

# INTEGRAÇÃO ECONÔMICA REGIONAL: UMA REFERÊNCIA PARA ANÁLISE DO MERCOSUL<sup>1</sup>

Maria Auxiliadora de Carvalho<sup>2</sup>  
César Roberto Leite da Silva<sup>3</sup>

## RESUMO

Este artigo utiliza um esquema simples, baseado nos conceitos de criação de comércio e desvio de comércio, de Viner, útil para analisar alguns aspectos da integração econômica regional. O modelo sugere que a integração econômica regional seja preferível à eliminação unilateral de barreiras alfandegárias, tanto em termos de ganhos de bem-estar quanto em aumento de renda. Uma breve análise do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) é feita a partir dos conceitos de criação e desvio de comércio.

**Palavras-chave:** comércio, integração econômica, MERCOSUL.

## REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION: A MERCOSUL ANALYSIS REFERENCE

### SUMMARY

This paper uses a simple framework based on Viner's concepts of trade creation and trade diversion, useful to analyse some aspects of regional economic integration. The model suggests that the regional economic integration is preferable to the unilateral program of trade liberalization, in terms of welfare gains and output increase. A brief analysis of MERCOSUL was made using the concepts of trade creation and trade diversion.

**Key-words:** trade, economic integration, MERCOSUL.

## 1 - INTRODUÇÃO

O comércio mundial está altamente concentrado nos países industrializados. Eles são responsáveis pela maior parte das exportações que, por sua vez, são destinadas, predominantemente, aos próprios países industrializados. Há ainda elevada concentração regional do comércio, particularmente na Europa. Mais ainda, entre os países menos desenvolvidos, que participam timidamente do comércio, a maior parte das suas exportações se dirige aos países industrializados.

Outra importante característica do comércio mundial na atualidade é a tendência à formação de blocos, dentre os quais a União Européia (UE) é o exemplo mais marcante. Nos países menos desenvolvidos, a constatação dessas tendências tem induzido à conclusão que é imprescindível a mudança da estraté-

gia adotada até aqui, no que se refere ao setor externo, em boa medida apoiada no protecionismo, buscando maior inserção no comércio internacional. Essa preocupação tem influenciado alguns dirigentes da América Latina, que têm se empenhado na liberalização do comércio e integração regional.

Nessa região muito se tem discutido sobre as possibilidades e aspirações de virem a compor o *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), a exemplo do México. Cogita-se também a possibilidade de novas adesões ao Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) que, por enquanto, reúne Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, num projeto de liberalização total do comércio regional a partir da virada do século.

No plano doméstico, todavia, durante a fase de transição, têm surgido pressões procedentes dos setores que se julgam prejudicados pela abertura comercial, visando alterar alguns termos acordados ou,

pelo menos, protelá-los. Embora o cronograma de desgravação tarifária venha sendo cumprido, no início de agosto de 1994, algumas regras válidas para a fase de transição foram estabelecidas, contemplando parte das reivindicações. Foi também acordada a Tarifa Externa Comum (TEC), que será cobrada sobre o comércio com países não participantes do acordo a partir do ano 2001, respeitando demandas de grupos econômicos reconhecidos como mais frágeis para enfrentar a concorrência externa.

Passados pouco mais de três anos do Tratado de Assunção<sup>4</sup>, apesar das dificuldades de diversas ordens, as estatísticas já permitem identificar um razoável incremento do comércio entre os parceiros no MERCOSUL, sendo que pelo menos parte desse aumento pode ser creditada à integração<sup>5</sup>.

O conceito clássico das vantagens comparativas diz que a proteção ao comércio gera ineficiências e perda de bem-estar. A integração econômica entre países pode ser vista como uma forma de abertura do comércio externo que, embora discriminatória, pode criar significativos ganhos de comércio pelo aproveitamento das vantagens comparativas entre os países sócios. A idéia deste trabalho é apresentar um resumo da discussão relativa às possíveis implicações da integração entre países, como referência para análise da experiência dos países integrantes do MERCOSUL. No item seguinte é apresentado um modelo simples de análise que permite comparar os custos e benefícios da integração econômica, baseado nos conceitos de criação de comércio e desvio de comércio. Na parte final, o MERCOSUL é analisado com base nesse modelo.

## 2 - CUSTOS E BENEFÍCIOS DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA REGIONAL<sup>6</sup>

Inicialmente, explicitam-se os diferentes graus de envolvimento entre os países.

Por zona, ou área, de livre comércio entende-se a situação em que os países concordam em eliminar os gravames incidentes sobre os produtos negociados entre eles.

Na união aduaneira, além da eliminação recíproca dos gravames sobre os produtos, os países-membros passam a adotar uma política comercial uniforme em relação aos países não-membros (pauta

aduaneira idêntica)<sup>7</sup>.

Para formar um mercado comum, além de abolir os gravames incidentes sobre o comércio, eliminam-se restrições aos fatores de produção (trabalho e capital).

