagni (1995)).

Ambos países adotaram estratégias de industrialização a partir da substituição de importações, mas já na primeira metade da década de 70 a Argentina experimentou um processo de abertura comercial com repercussões importantes sobre seu parque produtivo industrial. Nesse mesmo período - mas sobretudo na segunda metade da década - o Brasil adotou uma política de aprofundamento do processo de industrialização, buscando a virtual auto-suficiência produtiva em um grande número de setores básicos.

A década de 80 foi traumática para ambas economias, afetadas por choques externos e crescente desequilíbrios macroeconômicos, além de mudanças expressivas no quadro político dos dois países.

A partir de 1986 um novo capítulo das relações políticas e econômicas bilaterais começa a ser escrito, com a assinatura de acordos de integração econômica bilateral de magnitude sem precedentes.

Ambos países buscaram - ao final da década de 80 - eliminar as distorções existentes em suas políticas comerciais, através de redução de barreiras não-tarifárias e

---

\* Da CEPAL e Universidade de Brasília. As opiniões expressas neste texto são de caráter pessoal e não refletem necessariamente a posição dessas instituições.

alguma alteração na estrutura tarifária, seguindo uma tendência comum à maior parte dos países latino-americanos. Outros aspectos comuns das experiências de Brasil e Argentina nos anos 90 no que se refere a comércio exterior são os efeitos derivados de planos exitosos de estabilização macroeconômica e a adoção - desde janeiro de 1995 - de uma tarifa externa comum.

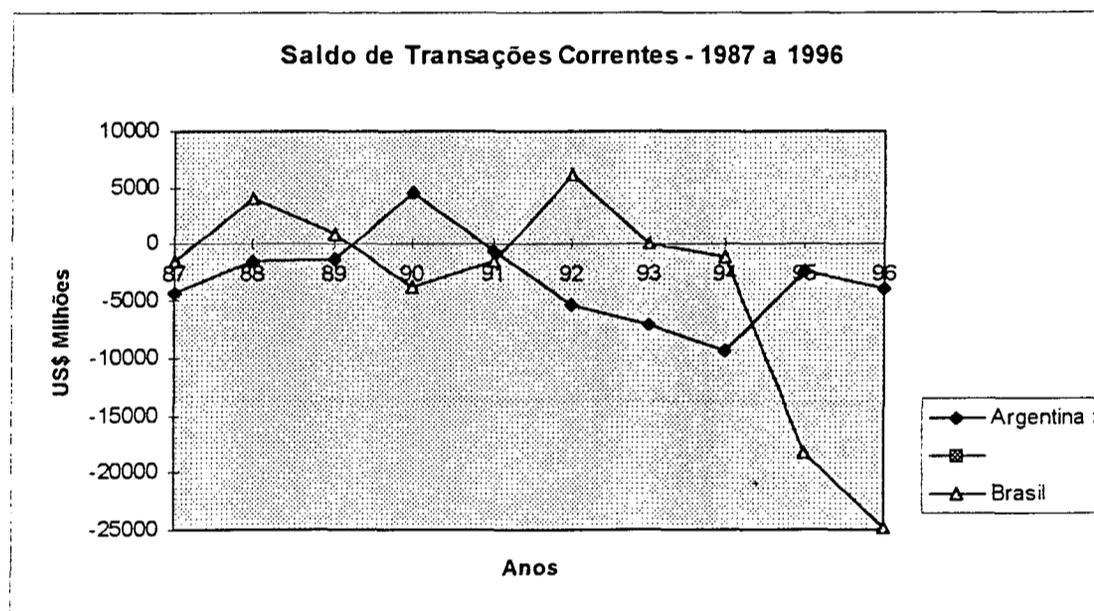
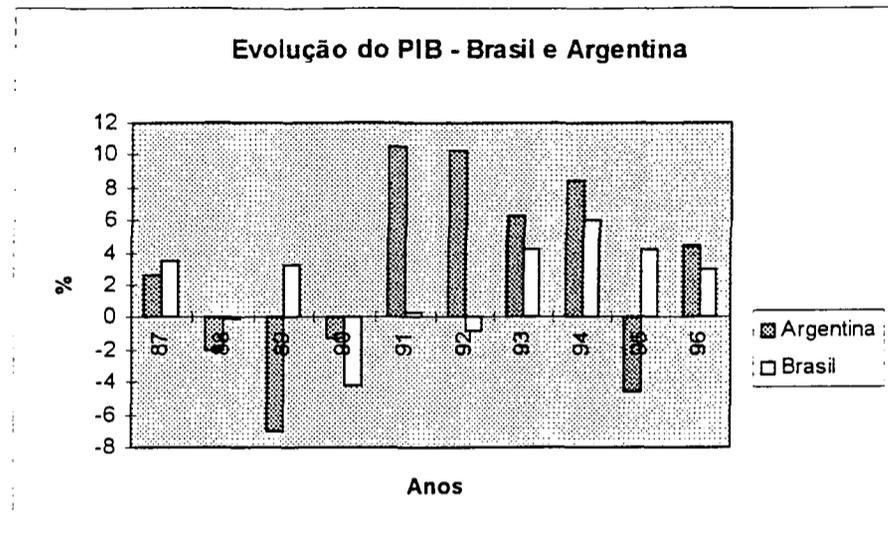
Este artigo procura mostrar alguns indicadores mais significativos da evolução recente dos fluxos de comércio nos dois países, as características básicas da estrutura de política comercial externa em ambos, alguns aspectos relevantes do comércio bilateral e fazer algumas inferências quanto a tendências futuras.

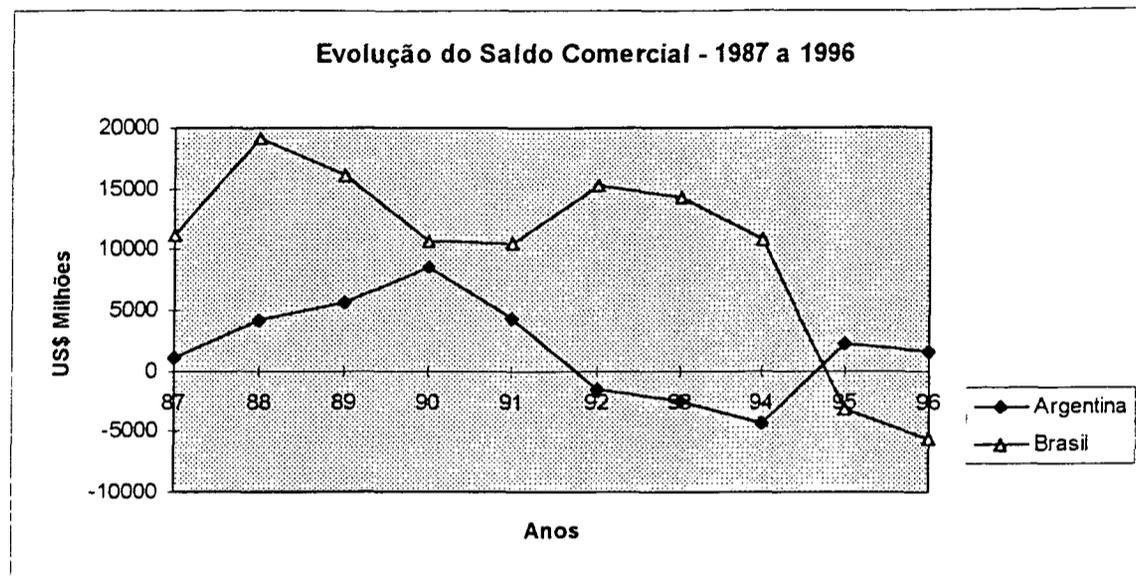
## II - Uma Breve Visão das Duas Economias

O Brasil e a Argentina estão entre as maiores economias da América Latina, seja em tamanho do produto ou em número de habitantes. No período recente ambos países experimentaram surtos inflacionários marcantes, com taxas de inflação anuais que superaram 2000% no Brasil em 1993 e 4000% na Argentina em 1989. Ambas economias sofreram igualmente períodos recessivos durante a década passada, com o produto argentino tendo caído 7% em 1989 e o brasileiro 4.7% em 1990.

