

MARCELO DRIEMEYER WILBERT

**O MERCOSUL E A TEORIA DOS JOGOS:  
um estudo introdutório**

Dissertação apresentada, como requisito parcial à obtenção do grau de Mestre em Economia, ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Santa Catarina.

Orientador: Prof. Dr. Jean-Luc Sammy  
Rosinger

**FLORIANÓPOLIS**

**OUTUBRO / 2002**

Termo de aprovação

Esta dissertação é dedicada aos  
meus pais, Anildo e Loni.

## AGRADECIMENTOS

À Universidade Federal de Santa Catarina e à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – CAPES.

Agradeço em especial ao professor e orientador Jean-Luc Sammy Rosinger, pela ajuda na escolha do tema, pelo acompanhamento paciente e pela revisão dedicada desta dissertação. Agradeço, também, as preciosas sugestões que estimularam o meu desenvolvimento e elevaram a qualidade desta dissertação.

À secretaria do Curso de Pós-Graduação, na pessoa de Evelise Elpo da Silveira, por todo o apoio recebido

Aos professores do Departamento de Economia, em especial aos professores Celso L Weydmann, Francisco Gelinski, Fernando Seabra, João R. Sanson, Hoyêdo N. Lins, Roberto Meurer e Sílvio A. F. Cario,

À Edith de Almeida Pinheiro Bastos pelo amor e compreensão, pela alegria e torcida.

Aos meus irmãos André e Débora, minha referência, e ao meu cunhado Rubens sou grato pela apoio indispensável.

À Vânia Lins pelas conversas e pela navegação de cabotagem. Enfim, mar aberto.

Aos meus colegas e amigos de mestrado Adriano, Álvaro, Carlos e Nelson pela amizade, por terem compartilhado comigo seus conhecimentos e pela ajuda em momentos de dificuldade. Agradeço, também, a todos os demais colegas que contribuíram indiretamente para com esta dissertação através da convivência fraterna.

## RESUMO

Nesta dissertação, objetiva-se estudar a contribuição da teoria dos jogos para o entendimento do processo de integração econômica entre Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, chamado Mercosul. Com base na análise da evolução histórica do Mercosul, percebe-se a importância das interações entre os interesses privados na constituição do bloco, evidenciando a vantagem de se usar a teoria dos jogos para seu estudo. Isto contrasta com a abordagem das teorias tradicionais sobre o comércio internacional, que tratam, genericamente, das variações em bem-estar agregado. Estuda-se especificamente o modelo proposto por Grossman e Helpman (1995a) e levanta-se algumas evidências no Mercosul que corroborem o modelo. Entende-se que a existência de desvio de comércio, de um comércio intra-bloco equilibrado, e a possibilidade de excluir do acordo alguns setores, contribuem para a continuidade do Mercosul. Discute-se, como o Mercosul poderia ser modelado através da teoria dos jogos.

Palavras chave: Mercosul; Integração Econômica; teoria dos jogos; Economia Internacional.

## ABSTRACT

We study the game theory contribution to the analysis of the economic integration process among Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay, called Southern Common Market (Mercosur). Based on the historical evolution of Mercosur, we note the importance of strategic interactions among private interests on the constitution of the agreement, giving evidence of the advantage of studying it through game theory. In contrast, the traditional theory approach is related, in general, to concerns about variations of aggregated welfare. A specific game model is studied in depth, Grossman and Helpman (1995a), and we show some evidences, in Mercosur, that support the conclusions of the model. We concluded that the existence of trade diversion, balanced trade and the exclusion of some industrial sectors contribute to the permanence of Mercosur. We discuss how to model Mercosur through game theory.

Key Words: Mercosur; Economic Integration; Game Theory; International Theory.

## SUMÁRIO

<b>LISTA DE GRÁFICOS .....</b>	<b>9</b>
<b>LISTA DE QUADROS .....</b>	<b>9</b>
<b>LISTA DE TABELAS.....</b>	<b>9</b>
<b>LISTA DE SIGLAS.....</b>	<b>10</b>
<b>LISTA DE VARIÁVEIS.....</b>	<b>12</b>
<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>14</b>
<b>1 O MERCOSUL.....</b>	<b>17</b>
1.1 ANTECEDENTES DO MERCOSUL.....	17
1.2 A CRIAÇÃO DO MERCOSUL - O TRATADO DE ASSUNÇÃO.....	22
1.3 PERSPECTIVAS.....	27
1.3.1 Resultados alcançados - a questão comercial.....	28
1.3.2 A questão política.....	34
1.3.3 A questão institucional.....	35
1.3.4 A situação das economias domésticas.....	36
1.3.5 As opções estratégicas - a questão da ALCA.....	41
1.4 CONSIDERAÇÕES.....	45
<b>2 TEORIAS DA UNIÃO ALFANDEGÁRIA.....</b>	<b>47</b>
2.1 A TEORIA TRADICIONAL DA UNIÃO ALFANDEGÁRIA: UMA BREVE REVISÃO.....	49
2.2 AS NOVAS TEORIAS DO COMÉRCIO E A COMPETIÇÃO IMPERFEITA.....	56
2.3 CONSIDERAÇÕES.....	66
<b>3 A TEORIA DOS JOGOS E A INTEGRAÇÃO ECONÔMICA.....</b>	<b>70</b>
3.1 A TEORIA DOS JOGOS.....	70
3.2 A TEORIA DOS JOGOS E A ECONOMIA INTERNACIONAL - PROCESSOS DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA.....	72
3.3 OUTROS MODELOS.....	78
3.4 CONSIDERAÇÕES.....	80
<b>4 O MODELO DE GROSSMAN E HELPMAN.....</b>	<b>82</b>
4.1 O MODELO.....	86
4.2 OS JOGADORES.....	88

4.3 A FUNÇÃO-OBJETIVO DO JOGADOR GOVERNO.....	88
4.4 A FUNÇÃO-OBJETIVO DOS <i>LOBBIES</i> (DOS DONOS DOS FATORES ESPECÍFICOS) .....	89
4.5 OS EFEITOS DA ALC SOBRE OS PREÇOS .....	90
4.6 OS EFEITOS DA ALC SOBRE OS INTERESSES ECONÔMICOS.....	93
4.7 O JOGO DOMÉSTICO .....	96
4.8 O MODELO DE LEILÃO DE MENU DE BERNHEIM E WHINSTON (1986).....	97
4.9 OS RESULTADOS DE EQUILÍBRIO .....	101
4.10 O JOGO INTERNACIONAL .....	106
4.11 AS CONDIÇÕES PARA QUE UMA ALC SEJA UM RESULTADO DE EQUILÍBRIO .....	107
4.12 O CASO QUANDO HÁ EXCLUSÃO DE INDÚSTRIAS .....	116
4.12.1 Equilíbrios unilaterais .....	117
4.12.2 Barganhando sobre as exclusões de indústrias.....	120
4.13 CONSIDERAÇÕES .....	124
<b>5 O MERCOSUL E A TEORIA DOS JOGOS.....</b>	<b>127</b>
5.1 EVIDÊNCIAS DE INFLUÊNCIA DE SETORES ORGANIZADOS NAS NEGOCIAÇÕES DO MERCOSUL .....	127
5.1.1 Programa de Liberalização Comercial .....	130
5.1.2 A TEC .....	131
5.1.3 Contenciosos comerciais.....	137
5.1.4 Desempenho setorial.....	139
5.2 CONSIDERAÇÕES SOBRE O MODELO DE GROSSMAN E HELPMAN (1995A) E O MERCOSUL .....	145
5.3 O JOGO MERCOSUL: ASPECTOS GENÉRICOS.....	147
5.3.1 Os jogadores .....	148
5.3.2 As ações .....	150
5.3.3 As estratégias .....	151
5.3.4 A ordem do jogo .....	152
5.3.5 O conjunto de informações .....	152
5.3.6 Os ganhos.....	154
5.3.7 Os resultados de equilíbrio.....	154
5.4 O JOGO MERCOSUL: UMA PROPOSTA ESPECÍFICA .....	156
5.5 CONSIDERAÇÕES .....	161
<b>CONCLUSÃO GERAL .....</b>	<b>163</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>165</b>

## LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1	–	EFEITOS DA ÁREA DE LIVRE COMÉRCIO SOBRE OS PREÇOS.....	91
GRÁFICO 2	–	EFEITO DA ALC SOBRE A VARIAÇÃO DE BEM ESTAR, NO CASO DE PROTEÇÃO AUMENTADA.....	95

## LISTA DE QUADROS

QUADRO 1	–	INICIATIVAS DE APROXIMAÇÃO ENTRE ARGENTINA E BRASIL.....	21
QUADRO 2	–	PRINCIPAIS TIPOS DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA.....	49
QUADRO 3	–	EFEITOS DA ALC SOBRE OS PREÇOS DOMÉSTICOS.....	92
QUADRO 4	–	EFEITOS DA ALC SOBRE OS INTERESSES ECONÔMICOS.....	96
QUADRO 5	–	CONDIÇÕES PARA QUE A ALC SEJA UMA RESULTADO DE EQUILÍBRIO.....	115

## LISTA DE TABELAS

TABELA 1	–	EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTRA-MERCOSUL.....	29
TABELA 2	–	EVOLUÇÃO DAS TROCAS COMERCIAIS DO MERCOSUL COM O RESTANTE DO MUNDO E SUA PARTICIPAÇÃO NO COMÉRCIO MUNDIAL.....	30
TABELA 3	–	INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASILEIRO – TOTAL GERAL.....	30

TABELA 4	–	INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASILEIRO COM O MERCOSUL.....	31
TABELA 5	–	INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASILEIRO COM A ARGENTINA.....	31
TABELA 6	–	EVOLUÇÃO DAS ENTRADAS LÍQUIDAS DE IDE NOS PAÍSES MEMBROS DO MERCOSUL.....	33
TABELA 7	–	DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DO INTERCÂMBIO COMERCIAL DO MERCOSUL, PARA O ANO DE 2000.....	34
TABELA 8	–	EVOLUÇÃO DO SALDO DAS TRANSAÇÕES CORRENTES E DA BALANÇA DE PAGAMENTOS DO BRASIL.....	38
TABELA 9	–	EVOLUÇÃO DA BALANÇA COMERCIAL, DAS TRANSAÇÕES CORRENTES E DA BALANÇA DE PAGAMENTOS DA ARGENTINA.....	38
TABELA 10	–	TARIFA EXTERNA COMUM DO MERCOSUL PREVISTA PARA 2006.....	142
TABELA 11	–	IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DA ARGENTINA.....	149
TABELA 12	–	EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS PARA A ARGENTINA.....	149
TABELA 13	–	PIB POR ATIVIDADE ECONÔMICA.....	150
TABELA 14	–	ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL.....	151
TABELA 15	–	INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO NO MERCOSUL.....	151
TABELA 16	–	IMPORTÂNCIA SETORIAL NO BRASIL.....	152

#### LISTA DE SIGLAS

ACE-14	–	Acordo de Complementação Econômica
AEC	–	Associação dos Estados do Caribe

ALALC	–	Associação Latino-americana de Livre Comércio
ALADI	–	Associação Latino-americana de Integração
ALC	–	Área de Livre Comércio
ALCA	–	Área de Livre Comércio das Américas
ALCSA	–	Área de Livre Comércio Sul Americana
CAN	–	Comunidade Andina
CARICOM	–	Comunidade do Caribe
CEPAL	–	Comissão Econômica para a América Latina
FOB	–	<i>Free on Board</i>
GATT	–	Acordo Geral de Tarifas e Comércio ( <i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> )
IDE	–	Investimento Externo Direto
IPEA	–	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
MCCA	–	Mercado Comum Centro-americano
MERCOSUL	–	Mercado Comum do Cone Sul
NAFTA	–	Acordo de Livre Comércio Norte Americano
NMF	-	Nação Mais Favorecida
OAB	–	Ordem dos Advogados do Brasil
OMC	–	Organização Mundial do Comércio
PICE	–	Programa de Integração e Cooperação Econômica
TEC	–	Tarifa Externa Comum
UE	–	União Européia