Haverá união econômica se, além da ausência de restrições aos movimentos de bens, serviços e fatores de produção, existir também certo grau de harmonização das políticas econômicas.

A integração econômica será total quando os países-membros do acordo adotarem políticas monetária, fiscal, social e anticíclica uniformes, bem como delegarem a uma autoridade supranacional poderes para elaborar e aplicar essas políticas.

As análises econômicas acerca da integração geralmente partem dos conceitos de criação e desvio de comércio, inicialmente definidos por VINER (1950). Supondo uma área de livre comércio, formada pelo país A e um parceiro B, haverá criação de comércio para o país A se o preço unitário de um bem  $x$ , produzido por B, for menor que o preço mundial do mesmo bem, incluindo as tarifas. Como entre A e B não há mais restrições ao comércio, o país A importa  $x$  de B. A união, portanto, fará baixar o preço de  $x$  no mercado de A, porque foram eliminadas as barreiras. Os consumidores pagarão menos por unidade de produto e, portanto, consumirão mais. As empresas locais, por sua vez, recebendo menos por unidade, diminuirão a produção. Isso implica crescimento líquido das importações.

Por desvio de comércio entende-se a situação em que a produção socialmente mais barata do resto do mundo é substituída pela produção do país sócio, menos eficiente. A ausência de barreiras alfandegárias na zona de livre comércio faz com que o preço de um bem  $y$ , produzido em B, anteriormente importado do resto do mundo,  $W$ , fique mais barato que o produto doméstico e o proveniente do mercado mundial, pois este último está gravado pelas tarifas. Assim, o preço de  $y$  cai no mercado de A. Com isso, parte dos benefícios é transferida para o país sócio que produz mais, mesmo sendo menos eficiente que  $W$ , e o governo de A perde receita do imposto de importação que estaria sendo cobrado na ausência da integração.

Nessa análise estática a criação de comércio é vista como positiva e o desvio de comércio como negativo. O saldo líquido corresponde à diferença

entre criação e desvio de comércio<sup>8</sup>.

O grau de liberalização pode ser parcial ou total. Será total se forem eliminadas barreiras sobre todo o comércio realizado com determinado país ou grupo de países. A liberalização parcial implica redução ou abolição de barreiras sobre o comércio de certos produtos. Quanto à abrangência a liberalização pode ser preferencial, se é dirigida a determinado país, ou grupo de países em particular, e não discriminatória se abrange a todos (Tabela 1).

Nesse sentido, o acordo que resultou na formação do MERCOSUL exemplifica o caso do tratamento preferencial praticado por um grupo de países, mas que pretende alcançar liberalização total. Pela classificação acima, o acordo firmado ultrapassa as exigências para formação de mercado comum porque prevê alguma harmonização de suas políticas públicas (BRASIL. Ministério das Relações Exteriores, 1992).

## 2.1 - Custos e Benefícios da União Aduaneira

Para simplicidade de raciocínio suponha-se que o país A, forme uma união aduaneira tendo como parceiro apenas um país vizinho, B<sup>9</sup>. Com isso, alguns bens que antes eram produzidos ou importados do resto do mundo, W, por A, passarão a ser supridos pelo parceiro comercial.

Admite-se também que:

a) os preços do resto do mundo estão dados<sup>10</sup>;

b) os bens que potencialmente serão importados pelo país A são produzidos a custos constantes pelo parceiro. Além disso, a demanda do parceiro pelos bens virtualmente exportados pelo país A é perfeitamente elástica;

c) não há custo de transporte; e

d) ambos produzem alguns bens com custo doméstico maior do que o mundial.

Esses pressupostos asseguram que a união aduaneira não altera os termos de intercâmbio do comércio exterior e implicam na possibilidade que algum comércio se desvie do produtor mais eficiente (resto do mundo) para o menos eficiente, no caso, um dos parceiros da união<sup>11</sup>.

Uma vez que um dos pressupostos diz que o

país B é menos eficiente na produção de pelo menos um bem em relação a W, a união aduaneira o protegerá no mercado de A, devido à política alfandegária exterior comum. Assim, a oferta de produtos procedentes do país B substituirá algumas importações do resto do mundo. Substituirá também, total ou parcialmente, a produção do país A que for ineficiente, tomando como referência, agora, o país B.

O país B substituirá o resto do mundo no mercado de A naqueles bens que produzir a um custo unitário inferior ao preço mundial, mais a tarifa. Isto acontece porque, mesmo que essa produção seja menos eficiente que a dos produtores de fora do acordo, desfruta da proteção resultante da união aduaneira<sup>12</sup>.

Esta substituição implica custos e benefícios. Os custos derivam do desvio e os benefícios da criação de comércio. No entanto, não há segurança a respeito do resultado líquido desses remanejamentos de recursos. A expansão da demanda de A pelos produtores de B pode piorar os termos de troca de A, enquanto a expansão da demanda de B pelos produtos de A atua no sentido contrário.