Na primeira metade da presente década, contudo, o cenário é bastante distinto, tendo ambas economias recuperado um ritmo de crescimento da produção que atingiu em 1991 e 1992 na Argentina taxas de 10% ao ano, e que no Brasil tem se traduzido desde 1993 por quatro anos de aumento do PIB acima dos 3% anuais (Ver Gráfico 1).

Completando esse cenário favorável dos anos 90, as taxas de inflação foram de 0.1% na Argentina e de 9% no Brasil em 1996.





Uma das características do crescimento das duas economias nesta década tem sido o tipo de vinculação com o setor externo. Como ilustra o Gráfico 2, desde o início da década a poupança externa tem sido um elemento importante para o dinamismo do Brasil e da Argentina. No caso brasileiro esse é um efeito pronunciado sobretudo desde 1994, tendo o déficit de Transações Correntes superado os 4% do PIB. Em três dos dez anos considerados, contudo, houve superavit nessa rubrica. No caso da Argentina a utilização de recursos externos é uma constante nesses dez anos, com a única exceção do ano de 1990.

Isso torna a discussão sobre a capacidade de geração de divisas por essas duas economias um tema de grande importância, uma vez que trajetórias como as reveladas por esses Gráficos só podem ser sustentáveis a longo prazo se apoiadas em geração própria de divisas e/ou em confiança continuada por parte dos investidores externos. Como essa confiança é função da capacidade de sustentação do modelo econômico, isso leva a discussão em última análise a concentrar-se na capacidade de geração de divisas.

O Gráfico 3 ilustra a trajetória do Saldo Comercial dos dois países nos últimos dez anos. Dois aspectos merecem destaque. Primeiro, o fato de que na segunda metade da

década passada ambas economias apresentavam superávits comerciais expressivos (no caso do Brasil essa situação perdurou até 1994), que foram revertidos para posições deficitárias (com recuperação argentina nos últimos dois anos).

O segundo aspecto relevante a ressaltar é que essa reversão de superávit a déficit comercial está associada - em ambos os casos - ao momento que se segue à adoção de plano de estabilização macroeconômica.

No caso argentino a adoção do Plano de Convertibilidade em abril de 1991 representou uma restrição ao uso da política cambial - fixada a uma taxa que depois se mostrou estar sobrevalorizada - como instrumento de modificação de preços relativos e intervenção no processo de alocação de recursos. As importações duplicaram já no primeiro ano após a adoção do Plano e quintuplicaram em três anos, lideradas por bens de consumo e bens de capital (Porta(1995)), enquanto as exportações permaneceram estagnadas. Tipicamente observou-se um efeito característico dos primeiros momentos de estabilização com abertura econômica, quando ao efeito-renda associado ao fim da inflação se soma um contexto de barreiras reduzidas às importações<sup>1</sup>.

No caso brasileiro pós-Plano Real (adotado em julho de 1994) os resultados são semelhantes, embora de intensidade menor. O país havia igualmente começado desde 1987 - mas sobretudo a partir de 1990 - um processo de abertura comercial externa. O efeito-riqueza inicial da estabilização de preços (associado a alterações adicionais da política de importações, como se verá a seguir) provocou um aumento do valor importado total de quase 50% em 1995 (7% em 1996), enquanto as exportações cresciam apenas 5% em 1995 e 3% no ano seguinte. Como resultado, o saldo comercial que superou os US\$ 10 bilhões anuais em todos os anos entre 1987 e 1994 converteu-se desde 1995 em déficits superiores aos US\$ 3 bilhões anuais.

---

<sup>1</sup> As características da política comercial no período são discutidas na Seção III.

Ao mesmo tempo em que ocorriam esses quatro movimentos - estabilização de preços, crescimento do produto, abertura comercial e déficits comercial e de transações correntes - mudavam igualmente as condições externas para eventuais intervenções corretivas. De um lado, a disponibilidade de recursos financeiros para financiar posições deficitárias permanece elevada. O volume de investimentos externos nos dois países é expressivo, assim como as facilidades para captação de recursos junto aos principais mercados financeiros<sup>2</sup>.

Por outro lado, a assinatura do Tratado de Marrakesh em 1994, que sacramentou os pontos acordados durante a chamada Rodada Uruguai do GATT (substituído pela OMC) implicou uma série de vantagens mas trouxe igualmente uma série de desafios, uma vez que o uso de diversos tipos de instrumentos tradicionalmente utilizados por esses países para assegurar resultados comerciais positivos agora não é mais permitido pela comunidade internacional<sup>3</sup>.

Nesse contexto, cabe considerar as políticas comerciais externas adotadas pelos dois países.

---

<sup>2</sup> Segundo o World/Investment Report 1997 da UNCTAD, os investimentos diretos externos em 1996 corresponderam, na Argentina, a 4 vezes e no Brasil a 9 vezes a média do período 1985-90.

<sup>3</sup> São afetados tanto alguns incentivos às exportações como o número de tarifas consolidadas.

### III - Política Comercial Externa

#### A - Política Comercial Brasileira

##### 1 - Política Tarifária e Fiscal

Desde 1990 o principal instrumento para regular importações é a tarifa aduaneira. Um programa de reforma tarifária levou a tarifa média de 21,2% em janeiro de 1992 para 14% em julho de 1993 e 12,5% em 1996, com redução do grau de dispersão. Em janeiro de 1995 entrou em vigor a Tarifa Externa Comum do Mercosul, com um processo de convergência pré-definido até o ano 2006. Em resposta a um aumento pronunciado de importações em março de 1995, contudo, o país elevou as alíquotas de importação de diversos bens de consumo duráveis - sobretudo automóveis - e brinquedos, atingindo para alguns produtos níveis de 70%. Ao final de 1996 a alíquota média era de 13.6%, com mediana de 20%.

A Tabela 1 a seguir ilustra a evolução das alíquotas nominais e efetivas no período compreendido entre o início do processo de abertura e 1995.

Os números mostrados na Tabela 1 deixam claro que houve um processo de redução de barreiras significativo nesse período. O que é menos discutido é que o processo de alteração das alíquotas - sobretudo nos anos pós-Plano Real - não seguiu uma trajetória linear, pré-definida.

Um estudo sobre a evolução das alíquotas de imposto de importação no período entre julho de 1994 e setembro de 1996 Baumann/Rivero/Zavattiero (1997) encontrou que essas variações (tanto casos de reduções como de aumento de alíquotas) afetaram 83% da pauta, sendo que 28% dos produtos (a 10 dígitos de classificação) sofreram duas ou mais alterações de alíquotas (alguns produtos - pertencentes às indústrias de produtos químicos orgânicos e de filamentos sintéticos - tiveram até 8 variações na alíquota, nesse

período). O movimento de modificação da estrutura tarifária esteve concentrado no 3o. trimestre de 1994 e no primeiro trimestre de 1995, não sendo um processo continuado.