## LISTA DE VARIÁVEIS

- $a$  = parâmetro que reflete a sensibilidade do governo para com o bem-estar do eleitor médio relativamente ao seu gosto para contribuições de campanha;
- $b$  = parâmetro relativo à importância do preço ao consumidor na demanda do bem  $i$ ;
- $c_i$  = consumo do bem  $i$ ;
- $C_i$  = contribuição de campanha do *lobby* representando a indústria  $i$ ;
- $C_{iE}$  = contribuição de campanha do *lobby*  $i$ , no caso da criação da área de livre comércio, mas com a indústria  $i$  excluída do acordo;
- $C_{iF}$  = contribuição de campanha do *lobby* representando a indústria  $i$ , em favor da criação da área de livre comércio;
- $C_{iI}$  = contribuição de campanha do *lobby*  $i$ , no caso da criação da área de livre comércio, com a indústria  $i$  incluída no acordo;
- $C_{iN}$  = contribuição de campanha do *lobby* representando a indústria  $i$ , em favor da não criação da área de livre comércio;
- $D_i$  = demanda *per capita* para os bens  $i = 1, \dots, n$ ;
- $E$  = conjunto politicamente ótimo de exclusões;
- $G$  = ganho do governo ;
- $g_i^J$  = ganho do governo, relativo ao *status quo*, caso o setor  $i$  fosse incluído no acordo, ponderado pelo tamanho do setor, no país  $J$ ;
- $G^J$  = ganho ou bem-estar político de equilíbrio do governo  $J$  com a criação da área de livre comércio;
- $\underline{G}^J$  = ganho do governo com a manutenção do *status quo*, a não realização da área de livre comércio;
- $L$  = oferta de mão-de-obra agregada;
- $M_i$  = importações do bem  $i$ ;
- $q_i$  = preço doméstico do bem  $i$  ao consumidor;
- $p_i$  = preço doméstico do produtor, para o bem  $i$ ;

- $R$  = regime comercial, isto é,  $N$  significa a não criação da área de livre comércio e  $F$  significa a criação da área de livre comércio;
- $s$  = tamanho relativo de cada grupo dentro de um dado país;
- $S_i$  = excedente de consumo;
- $\underline{SR}$  = conjunto de *lobbies* que prefere o regime  $\underline{R}$ ;
- $T_i$  = tamanho do setor  $i$ ;
- $T$  = limite para exclusão de indústrias da ALC, a soma dos  $T_i$  das indústrias excluídas não pode exceder  $T$ ;
- $u(c)$  = utilidade em função do consumo;
- $u_i(c_i)$  = utilidade relativa ao consumo do bem  $i$ ;
- $W$  = bem-estar social agregado (e *per capita*);
- $X_i$  = oferta agregada do bem  $i$ ;
- $X_i$  ou  $X$  = oferta total para cada indústria  $i$ , refere-se à soma das ofertas no país  $A$  e no país  $B$ ;
- $y$  = gasto individual;
- $\beta^J$  = habilidade relativa de barganha dos negociadores do país  $J$ ;
- $\theta$  = mede a falta de equilíbrio em produção em qualquer setor, entre os dois países;
- $\Pi_i$  = remuneração do fator de produção específico usado na indústria do bem  $i$ ;
- $\Pi_{iF}$  = lucros da indústria sob uma área de livre comércio;
- $\Pi_{iN}$  = lucros brutos da indústria caso nenhum acordo de livre comércio seja alcançado; e
- $\tau_i^j$  = é o preço doméstico no país  $j$  para a importação do bem  $i$ .

## INTRODUÇÃO

Em março de 2002 o Mercado Comum do Cone Sul (Mercosul) completou onze anos de idade. A importância de se estudar o assunto se renova perante uma evolução conturbada por contenciosos comerciais e, mais recentemente, pelas negociações relativas à Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) e pelos problemas macroeconômicos da Argentina e do Brasil.

A história do Mercosul é marcada por avanços e retrocessos. Conseguiu-se primeiro a formação de uma área de livre comércio e depois a criação de uma união aduaneira e sua tarifa externa comum. Contudo, o Mercosul é caracterizado por exceções, contenciosos comerciais e medidas arbitrárias. Percebe-se o uso de exceções, ou em outras palavras, da aplicação de privilégios setoriais, objetivando um equilíbrio político que tornasse o acordo exequível. Os contenciosos comerciais evidenciam o aprendizado dos setores industriais com os efeitos do Mercosul, e a busca desses setores em manter ou aumentar seus lucros no contexto do bloco. Os problemas nas balanças de pagamentos e a necessidade de financiamento externo têm afetado as economias da Argentina e do Brasil, impactando conseqüentemente no Mercosul. Por causa desses problemas, a Argentina e o Brasil tomaram medidas que representaram retrocesso ao acordado no Mercosul.

Considera-se que as teorias tradicionais que tratam do comércio internacional não são suficientes para explicar a evolução do Mercosul, pois estas abordam, de maneira geral, os efeitos sobre o bem-estar do país. Entende-se que a maximização do bem-estar de um país nem sempre é o objetivo primeiro.

Já a teoria dos jogos apresenta a vantagem de considerar que cada agente faz suas escolhas observando as ações dos demais agentes, isto é, há uma interação estratégica. No caso do Mercosul, é justamente a interação dos interesses privados, condicionados pela conjuntura doméstica e internacional, que tem determinado as características do acordo.

Por isso, o principal foco desta dissertação é estudar o Mercosul à luz da teoria dos jogos, buscando-se contribuições que ampliem o entendimento de processos de integração econômica, e mais especificadamente, contribuições de modelos que abordem a formação de áreas de livre comércio e de uniões aduaneiras.

No capítulo 1 faz-se uma revisão do caso do Mercosul, abordando os antecedentes, a criação e as perspectivas do bloco. Quanto as perspectivas para o Mercosul, discute-se brevemente sobre os resultados alcançados com a integração, sobre a questão política, institucional, sobre a conjuntura das economias dos países membros e sobre as opções alternativas ao bloco.

Apresenta-se, no capítulo 2, uma discussão geral sobre as teorias tradicionais quanto à uniões alfandegárias. Separa-se as contribuições teóricas que consideram a hipótese da competição perfeita daquelas que presumem a competição imperfeita. Comenta-se sobre a análise estática tradicional, que trata em termos gerais dos efeitos de criação e desvio de comércio. Resume-se também questões referentes à chamada “nova” teoria do comércio internacional.

O capítulo 3 é destinado ao estudo da aplicação da teoria dos jogos no estudo de processos de integração econômica. Observa-se rapidamente as características da teoria dos jogos que a torna interessante no estudo de interações estratégicas entre os agentes. Discute-se a sua aplicação aos estudos de economia internacional e comenta-se brevemente sobre alguns modelos que usam a teoria dos jogos para abordar o assunto.

No capítulo 4, estuda-se mais detalhadamente um modelo em particular, proposto por Grossman e Helpman (1995a).

Por fim, no capítulo 5, discute-se o uso da teoria dos jogos para explicar o processo de integração do Mercosul. Faz-se uso das contribuições apresentadas nos capítulos anteriores, principalmente do modelo estudado em detalhes, para se fazer proposições genéricas de como o Mercosul poderia ser modelado através da teoria dos jogos. Busca-se apresentar evidências que

confirmem a validade das conclusões do modelo resenhado, para melhor entender o processo de criação do Mercosul e quanto as possibilidades de sobrevivência do acordo.

Tem-se então, as considerações finais, onde apresenta-se conclusões e sugestões para aprofundamento do estudo sobre o Mercosul através da teoria dos jogos.

## **1 O MERCOSUL**

Neste primeiro capítulo, pretende-se fazer um breve resumo de questões relativas ao Mercosul, com vistas a subsidiar as considerações subseqüentes quanto à teoria dos jogos e de modelos de processos de integração econômica.

Em 26 de março de 2002, o Mercosul completou onze anos de idade. Existência esta conturbada por contenciosos comerciais e, mais recentemente, pelas negociações relativas à ALCA e pela conjuntura econômica desfavorável na Argentina. Vale salientar que a estrutura do bloco foi sendo construída ao longo da sua existência, sendo portanto, influenciada pelas oscilações conjunturais.

Primeiramente são abordados fatos anteriores ao Mercosul, procurando mostrar que o impulso de integrar o continente é antigo. Isto poderia indicar a existência histórica da busca por uma maior integração entre os países vizinhos que foram, de início, quase que exclusivamente vinculados às metrópoles européias.

A seguir, comenta-se sobre a criação do bloco e sua estrutura administrativa.

Por último, são considerados os condicionantes da continuidade do processo integrativo no Mercosul, dando corpo à discussão das perspectivas do bloco. Os argumentos são estruturados conforme os seguintes pontos: resultados alcançados; questão política; institucionalidade; situação atual do Mercosul e de seus membros; e alternativas presentes.

### **1.1 Antecedentes do Mercosul**

Entende-se que o Mercosul não é um evento isolado no tempo. Houve várias outras iniciativas anteriores que, se não atingiram seus objetivos, pelo menos, prepararam o caminho para o Mercosul.

Anterior a ele, mais remotamente<sup>1</sup>, identifica-se no general venezuelano Simón Bolívar (1783 – 1830), cujo sonho era a unidade latino-americana, os primeiros sinais do ideal da integração hemisférica, segundo Kunzler (1999). Conforme Santos (1998), a Carta da Jamaica ou Carta Profética, escrita em 6 de setembro de 1815, é um dos primeiros manuscritos a delimitar o pensamento político de Bolívar em relação aos caminhos políticos da América Hispânica. Reflexo importante do pensamento de Bolívar foi o Congresso do Panamá em 1826.

Santos (1998) observa que cessada a possibilidade de recolonização dos Estados Americanos e diminuído o perigo de intervenção por parte das potências européias, declina-se a idéia do “Confederalismo Bolivariano”, substituído por uma ação mais pragmática em busca dos interesses nacionais de cada país. Tem-se, então, o que se chama de pan-americanismo, cuja primeira manifestação ocorreu entre 1889 e 1890, com a Primeira Conferência Internacional Americana, realizada em Washington.

Kunzler (1999) comenta que desde o governo do presidente brasileiro Campos Sales e, mais tarde, na primeira administração de Getúlio Vargas, houve a intenção de congregar Argentina, Brasil e Chile no chamado “bloco ABC”. E ainda, na segunda administração de Vargas (1951 – 1954), negociou-se a questão do bloco ABC com o interesse de Juan Domingos Perón, presidente argentino.

Mas, o impulso maior surgiu na década de 50, quando a Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL), subordinada ao Conselho Econômico e Social das Nações Unidas, estimulava projetos de integração regional sob a idéia de que um sistema de preferências comerciais aceleraria o desenvolvimento econômico da região (Santos, 1998).

Assim, surgiram a Associação Latino-americana de Livre Comércio (ALALC) em 1960, e devido ao seu fracasso, a Associação Latino-americana de Integração (ALADI) em 1980, que existe até hoje, porém, sem grande expressão.

---

<sup>1</sup> Em Santos (1998), tem-se uma boa revisão dos antecedentes do Mercosul. Mais especificamente, em Reichel e Guntfreind (1998), tem-se um estudo das raízes históricas do Mercosul, na Região Platina Colonial.