Para o consumidor, a união aduaneira leva à redução dos preços de alguns bens, aumentando seu consumo e de seus complementares. Por outro lado, a demanda dos bens cujos preços não caíram tende a diminuir.

## 2.2 - União Aduaneira x Redução Unilateral de Tarifas

Que tipo de política é preferível: uma alternativa não discriminatória, de redução unilateral das barreiras alfandegárias, ou um esquema regional de integração, ou seja, uma forma de proteção discriminatória?

A resposta a esta questão não é simples, e precisa ser qualificada. Se houvesse completa liberdade de comércio entre todos os países, cada bem estaria sendo adquirido ao mais baixo custo (CIF)<sup>13</sup>. Então, pelo lado das importações, não haveria vantagens em se estabelecer uma união aduaneira. Também pelo lado das exportações, a união aduaneira não melhoraria os termos de troca. As exportações se realizariam onde fossem mais competitivas. Donde se conclui que os ganhos decorrentes da melhor

TABELA 1 - Estratégias Alternativas de Liberalização do Comércio

Liberalização	Não discriminatória	Preferencial
Parcial	Redução unilateral de tarifas	Acordos bilaterais especiais
Total	Livre comércio unilateral	Zonas de livre comércio União aduaneira

Fonte: DORNBUSCH, 1989.

alocação de recursos sob livre comércio são superiores aos da união aduaneira.

Acontece que no mundo não predomina o livre comércio. Uma união aduaneira faculta aos exportadores um mercado estrangeiro preferencial. O maior acesso ao mercado externo é, portanto, o grande objetivo da integração. Isso pode ser visto com o auxílio gráfico, que expressa uma análise de equilíbrio parcial (Figura 1)<sup>14</sup>.

A área de  $A$  mede o aumento de receita dos exportadores de  $A$  no mercado protegido do país sócio. Antes da união exportavam apenas  $OX_0$  para o parceiro. Com a união eliminam-se as barreiras entre esses países e estabelece-se uma tarifa uniforme, de alíquota  $t$ , sobre os produtos que provêm dos países terceiros. A oferta das exportações de  $A$  cresce para  $OX_1$ , onde o custo marginal iguala-se ao preço protegido pela tarifa. Isso significa que os exportadores estarão se aproveitando, no mercado do país sócio, da tarifa exterior comum. O que para  $B$  é desvio de comércio e perda de receita tarifária é ganho para  $A$ . A área  $A$  mostra os ganhos devidos ao acesso preferencial no mercado do país sócio.

Essa melhora nos termos de intercâmbio de  $A$  somente pode ser obtida mediante acesso preferencial ao mercado estrangeiro. Nas palavras de DORNBUSCH (1989), "A redução unilateral de barreiras alfandegárias é uma importante liberalização, que melhora a alocação de recursos, no entanto não favorece as exportações. As uniões aduaneiras, ao contrário, constituem estratégia de acesso ao mercado e produzem melhoras de preços para os exportadores".

É mostrado um caso extremo no qual apenas há criação de comércio a favor de  $A$  (Figura 1). Para haver a união é necessário, no entanto, a contrapartida em termos de colocar o mercado de  $A$  à disposição do parceiro. Assim, naqueles produtos que ele produz

mais eficientemente, em comparação com os produtores de  $A$ , a criação de comércio lhe será favorável. O benefício auferido por cada país vai ser igual ao saldo líquido resultante da diferença entre criação e desvio de comércio.

### 2.3 - Bens Regionais

A proximidade geográfica é um fator importante no comércio devido aos custos de transporte. É apresentado o preço mundial FOB<sup>15</sup> e CIF de  $B$  (Figura 2). A diferença entre estes dois preços representa basicamente custo de transporte<sup>16</sup>. Devido à vizinhança do parceiro, os exportadores de  $A$  podem receber o preço FOB, enquanto os exportadores do resto do mundo só podem oferecer seu produto ao preço CIF. Nesse intervalo o resto do mundo não é competitivo, o que caracteriza a vantagem regional.

Considere-se a situação em que antes da união aduaneira o equilíbrio entre a oferta de  $A$  e demanda do parceiro se encontrava no ponto  $E$ . O país  $B$  importava  $OM$  de  $A$ . Nesse ponto os consumidores pagam o preço  $P_o$ , mas os exportadores recebem apenas

$$P_o^1 = \frac{P_o}{(t-1)}$$

equilíbrio descola-se para  $E'$ , com crescimento das exportações para  $OM'$ , ao preço  $P_1$  mais elevado que antes. O governo de  $B$  perde receita, mas seus consumidores ganham, pagando um preço mais reduzido que antes. Os exportadores de  $A$  também se beneficiam, recebendo um preço mais elevado. O acréscimo em sua receita corresponde à área  $A$ .