O desenho da política tarifária nos primeiros meses do Plano Real esteve fortemente influenciado por preocupações com a estabilização do nível de preços internos (refletida na composição das listas de exceções à Tarifa Externa Comum e na tendência à redução generalizada das alíquotas), mas no geral a política tarifária no período esteve sobre-determinada pela decisão de consolidar o Mercosul.

Três produtos que se destacam pelo comportamento diferenciado em relação à Tarifa Externa Comum são eletroeletrônicos, brinquedos e automóveis<sup>4</sup>.

Foi aplicada salvaguarda para a indústria de brinquedos em dezembro de 1996, sob a forma de elevação de alíquota do imposto de importação, até 31/12/99. O adicional à Tarifa Externa Comum (alíquota de 20%) é de 43% em 1997, sendo reduzido a 15% em 1999 (a medida não se aplica aos países em desenvolvimento membros da OMC (Portaria Interministerial No. 21)).

---

<sup>4</sup>Outro setor protegido foi o de autopeças, com aumento do imposto de importação de 4,8% em 1996 para 7,2% em 1997, e 9,6% em 1998 e 1999, atingindo os níveis da Tarifa Externa Comum (16%) no ano 2000. (Decreto No. 2072, de 18/11/96).

Tabela 1 - Evolução das Tarifas Nominais e Efetivas -  
1988-95 (%)

	Nominais		Efetiva	
	Simples	Ponderada	Simples	Ponderada
Jul/88	38.5	34.7	50.4	42.6
Set/89	31.6	27.4	45.0	35.7
Set/90	30.0	25.4	45.5	33.7
Fev/91	23.3	19.8	35.1	26.5
Jan/92	19.2	16.4	28.9	21.7
Out/92	15.4	13.3	22.5	17.2
Jul/93	13.2	11.4	19.9	14.5
Dez/94	11.2	9.9	14.4	12.3
Dez/95	13.9	11.5	23.4	12.9

Fonte: Kume (1996)

Nota: alíquotas ponderadas pelo valor adicionado de livre-comércio

Produtos eletroeletrônicos, eletrodomésticos, motos e bicicletas também tiveram elevação de alíquota, como exceções à Tarifa Externa Comum, e em abril de 1996 foi publicado o cronograma de redução dessas alíquotas. Tarifas médias de 62% em média passaram para 35%. No caso dos eletrodomésticos da linha branca (fogões, geladeiras e freezers) as tarifas passaram para 30%. Os calçados ficaram com as maiores alíquotas dos bens de consumo incluídos na lista de exceção da TEC: 40%. As alíquotas para esses produtos atingirão os níveis de 22 a 24% no ano 2000.

Desde dezembro de 1995 (Medida Provisória No. 1235) o setor automotivo está subordinado a um regime especial que reduz o imposto sobre as importações realizadas pelas empresas montadoras de veículos. A aquisição de insumos no exterior tem redução de alíquotas para 85% em 1996, 70% em 1997, 55% em 1998 e 40% em 1999 (até o pagamento de um valor mínimo de alíquota "ad valorem" de 2%; não pode ser inferior à TEC).

A proporção entre compras internas e externas com redução do II deve ser, no mínimo, de 1 por 1 anualmente. O valor FOB das importações de autopeças com alíquota reduzida não pode exceder 2/3 das exportações líquidas, ou 67%. Foi criado um sistema de bônus, pelo qual a montadora adquire o direito de importar não apenas pelo valor exportado, mas pelas compras de equipamentos nacionais: se a empresa adquirir bens de capital fabricados no Brasil terá direito a um bônus de 140% em 1996, 120% em 1997, 95% em 1998 e 70% em 1999. O índice de nacionalização na indústria automobilística foi fixado em 60% (os insumos procedentes do Mercosul são considerados de produção nacional). As montadoras que estão se instalando terão três anos para comprovar a aplicação das regras do decreto e a multa por descumprimento é de 70% sobre o valor das importações de bens de capital com redução de II e de 60% sobre o valor das importações beneficiadas de matéria-prima.

De forma complementar, foram criados incentivos especiais para a instalação de plantas produtoras de automóveis nas Regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste (Medida Provisória No. 1532, de 19/12/1996). A medida busca estimular a instalação de novas empresas do setor nessas regiões. A estrutura é semelhante à do regime automotivo geral em vigor, mas tendo como benefício adicional a ampliação do universo dos setores beneficiados, incluindo - além das linhas de fabricação de autoveículos de 4 rodas ou mais, tratores e máquinas agrícolas, carroçarias, reboques e autopeças, contempladas no regime geral em vigor - também os veículos de duas e três rodas. A data limite para apresentação de projetos foi o dia 31/05/97. Foram apresentados 25 projetos de instalação de indústrias automobilísticas, sendo mais da metade proveniente da Ásia.

É desnecessário comentar que esse regime tem sido objeto de controvérsia no âmbito da OMC. Como resultado de negociações bilaterais foi elevada a cota tarifária para importação de 50 mil veículos da União Européia (27%), Japão (44%) e Coréia (29%).

A referida preocupação com estabilidade interna, aliada à percepção de necessidade de recuperar a competitividade das exportações nacionais no mercado internacional levaram adicionalmente a um tratamento diferenciado das importações de bens de capital. Em dezembro de 1995 foi adotada a redução a zero do imposto de importação para bens de capital, de informática e de telecomunicações sem produção nacional, por meio do mecanismo de "ex tarifário" (Decreto No.1767)<sup>5</sup>, medida que durou até julho de 1997, quando esses produtos (exceto alguns itens de telecomunicações) passaram a pagar 17% de imposto de importação. As importações na categoria ex-tarifários passaram de US\$ 750 milhões em 1991 para US\$ 2 bilhões em 1996, ou 15% das importações de bens de capital.

Como consequência desses diversos tratamentos setoriais em 1996 a renúncia fiscal com importações (decorrente de isenções, suspensão ou redução do II e do IPI) atingiu US\$ 5,6 bilhões, um aumento de 42% em relação ao ano anterior. A indústria automobilística foi o setor mais beneficiado pelos regimes especiais de tributação. Do total das importações o percentual dos produtos que pagam imposto integral caiu de 64,94% em 1995 para 58,24% em 1996.

Outros incentivos a importações compreendem, por exemplo, as importações realizadas através da Zona Franca de Manaus e das Zonas de Processamento de Exportações.

Do ponto de vista dos estímulos às exportações há uma série de medidas que compreendem estímulos fiscais, financeiros e outros.

No âmbito fiscal, merecem destaque (conforme dados da SECEX):

. A isenção de isenta de ICMS e ISS sobre prestações de serviços interestadual e intermunicipal as

---

<sup>5</sup>O mecanismo "ex-tarifário" foi criado em 1990 como forma de isentar de Imposto de Importação as compras de máquinas e equipamentos sem similar nacional. O sistema garante que se nenhum produtor nacional se manifestar, contados 30 dias da publicação da "intenção de compra", a máquina em questão passaria a fazer parte da lista de "ex-tarifários" por um ano, podendo ser importado com imposto nulo.

exportações de produtos primários (Lei Complementar No.95-A, de 27/08/96)

. A extensão do Drawback à Exportação por Terceiros. O benefício foi estendido a empresas industriais que realizam vendas no mercado interno, a empresas comerciais exportadoras, de produtos destinados à exportação (Portaria SECEX 6/96, de 25/03/96)

. A desoneração do ICMS incidente sobre produtos exportados. A Lei Complementar No.87, de 13/09/96 retirou da esfera de incidência do ICMS a exportação de produtos primários e semi-elaborados. Além disso, possibilitou ampla desoneração fiscal ao permitir às empresas a compensação, via direito de creditar-se no ICMS devido, de compras, interestaduais ou não, de mercadorias destinadas a compor o ativo permanente, seja de energia elétrica, seja de itens para uso ou consumo.