A ALALC foi criada através do Tratado de Montevidéu (Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguai, Peru e Uruguai). Mais tarde, juntaram-se a ela a Colômbia e o Equador (1961), a Venezuela (1966) e a Bolívia (1967). O objetivo era o de implantar, no prazo de 12 anos, um mercado comum<sup>2</sup> regional, através da formação de uma zona de livre comércio. Santos (1998) argumenta que a ALALC fracassou devido à pouca flexibilidade do tratado; à falta de adesão do setor privado; ao autoritarismo político da época; à falta de dinamismo causado pelo grande número de associados; e às diferenças estruturais entre estes. E, por fim, a recessão generalizada desencadeada pela crise do petróleo na década de 70, bem como a forte onda nacionalista dos regimes militares vigentes fizeram com que a ALALC fosse reestruturada, de modo a originar a ALADI, que tinha objetivos mais modestos.

Segundo Magnoli (2000), o fracasso da ALALC foi reconhecido tacitamente pelo Tratado de Montevidéu de 1980, que a substituiu pela ALADI. A nova organização recebeu a adesão de todos os integrantes de sua predecessora.

O Tratado de Montevidéu-80 (TM-80) foi assinado em 12 de agosto de 1980. O objetivo, mais modesto do que o da ALALC, era o de formar uma área de preferência tarifária. A meta não foi atingida, mas a possibilidade aberta de formação de sistemas sub-regionais e o incentivo à realização de acordos bilaterais facilitaram a aproximação dos países envolvidos (Rêgo, 1995). A ALADI tem sede permanente em Montevidéu.

Segundo Magnoli (2000), o segundo Tratado de Montevidéu organizou-se em torno de metas menos pretensiosas e mais flexíveis. Mesmo conservando o princípio multilateralista de criação de um mercado comum, não estabeleceu prazos ou cronogramas para a realização desta meta. Por outro lado, estimulava a concretização de acordos comerciais limitados e uniões aduaneiras<sup>3</sup> entre países-membros. Dessa forma, o tratado da ALADI baseou-se firmemente na

---

<sup>2</sup> Por definição, em um mercado comum, bens, serviços, capital e mão-de-obra circulam livremente entre os Estados membros, não havendo obstáculos relacionados com a nacionalidade dos cidadãos, e espera-se uma harmonização legislativa em questões trabalhistas e previdenciárias.

<sup>3</sup> Conforme Sandroni (2002), união aduaneira, ou união alfandegária, “é um acordo de eliminação de barreiras alfandegárias entre dois ou mais países e estabelecimento de tarifa comum externa em relação aos não-membros. O acordo, em geral, abrange taxas de importação e exportação e quaisquer encargos ou cotas que tendem a restringir o

noção de autonomia de decisões dos Estados-membros e reconheceu a prioridade dos mercados dos países desenvolvidos no comércio exterior latino-americano.

Durante a década de 1980, a crise das dívidas externas impediu a intensificação do comércio na área da ALADI. A severa restrição das importações, provocada pela necessidade de obtenção de vastos saldos comerciais positivos, bloqueou qualquer perspectiva de reorganização geográfica do comércio exterior dos países latino-americanos. A recessão generalizada e a conseqüente carência de capitais funcionaram como severos entraves para os investimentos intra-regionais.

No Brasil, tanto a ALALC, como a ALADI eram vistas como uma ampliação dos mercados para as empresas brasileiras. Não havia um esforço para o estreitamento dos laços com os países vizinhos, dado o receio da perda de soberania e a conjuntura política da época (Rêgo, 1995).

Na verdade, o que deu o verdadeiro impulso para a formação do Mercosul foi a vontade de integrar a Argentina e o Brasil que se manifestou, mais intensamente, a partir da década de 70. Houve várias iniciativas no sentido de aproximar os dois países em diversos planos, como visto no Quadro 1. E essas iniciativas culminaram em 1990 no objetivo de integrar economicamente (mercado comum) a Argentina e o Brasil. A esse movimento juntaram-se o Paraguai e o Uruguai, resultando no Tratado de Assunção, que foi a formalização do Mercosul. O Chile, que acompanhava o processo, manteve-se fora deste acordo.

Segundo Rêgo (1995), em meados da década de 80, com a redemocratização do continente, a crise da dívida externa, e o avanço do protecionismo nos países desenvolvidos houve uma mudança de postura do Brasil e da Argentina frente aos países vizinhos. Passou-se a buscar uma melhor inserção na nova ordem econômica internacional. Acreditava-se que a integração aumentaria o poder de barganha de ambos os países nas negociações multilaterais.

---

comércio.” (p.619). E que “a união alfandegária difere da área de livre-comércio, que não inclui uma tarifa externa uniforme, com cada país mantendo autonomia em suas transações com terceiros.”(p.619) (vide Quadro 2, capítulo 2).

Conforme Averbug (1999), a formação do Mercosul foi resposta sul-americana às exigências da nova dinâmica da economia mundial.

**QUADRO 1 - INICIATIVAS DE APROXIMAÇÃO ENTRE ARGENTINA E BRASIL**

Ano	Evento
1968	Convênio de Intercâmbio Cultural, entre Argentina e Brasil;
1969	Acordo Tripartite, compatibilização das cotas das usinas hidrelétricas de Itaipu e Corpus (Argentina, Brasil e Paraguai);
1980	Convênio de Cooperação Nuclear (Argentina e Brasil);
1985	Declaração de Iguazu, tratando de cooperação econômica;
1986	Ata de Buenos Aires, estabelecendo o Programa de Integração e Cooperação Econômica (PICE) entre a Argentina e o Brasil;
1986	Ata da Amizade Argentino-Brasileira;
1988	Ata da Alvorada, associação do Uruguai ao processo de integração;
1988	Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento, entre Argentina e Brasil;
1990	Ata de Buenos Aires, fixando para dezembro de 1994 a instauração do mercado comum bilateral. Aborda a metodologia para a formação do mercado comum. Dois meses depois, Uruguai e Paraguai resolvem participar de um Mercado Comum Sub-Regional; e
1990	Acordo de Complementação Econômica (ACE-14), entre Argentina e Brasil, que previa a redução gradual das tarifas alfandegárias, até a sua completa eliminação

O ímpeto integracionista no continente Americano gerou outras iniciativas como<sup>4</sup>: o Mercado Comum Centro-americano (MCCA), a Associação dos Estados do Caribe (AEC), a Comunidade Andina (CAN), a Comunidade do Caribe (CARICOM), o Acordo de Livre Comércio Norte Americano (NAFTA), as negociações relativas à Área de Livre Comércio Sul Americana (ALCSA), e à ALCA.

Considera-se que existe uma tendência histórica de integração do Continente Americano, devido às várias iniciativas integracionistas, mesmo não se tendo alcançado completamente as metas planejadas. Entende-se que estas iniciativas serviram, pelo menos, como preparação para a constituição do Mercosul, e que esta tendência integracionista se mantém, mesmo com os problemas enfrentados no âmbito do deste.

---

<sup>4</sup> Pode-se encontrar na página do Banco Central Brasileiro, [www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br), maiores explicações sobre esses acordos comerciais.

Outra questão diz respeito às falhas dos processos de integração, ALALC e ALADI, as quais foram causadas em parte por problemas conjunturais dos países membros, o que parece se repetir no caso do Mercosul, como será visto adiante.

## **1.2 A criação do Mercosul<sup>5</sup> - o Tratado de Assunção**

Em julho de 1990, os novos governos dos dois Estados (Fernando Collor, pelo Brasil, e Carlos Menem, pela Argentina) decidiram acelerar o processo de integração, antecipando para 31 de dezembro de 1994 o estabelecimento da união aduaneira.

Segundo Magnoli (2000), o enfoque adotado, prevendo uma redução linear das tarifas alfandegárias para todos os produtos, representou significativa mudança já que, até então, as negociações entre os dois países privilegiaram acordos setoriais, vinculados à situação específica dos ramos produtivos de cada país. Preferiu-se, portanto, reforçar a abertura dos mercados e a livre competição. Conforme Baumann (2001), o processo negociador iniciado a partir de 1986, caracterizava-se por considerar produtos específicos, buscando acordos de complementação comercial e industrial dentro de ramos produtivos, prevendo flexibilidade de ajuste. Essa metodologia incentivava processos de especialização setorial e buscava formas de integração intra-ramos produtivos. A Ata de Buenos Aires, de julho de 1990, alterou de forma substantiva essa abordagem, estabelecendo a redução tarifária generalizada, linear e automática. Buscava-se, com isso, uma maior velocidade nas negociações.

Foi esse enfoque que norteou a constituição do Mercosul, formalizado através do Tratado de Assunção, assinado em 26 de março de 1991, que proclamava o objetivo de criar um mercado comum entre a Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai. Cada um dos participantes ratificou a decisão através de legislação própria e específica. A vigência formal do acordo iniciou-se em 29 de novembro de 1991.

---

<sup>5</sup> Para maiores detalhes, quanto à estrutura administrativa e institucional, ver Figueiras (1996), Santos (1998) e Kunzler (1999).

Adotou-se um mecanismo de decisão de caráter intergovernamental<sup>6</sup>, como o fixado no programa bilateral Brasil-Argentina. O Chile, que também participava das negociações, não assinou o acordo.

O Tratado de Assunção tinha como objetivos<sup>7</sup> (Baumann, 2001):

- a) promover uma inserção mais competitiva das economias dos quatro países no cenário internacional;
- b) favorecer economias de escala e, portanto, o aumento da produtividade;
- c) estimular fluxos de comércio com o resto do mundo, tornando mais atraentes os investimentos na região;
- d) promover esforços de abertura das economias dos quatro países; e
- e) balizar as ações do setor privado, principais motores do processo de integração.

Dentre as características do Tratado, a fim de se instituir sucessivamente uma zona de livre comércio, uma união aduaneira e a criação de um mercado comum, Baumann (2001) destaca:

- a) a livre circulação de bens, serviços e de fatores produtivos entre seus membros;
- b) estabelecimento de uma tarifa externa comum e a adoção de uma política comercial comum em relação a terceiros países ou grupos de países;
- c) a coordenação de posições em foros internacionais; e
- d) a coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais entre os Estados participantes.

Para que os resultados acima mencionados fossem atingidos, foram estabelecidos os seguintes instrumentos:

---

<sup>6</sup> Isto é, as decisões são tomadas pelos órgãos do Mercosul, que são compostos por representantes de cada país membro. Subseqüentemente, estas decisões devem ser referendadas pelos congressos e cada país membro, para que tenham efeito. Não foi instituído poder supranacional algum que pudesse impor suas decisões sobre os países membros.

<sup>7</sup> No capítulo 2 desta dissertação se aborda a teoria tradicional e a “nova” teoria das uniões alfandegárias. Percebe-se uma relação entre elas e os objetivos postos para o Mercosul, principalmente quanto à inserção competitiva (termos de troca), economias de escala e abertura comercial (redução tarifária).

- a) um programa de liberalização comercial, com reduções tarifárias progressivas, lineares e automáticas, acompanhadas da eliminação de restrições não-tarifárias e outras, para se chegar a uma alíquota zero sobre a totalidade do universo tarifário em 31/12/1994;
- b) a coordenação de políticas macroeconômicas, de forma gradual e convergente com os programas de desgravação tarifária e a eliminação de barreiras não-tarifárias; e
- c) um Regime Geral de Origem<sup>8</sup>, um Sistema de Solução de Controvérsias e Cláusulas de Salvaguardas durante o período de transição, desde a entrada em vigor do Tratado até 31/12/1994.

O Mercosul foi realizado no âmbito da ALADI, indicando a possibilidade de ampliação do bloco com a inclusão de novos membros.

Já na concepção inicial do Mercosul, foi decidido que algumas questões seriam abordadas depois da fundação do bloco, isto é, com o Mercosul já em movimento. Ao Tratado de Assunção foram acrescentados protocolos adicionais, dentre os quais se destacam o Protocolo de Brasília (17/12/1991) para a solução de controvérsias no Mercosul, e o Protocolo de Ouro Preto (17/12/1995) sobre aspectos institucionais. O Protocolo de Ouro Preto estabeleceu a nova estrutura institucional do Mercosul, destinada a vigorar durante o período de consolidação da união aduaneira.