Essa análise permite concluir que a união aduaneira pode gerar grandes vantagens regionais, com razoáveis acréscimos de renda. A melhoria dos

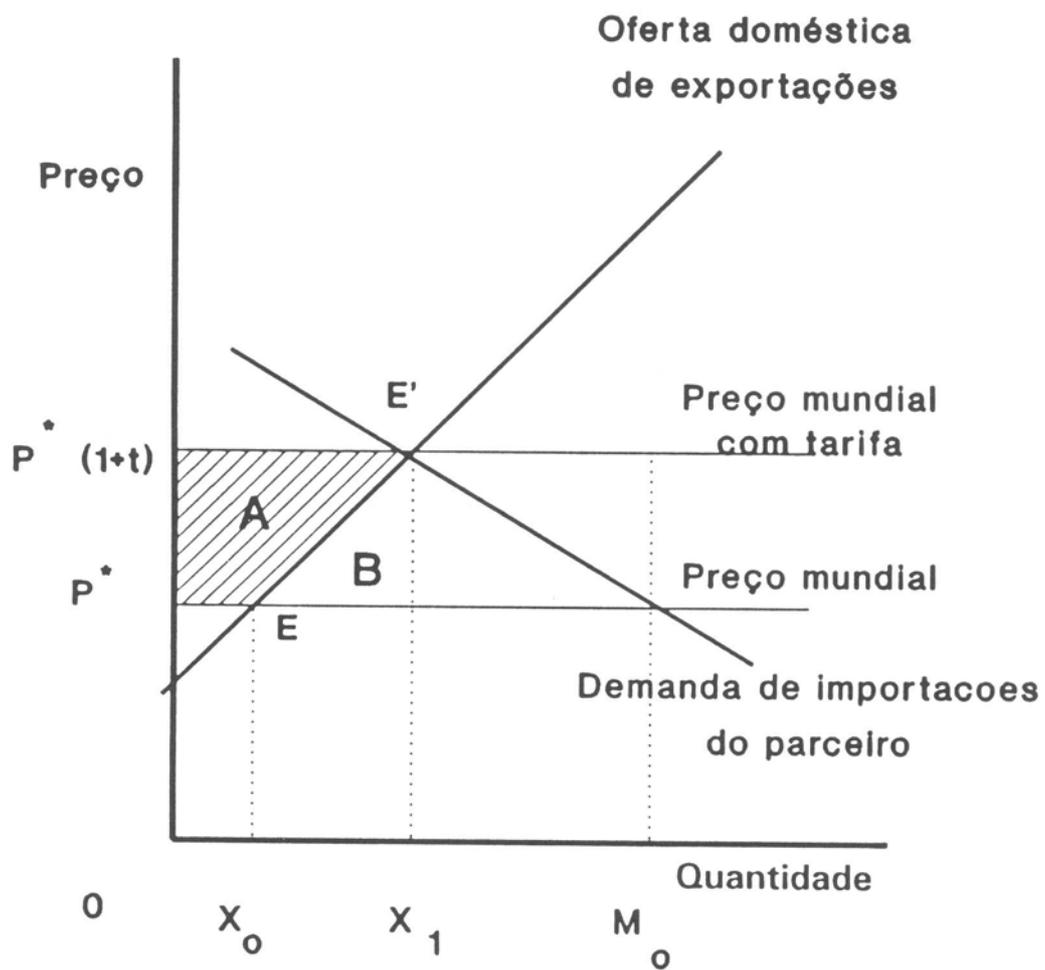


FIGURA 1 - Ganhos dos Exportadores sob União Aduaneira.  
 Fonte: DORNBUSCH, 1989.