. A desoneração do PIS/PASEP e COFINS incidentes sobre insumos utilizados em produtos exportados. É permitida a constituição de crédito presumido de IPI como forma de ressarcimento das contribuições para o PIS/PASEP e da Contribuição para a Seguridade Social - COFINS, incidentes sobre as matérias-primas, produtos intermediários e material de embalagem empregados no processo produtivo. O valor do crédito presumido é determinado pela aplicação da alíquota de 5,37% sobre a base de cálculo, definida como o produto da multiplicação do valor das aquisições de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem utilizados na produção de bens exportados e o percentual correspondente à relação entre a receita de exportação e a receita operacional bruta do produtor exportador. A empresa produtora de bens exportados pode requerer à Secretaria da Receita Federal o ressarcimento em espécie, com periodicidade trimestral, do eventual saldo remanescente do crédito fiscal (Lei No.9363, de 13/12/96; Lei No.9430, de 27/12/96, e Medida Provisória 1508-16, de 17/04/97)

## 2 - Medidas Relacionadas com o Financiamento do Comércio

As facilidades de acesso ao crédito externo por parte da economia brasileira têm contribuído para a maior fluidez do financiamento às exportações, ao mesmo tempo em que contribuíram para estimular importações.

Como forma de reduzir o processo de arbitragem de juros via financiamento de importações a Medida Provisória No. 1569, de 25/03/97 alterou o esquema de pagamento das importações de curto prazo. Todas as importações com prazo de liquidação até 180 dias terão de ser contratadas no ato do desembarço aduaneiro (as importações com financiamento acima de 360 dias ou abaixo de US\$ 10 mil estão livres dessas restrições). Negociações bilaterais isentaram temporariamente dessas limitações os produtos provenientes dos parceiros do Mercosul.

O Brasil tem uma razoável tradição no que se refere a condições diferenciadas para o financiamento de exportações, desde meados da década de 60. A composição da pauta exportadora, com elevada participação de produtos industrializados dá ao tema de financiamento uma relevância tão expressiva se não superior à dos incentivos fiscais. Além desse aspecto, a sucessão de deficits comerciais mencionados na sessão anterior e o baixo envolvimento das empresas nacionais com a atividade exportadora - das 3,5 milhões de empresas registradas no país apenas 0,5% operam no exterior - têm motivado a adoção de diversas medidas como forma de atrair novas empresas, como se verá a seguir.

Visto em retrospectiva, o sistema atual de financiamento às exportações no Brasil apresenta duas grandes novidades em relação à experiência das três décadas anteriores: existe maior participação do setor bancário privado na provisão de créditos, e se está configurando uma estrutura que possibilitará agilizar o seguro de crédito de pré-embarque, tradicionalmente uma debilidade do sistema brasileiro.

No que se refere especificamente ao financiamento às exportações, dentre as medidas que se destacam estão as seguintes:

. Em 1991 foi criado o PROEX - Programa de Financiamento às Exportações - com recursos de duas origens: recursos oficiais da Programação Especial das Operações Oficiais de Crédito e recursos captados no mercado pelos próprios agentes financeiros do programa. No final de 1995 foram adotadas medidas para reduzir a burocracia e o custo do acesso aos recursos, e ampliada a lista de produtos elegíveis, com a inclusão de bens duráveis de consumo, aumentado o "spread" médio das taxas de equalização e criada a possibilidade de financiamento de 100% da operação. Desde julho de 1996 foi admitida a vinculação de ACC pelo seu saldo a liquidar a operação enquadrada no PROEX. Em abril de 1997 foi facilitado o acesso por parte de pequenas e médias empresas. Seu orçamento para 1997 é de US\$ 1 bilhão, sendo R\$ 693 milhões para equalização de taxas de juros e R\$ 311 milhões de financiamentos diretos do Banco do Brasil. A equalização pode ser concedida sobre 85% do valor do financiamento obtido no exterior. Desde dezembro de 1995 a lista de produtos beneficiados foi ampliada para incluir têxteis, granitos, cerâmicas e calçados. Em abril de 1997 o Comitê de Crédito às Exportações aprovou medidas para tornar o PROEX mais atraente, incluindo: a) maior autonomia ao Banco do Brasil para aprovar financiamentos às exportações (até US\$ 5 milhões); b) foi permitido o financiamento com equalização de até 100% de taxa de juros para uma lista de bens de capital e produtos de alto valor agregado; c) foi permitida a comercialização dos títulos das operações de equalização a partir de maio; d) bancos estrangeiros sem representação no país foram autorizados a emitir títulos em seu nome, como incentivo a participar em operações do PROEX.

. Em agosto de 1996 (Resolução 2312 e Circular 2718 do BACEN) é estabelecida nova alternativa de financiamento à exportação. Os recursos são captados pelos bancos e repassados aos exportadores sem prazo máximo, como o

Adiantamento de Contrato de Câmbio, em operação isenta do IOF. Cada exportador pode tomar emprestado o equivalente a 200% do volume dos contratos de Câmbio não liquidados e não precisam mais informar o produto vendido.

. O principal agente do PROEX é o FINAMEX (Programa de Financiamento a Exportações) do BNDES, destinado a suprir os produtores de máquinas e equipamentos de recursos destinados ao financiamento nas modalidades de pré e pós-embarque. O FINAMEX oferece também linhas de crédito a bancos no exterior para repasse de financiamento a importadores de produtos nacionais incluídos no programa. Em dezembro de 1996 o Programa adotou uma série de medidas de estímulo adicionais: a) em todas as linhas de financiamento (pré e pós-embarque) passa a ser coberto até 100% do valor a ser exportado; b) são reduzidos os encargos do banco; c) os prazos máximos de financiamento são ampliados para 12 anos; d) o BNDES passa a financiar também vendas externas de serviços associados a exportações de bens de capital, projetos de "turnkey" e software; e) introdução do seguro de crédito à exportação como instrumento de garantia aos financiamentos para exportação concedidos pelo BNDES; f) introdução de "supplier's credit", com operações de seis meses de carência e 30 meses para amortização; g) nas operações de "buyers credit" o Finamex abre a possibilidade de financiamentos diretos ao importador estrangeiro de bens de capital, através de limite de crédito para 46 bancos no exterior e 2 organismos internacionais (a CAF e o Banco Latino-Americano). Setores beneficiados: calçados, autopeças, confecções, móveis, manufaturados de rochas ornamentais, revestimentos cerâmicos, eletrodomésticos, eletrônicos de consumo, ferramentas e cutelaria e manufaturados de plástico.

. A partir de setembro de 1996 foram facilitados os empréstimos externos para empresas exportadoras com alíquota zero de IOF na captação de recursos no mercado externo. O repasse se limita a 200% do volume dos contratos de câmbio de exportação não liquidados (Resolução 2312, Circular 2718, Portaria MF 212).

. Em novembro de 1996 foi regulamentada a criação da Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação, que será controlada pela iniciativa privada: em março de 1997 o Banco do Brasil assinou com a Companhia de Crédito à Exportação da França (COFACE) e com as seguradoras Bradesco, Bamerindus, Sul América e Minas-Brasil o protocolo de constituição da empresa, que cobrirá os riscos comerciais. A maior parte dos seguros contra riscos políticos (85%) será de responsabilidade do Tesouro, por meio do IRB.