Em janeiro de 1994, os participantes explicitaram, formalmente, que a meta seria a formação de uma união aduaneira, e não um mercado comum. Assim, temas como serviços, circulação de mão-de-obra e capital, bem como a coordenação macroeconômica seriam deixados para uma etapa posterior.

Em agosto de 1994 se alcançou o acordo sobre a Tarifa Externa Comum (TEC) em troca de concessões comerciais de caráter temporário, todas com prazo já determinado para acabar. São exemplos de concessões: aceitação do regime automotivo argentino; entendimento sobre a

---

<sup>8</sup> Com a finalidade de evitar a circulação de produtos “triangulados” de nações não pertencentes ao bloco, foram criadas também regras de origem, as quais estabelecem que bens comercializados entre os quatro países somente circularão livres de tarifas se, no mínimo, 60% de seus insumos tiverem sido produzidos dentro da região. Algumas concessões foram feitas de modo a acomodar as realidades de cada país membro.

admissão dos bens produzidos nas Zonas Francas de Manaus e Terra do Fogo; regras de origem mais favoráveis ao Uruguai; e maior número de exceções ao Paraguai.

Conforme Baumann (2001), um aspecto novo foi a questão da política comercial comum em relação a terceiros países. Em janeiro de 1995, entrou em operação a TEC que, pela primeira vez na história dos países envolvidos, representou um compromisso externo e uma limitação às variações de suas políticas em relação a importações. Em diversos casos, complementa o autor, a adoção da TEC esteve associada a uma redução das barreiras aos produtos importados.

O processo negociador levou os quatro países a desistirem de definir uma estrutura tarifária comum semelhante às suas estruturas tarifárias domésticas e estabeleceram em termos gerais, o seguinte:

- a) uma tarifa média nominal de aproximadamente 12 %;
- b) alíquotas crescentes em dois pontos de percentagem de acordo com o grau de elaboração ao longo da cadeia produtiva;
- c) as alíquotas incidentes sobre insumos situados entre 0% e 12%;
- d) as de bens de consumo entre 18 a 20%; e
- e) um conjunto de exceções formado pelos bens de capital, informática, telecomunicações e as listas de exceções nacionais<sup>9</sup>.

Além da TEC, Baumann (2001) observa que a partir de dezembro de 1994 ficou completo o quadro normativo para o funcionamento do Mercosul, com as seguintes características:

- a) Regime de Origem – uma vez extintas as exceções à TEC (em 2001 ou 2006), desapareceria a necessidade de um regime de origem. A livre circulação dos produtos, inicialmente sujeitos a tarifas nacionais diferenciadas estaria condicionada ao percentual mínimo de valor agregado regional de 60%, em termos gerais;
- b) Regime de Zonas Francas – os produtos provenientes das zonas francas seriam tratados como provenientes de terceiros países, incluindo a TEC;

---

<sup>9</sup> No capítulo 5, se discutirá as exceções à tarifa externa comum.

- c) Regime de Adequação – todos os produtos passariam a ficar isentos de tarifas de importação no comércio intra-Mercosul, exceto os produtos sujeitos a regimes de origem e os produtos listados no Regime de Adequação, aos quais se aplicaria tarifa decrescente, chegando a zero em quatro anos (Argentina e Brasil) ou em cinco anos (Paraguai e Uruguai);
- d) Restrições Não-Tarifárias – foram feitos esforços para sua eliminação. As barreiras não-tarifárias que afetam o comércio passariam a ser progressivamente harmonizadas;
- e) Incentivos às Exportações – os incentivos passariam a ser regulados por decisão comum específica, em que os países reiterariam os compromissos presumidos no âmbito do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT); e
- f) Defesa da Concorrência – a defesa contra práticas desleais de comércio passou a ser feita com base no Regulamento Comum sobre Práticas Desleais de Comércio. O Mercosul conta também com um regulamento comum de salvaguardas. Os casos de *dumping*<sup>10</sup> são tratados pelo Estatuto sobre Defesa da Concorrência e, enquanto este não estiver pronto, pelas legislações nacionais.

Conforme Baumann (2001), no caso do setor açucareiro, foi criado um grupo de trabalho específico para definir convergências, sendo o único caso de exceção setorial. Até lá, cada país poderia cobrar tarifas, mesmo dentro do Mercosul, mas estas não poderiam superar a TEC. Segundo o autor, o setor automotivo foi beneficiado por um regime particular, cujas características ficaram para serem definidas por um grupo *ad hoc*.

Para a etapa de consolidação da união aduaneira, de 01/01/1995 a 31/12/2005, estabeleceram como prioridade dois objetivos centrais: a implementação dos instrumentos de política comercial comum, acordados durante o período de transição, e a elaboração do quadro normativo complementar, necessário ao adequado funcionamento da União.

Em 1996, foram firmados os Acordos de Complementação Econômica com o Chile e a Bolívia, que prevêm a formação de Zonas de Livre Comércio com estes dois países, no formato

---

<sup>10</sup> Segundo Sandroni (2002), o *dumping* é a prática comercial que consiste em vender produtos a preços inferiores aos custos, com a finalidade de eliminar concorrentes e/ou ganhar maiores fatias de mercado. Maiores detalhes podem ser encontrados em Krugman e Obstfeld (2001).

“4+1”. As perspectivas eram de uma gradual ampliação do número de países com tratamento preferencial.

Quanto ao caráter intergovernamental do Mercosul, institucionalmente, não se tem organismos supranacionais de decisão, e sim, uma situação em que todas as decisões devem ser referendadas separadamente pelos países. De forma diferenciada, na União Européia, algumas decisões são auto-aplicáveis, não necessitando de legislação interna (Rêgo, 1995). A União Européia envolve a delegação de soberanias: os Estados abrem mão de parte de suas atribuições e as deslocam para organismos internacionais.

Por isso, segundo Magnoli (2000), ao contrário da União Européia, o Mercosul desenvolve-se preservando o poder de decisão dos governos nacionais. Ele é um tratado limitado aos marcos tradicionais da soberania nacional, sendo que as decisões são tomadas pelos chefes de Estado ou por grupos de trabalho indicados pelos governos.

### **1.3 Perspectivas**

O processo de integração aconteceu com avanços e recuos no Mercosul. Nestes onze anos de existência, em que ele foi posto à prova, houve alterações na forma inicialmente proposta, algumas metas tiveram que ser revistas e aconteceram alguns retrocessos por razões conjunturais.

Busca-se observar alguns dos pontos que condicionam as perspectivas de continuidade do Mercosul. Em outras palavras, quer-se fazer uma síntese do que há de favorável e de ameaça à continuidade (e ao aprofundamento) do processo de integração, pontos estes que influenciam a condução da política comercial<sup>11</sup> dos países membros, notadamente da Argentina e do Brasil<sup>12</sup>.

---

<sup>11</sup> Se presume que a questão de um país participar ou não de um acordo comercial não se dá por boa vontade ou por doutrina, e sim pela busca do interesse nacional. Fica, porém, a questão da definição do que é o interesse nacional. Quanto à definição da política comercial em um dado país, entende-se que esta não é feita unicamente em prol da maximização do bem estar da população. Esta definição se daria através de um processo político no qual setores influentes da economia local exerceriam influência importante na definição da política comercial, e consequentemente, nos processos de integração econômica. Krugman e Obstfeld (2001) discutem esta questão em

O tipo de inserção internacional que irá prevalecer para os países membros do Mercosul depende - como primeira aproximação - de fatores como: os resultados alcançados; a questão política; a institucionalidade; a situação atual do Mercosul e seus membros; e as opções alternativas presentes.

### 1.3.1 Resultados alcançados - a questão comercial

Devido ao foco comercial do bloco, a primeira pergunta a responder é se o Mercosul tem sido benéfico para os países membros ou não. Entende-se que a resposta a esta pergunta indicaria, em parte, a disposição dos países membros em continuar apoiando a integração.

#### Trocas comerciais

Esta é uma questão controversa. Houve sensível aumento nas trocas comerciais entre os países membros, principalmente entre Argentina e Brasil. Magnoli (2000) afirma que o Mercosul consolidou-se, em primeiro lugar, pela intensificação do intercâmbio intra-regional. A rápida redução tarifária provocou uma explosão nas trocas entre Brasil e Argentina, revelando, segundo o autor, complementaridades econômicas que estavam mascaradas pelo protecionismo alfandegário.

Conforme Baumann (2001), “entre 1990 e 1998 as exportações entre os quatro países participantes mais do que quintuplicaram, enquanto a importância relativa das transações intra-regionais aumentou de 8,9% para 26% no mesmo período”(p.39), em relação às trocas com países terceiros. Porém, após 1998, houve grande diminuição no crescimento das trocas comerciais entre os integrantes do Mercosul, ocorrendo até a diminuição do volume comercializado.

---

seu capítulo nono. No capítulo 4 desta dissertação, se comentará sobre os artigos de Grossman e Helpman (1994 e 1995a, b), que desenvolvem modelos considerando o processo político doméstico

<sup>12</sup> Presume-se que os países determinantes da estabilidade do Mercosul são a Argentina e o Brasil e, por isto, se concentra a análise nestes. Uma razão para isto é a importância do comércio bilateral Brasil-Argentina, que em 1997 representava, aproximadamente, 75 % do fluxo total da região (Averbug, 1999).

**TABELA 1 – EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTRA-MERCOSUL**

Ano	US\$ (milhões), ano base 2000
1990	4 126
1991	5 104
1992	7 215
1993	10 065
1994	12 049
1995	14 444
1996	17 037
1997	20 542
1998	20 356
1999	15 158
2000	17 671

FONTE : [www.mercosul.gov.br](http://www.mercosul.gov.br)

Conforme Averbug (1999), as estatísticas mostram que o objetivo de promover o comércio intra-regional foi alcançado com êxito. O autor comenta a fim de ilustrar, que em 1997 as exportações intra-regionais que mais cresceram foram as do Brasil (23,1%). Nos primeiros meses de 1997, a Argentina, o Paraguai e o Uruguai absorviam 17 % das exportações do Brasil, que, por sua vez, consumia 29,6 % das exportações da Argentina e 37,1% do Paraguai. No setor automobilístico argentino, 90% das exportações da Argentina destinavam-se ao Brasil, originando o termo Brasil-Dependência. A Argentina, entretanto, destacou-se em 1997 como o país com o melhor saldo comercial intra-regional (superavitário em US\$ 2 bilhões, ou 22% de suas exportações), enquanto o Brasil encontrara-se em situação deficitária (US\$ 400 milhões) devido ao saldo negativo com a Argentina e o Uruguai. O comércio bilateral Brasil-Argentina representava, aproximadamente, 75 % do fluxo total da região, em 1997.

**TABELA 2 – EVOLUÇÃO DAS TROCAS COMERCIAIS DO MERCOSUL COM O RESTANTE DO MUNDO E SUA PARTICIPAÇÃO NO COMÉRCIO MUNDIAL**

Ano	US\$ (milhões), correntes de 2000	Participação no comércio mundial
1990	46 433	2,0%
1991	45 911	2,1%
1992	50 488	2,1%
1993	54 047	2,1%
1994	62 128	2,6%
1995	69 795	2,6%
1996	74 947	2,6%
1997	83 285	2,9%
1998	81 364	2,8%
1999	74 322	2,4%
2000	84 483	2,4%

FONTE: WWW.MERCOSUL.GOV.BR

Nas tabelas a seguir, são mostradas a evolução do intercâmbio comercial total do Brasil, do intercâmbio do Brasil com o Mercosul e do Brasil com a Argentina.