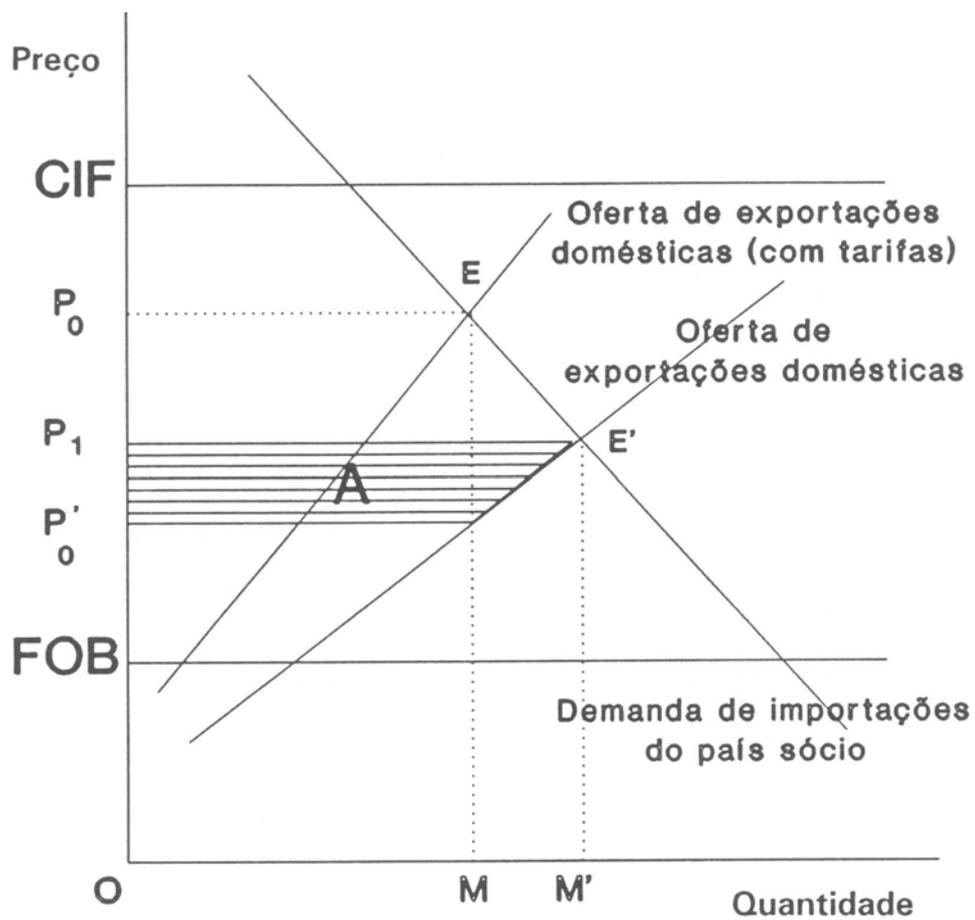


FIGURA 2 - Ganhos dos Exportadores no Comércio Regional sob União Aduaneira.  
 Fonte: DORNBUSCH, 1989.

termos de intercâmbio de A, resultado do acesso aos mercados regionais, significa acréscimo de renda para os produtores locais. Antes, em razão do protecionismo, a expansão da demanda doméstica provavelmente resultaria em crescimento da renda e emprego no resto do mundo.

## 2.4 - Proteção Industrial

De modo geral, os consumidores de um país estão dispostos a suportar certa quantidade de produção ineficiente em troca do desenvolvimento de sua indústria e dos empregos nela gerados. A união aduaneira pode favorecer tanto o aumento dos benefícios quanto à redução dos custos da proteção à indústria nascente. A esse respeito, quatro argumentos são normalmente apresentados em defesa da integração: 1) maior aproveitamento das vantagens com-parativas intra-região; 2) economias de escala; 3) maior variedade de produtos; e 4) maior concorrência.

Com a integração, o aproveitamento das vantagens comparativas regionais resulta em especialização naqueles produtos em que cada país tem menor custo unitário, dado que entre eles vigora o livre comércio. A integração também possibilita complementaridade industrial, com ganhos para os parceiros. A especialização dentro da região permite a cada membro proteger sua produção industrial com um custo menor do que o que seria observado se cada país protegesse unilateralmente sua indústria.

Com relação à economia de escala, há tamanhos mínimos de plantas industriais para obter eficiência (custos unitários menores). As uniões aduaneiras, em um contexto de complementaridade industrial, permitem às indústrias atingir um mercado maior, o que pode contribuir para redução do custo unitário.

O terceiro argumento a favor das vantagens da união aduaneira para reduzir os custos da proteção industrial é a variedade de bens finais oferecida aos consumidores. Um mercado pequeno e protegido dificulta a produção de produtos diferenciados porque isso implica custos unitários maiores. A combinação de custo unitário elevado e pequena variedade de produtos é o custo da especialização num mercado muito pequeno. Na passagem para uma união aduaneira é possível explorar a escala proporcionada por um mer-

cado maior, permitindo produzir mais modelos a custos unitários mais baixos. Resultado: há maior variedade a menores preços. Em suma, um mercado mais amplo viabiliza a variedade, que também é uma fonte de bem-estar para os consumidores.

O último argumento a favor da união aduaneira refere-se ao tamanho do mercado e à concorrência. Quanto maior o mercado, melhor é a alocação de recursos e menor o grau de monopólio. A concorrência limita a possibilidade de discriminação de preços, com ganhos para os consumidores.

## 3 - CONSIDERAÇÕES FINAIS: A EXPERIÊNCIA DO MERCOSUL

A discussão teórica, sintetizada anteriormente, buscou evidenciar os benefícios decorrentes da integração entre países. No entanto, todos esses argumentos padecem do mesmo defeito da justificativa clássica para o livre comércio: o conjunto da sociedade será favorecido, mas isso não implica que os benefícios sejam igualmente distribuídos. Os ganhos decorrentes da integração podem favorecer de maneira diferenciada os países sócios, e esta é a razão básica das dificuldades encontradas pelos negociadores do MERCOSUL<sup>17</sup>.