. Em agosto de 1997 Medida Provisória (No. 1583) cria o Fundo de Garantia à Exportação, para dar cobertura às garantias prestadas pela União nas operações de seguro de crédito à exportação. As garantias serão prestadas a operações de financiamento de exportações brasileiras de bens e serviços contra risco político e extraordinário, pelo prazo total da operação, e contra risco comercial pelo prazo que exceder a dois anos.

Outras medidas de incentivos estão relacionadas com aspectos diversos da atividade exportadora. Entre diversas medidas de simplificação burocrática e redução de custos em geral duas merecem destaque adicional: a) em 1993 foi implantado o Programa Novos Polos de Exportação, a partir de 18 setores (25 atualmente), visando o engajamento de Pequenas e Médias Empresas no Comércio Exterior; b) no início de 1997 foi implementado um sistema computadorizado (SISCOMEX) para emissão de licenças de importação, o que permite o monitoramento das operações de importação, assim como a simplificação das operações de exportação.

## B - Política Comercial Argentina

### 1 - Política de Importações

A política comercial externa argentina teve algumas etapas razoavelmente diferenciadas no período recente. Em

1973-76 adotou-se uma estratégia de abertura com impulso às políticas de incentivo às exportações. No quinquênio seguinte, 1976-81, observa-se redução expressiva dos recursos destinados ao financiamento das exportações e suspensão de incentivos fiscais. Entre o final de 1984 e 1986 ocorreram modificações no sistema de incentivos e entre o final de 1988 e o final de 1993 ocorreram diversas alterações na estrutura tarifária.

Segundo a descrição apresentada em Berlinski (1994), no segundo semestre de 1988 um pacote de políticas comerciais removeu 2/3 dos itens com restrições quantitativas, promoveu mudanças nas tarifas, introduziu tarifas específicas (para produtos da Tierra del Fuego e outros produtos como eletrônicos, fibras sintéticas, cortiça, café instantâneo, etc) e taxa de câmbio dual como um instrumento temporário.

Em outubro de 1989 houve mudanças nas tarifas, com redução de sobretaxas, e a alíquota máxima foi reduzida de 40% para 37%. Houve eliminação de restrições quantitativas incidentes sobre a importação de 700 itens.

O ano de 1990 foi prolífico em modificações da estrutura tarifária. Em janeiro a tarifa máxima foi fixada em 24%, em abril a alíquota mínima foi elevada de 0% para 5%, em julho houve redução de 20% em tarifas específicas para têxteis e vestuário, em agosto o mesmo ocorreu com as alíquotas para alimentos, e em outubro ocorreu eliminação de sobretaxas. Segundo alguns analistas (Porta (1995)) aí foi quando ocorreu a reforma mais expressiva, com a alíquota média do imposto de importação sendo reduzida de 30% para 18%, e - no início de 1991 - eliminando-se quase completamente as barreiras não-tarifárias.

De acordo com Berlinski, as tarifas passaram a ser o principal instrumento de proteção, exceto por alguns regimes especiais, já em 1991. Naquele ano em janeiro foi introduzida tarifa uniforme de 22% afetando 80% dos itens (exceto bens de capital), em abril houve a introdução de 3 níveis tarifários, de acordo com o grau de fabricação, com

eliminação de tarifas específicas, e em outubro a estrutura tarifária passou a ter 5 níveis.

Já no ano seguinte, em outubro, entra em vigor nova estrutura tarifária, com 9 níveis, há um aumento importante da taxa de estatística de 3% para 10% (exceto para bens de capital) e eliminação da taxa sobre exportações de produtos tradicionais. Nesse mesmo mês ocorre aumento da magnitude dos reembolsos como forma de compensar a deterioração da taxa de câmbio.

Esse processo é complementado pela adoção - a partir de outubro de 1993 - de nova estrutura tarifária. Foram impostas quotas às importações das indústrias papeleira e alimentícia, se re-implantaram direitos específicos a um grupo de produtos do setor têxtil e foi eliminada a tarifa para a importação de bens de capital. Segundo Porta (1995), a tarifa média atingiu 18,6%, o dobro do observado no início do Plano de Convertibilidade, três anos antes. A taxa de proteção efetiva de diversos setores foi elevada de forma significativa, e foram aplicados diversos recursos "antidumping" e cláusulas de salvaguarda, sobretudo contra produtos brasileiros. Essa estrutura durou até a entrada em operação - em janeiro de 1995 - da Tarifa Externa Comum do Mercosul.

A nível setorial específico, merece destaque - como no Brasil - o programa para a indústria automobilística. Os regimes automotrizados na Argentina e no Brasil autorizam importações por parte dos produtores, sujeitas a compensações em termos de exportações. O Brasil determina um componente de produção nacional de 70%, mais alto que os 60% requeridos pela Argentina (que devem ser elevados a 70% a partir de 1999).

## 2 - Incentivos às Exportações

Uma das diferenças mais marcantes entre as políticas comerciais externas do Brasil e da Argentina está

provavelmente no financiamento às exportações. Como visto acima, no Brasil a preocupação com o crédito à atividade exportadora é um dos pilares da estrutura de promoção de exportações. Já na Argentina desde 1992 o financiamento ao setor exportador é feito quase totalmente com recursos originários da banca comercial.

De um modo geral a estrutura de incentivos às exportações argentina tem as seguintes características (Mac Donnell (1992), Guimarães (1993), Porta (1995)):

A) Regimes Aduaneiros - O mecanismo de "Draw-back" existe desde 1960. Além desse, o regime de Admissão Temporária permite em casos especiais o processamento industrial por parte de um terceiro, com a responsabilidade permanecendo a cargo do beneficiário do regime. O incentivo requer especificação prévia e cálculo da incidência da tarifa no custo total

B) Impostos Internos -

i) Isenção do IVA - a alíquota do IVA é de 18%. A isenção é automática para as exportações, e o crédito pode ser transferido para terceiros

ii) Imposto sobre o Consumo - grava a primeira etapa manufatureira e importação de certos bens. As exportações estão isentas; os exportadores têm direito a receber devolução do imposto pago

iii) Imposto sobre a Renda - é cobrado em todas as províncias e na cidade de Buenos Aires, sobre as receitas derivadas de transações, e se aplicam a todas as etapas econômicas. Em todas as jurisdições as receitas brutas derivadas de operações de exportação são isentas desse gravame

iv) Taxas municipais de segurança e higiene e similares - não contemplam tratamento especial às exportações

v) Imposto sobre o lucro -> isenta as receitas derivadas dos reintegros e reembolsos impositivos

vi) Imposto de selo -> estão isentas de pagamento as operações vinculadas ao comércio exterior, assim como os créditos concedidos para financiar operações de exportação e importação, e aqueles outorgados para operações de câmbio no território nacional

C) "Reintegro" - Esse instrumento opera há mais de 30 anos. Os exportadores de mercadorias manufaturadas têm direito a obter o reembolso total ou parcial dos impostos que deveriam ter pago como impostos internos nas distintas etapas de produção e comercialização. É uma percentagem dos valores FOB a exportar, menos os valores CIF dos insumos incorporados (exceto importações via "drawback"). As exportações de plantas "turnkey" recebem o percentual máximo de reintegro. As vendas de produtos da Terra do Fogo gozam do reintegro geral como se fossem exportações mais 5% quando forem insumos destinados ao aperfeiçoamento da manufatura nessa ilha

#### D) Incentivos Regionais

Reembolso relativo aos Portos Patagônicos -> exportações através de portos e alfândegas ao sul do Rio Colorado e produzidas em plantas nessa região têm reembolso adicional entre 8 e 13%. Pode ser somado a outros reembolsos