**TABELA 3 - INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASILEIRO – TOTAL GERAL, US\$ F.O.B.**

Ano	Exportação (A)	Importação (B)	Saldo (A - B)	Corrente de comércio (A + B)	Cobertura (A/B)
1990	31 413 759 742	20 661 362 039	10 752 397 703	52 075 121 781	1,52
1991	31 620 461 387	21 041 458 690	10 579 002 697	52 661 920 077	1,50
1992	35 792 985 844	20 554 091 051	15 238 894 793	56 347 076 895	1,74
1993	38 554 715 942	25 256 000 927	13 298 712 015	63 810 713 869	1,53
1994	43 545 162 212	33 078 690 132	10 466 472 080	76 623 852 344	1,32
1995	46 506 282 414	49 971 896 207	- 3 465 613 793	96 478 178 621	0,93
1996	47 746 728 444	53 345 767 156	- 5 599 038 712	101 092 495 600	0,90
1997	52 994 340 527	59 838 104 619	- 6 843 764 092	112 832 445 146	0,89
1998	51 139 861 545	57 714 365 169	- 6 574 503 624	108 854 226 714	0,89
1999	48 011 444 034	49 210 313 539	- 1 198 869 505	97 221 757 573	0,98
2000	55 085 595 326	55 834 343 456	- 748 748 130	110 919 938 782	0,99
2001	58 222 641 895	55 580 718 099	2 641 923 796	113 803 359 994	1,05

FONTE: SECEX, BASE ALICE, JAN/2002

**TABELA 4 – INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASILEIRO COM O MERCOSUL, US\$ 1000 F.O.B.**

Ano	Exportação (A)	Importação (B)	Saldo (A - B)
1990	1 320 245	2 319 551	- 999 306
1991	2 309 352	2 268 370	40 982
1992	4 097 470	2 228 563	1 868 907
1993	5 386 910	3 378 254	2 008 656
1994	5 921 475	4 683 271	1 338 204
1995	6 153 768	6 843 924	- 690 156
1996	7 305 282	8 301 547	- 996 265
1997	9 046 603	9 517 011	- 470 408
1998	8 878 234	9 427 703	- 549 469
1999	6 777 872	6 718 908	58 964
2000	7 733 070	7 794 105	- 61 035
2001	6 363 656	7 010 002	- 646 346

FONTE: SECEX, BASE ALICE DEZ/2001

**TABELA 5 – INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASILEIRO COM A ARGENTINA, US\$ 1000 F.O.B.**

Ano	Exportação (A)	Importação (B)	Saldo (A - B)
1990	645 140	1 399 680	- 754 540
1991	1 476 170	1 614 680	- 138 510
1992	3 039 984	1 731 625	1 308 359
1993	3 658 779	2 717 266	941 513
1994	4 135 864	3 661 966	473 898
1995	4 041 136	5 591 393	- 1 550 257
1996	5 170 032	6 805 467	- 1 635 435
1997	6 769 941	8 032 153	- 1 262 212
1998	6 748 204	8 034 173	- 1 285 969
1999	5 363 954	5 812 389	- 448 435
2000	6 232 746	6 841 196	- 606 450
2001	5 002 489	6 206 865	- 1 204 376

FONTE: SECEX, BASE ALICE DEZ/2001

Conforme Baumann (2001), uma parcela crescentemente importante desse intercâmbio é de transações intra-setoriais. Por exemplo, o autor comenta que (*apud* Baumann, 1998) a estimativa do percentual de comércio intra-industrial do Brasil com os países membros do Mercosul passou de 27% para 50% entre 1980 e 1996. No mesmo período, essa proporção no comércio entre o Brasil e a Argentina passou de 38% para 56%.

## Criação e desvio de comércio

Nesse período, 1980 a 1996, o comércio entre o Mercosul e o resto do mundo experimentou crescimento significativo, mas bastante inferior à expansão do intercâmbio intra-regional (Tabelas 1 e 2). Tal circunstância alicerçou as críticas dos que acusam o Mercosul de representar um instrumento de desvio de comércio<sup>13</sup>, funcionando como substituto regional para as antigas políticas protecionistas nacionais.

Segundo Yeats (1998), no Mercosul foi mais intenso o processo de desvio de comércio, em que a constituição do bloco serviu como mercado protegido para setores industriais que não teriam condições de competir em um mercado global. Para o autor, o Mercosul tendeu a produzir impactos negativos sobre o bem-estar dos países membros.

Por outro lado, Magnoli (2000) argumenta que essa linha de crítica, organizada em torno da bandeira do multilateralismo, não leva em conta o fato de que existia um potencial reprimido de intercâmbio intra-regional. O autor afirma que a expansão sustentada do comércio intra-bloco, até 1997, produziu efeitos estruturais sobre as economias nacionais, revelando as vantagens comparativas de cada parceiro e aprofundando especializações setoriais.

## Investimentos

Outra questão levantada por Magnoli (2000) é que o Mercosul consolidou-se pela atração de investimentos externos no setor industrial dos dois parceiros principais, Argentina e Brasil. O poder de atração de capital revelou-se, essencialmente, pela explosão de investimentos diretos no Brasil, no período aberto com a adoção do Plano Real. A percepção de que o Brasil tornava-se a “porta de entrada” para o Cone Sul passou a condicionar decisões estratégicas das corporações transnacionais. Desse modo, segundo o autor, o Mercosul revelou-se instrumento

---

<sup>13</sup> Por desvio de comércio se entende uma alocação ineficiente de recursos, em que um dado país compra um bem de um certo país devido a preferências comerciais, sendo que na ausência destas poderia comprar o mesmo bem por um preço inferior de outro país. Criação de comércio é a situação oposta, a alocação eficiente de recursos. No capítulo 2, será abordada a teoria que originou os conceitos de criação e de desvio de comércio.

importante para a definição das modalidades de inserção das economias regionais nas novas especializações produtivas geradas pela globalização.

Na tabela 6 se apresenta a evolução do Investimento Direto Externo (IDE) nos países membros do Mercosul.

**TABELA 6 – EVOLUÇÃO DAS ENTRADAS LÍQUIDAS DE IDE NOS PAÍSES MEMBROS DO MERCOSUL, EM US\$ BILHÕES**

Países	1990/93	1995	1996	1997	1998	% do IDE total para a América Latina em 1998
Argentina	2,971	5,279	6,513	8,094	6,150	9,5
Brasil	1,703	4,859	11,200	19,650	31,913	49,5
Paraguai	98	155	246	270	256	0,4
Uruguai	...	157	137	126	164	0,3
Total	4,772	10,450	18,096	28,140	38,483	59,7

**FONTE: CEPAL (2000). LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. INFORME 1999. SANTIAGO DE CHILE, NACIONES UNIDAS**

O aumento dos investimentos diretos entre os quatro países é outro fato que explicita a maior inter-relação entre eles. Segundo Baumann (2001), em 1993, o investimento direto brasileiro na Argentina era de US\$ 80 milhões, passando para US\$ 425 milhões em 1997. E ainda, para o mesmo período, os investimentos argentinos no Brasil passaram de 1,1% para 2,5% do total, num período em que os investimentos diretos totais ingressados no país aumentaram de US\$ 6 bilhões para US\$ 21 bilhões. Baumann comenta que os investimentos ocorridos indicam um novo contexto por haver uma tendência de foco no setor produtivo. Essa maior interação entre os agentes produtivos nos quatro países aumenta os interesses mútuos, e eleva os custos de eventuais conflitos, na hipótese de uma eventual reversão no processo de integração.

#### Comércio internacional

O Mercosul pode ser entendido, também, como uma forma de inserção dos países membros no comércio internacional. Avanço importante é o aprendizado dos negociadores internacionais, na descoberta de que há ganhos mais expressivos quando um processo negociador com terceiras partes é feito de forma conjunta do que isoladamente. O Mercosul tem sido

importante na busca de acesso ao mercado constituído pela União Européia (UE) e na expansão das relações da região com o resto do mundo<sup>14</sup> (Baumann, 2001).

Na Tabela 7, se apresenta a distribuição geográfica do intercâmbio comercial do Mercosul, para o ano de 2000.

**TABELA 7 – DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DO INTERCÂMBIO COMERCIAL DO MERCOSUL, PARA O ANO DE 2000**

Parceiros	[%]
Ásia, China e Japão	10
União Européia	24
Estados Unidos	21
México	2
Chile	2
Comunidade Andina	3
Total intra-Mercosul	20
Resto do mundo	18

FONTE: WWW.MERCOSUL.GOV.BR

### 1.3.2 A questão política

O Mercosul representa um ganho no sentido de trazer estabilidade para os países membros e vizinhos, sendo que um dos objetivos do bloco é a manutenção da democracia. Deste modo, o Mercosul contribuiu para a estabilidade política, haja vista sua influência direta no Paraguai, durante uma crise política recente (Peña, 2001). O Mercosul é uma tentativa de aumentar a aproximação entre os países membros, e destes com os demais países da América Latina, não se restringindo tão somente a aspectos econômicos.

Outras virtudes do Mercosul para os seus associados, particularmente o Brasil, são: possibilitar um aprendizado em termos de processo de integração, aumentar o poder de barganha nas negociações internacionais e propiciar uma participação mais vantajosa na economia global. Para isto, é fundamental que o bloco seja visto como um interlocutor confiável e de peso. Os

---

<sup>14</sup> Exemplos disso têm sido as interações com os seguintes países ou grupos de países: NAFTA, CARICON, Austrália, Nova Zelândia, Federação Russa, ASEAN, China, Japão, África do Sul, Índia, Canadá e Suíça.

progressos já alcançados, nesse sentido, não podem ser comprometidos pelas mudanças que foram implementadas, e por outras que ainda podem vir a ser, na política comercial em relação a terceiros países por parte dos dois maiores sócios<sup>15</sup>.

### 1.3.3 A questão institucional

Pode-se argumentar que um dos pontos fracos do Mercosul é a fragilidade institucional e que a inexistência de uma instância decisória supranacional faz com que o bloco seja instável no avanço do processo de integração.

Magnoli (2000) argumenta que a conjuntura econômica favorável dos primeiros anos mascarou as fraquezas do bloco. A ausência de um tribunal para solução de disputas comerciais foi compensada por ativa diplomacia presidencial. Em grande medida, o Mercosul esquivou-se das dificuldades de construção de instituições e regras comuns pelo recurso às soluções emergenciais, que algumas vezes implicaram a adoção de mecanismos de comércio administrado<sup>16</sup>.

Segundo Baumann (2001), Argentina, Uruguai e, sobretudo, Paraguai têm demandado instituições supranacionais. Esses países argumentam que um tribunal permanente para resolver conflitos entre os sócios do bloco e evitar protecionismo criaria jurisprudência e evitaria um acúmulo de problemas no futuro. No entanto, o autor comenta que, segundo a Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), isso não se justificaria, uma vez que, por exemplo, o Brasil só teve de enfrentar o mecanismo de solução de controvérsias uma vez, em oito anos.

Mantêm-se a estrutura de um processo de integração voluntário de nações soberanas, além disso, não há instituições decisórias supranacionais. E ainda, também não há nenhum procedimento de natureza comunitária, em função da resistência dos estados envolvidos em ceder

---

<sup>15</sup> Mais adiante, no capítulo 5, serão comentadas as alterações de política comercial feitas pela Argentina e pelo Brasil, e que implicaram em retrocessos para o Mercosul.

<sup>16</sup> “Comércio administrado” é quando devido a restrições governamentais, o comércio não é livre, sendo controlado por uma burocracia estatal.

parte de sua soberania. Então, o sistema decisório continua a ser um processo baseado no consenso entre os países membros.

Quanto à formação de um mercado comum, não se avançou muito nesta direção, faltando várias medidas para se alcançar esse objetivo, entre elas a consolidação da área de livre comércio e da união aduaneira, que nos anos recentes apresentaram retrocessos. Conforme Averbug (1999), ao contrário do intercâmbio de mercadorias e do fluxo de capitais que vêm se desenvolvendo progressivamente, a circulação de capital humano entre os países do Mercosul continua extremamente burocratizada. Ainda há um longo caminho a ser percorrido nas questões sociais, ou então, não se poderá falar em mercado comum.