O Tratado de Assunção foi assinado em março de 1991 e, a partir dessa data, observou-se crescimento acelerado do comércio regional. Merece destaque o caso do Brasil, que teve o valor de suas exportações para os demais integrantes do MERCOSUL multiplicado por 2,3, entre 1991 e 1993, enquanto suas exportações totais cresceram aproximadamente 24% (Tabela 2).

O desempenho da Argentina foi mais modesto. Suas exportações dentro da região aumentaram cerca de 85%, no mesmo período. Esse acréscimo, todavia, é significativo, particularmente se se considerar que a moeda desse país se manteve sobrevalorizada durante todo o período, em decorrência da adoção da âncora cambial no plano de estabilização. Estimativas de TOMBINI & NASCIMENTO (1994) indicam que, entre março de 1991<sup>18</sup> e abril de 1993, o peso se valorizou cerca de 32%. Para a moeda brasileira segundo os mesmos autores, registrou-se uma desvalorização real de 13,8%, no mesmo período.

Como até agora não houve mudança no

TABELA 2 - Comércio entre Países Integrantes do MERCOSUL e Total Mundial, 1988-93

(Exportações FOB em US\$ milhão)

Procedência		Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai	Subtotal		Total Mundial	
						Valor	Evolução (%)	Valor	Evolução (%)
Argentina	1988	...	607,9	79,9	187,4	875,3	44,3	9.134,2	76,3
	1989	...	1.124,4	96,3	207,7	1.428,4	72,2	9.565,4	79,9
	1990	...	1.422,7	147,4	262,6	1.832,6	92,7	12.351,5	103,1
	1991	...	1.488,5	177,9	310,8	1.977,1	100,0	11.974,9	100,0
	1992	...	1.671,4	271,9	383,6	2.326,9	117,7	12.234,9	102,2
	1993	...	2.432,0	...	...	3.661,0	185,2	13.091,0	109,3
Brasil	1988	754,8	...	333,2	473,7	1.561,6	67,6	33.788,5	106,9
	1989	569,2	...	413,2	511,0	1.493,5	64,7	34.378,5	108,8
	1990	645,1	...	380,5	294,6	1.320,2	57,2	31.397,3	99,3
	1991	1.475,5	...	496,1	337,1	2.308,7	100,0	31.610,4	100,0
	1992	3.069,7	...	541,1	517,2	4.128,0	178,8	36.186,8	114,5
	1993	3.661,0	...	986,0	777,0	5.424,0	234,9	39.101,0	123,7
Paraguai	1988	33,6	117,1	...	4,4	155,1	59,8	509,8	69,2
	1989	49,0	328,5	...	10,6	388,1	149,6	1.009,4	137,0
	1990	55,5	312,3	...	11,6	379,3	146,2	958,7	130,1
	1991	45,0	203,0	...	11,3	259,4	100,0	737,0	100,0
	1992	...	187,0	...	...	194,6	75,0	657,0	89,1
	1993	...	271,0	...	...	247,4	95,4	627,0	85,1
Uruguai	1988	104,9	236,4	7,8	...	349,1	62,6	1.442,6	91,7
	1989	77,7	441,4	6,6	...	525,7	94,3	1.596,4	101,4
	1990	82,2	506,3	6,5	...	595,0	106,7	1.695,7	107,7
	1991	163,1	384,0	10,4	...	557,4	100,0	1.573,8	100,0
	1992	249,7	284,3	10,3	...	544,3	97,6	1.620,2	102,9
	1993	...	430,0	...	..	669,0	120,0	1.647,0	104,6

Fonte: TRADE YEARBOOK, 1989-94 e BOLETIM DE INTEGRAÇÃO LATINO-AMERICANA, 1994.

regime cambial daquele país e, no Brasil, a adoção de sistema cambial semelhante ao argentino é recente (julho de 1994), a defasagem entre as duas moedas deve ter se ampliado ainda mais, favorecendo o lado brasileiro. Observa-se que em 1991 o saldo comercial entre Brasil e Argentina foi praticamente zerado, mas nos dois anos seguintes alcançou cerca de US\$1,4 milhão e US\$1,2 milhão a favor do Brasil, respectivamente (Tabela 2).

Pelas estatísticas disponíveis também no comércio com Uruguai e Paraguai, o Brasil foi beneficiado. As exportações brasileiras para esses países cresceram significativamente entre 1991 e 1993. A recíproca não é verdadeira. As exportações desses países não mostraram tendência de crescimento e, no caso do Paraguai, apresentaram queda expressiva. O saldo comercial foi, portanto, largamente favorável ao Brasil (Tabela 2).

Como cerca de 80% das exportações brasileiras para o MERCOSUL são de produtos manufaturados (ARAGÃO, 1993), não é de se estranhar a reação dos nossos parceiros contra a invasão de produtos industriais brasileiros. A idéia da integração, como já observado, é que cada país explore suas vantagens comparativas.

No contexto do MERCOSUL há um amplo reconhecimento de que o Brasil tem maiores vantagens na produção industrial, enquanto na atividade agrícola é relativamente menos eficiente<sup>19</sup>.