Reembolso em Área Aduaneira Especial (Terra do Fogo) -> reembolso de 105 do valor FOB que se soma a outros reembolsos, observado um limite máximo de 40%. Devolução de impostos aduaneiros efetivamente pagos na importação de insumos utilizados para fabricação de bens importados

#### E) Seguro de Crédito às Exportações

Existe há mais de 20 anos. Riscos comerciais: não existem subsídios e os prêmios são determinados por companhias privadas. Riscos políticos e extraordinários: a cargo do Estado Nacional, mas a administração e prestação é feita

pelo setor privado; cobertura de 100% aos compradores privados e 90% se o comprador é público

#### F) Outros Incentivos

Foi adotado a partir de 1992 um mecanismo de incentivos para empresas que aumentem e mantenham seu fluxo exportador em um plano plurianual: Régimen de Especialización y Reconversión Industrial (REI), pelo qual as firmas podem aceder a importações desgravadas se se comprometem a exportar produtos classificados num mesmo capítulo tarifário. A idéia é favorecer a especialização e o comércio intra-industrial e à obtenção de ganhos de escala

#### IV - Estrutura de Comércio

Uma primeira consideração para a análise da estrutura de comércio do Brasil e da Argentina no período recente é que a primeira metade da década de 90 é um período de cenário internacional positivo, no que se refere à evolução das relações de troca. No caso brasileiro, nos anos de 1991 a 1996 os índices de relações de troca se mantiveram sempre entre 5 e 14% acima dos níveis observados em 1990, enquanto na Argentina essa variação foi ainda superior, da ordem de 10 a 20%. Isso permite tanto qualificar a análise do desempenho quanto reconhecer que essa circunstância favoreceu a própria manutenção do ritmo de abertura comercial das duas economias.

Essa observação é relevante sobretudo quando se considera o tipo de composição da pauta comercial dos dois países. As Tabelas 2 e 3 ilustram o ponto.

Tabela 2 - Brasil: Composição (%) do Comércio Externo por Tipo de Produtos - 1980, 1990, 1995

	<u>Exportações</u>			<u>Importações</u>		
	1980 %	1990 %	1995 %	1980 %	1990 %	1995 %
Produtos Primários	29	20	16	51	33	14
Agrícolas	20	11	10	8	5	6
Minerais	9	9	6	1	2	1
Energéticos	0	0	0	41	26	8
Produtos Industriais	70	79	83	49	67	86
Tradicionalis	36	29	32	4	11	16
Alimentos, bebidas e Fumo	24	17	18	2	6	7
Outros tradicionais	12	12	14	2	6	9
Com economias de escala	16	31	31	23	22	26
Duráveis	7	7	8	2	4	13
Difusores de progresso técnico	11	13	13	20	30	31
Outros Produtos	1	1	1	0	0	0
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte: CEPAL (1996)

Tabela 3 - Argentina: Composição (%) do Comércio Externo por Tipo de Produtos - 1980, 1990, 1995

	<u>Exportações</u>			<u>Importações</u>		
	1980 %	1990 %	1995 %	1980 %	1990 %	1995 %
Produtos Primários	41	29	32	14	16	5
Agrícolas	41	27	24	4	4	3
Minerais	0	0	0	1	4	1
Energéticos	0	1	8	9	7	1
Produtos Industriais	59	71	68	86	84	95
Tradicionalis	36	33	31	16	9	18
Alimentos, bebidas e Fumo	26	24	19	3	2	4
Outros tradicionais	10	10	11	14	8	14
Com economias de escala	16	31	24	24	37	27
Duráveis	2	2	7	13	8	14
Difusores de progresso técnico	5	5	6	33	29	37
Outros Produtos	0	0	0	0	1	0
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte: CEPAL (1996)

Nos últimos quinze anos as exportações brasileiras foram compostas preponderantemente de produtos industrializados. A participação relativa de produtos primários tem se reduzido e as exportações de produtos minerais e energéticos é marginal. Dentre os industrializados, contudo, merecem destaque os produtos com

elevado componente de recursos naturais, como alimentos e bebidas, assim como os produtos dos setores com processo produtivo em grande escala<sup>6</sup>.

Ao mesmo tempo, durante esse período manteve-se relativamente constante a participação das exportações dos produtos duráveis de consumo e daqueles bens cuja produção permite difundir progresso técnico por todo o sistema produtivo.

O lado direito da Tabela 2 mostra que se de um lado a participação dos produtos mais elaborados do ponto de vista tecnológico nas exportações se manteve constante e relativamente limitada, a demanda interna por esse tipo de produto esteve bastante ativa no período, com aumentos expressivos na pauta de importações.

De fato, a estrutura de importações revela três características importantes nesse período. Além da já referida participação de produtos duráveis e difusores de progresso técnico, chamam a atenção a queda pronunciada do peso relativo dos produtos energéticos - associado à maior produção interna de petróleo - e o aumento na importância das importações de bens de consumo, sobretudo entre 1990 e 1995, resultante do processo de abertura comercial e do efeito-riqueza derivado do processo de estabilização macroeconômica.

O caso argentino (Tabela 3) difere do brasileiro, em primeiro lugar, pelo peso relativo dos produtos primários nas exportações (32% em 1995, comparados com 16% no Brasil) e importações. Mais que isso, entre 1990 e 1995 houve

---

<sup>6</sup> A classificação utilizada para os diversos tipos de produtos corresponde em geral à seguinte estrutura: a) produtos primários - legumes, frutas, madeira, lã, minerais e petróleo; b) produtos industrializados tradicionais - lácteos, óleos, tecidos, ferramentas, móveis, calçados e publicações; c) produtos industrializados com economias de escala - celulose, cimento, metais básicos; d) produtos industriais duráveis - artigos eletrodomésticos, produtos eletrônicos de consumo, veículos; e) produtos industrializados difusores de progresso técnico - maquinaria, instrumentos, produtos da química fina (maiores detalhes metodológicos em CEPAL (1996)).

aumento dessa participação, numa trajetória distinta à brasileira.

De modo semelhante ao Brasil, contudo, a Argentina elevou bastante suas importações de produtos industrializados de consumo durável e não-durável, assim como de produtos difusores de progresso técnico.

Outra semelhança é que no período mais recente (1990-95) observa-se pequeno aumento na participação de produtos de exportação industrializados tradicionais, assim como os duráveis de consumo e os difusores de progresso técnico. Como se verá mais adiante, o processo de integração entre as duas economias tem desempenhado um papel decisivo para essa trajetória.

De um modo geral, portanto, o que ressalta desses indicadores é que a pauta comercial de ambos países tem um forte componente de recursos naturais<sup>7</sup>.

Brasil e Argentina possuem uma característica comum que os diferencia da maior parte dos países da América Latina. Ambas economias são razoavelmente diversificadas em termos de mercado de destino para seus produtos, e portanto dependem menos do mercado norte-americano que o padrão mais freqüente encontrável em outros países da região.

Em 1996 o principal mercado para as exportações brasileiras foi a União Européia, que absorveu 26,9% do total, seguido pelos Estados Unidos com 19,5%, a Ásia (exclusive Oriente Médio) com 16,4% e o Mercosul, com 15,3% (segundo dados da SECEX).

Para a Argentina o Brasil constituiu - em 1994 e 1995 - o principal mercado (com 22,8% e 26,1% respectivamente), seguido pelos Estados Unidos (10,9% e 8,6%), Chile e Países Baixos (dados da Embaixada Argentina).