A partir do ano 2001, os países membros do Mercosul não podem realizar acordos bilaterais com outros países. De agora em diante, para que a integridade institucional do Mercosul seja mantida, novos acordos comerciais devem ser realizados em bloco, através do Mercosul (Baumann, 2001).

#### 1.3.4 A situação das economias domésticas

Entende-se que o período de 1991 a 1995 foi favorável em termos da conjuntura econômica internacional e regional, possibilitando os resultados alcançados. Após esse primeiro período, surgiram resistências e retrocessos devido às oscilações conjunturais e aos problemas econômicos dos países membros. Problemas nas economias domésticas desses países fizeram que, hora ou outra, seus governos tomassem medidas para sanar tais dificuldades internas, afetando negativamente a integridade do Mercosul. Há a idéia de que a fragilidade institucional do bloco permitiu os retrocessos e atrasos na evolução do Mercosul. Por outro lado, há também o argumento de que a flexibilidade do bloco permitiu que ele sobrevivesse.

Segundo Averbug (1999), a principal causa do lento processo de integração está nas divergências econômicas entre seus membros, ou seja, os problemas e as discrepâncias de nível macroeconômico existentes entre os quatro países como suas políticas cambiais e seus níveis de

déficit público e fiscal e de inflação. Segundo Pereira (2000), a não solução dessas assimetrias macroeconômicas tenderia a inviabilizar no longo prazo o Mercosul.

Conforme Baumann (2001), uma das dificuldades está associada às diferenças de estratégia econômica seguidas pela Argentina e pelo Brasil. O autor comenta que a Argentina deu prioridade à inserção no mercado internacional de capitais, a partir da compreensão de que os fluxos de capitais são determinantes para seu ciclo econômico. Já o Brasil teria uma estratégia oposta a esta, segundo o autor, que buscasse preservar a autonomia na gestão da política macroeconômica e tentasse depender menos de recursos externos ao estimular a poupança interna para financiar o investimento. Baumann (2001) afirma que a redução do déficit público brasileiro ilustra essa questão.

Entre julho de 1992 e janeiro de 1994, conforme Baumann (2001), surgiram as primeiras dificuldades concretas no avanço do Mercosul, sobretudo uma resistência por parte do setor industrial argentino e de alguns segmentos industriais brasileiros, explicáveis pela valorização do Peso argentino e pela conjuntura recessiva da economia brasileira. Em 1992 e 1993 foram gerados expressivos superávits comerciais brasileiros no comércio com a Argentina (vide Tabela 5).

Num período inicial, o Plano de Convertibilidade argentino<sup>17</sup> provocou a apreciação do Peso, que se traduziu nos saldos crescentemente deficitários das contas externas do país (Tabela 9). No Brasil, o advento do Plano Real, em 1994, funcionou como solução conjuntural para os problemas cambiais argentinos, pois a forte apreciação da moeda brasileira impulsionou as exportações do parceiro. Entre 1995 e 1998, o mercado brasileiro contribuiu, decisivamente, para reduzir os desequilíbrios da balança comercial e do balanço de pagamentos em conta corrente da Argentina (Tabelas 5 e 9). A configuração das relações comerciais no bloco regional foi profundamente influenciada pelas políticas de estabilização econômica adotadas pela Argentina e pelo Brasil, conforme Magnoli (2000).

---

<sup>17</sup> Paridade cambial entre o Peso argentino e o Dólar americano.

**TABELA 8 – EVOLUÇÃO DO SALDO DAS TRANSAÇÕES CORRENTES E DA BALANÇA DE PAGAMENTOS DO BRASIL**

Ano	Saldo transações correntes US\$(milhões)	Balança de pagamentos US\$(milhões)
1990	-3 783,7	480,7
1991	-1 407,5	-369
1992	6 108,8	14 670,2
1993	-675,9	8 708,8
1994	-1 811,2	7 215,2
1995	-18 383,7	12 918,9
1996	-23 502,1	8 666,1
1997	-30 449,3	-7 907,2
1998	-33 450,3	-7 970,2
1999	-25 420,3	-7 822,0
2000	-24 669,3	-2 261,7
2001	-23 216,7	3 306,6

FONTE: IPEA, ANO BASE: 2001

**TABELA 9 – EVOLUÇÃO DA BALANÇA COMERCIAL, DAS TRANSAÇÕES CORRENTES E DA BALANÇA DE PAGAMENTOS DA ARGENTINA**

Ano	Balança comercial US\$(milhões)	Saldo transações correntes US\$(milhões)	Balança de pagamentos US\$(milhões)
1990	8 628	4 552	- 617
1991	4 419	- 647	- 806
1992	-1 396	-5 488	3 143
1993	-2 364	-8 003	3 036
1994	-4 139	-10 949	222
1995	2 357	-4 938	-2 018
1996	1 760	-6 943	3 266
1997	-2 123	-12 424	3 306
1998	-3 117	-14 708	4 092
1999	- 771	-12 444	2 027
2000a	2 542	-9 361	-1 218

FONTE: 1980-1999: CEPAL, COM BASE NAS CIFRAS DO FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. 2000: CEPAL, COM BASE NAS CIFRAS DO MINISTÉRIO DE ECONOMIA DA ARGENTINA. A/ CIFRAS PRELIMINARES

Contudo, houve alterações “arbitrárias” nas tarifas após a redução tarifária alcançada em janeiro de 1995, motivada por saldos deficitários das contas externas. Já no primeiro semestre de 1995, algumas tarifas aduaneiras de comércio intra-bloco, que haviam sido extinguidas, voltaram a ser aumentadas. Vários produtos tiveram suas tarifas novamente elevadas no primeiro semestre

de 1995, em razão dos recorrentes déficits na balança comercial e da retração dos ingressos de capital externo (Rego, 1995).

Averbug (1999) lembra, ainda, que os conflitos comerciais entre as quatro partes motivaram os países membros a adotar medidas protecionistas de acordo com seus interesses comerciais. Embora, em muitos casos, o motivo das medidas restritivas fosse legítimo (irregularidades na fiscalização, problemas de ordem higiênica e sanitária, etc.), por trás deste fenômeno está um dos grandes problemas enfrentados pelos países latino-americanos nos últimos anos: o déficit em conta corrente (Tabelas 8 e 9). Essa preocupação fez com que o Brasil e seus parceiros se aproveitassem de qualquer pretexto para impor barreiras não-tarifárias que dificultassem a importação e estimulassem a exportação.

A TEC sofreu abalos ao longo destes anos. A Argentina aplicou, em fevereiro de 1995, uma taxa de estatística de 3% nas importações intra-Mercosul. Segundo Kume e Piani (2001), essa medida não tinha fins protecionistas e buscava gerar uma receita tarifária adicional que permitisse o equilíbrio fiscal, fundamental para a continuidade do Plano de Convertibilidade, afetado pela crise mexicana de 1994.

Em março de 1995, o Brasil elevou as tarifas de 109 bens de consumo duráveis, aproximadamente, e solicitou a inclusão de mais 150 produtos na Lista de Exceção Nacional. A motivação, segundo Kume e Piani (2001), foi as projeções de déficit na balança comercial.

Em 1997, Brasil e Argentina decidiram elevar a TEC em três pontos percentuais, fazendo com que o Mercosul passasse a contar com duas TECs, tendo em vista que o Paraguai e o Uruguai não se juntaram, de imediato, à aplicação da medida. Tal fato fragilizou o perfil da união aduaneira, dadas as regras da Organização Mundial do Comércio (OMC). Kume e Piani (2001) apontam a crise asiática como a causa da menor disponibilidade dos fluxos de capitais externos, e que motivou o aumento da TEC com o objetivo de reduzir as importações.

Mais recentemente, em 1999, a desvalorização do Real causou descontentamento na Argentina<sup>18</sup> e marcou o início de uma profunda crise no Mercosul. Sobre esse assunto, Magnoli (2000) comenta que o colapso da âncora cambial brasileira e a subsequente desvalorização do real, em janeiro de 1999, expuseram as fraquezas do bloco. A dupla recessão, no Brasil e na Argentina, dificultou o intercâmbio. A brusca apreciação relativa do Peso inverteu o sinal dos fluxos comerciais. A poucos meses das eleições presidenciais, a Argentina foi obrigada a encarar o agravamento da situação das contas externas e, em última análise, o esgotamento do Plano de Convertibilidade. Em seguida, abriu-se a mais séria crise no Mercosul, dramatizada pelas ameaças de imposição de salvaguardas unilaterais contra as exportações brasileiras.

Em março de 2001, o governo argentino, com o objetivo de estimular o crescimento econômico, reduziu as tarifas externas de bens de capital de 14% para 0% e aumentou as de bens de consumo de 20% para 35%. Kume e Piani (2001) comentam que a livre entrada de máquinas e equipamentos nos países do bloco regional provocou fortes reações do governo brasileiro, em decorrência da perda de preferência tarifária. Em julho de 2001, o governo uruguaio reduziu para zero as tarifas externas de bens de capital e impôs uma alíquota adicional de três pontos de porcentagem para as importações restantes, inclusive as provenientes do Mercosul. O Paraguai também elevou em 10 pontos de porcentagem as tarifas de 330 produtos.

A união aduaneira imperfeita passou a funcionar como uma zona de livre comércio, também imperfeita. Segundo Kume e Piani (2001), a recente eliminação das tarifas de bens de capital, realizada pela Argentina e pelo Uruguai, colocou um novo ingrediente na discussão da viabilidade de uma tarifa externa comum. Para os autores, tratou-se de uma modificação capaz de afetar as relações econômicas entre os países membros, devido às perdas impostas ao Brasil com a eliminação do desvio de comércio em máquinas e equipamentos, inclusive informática e telecomunicações.

Esse clima de crescente desconfiança levou empresários brasileiros e argentinos a partirem para negociações bilaterais diretas, negociando caso a caso (Baumann, 2001). Esse

---

<sup>18</sup> O mercado brasileiro não só representava 30% do destino das exportações argentinas, como também era um dos poucos parceiros comerciais importantes com o qual o país apresentava superávites, à época dos fatos (Pereira,

movimento foi verificado entre os produtores de frango, carne suína, alimentos, têxteis e confecções, algodão, calçados, produtos siderúrgicos, do setor automobilístico, entre outros. As desavenças entre Brasil e Argentina prosseguiram a ponto de não se chegar a um consenso dentro dos mecanismos internos do Mercosul de solução de controvérsias para o caso de produtos têxteis, por exemplo. Em fevereiro de 2000, o Brasil pediu a formação de um painel na OMC contra a Argentina, devido aos obstáculos contra as exportações brasileiras de produtos têxteis. Foi a primeira vez, na história do Mercosul, em que uma disputa interna foi levada ao órgão de solução de controvérsias da OMC (Baumann, 2001).

No primeiro semestre de 2001, em meio aos problemas econômicos na Argentina, teve-se a notícia de que tanto a Argentina como o Uruguai mantinham negociações em separado com os EUA, em busca de um acordo comercial. Isto representou mais um golpe no Mercosul, pois o objetivo formal do bloco, e uma das razões de sua criação, era que os países membros negociassem com terceiros através do Mercosul, a fim de ter um maior poder de barganha.

### 1.3.5 As opções estratégicas - a questão da ALCA

O Mercosul não é o único caminho a ser trilhado pelos países membros na busca por uma inserção internacional favorável. Esta discussão é ampliada pelo fato de surgirem opções diversas<sup>19</sup>, entre elas a criação da ALCA.

Segundo Baumann (2001), a partir de 1997, o ritmo de consolidação do Mercosul foi reduzido devido, em parte, ao início das negociações visando à formação da ALCA, o que representaria um desafio maior. Caberia aos quatro países buscar posições conjuntas para poder participar como uma voz única, o que envolveria uma série de temas em relação aos quais não havia clareza, mesmo no âmbito do Mercosul.

---

2000).