Os maiores problemas surgiram na TEC para bens de capital. Quando essa negociação teve início, os conflitos de interesse se exacerbaram, chegando a por em risco a própria integração. Os negociadores brasileiros pressionaram por tarifas mais altas para computadores, bens de capital e telecomunicações, para dar continuidade à proteção de sua indústria. A Argentina exigia tarifas mais reduzidas, na pressa de modernizar sua economia. Além disso, queria evitar o desvio de comércio representado pela substituição de importações de equipamentos do resto do mundo por produtos brasileiros. Após muita conversação chegou-se a um compromisso informal entre brasileiros e argentinos de defender uma TEC de 15% para esses produtos.

Ao longo do processo de negociação, o Uruguai passou a pressionar para manter vantagens

obtidas anteriormente em seus acordos bilaterais com Brasil e Argentina. Chegaram a surgir rumores de que o Uruguai se retiraria do MERCOSUL (MERCOSUL, 1994). O impasse foi resolvido em um acerto de última hora, que contempla parte das reivindicações uruguaias, criando listas de exceções à TEC. Assim, até 31 de dezembro de 2000, Argentina, Brasil e Uruguai poderão manter como exceções um número máximo de 300 itens tarifários da Nomenclatura Comum do MERCOSUL, incluindo-se nesse número os itens correspondentes a bens de capital, informática e telecomunicações. Ao Paraguai foi permitido estabelecer até 399 exceções<sup>20</sup>.

Nos termos do acordo final, as tarifas para bens de capital deverão convergir, de forma linear e automática, para uma TEC de 14% em 11 de janeiro de 2001<sup>21</sup>. O prazo de convergência é mais longo para os bens de informática e telecomunicações, encerrando-se em 11 de janeiro de 2006 com uma TEC de 16% (AS TARIFAS, 1994). Durante essa fase de ajuste o Brasil, que vem protegendo especialmente sua indústria de informática e telecomunicações, deverá reduzir suas tarifas, enquanto os demais países precisarão elevar as suas.

O Brasil é um dos países que mais protege sua indústria de informática, cobrando 35% de imposto sobre importação desses bens (ARAGÃO, 1993). A Argentina estabeleceu alíquota zero para bens de capital. Como resultado do processo de negociação, a TEC adotada ao final da transição ficará entre 14% e 16%, uma taxa de proteção intermediária à que prevalece na atualidade.

A alíquota zero, que vinha sendo utilizada pela Argentina sobre bens de capital, é uma atitude que vai contra a lógica da integração<sup>22</sup>. Com essa atitude a Argentina inviabilizou um dos importantes benefícios da integração, para a indústria brasileira, que é a expansão do mercado pelo tratamento preferencial concedido aos sócios. Equipando sua indústria com máquinas de países terceiros, não gera efeito multiplicador na região. Na realidade o Brasil passou a concorrer com os demais fornecedores do resto do mundo em igualdade de condições, quando era de se esperar tratamento tarifário preferencial, segundo os termos do MERCOSUL.

## NOTAS

<sup>1</sup>Trabalho referente ao projeto SPTC 16-012/92. Recebido em 29/12/94. Liberado para publicação em 24/03/95.

<sup>2</sup>Engenheiro Agrônomo, Dr., Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola (IEA).

<sup>3</sup>Economista, Dr., Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola (IEA).

<sup>4</sup>Assinado em 26/03/1991.

<sup>5</sup>Argumenta-se, com razão, que a sobrevalorização do peso argentino favoreceu as exportações brasileiras para aquele país.

<sup>6</sup>Os leitores podem consultar o trabalho clássico de VINER (1950), sobre a teoria da integração econômica, como também MEADE (1995). As fases da integração econômica foram inicialmente definidas por BALASSA (1964), podendo ainda ser encontradas em RATTI (1985).

<sup>7</sup>No caso do MERCOSUL, essa etapa teve início em janeiro de 1995 e será complementada em 2001, com extensão da Tarifa Externa Comum (TEC) a todos os produtos.

<sup>8</sup>Analisando-se a dinâmica do desenvolvimento as conclusões são opostas. Nos modelos de substituição de importações o objetivo é a produção local de bens anteriormente importados. Nesse caso o desvio de comércio é positivo, pois o que se quer é facilitar o desenvolvimento da indústria local, mesmo que menos eficiente. Por outro lado, o desaparecimento de certas atividades devido à concorrência de produtos similares produzidos no território dos parceiros é negativa (MAGALHÃES, 1994; CASTRO & SOUZA, 1993).

<sup>9</sup>A maior parte da discussão a seguir baseia-se em DORNBUSCH (1989).

<sup>10</sup>Hipótese de país pequeno.

<sup>11</sup>Os pressupostos guardam certa similitude com os casos do Brasil e Argentina, parceiros mais expressivos no MERCOSUL, cabendo à Argentina maiores vantagens comparativas na produção de alguns produtos agrícolas e ao Brasil, na produção industrial.