---

<sup>7</sup> Isso fica claro ao considerarmos os dez principais produtos de exportação brasileiros em 1996: Farelo de Soja (5,71%); Minério de Ferro (5,64%); Café Grão (3,60%); Calçados (3,46%); Suco de Laranja (2,91%); Partes e Peças para Veículos Automotores e Tratores (2,73%); Semi-manufaturados de Ferro e Aço (2,71%); Produtos Laminados Planos, de Ferro ou Aço (2,68%); Alumínio em Bruto (2,24%); e Fumo (2,15%),

Do ponto de vista das importações, para ambos países os Estados Unidos foram em 1994 e 1995 o principal provedor, participando com aproximadamente 21% do total em ambos os casos. Mas merece destaque o fato de que naqueles dois anos o segundo país em importância como origem das importações brasileiras foi a Argentina, e o segundo maior fornecedor à Argentina foi o Brasil.

Esses percentuais trazem à consideração três temas. Um, o do tipo de produto comercializado em cada mercado. Outro, o da relativa especialização dos fluxos de comércio bilateral. E por último, as características do comércio bilateral.

A Tabela 4 ilustra o primeiro ponto.

Os dados indicam um claro perfil de especialização comercial - no caso brasileiro - segundo o qual as exportações para outros países da América Latina são preponderantemente industrializadas, com um expressivo componente de produtos com economias de escala e difusores de progresso técnico. De fato, apenas nos mercados da região e nos Estados Unidos existe participação expressiva de produtos com maior grau de elaboração e incorporação tecnológica.

As exportações brasileiras para a Europa e o Japão têm um forte componente de recursos naturais, refletido tanto pela participação de produtos primários quanto de produtos industrializados tradicionais.

No caso argentino a participação de produtos primários é razoavelmente uniforme nos quatro mercados, da mesma forma que a participação de produtos tradicionais no comércio com a OCDE. De fato, segundo alguns analistas (Porta (1995)) foi o desempenho das exportações baseadas em recursos naturais o que compensou a queda das vendas externas de produtos industrializados no período imediatamente posterior à adoção do Plano de Convertibilidade.

De modo semelhante ao caso brasileiro, apenas nas exportações argentinas para a América Latina e os Estados Unidos há indicação de presença de produtos duráveis e difusores de progresso técnico.

Tabela 4 - Brasil e Argentina: Exportações por Tipos de Produtos e Mercados Seleccionados - 1995

	Brasil				Argentina			
	América Latina	EUA	União Européia	Japão	América Latina	EUA	União Européia	Japão
Produtos Primários	5	10	28	28	33	24	38	37
Agrícolas	3	8	19	12	19	8	37	37
Mineiros	2	2	9	15	0	0	0	0
Energéticos	0	0	0	0	14	15	0	0
Produtos Industriais	94	89	72	72	67	77	62	63
Tradicionais	22	31	40	18	22	52	46	32
Alimentos, Bebidas e Fumo	7	6	27	13	13	22	37	28
Outros tradicionais	15	25	13	5	9	30	9	4
Com economias de escala	32	30	20	52	23	14	14	31
Duráveis	18	9	4	1	13	2	1	0
Difusores de progresso técnico	23	20	8	2	9	10	2	0
Outros Produtos	1	1	0	0	0	0	0	0

Fonte: CEPAL (1996)

Com relação ao segundo aspecto mencionado - a especialização dos fluxos de comércio bilateral - se considerarmos os principais parceiros membros da OCDE e os demais países membros do Mercosul veremos que há um grau razoável de concentração nas exportações.

Por exemplo, nas exportações brasileiras para os Estados Unidos em 1996 apenas quatro produtos representaram 25% das exportações. Nas exportações para o Japão, Alemanha e Itália mais de 25% do valor corresponderam em cada caso a apenas dois produtos. O comércio com o Mercosul é um pouco mais diversificado, mas ainda assim apenas quatro produtos representaram 26% das vendas para a Argentina naquele ano, e para o Paraguai e Uruguai esse percentual correspondia a 6 e 7 itens respectivamente (dados da SECEX).

Existem portanto argumentos para que um dos aspectos a considerar no desenho de uma política comercial seja a eventual busca de maior diversificação de pauta ao nível do intercâmbio bilateral com cada parceiro. Uma análise desse tipo transcende os propósitos deste trabalho. A seguir são apresentadas considerações dos fluxos bilaterais apenas entre Brasil e Argentina.

## V - Comércio Bilateral

O fluxo de comércio entre os dois países sofreu mudança substancial desde 1987, quando entraram em vigor os primeiros Protocolos firmados no âmbito do Acordo de Integração. A principal característica do comércio bilateral dos anos 60 até meados dos anos 80 foi um deficit crônico argentino, com exportações concentradas em produtos primários. A partir do Acordo de 1996, num primeiro momento o aumento do intercâmbio de bens de capital superou as expectativas, ao mesmo tempo em que a ampliação do comércio de outros produtos - como o trigo - foi induzida por compromissos formais.

A partir de 1990 com a Ata de Buenos Aires, e de 1991, com o Tratado de Assunção, a mudança no processo negociador entre os quatro países - de protocolos setoriais detalhados para concessões lineares - deu novo estímulo ao comércio intra-zonal. O volume de comércio multiplicou por dez entre 1985 e 1995.

Outros fatores que contribuíram de forma expressiva na mesma direção foram a já mencionada abertura comercial e a adoção do Plano de Convertibilidade por parte da Argentina - que provocaram alteração na paridade cruzeiro-peso e alimentaram superavit comercial brasileiro - e a adoção do Plano Real no Brasil em meados de 1994, que - aliada igualmente a um processo de abertura comercial e valorização da moeda nacional - tem levado a deficits comerciais sistemáticos desde então.

Do ponto de vista argentino houve portanto desde 1994 forte recuperação das exportações, com o Mercosul aumentando sua participação de 16.5% em 1990 para 26.5% em 1994 (em detrimento da participação dos países europeus e dos países da CEI). Segundo Porta (1995) o mercado brasileiro explica quase 90% do crescimento das exportações argentinas naquele ano. As importações brasileiras explicam mais da metade das vendas externas argentinas em 1995 de hortaliças, produtos lácteos, frutas secas, produtos da indústria de moagem,

têxteis e confecções e material de transporte, segundo dados da Embaixada Argentina.

Observa-se também modificação substantiva do tipo de produtos exportados, com maior participação das manufaturas de origem industrial: enquanto essas manufaturas que têm por destino o Mercosul expandiram 155% entre 1990-94, elas cresceram apenas 2% com destino ao resto do mundo.

A demanda brasileira é particularmente intensa no setor primário, mas também em relação às manufaturas o país absorveu 80% das exportações de veículos automotores e autopeças<sup>8</sup>, e mais da metade das vendas externas de produtos têxteis e confecções e máquinas e aparelhos elétricos.

As análises apontam em geral para perspectivas favoráveis em relação aos produtos alimentícios, haja vista a evolução recente, em que alguns produtos experimentaram variações expressivas, associadas em grande medida ao efeito-renda derivado da estabilização, que derivou em demanda por produtos agrícolas.

No caso do Brasil, quatro produtos representaram aproximadamente 26% das exportações à Argentina em 1996: Partes e Peças para Veículos Automotores e Tratores, Veículos Automóveis de passageiros, Motores de Pistão e Veículos de Carga, segundo dados da SECEX.

De fato, para o conjunto do Mercosul mais da metade das exportações brasileiras em 1996 foram originárias das indústrias química e conexas (cap. 28 a 38), máquinas e produtos eletroeletrônicos (cap.84 e 85) e material de transporte (cap.86 a 89) (Mendes (1997)).