<sup>19</sup> Como outras opções poderia-se citar a opção de um acordo entre o Mercosul e a União Européia, a formação de um bloco sul-americano como a ALCSA, acordos bilaterais com os Estados Unidos da América ou com o NAFTA, entre outras.

A pergunta que se faz é se a ALCA pode ser uma ameaça à continuidade do Mercosul. A perspectiva da criação da ALCA, por si só, já seria uma ameaça ao Mercosul, pois poderia ser vista como uma outra alternativa. Uma outra interpretação é considerar a ALCA como algo extra, complementar ao Mercosul, porém tal visão fica comprometida pela atual fragilidade deste<sup>20</sup>. Para entender melhor se a ALCA é uma ameaça à continuidade (aprofundamento) do Mercosul, é importante saber o que os países membros do Mercosul teriam a ganhar com a ela.

Porém, o que cada país teria a ganhar ou perder com a ALCA depende do que realmente fará parte do acordo da ALCA. Há a opinião de que existe uma tendência de os EUA privilegiarem questões de propriedade intelectual, trabalhistas, de meio ambiente, entre outras; ficando de fora ou inexpressivas questões como legislação *antidumping*<sup>21</sup>, barreiras não-tarifárias, protecionismo agrícola, etc. Caso isto se confirme, as possibilidades de ganho seriam bastante reduzidas para os países membros do Mercosul.

Segundo alguns autores, como Guimarães (1999), a ALCA faz parte de uma operação estratégica dos EUA de amplo alcance, com objetivos políticos, econômicos e militares de longo prazo, de modo a garantir a supremacia sobre o continente.

Em ambos os países membros existem setores favoráveis a participação na ALCA, devido ao fato de vislumbrarem possibilidades de um maior acesso ao mercado dos EUA. Outros setores, porém, ou são contrários à essa participação, ou consideram que as negociações devem ser levadas com cautela, em um prazo longo.

Discute-se que a ALCA poderia implicar, no curto prazo, em custos de ajustamento para os países membros do Mercosul. Devido à capacidade de competição das empresas americanas e canadenses, as do Mercosul poderiam perder seus mercados e serem fechadas. Por outro lado, argumenta-se também que no longo prazo poderia haver uma reestruturação positiva das

---

<sup>20</sup> Surge a dúvida se o Mercosul (e seus países membros), na sua atual condição, teria condições de sobreviver como um bloco coeso, caso se tivesse a implantação da ALCA.

<sup>21</sup> Medidas *antidumping* têm por objetivo, teoricamente, limitar os efeitos da prática de *dumping* (ver nota de rodapé número 9) através da introdução de tarifas especiais. Medidas *antidumping* podem ser usadas também como uma forma de proteger a indústria doméstica. Krugman e Obstfeld (2001) discutem esse assunto com mais profundidade.

indústrias do Mercosul, no sentido de que somente as empresas eficientes teriam espaço. Desse modo, as ineficiências resguardadas pelo protecionismo do bloco seriam extintas, resultando em ganhos para os consumidores em geral, no longo prazo. Por isso, surge no Brasil a idéia de que o país deveria abandonar o Mercosul, e partir para um acordo de livre comércio com os EUA, como fez o México ao aderir ao NAFTA (Tachinardi, 2002).

Uma outra questão é relativa aos objetivos estratégicos de longo prazo do Brasil e da Argentina. Argumenta-se, conforme Baumann (2001) que, em termos gerais, o Brasil tem a pretensão de ser um país ativo e participante no cenário internacional e, por causa disto, busca além da consolidação do Mercosul ter uma maior influência sobre os países da América do Sul. A Argentina, por outro lado, se vê como um país pequeno, sem condições de fazer frente aos países mais ricos e, portanto, considera mais vantajosa uma posição periférica, estando atrelada a um país mais poderoso economicamente. O objetivo da Argentina seria então o de maximizar o acesso a recursos externos e preservar um alinhamento macroeconômico (condição básica para essa atração de recursos).

A partir disso, se questiona as condições que o Brasil teria de seguir uma trajetória mais autônoma, e se um alinhamento com essa política implica adaptação dos objetivos econômicos dos parceiros com a política econômica brasileira. E ainda, poder-se-ia imaginar que a Argentina prefere estar ligada à uma potência maior (NAFTA ou Estados Unidos) a ficar presa em um acordo com o Brasil.

Para Guimarães (1999), as preferências tarifárias, e não a maior competitividade de suas empresas, explicam a extraordinária expansão do comércio entre os países do Mercosul desde 1991. A principal vantagem econômica de curto prazo do Mercosul, para cada um dos quatro Estados membros, é o acesso preferencial, sem pagamento de direitos aduaneiros e livre de barreiras não-tarifárias ao mercado dos outros três países, o que lhes permite melhor concorrer com as empresas exportadoras mais poderosas, em termos financeiros, organizacionais e tecnológicos, dos países mais desenvolvidos, em especial dos Estados Unidos. Seguindo esta interpretação, a criação da ALCA poderia derrubar estas vantagens inerentes ao Mercosul.

Segundo o autor, da maneira como têm prosseguido as negociações, o grande mercado a ser aberto será o brasileiro, em benefício às empresas norte-americanas. Estas empresas, que têm uma capacidade de competição maior do que as brasileiras, acabariam por dominar partes importantes do mercado do Brasil, gerando alguns problemas como balança comercial deficitária e desemprego. Guimarães argumenta também que, as exportações brasileiras para a América do Sul e, principalmente, para os países do Mercosul, sofreriam grandes perdas devido à concorrência com empresas norte-americanas. Esse raciocínio valeria, em certa extensão, para a Argentina também. Tal situação é preocupante pois, como observa Pereira (2001), os países que comporiam a ALCA são, hoje, o principal destino das exportações do Mercosul, enquanto que a União Européia absorve, principalmente, produtos agrícolas e minerais.

O ganho para as exportações brasileiras, em decorrência da redução a zero das tarifas norte-americanas e mesmo da derrubada das barreiras não-tarifárias, não seria significativo, tendo em vista a menor competitividade dos manufaturados brasileiros diante da produção local americana, européia e asiática no mercado interno dos Estados Unidos. Porém, observa-se que nos Estados Unidos há picos tarifários de até 350% e que a eliminação das barreiras poderia originar ganhos de mercado, tanto para o Brasil como para a Argentina (Pereira, 2001). Contudo, tais ganhos seriam localizados em poucos setores.

Kume e Piani (2001) argumentam que os países “pequenos” no Mercosul, ao negociarem individualmente, poderiam perder parte do poder de barganha em acordos bilaterais. Os autores comentam, mais especificamente, que em negociações entre o Mercosul e os Estados Unidos ou com a União Européia, a Argentina e o Uruguai poderiam obter maiores concessões no setor agrícola, em troca de um maior acesso (para produtos norte-americanos e/ou europeus) ao mercado brasileiro.

Outra questão importante é quanto ao Investimento Direto Externo (IDE). Um de seus principais estímulos, tem sido a “vantagem” que deriva de saltar as barreiras que protegem os mercados nacionais, pois assim, dentro deles, pode-se produzir o que antes não se podia, ou era difícil exportar. Outra vantagem de se produzir localmente seria uma maior estabilidade de regras. Haveria, segundo Guimarães (1999), uma tendência de reduzir a formação de capital

industrial no Brasil e na Argentina (únicos países com estrutura industrial avançada na região) devido à redução do estímulo aos investimentos diretos americanos que hoje aproveitam a “preferência Mercosul”, isto é, a tarifa zero entre os quatro mercados, consolidada juridicamente, “defendida” pela TEC que, inclusive, pode vir a aumentar em certas circunstâncias, dificultando as exportações.

Ainda, conforme Guimarães, aos menores investimentos diretos americanos corresponderão a uma redução de IDE de países europeus e asiáticos no Mercosul. Os investidores dessas regiões preferirão instalar-se no maior mercado da ALCA, os Estados Unidos, ou então no vizinho México, de mão-de-obra mais barata. O autor argumenta também que a partir da assinatura da ALCA, as empresas americanas instaladas no Brasil poderão importar insumos dos Estados Unidos com tarifa zero e reduzir as suas compras no Brasil.

Paralelamente às negociações da ALCA, o Mercosul tem negociado acordos com a União Européia. Além dos motivos comerciais comuns, o objetivo seria o de ter um maior poder de barganha na ALCA, buscando uma alternativa com a EU, a qual, por sua vez, com o avanço das negociações da ALCA, se vê impelida a realizar esforços para não perder (ou deixar de ganhar) espaço na América Latina (Averbug, 1998).

Existe ainda um movimento, principalmente por parte do Brasil, em consolidar a Área de Livre Comércio Sul Americana (ALCSA). O que pode ser entendida como uma tentativa de o Brasil presumir um papel de maior influência no cenário internacional e também, de certa forma, contrabalançar o poder dos EUA dentro das negociações da ALCA.

#### **1.4 Considerações**

As tentativas anteriores ao Mercosul mostram uma tendência de se buscar a integração da região e do continente. Imagina-se que, independentemente do sucesso do Mercosul, essa tendência histórica se manterá.

O acordo do Mercosul foi estabelecido de maneira tal que o seu detalhamento seria feito ao longo do tempo, durante o processo de integração, o que permitiu que os problemas conjunturais e setoriais influenciassem o processo.

O Mercosul é marcado por resultados comerciais expressivos, e uma certa integração produtiva entre os países membros do bloco. Contudo algumas metas não foram alcançadas: não há livre circulação de fatores; a TEC já não é mais “comum”; houve sinais de pouca coesão em foros internacionais; e não se teve coordenação macroeconômica ao longo da história do Mercosul.

A crise de 1999 assinalou uma encruzilhada na trajetória do Mercosul e revelou os desafios a serem enfrentados. Entre eles, destacam-se: os problemas institucionais referentes à solução de contenciosos comerciais; e a adoção de políticas de estabilização econômica para superar problemas internos, atuando contra o Mercosul. Tal situação sugere alguma semelhança com os problemas enfrentados pela ALALC e ALADI.

Mais especificamente, ocorreram oscilações cambiais e as disputas comerciais em 1999, fazendo com que diminuísse o otimismo dos primeiros anos e mostrando que o processo não alcançou ainda o “ponto de não-retorno”, no qual a sua dinâmica imanente geraria cadeias de desdobramentos quase automáticos.

Ao mesmo tempo, nos planos político e diplomático, jamais deixaram de se manifestar diferenças de perspectivas entre os Estados envolvidos, que incidem sobre os horizontes amplos da integração continental. Outra incógnita é a questão da ALCA, e se ela realmente representa uma ameaça.

## 2 TEORIAS DA UNIÃO ALFANDEGÁRIA

Neste capítulo faz-se uma breve revisão das principais idéias sugeridas pela teoria básica concernente a uniões alfandegárias, para que mais adiante, nesta dissertação, se possa ampliar a discussão com as contribuições da Teoria dos Jogos, dos modelos estudados e do caso Mercosul.

Apesar de o Mercosul implicar na formação de um mercado comum, este capítulo limita-se ao estudo da teoria referente a áreas de livre comércio e uniões alfandegárias, por ser estes os estágios alcançados no Mercosul.

As uniões alfandegárias são associações entre países que discriminam o comércio e que não estão de acordo com as regras básicas do GATT contra a discriminação. O artigo I do acordo do GATT exige que os Estados apliquem o princípio da nação mais favorecida, isto é, que estes países dêem a todos os outros membros o mesmo tratamento dado àquele país que é mais favorecido. Uniões alfandegárias (e áreas de livre comércio), entre um limitado número de países, representam uma violação a este princípio.

Contudo, como exceção a essa regra, o artigo XXIV permite a formação de união alfandegária e área de livre comércio que discriminem outros membros do GATT, caso certas condições sejam satisfeitas. A mais importante destas corresponde à tarifa externa comum, que deve ser igual ou menor do que a média das tarifas dos países, antes que estes tenham formado a união alfandegária.