<sup>12</sup>Esse é o temor da Argentina com relação aos produtos industriais procedentes do Brasil.

<sup>13</sup>*Cost, Insurance and Freight*. Isto significa que corre por conta do vendedor, ao preço contratado, todas as despesas, inclusive as de seguro marítimo e frete, até a chegada da mercadoria ao porto de destino (RATTI, 1985).

<sup>14</sup>Optou-se por uma análise de equilíbrio parcial, que considera um bem por simplicidade. Uma análise de equilíbrio geral leva em conta a totalidade da economia. Para a construção da curva de possibilidades de produção seria necessário um conjunto de hipóteses sobre as funções de produção e a curva de indiferença social, e o raciocínio se tornaria mais complexo, podendo-se desviar do objetivo central, que é discutir os eventuais ganhos do comércio decorrentes de integração econômica.

<sup>15</sup>*Free on Board*. O vendedor é responsável, ao preço contratado, por todas as despesas até a colocação da mercadoria a bordo do navio indicado pelo comprador, no porto de embarque (RATTI, 1985).

<sup>16</sup>Inclui o prêmio de seguro do transporte da mercadoria.

<sup>17</sup>Naturalmente dentro de um mesmo país a distribuição dos benefícios também não é equitativa. No caso do Brasil o setor industrial tende a ter incrementos de renda e pelo menos parte da agricultura deve sofrer reduções para implantação do MERCOSUL.

<sup>18</sup>Mês em que foi assinado o Tratado de Assunção que criou o MERCOSUL.

<sup>19</sup>Para a agricultura, o estudo do INSTITUTO (1993) revela que os custos FOB de grão e farelo de soja, milho, trigo e carne bovina produzidos na Argentina são inferiores aos do Brasil. Mostra também que o Brasil produz com menor custo produtos derivados de suínos e aves.

<sup>20</sup>Excluindo-se desse número as correspondentes a bens de capital, informática e telecomunicações e estabelecendo-se regimes de origem de 50% até o ano 2001.

<sup>21</sup>Para o Paraguai o prazo é 1o. de janeiro de 2006.

<sup>22</sup>Ao reduzir a zero a alíquota para bens de capital, a Argentina eliminou a margem de preferência outorgada ao Brasil por um dos protocolos da integração (FLORÊNCIO, 1994).

### LITERATURA CITADA

- ARAGÃO, José M. Tarifa externa comum: ponderações sobre sua definição. **Boletim de Integração Latino-Americana**, Brasília, (10):13-19, jul./set. 1993.
- BALASSA, Bela. **Teoria da integração econômica**. Lisboa, Livraria Clássica, 1964.
- BOLETIM DE INTEGRAÇÃO LATINO-AMERICANA, Brasília, n.13, abr./jun. 1994.
- BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. **MERCOSUL: origem, legislação, textos básicos**. Brasília, MRE, 1992. 165p.
- CASTRO, Antônio B. & SOUZA, Francisco E. P.A tarifa externa comum e o setor de informática. **Boletim de Integração Latino-Americana**, Brasília, (10)1-12, jul./set. 1993.
- DORNBUSCH, Rudiger. Los costes y beneficios de la integración económica regional: una visión. **Pensamento Iberoamericano: revista de economia política**, Madrid, (15):25-53, ene./jun. 1989.
- FLORÊNCIO, Sérgio A. L. MERCOSUL e intercâmbio Brasil-Argentina: explosão comercial ou crescimento sustentado? Alguns elementos para reflexão. **Boletim de Integração Latino-Americana**, Brasília, (12):1-6, jan./mar. 1994.
- INSTITUTO PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO DO PARANÁ. **MERCOSUL: custos FOB e impacto das medidas tributárias na produção agropecuária e agroindustrial**. Curitiba, IPARDES, 1993. 23p.
- MAGALHÃES, João P. A. Integrações econômicas e desenvolvimento. **Boletim de Integração Latino-Americana**, Brasília, (13):24-35, abr./jul. 1994.
- MEADE, J. E. **The theory of customs unions**. Amsterdã, North-Holland, 1955.
- MERCOSUL: acordo de última hora garante zona de livre comércio dos 4 países. **Gazeta Mercantil**, SP, 05 ago. 1994. p.2.
- RATTI, B. **Comércio internacional e câmbio**. São Paulo, Aduaneiras, 1985. 594p.
- AS TARIFAS acertadas. **Gazeta Mercantil**, SP, 08 ago. 1994. p.7.
- TOMBINI, Alexandre A. & NASCIMENTO, Carlos V. O MERCOSUL e a coordenação de políticas cambiais. **Boletim de Integração Latino-Americana**, Brasília, (12):55-60, jan./mar. 1994.
- TRADE YEARBOOK, 1988-93. Roma, FAO, 1989-1994.
- VINER, J. **The customs union issue**. New York, Stevens and Sons, 1950.