Como enfatiza Porta (1995), do ponto de vista argentino nos últimos anos das maiores 25 posições tarifárias exportadas ao Brasil as matérias-primas agrícolas ou produtos agrícolas de baixa elaboração geraram 1/3 das exportações totais, e os combustíveis e os produtos do complexo automotriz pouco menos de 20% cada. Isso significa

---

<sup>8</sup> Segundo a Gazeta Mercantil de 07/10/97 as vendas de carros argentinos no Brasil (24,1 mil veículos) superaram as vendas no mercado interno argentino (21 mil veículos) no mês de

que três quartas partes do comércio bilateral dependem de preços internacionais de "commodities", ou de decisões de abastecimento em condições de monopsonio. Setores como o automobilístico, a siderurgia e o complexo químico-petroquímico operam no âmbito bilateral com padrões de comércio "administrado" por grandes firmas (Lopez/Lugones/Porta (1993)).

Um corolário dessa estrutura de comércio bilateral é que a sensibilidade dos fluxos de comércio às variações da paridade entre as moedas dos dois países é variada. O comércio intra-zonal compreende ao menos três tipos de produtos: a) aqueles cujo comércio é em grande medida função de acordos (como o trigo), para os quais a sensibilidade de preços relativos é limitada<sup>9</sup>; b) produtos com comércio "administrado" pelas empresas - a partir de crescente integração intra-setorial e intra-firma - para os quais igualmente as decisões são tomadas em função de estratégias para o mercado ampliado, e portanto as variações cambiais só são determinantes a médio prazo; c) os demais produtos, cujas transações são sensíveis às alterações nas paridades.

Isso significa que a análise dos fluxos de comércio bilateral e do comércio dos dois países com o resto do mundo não pode deixar de levar em conta uma série de condicionantes, relacionados tanto com o tipo de agentes envolvidos quanto ao cenário internacional.

## VI - Temas Correlatos

Uma avaliação prospectiva do comércio externo do Brasil e Argentina a partir dos números mostrados nas seções anteriores deste trabalho indica a importância da

---

setembro. Ao mesmo tempo, 90% das unidades importadas pela Argentina são originárias do Brasil.

<sup>9</sup> Haja vista a decisão política - adotada mais de uma vez - por parte do Brasil de evitar adquirir trigo canadense em condições mais favoráveis em função do compromisso bilateral.

diversificação geográfica dos fluxos de comércio<sup>10</sup>, ao mesmo tempo que sugere preocupação com o grau relativamente concentrado das pautas de exportações em ambos os casos. Em particular, a crescente dependência de vantagens comparativas baseadas na dotação de recursos naturais pode intensificar esse grau de concentração, o que leva a sugerir a realização de esforços para aumentar o envolvimento de novos segmentos na atividade exportadora.

A obtenção desse objetivo esbarra na existência de barreiras externas, cada vez mais sutis. Este não é o espaço indicado para discutir o tema<sup>11</sup>. A inferência a ser feita é de que existem diversas providências a serem tomadas em termos de ajuste da estrutura institucional dos dois países para lidar com o cenário internacional posterior à Rodada Uruguai.

Um aspecto adicional desse cenário é a possibilidade de formação de uma Área de Livre Comércio das Américas, cujo processo negociador se supõe que será iniciado no início do próximo ano. Para o Brasil e a Argentina esse é um tema de alta prioridade na agenda externa, uma vez que i) a maior parte das análises indicam a importância de que o envolvimento dos dois países numa eventual negociação hemisférica ocorra de maneira coordenada e consistente com a preservação dos ganhos atuais e aqueles previsíveis derivados da consolidação do Mercosul e sem detrimento das relações econômicas com outras regiões e ii) na hipótese de serem iniciadas negociações hemisféricas é previsível que os países envolvidos serão pressionados a negociar temas (como serviços, questões trabalhistas, ambientais e outras) em

---

<sup>10</sup> E do aumento de sua importância relativa. Por exemplo, segundo Notcheff (1996) a economia argentina - apesar de uma profunda abertura comercial - tendeu a fechar-se: a relação (exportações+importações)/PIB em 1991-95 esteve em torno de 13%, uma das mais baixas da história argentina, e particularmente limitada se contraposta aos 17% do período 1969-73, em plena substituição de importações.

<sup>11</sup> Ver a propósito a listagem de barreiras com que se deparam os produtos brasileiros (e em grande medida também os produtos argentinos) em FUNCEX (1997).

economias brasileira e argentina, no que se refere à política comercial externa e ao desempenho comercial.

Foi dada ênfase à importância de serem mantidas as características de envolvimento econômico diversificado em termos regionais, de preservação dos ganhos efetivos e potenciais da complementação econômica entre os dois países, e de adaptação às novas condicionantes, seja em termos microeconômicos, de compreensão da lógica de atuação dos agentes envolvidos, seja em termos de capacitação e ajuste institucional para lidar com as novas condicionantes do cenário internacional.

A avaliação permite em geral um otimismo cauteloso - condicionado ao aproveitamento das condições criadas com a estabilidade macroeconômica obtida nas duas economias - ao mesmo tempo em que suscita uma série alentada de temas relacionados tanto com a necessidade de adequação das legislações e instituições de cada país quanto com a necessidade de maior conhecimento factual do potencial de cada economia no tocante à sua inserção internacional.

#### REFERÊNCIAS

Stella M. MacDonell (1992), "Informe sobre los Incentivos a las Exportaciones en el Mercosur", mimeo

Eduardo Augusto Guimarães (coord) (1993), "Sistemas e Instrumentos de Estímulos às Exportações nos Países do Mercosul", IPEA, Texto para Discussão # 290, Janeiro

Alieto Aldo Guadagni (1995), A Argentina e o Regionalismo Aberto, Quartet Editora e Comunicação, Rio de Janeiro

Julio Berlinski (1994), "Post Trade Liberalization Institutional Issues in Argentina", Instituto Torcuato Di Tella, Serie Documentos de Trabajo # 182, Mayo

Fernando Porta (1995), "Cuatro Años con Tipo de Cambio Fijo: Ajuste Estructural o Ajuste Recesivo?", CENIT Documento de Trabajo # 21, Setiembre

Andrés López, Gustavo Lugones, Fernando Porta (1993), "Comercio y Competitividad en el Mercosur", CENIT Documento de Trabajo # 12

CEPAL (1996), Panorama de Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, Santiago, Chile

BID (1997), Latin America After a Decade of Reforms - Economic and Social Progress in Latin America - 1997 Report, September, Washington, DC

Honorio Kume (1996), "A Política de Importação no Plano Real e a Estrutura de Proteção Efetiva", IPEA, mimeo

The Economist Intelligence Unit Limited (1996), Argentina - Country Profile 1996-97

Hugo Notcheff (1996), "La Experiencia Argentina: Desarrollo o Sucesión de Burbujas?", Revista de la CEPAL No.59

Embaixada Argentina no Brasil(1996), Argentina-Brasil: Comércio, Inversões e Integração Física, 4a. Edição, Junio

R.Baumann, J.Rivero, Y. Zavattiero (1997), "As Tarifas de Importação no Plano Real", CEPAL, Doc. LC/BRS/DT.007, Maio, mimeo

C.Cronemberger Mendes (1997), "Efeitos do MERCOSUL no Brasil: Uma Visão Setorial e Locacional do Comércio", IPEA, Texto para Discussão No.510, agosto

J.Lucángelli (1993), "La presencia del Comercio Intra-Industrial en el Intercambio entre la Argentina y Brasil", Boletín Informativo Techint, No.275, Julio-Setiembre

CNI/CEPAL (1997), Investimentos na Indústria Brasileira - 1995/1999 - Características e Determinantes, Rio de Janeiro.