Esta exceção ao princípio da nação mais favorecida surgiu porque, quando o GATT foi criado, em 1947, com o objetivo de promover o comércio internacional, ainda se considerava que as uniões alfandegárias significassem um passo no caminho da liberalização comercial. A partir do início dos anos 50, a teoria econômica sobre uniões alfandegárias passou a desenvolver-se e tornou-se claro que uniões alfandegárias também poderiam ser vistas como um movimento em direção ao protecionismo.

A proposta deste capítulo é, portanto, apresentar os principais elementos da teoria de uniões alfandegárias e mercados únicos (*single markets*). Segue-se a estrutura de análise, com contribuições teóricas de vários autores, sugerida por Hansen e Nielsen (1997)<sup>22</sup>. Será comentado, brevemente, sobre as chamadas teorias tradicionais, em que se presume a competição perfeita, observando os efeitos de bem-estar da remoção de restrições internas ao comércio, tanto visíveis como invisíveis. Mais adiante, aborda-se a “nova” teoria do comércio, em que se considera a competição imperfeita.

Não se entra nos detalhes dos modelos, pois as conclusões destes dependem muito de seus pressupostos simplificadores. Busca-se salientar os principais temas discutidos e as idéias mais importantes, pois acredita-se que as contribuições teóricas em questão influenciaram o entendimento e a condução dos processos de integração econômica.

Faz-se uso de Hansen e Nielsen (1997) como referência principal, pois estes autores focalizam as teorias concernentes às uniões alfandegárias e mercados comum, evidenciando a evolução destas, além de comentarem sobre trabalhos empíricos relativos à União Européia que se apoiam nestas teorias. E, ainda, esta referência é a mais recente encontrada que faz tal coletânea das contribuições teóricas.

A fim de homogeneizar os conceitos, apresenta-se no Quadro 2 uma definição possível dos principais tipos de integração econômica, com sugerido por Hansen e Nielsen.

---

<sup>22</sup> Hansen e Nielsen (1997) analisam a questão comercial da União Européia, baseando seus argumentos na chamada teoria tradicional sobre uniões alfandegárias e na chamada “nova” teoria do comércio. Eles complementam sua análise com discussões a respeito de trabalhos empíricos que se apoiam nestes referenciais teóricos. Os autores abordam, também, a questão da união monetária.

**QUADRO 2 - PRINCIPAIS TIPOS DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA**

	Sem barreiras internas visíveis ao comércio	Restrições externas ao comércio comum	Sem barreiras internas invisíveis ao comércio	Livre mobilidade dos fatores de produção e dos ativos financeiros	Moeda comum	Política econômica comum
Área de livre comércio	x					
União alfandegária	x	x				
Mercado único para <i>commodities</i>	x	x	x			
Mercado comum	x	x	x	x		
União monetária	x	x	x	x	x	
União econômica	x	x	x	x	x	x

FONTE: HANSEN E NIELSEN (1997)

## 2.1 A teoria tradicional da união alfandegária: uma breve revisão

Conforme Hansen e Nielsen (1997), Viner<sup>23</sup> foi um dos primeiros a tentar analisar sistematicamente as conseqüências econômicas de se formar uma união alfandegária. Antes de sua análise, a visão predominante era a de que uniões alfandegárias implicavam em um movimento em direção ao livre comércio. Mas Viner mostrou que isto não era, necessariamente, verdade, sendo que uniões alfandegárias poderiam afetar o comércio internacional de duas maneiras: através do efeito de criação de comércio ou de desvio de comércio.

Entende-se por **criação de comércio** o efeito que surge quando reduções tarifárias permitem que a produção doméstica de alto custo seja substituída pela produção de baixo custo de um país parceiro na união alfandegária. Já o **desvio de comércio** surge quando a discriminação contra terceiros países faz com que a produção de baixo custo de um país não-membro seja substituída pela produção de alto custo de um país membro da união.

<sup>23</sup> VINER, J. *The Customs Union Issue*. Nova Iorque: Ed. Stevens, 1950.

A simples conclusão de que uma união alfandegária, em que há criação de comércio, produz ganhos em bem-estar e que, uma união alfandegária, em que há desvio de comércio, produz perdas em bem-estar é, contudo, válida somente se os pressupostos especiais de Viner forem mantidos. Ele considera somente os custos de produção e presume uma oferta perfeitamente elástica nos três países do modelo. Isto significa que a união alfandegária resulta ou em criação de comércio, ou em desvio de comércio, nunca em ambos. Porém, com uma oferta crescente no país doméstico, a formação de uma união alfandegária pode, simultaneamente, causar tanto desvio como criação de comércio, segundo Hansen e Nielsen.

Lipse<sup>24</sup> estendeu a análise de Viner considerando os efeitos de consumo, lembram Hansen e Nielsen. No sentido de que uma união alfandegária leva os preços ao consumidor a se aproximarem dos preços mundiais, a composição do consumo muda e melhora o bem-estar do consumidor.

Segundo Hansen e Nielsen, a maior parte da teoria sobre uniões alfandegárias, na tradição de Viner e Lipsey, presume a tarifa externa como dada e busca identificar os fatores que determinam se o ganho líquido é positivo ou negativo.

Hansen e Nielsen citam algumas outras contribuições teóricas que buscaram ampliar essa discussão. Nelas são abordadas questões como: pequenos países formando uma união alfandegária; admissão de novos membros; união alfandegária *versus* redução tarifária unilateral; quantidade de bens de consumo; termos de troca; tarifa externa comum variável; e barreiras visíveis *versus* invisíveis. Neste trabalho se fará somente um resumo das principais idéias e conclusões<sup>25</sup>.

---

<sup>24</sup> LIPSEY, R. G. The Theory of Customs Unions, trade Diversion and Welfare, **Economica**, 1957, v. 24, p. 40-46. LIPSEY, R. G. The Theory of Customs Unions: A General Survey, **Economic Journal**, 1960, v.70, p.496-513.

<sup>25</sup> Para maiores detalhes sobre o assunto e sobre os modelos que dão sustentação a essas idéias, sugere-se a consulta à Hansen e Nielsen (1997), Södersten e Reed (1994) e ao Handbook of International Economics - Volume 1: International Trade (1990).

**Os efeitos de bem-estar que um pequeno país experimenta depois de formar uma pequena união alfandegária** com um país parceiro são analisados por Johnson<sup>26</sup> em um modelo de equilíbrio parcial. Segundo Hansen e Nielsen (1997), Johnson estendeu a análise de Lipsey e Viner considerando os efeitos de bem-estar de uma união alfandegária em um país membro com uma curva de oferta crescente e uma curva de demanda decrescente para um determinado bem. Ele presume, contudo, que a união alfandegária não afeta os preços, tanto dentro como fora da união, logo, as curvas de oferta são horizontais. Seu modelo é, portanto, relevante somente para um país pequeno cuja participação em uma união alfandegária não possa afetar os termos de troca com seus países parceiros.

No modelo de Johnson, a união alfandegária é, no sentido “Vineriano”, desviadora de comércio, pois as importações passam a ser provenientes do produtor com custo mais elevado (país parceiro). Mas ao mesmo tempo, há criação de comércio, pois a produção doméstica foi substituída por importados mais baratos e há, também, um aumento na importação, porque o consumo doméstico aumentou. Não é possível se dizer *a priori* se o ganho líquido em bem-estar é positivo. Os fatores determinantes do modelo são as diferenças na eficiência entre o país parceiro e o resto do mundo, juntamente com o tamanho da tarifa alfandegária.

Os efeitos no bem-estar dos membros, com a admissão de novos participantes na união, são também ambíguos. Pois, se o novo membro é um produtor mais eficiente do que o velho país parceiro, aquele se tornará o novo parceiro do país local. Se o novo membro é levemente mais eficiente do que o parceiro anterior, o efeito de desvio de comércio pode dominar. Mas se o novo parceiro é muito mais eficiente, o efeito de criação de comércio domina, sendo, portanto, vantajoso para o país de referência que isto ocorra. A eficiência relativa pode, contudo, variar grandemente de indústria para indústria, além das chances de ambigüidade em uma análise de bem-estar que inclua todas as indústrias.

Quanto à **questão de avaliar se uma união alfandegária é melhor do que uma redução tarifária unilateral**, Hansen e Nielsen (1997) comentam que o estudo do efeito de uma

---

<sup>26</sup> JOHNSON, H. G. An economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining and the formation of Customs Unions, *Journal of Political Economy*, 1965, v. 73, p. 256-283.

união alfandegária sobre o bem-estar usualmente compara a situação inicial, na qual todos os países têm suas próprias barreiras tarifárias, com a união alfandegária, em que as barreiras tarifárias internas são removidas mas as externas não o são. De acordo com a tradicional teoria do comércio neoclássica, este é um problema da segunda melhor opção, pois ambas as situações são sub-ótimas comparadas com a situação na qual todas as tarifas são removidas. Estes autores complementam afirmando que ignorou-se, contudo, os benefícios de uma união alfandegária para o setor de exportação. Se as tarifas são reduzidas unilateralmente, o parceiro potencial pode responder, em alguns casos, com reduções similares. Contudo, se o parceiro potencial recusar-se a abrir seu mercado, exceto dentro de uma união alfandegária, a participação em uma união pode ser a única maneira de se aumentar as exportações para este país.

Hansen e Nielsen (1997) lembram da importância do **número de bens no modelo**. Os modelos iniciais de união alfandegária continham duas *commodities* e três países, porém os resultados mais completos são os obtidos de modelos com três ou mais bens.

O grau de substituição ou complementação entre bens é claramente importante para as consequências de uma união alfandegária sobre o bem-estar. A complementação entre os bens da união e aqueles de terceiros países aumenta as chances de ganhos em bem-estar. Contudo, se os produtos comercializados dentro da união têm um elevado grau de substituição, as chances de ganhos em bem-estar também é aumentada. Simplificando, diz-se, então, que a união alfandegária entre países similares tem maiores chances de ser vantajosa do que a união entre países menos similares. Países que são inicialmente separados por uma tarifa, mas que produzem e consomem aproximadamente os mesmos bens, irão, depois que a união é formada, ter oportunidades substanciais para uma benéfica especialização baseada em suas vantagens comparativas.

Nos modelos anteriores, as conclusões dependem dos pressupostos de que os membros da união alfandegária são muito pequenos para afetar os **termos de troca** com o resto do mundo, além de que a tarifa externa comum é igual à tarifa do país de referência antes de se formar a união. Contudo, quando uma grande união impõe uma tarifa, a redução das importações provenientes do resto do mundo empurra para baixo os preços de oferta dos países terceiros.

Portanto presume-se que o nível da tarifa possa ser modificado depois de se formar a união, e conclui-se que isto pode ser crucial para os ganhos desta em bem-estar. Hansen e Nielsen (1997) observam que Mundell<sup>27</sup> e Petith<sup>28</sup> demonstram como uniões alfandegárias, formadas por países grandes, podem produzir ganhos de bem-estar através da modificação dos termos de troca. Eles lembram que Kemp e Wan<sup>29</sup> provaram que, quando a tarifa externa é presumida como variável, a união alfandegária, como um todo, sempre tem a possibilidade de um ganho líquido em bem-estar.

Kemp e Wan, citados por Hansen e Nielsen (1997), mostram que, em um modelo mais geral, com curvas de ofertas crescentes no país parceiro e no resto do mundo, pode-se encontrar a tarifa externa, que resulte em ganho em bem-estar para a união alfandegária. Para isso, o nível da tarifa deve ser baixo o suficiente afim de permitir que terceiros países conservem sua parcela do mercado doméstico dos países que formaram a união. A proposição de Kemp e Wan implica que a união tem um ganho líquido total em bem-estar, além de se ter um potencial melhoramento de Pareto, em que os vencedores poderiam compensar inteiramente os perdedores e, ainda, estar em melhor situação do que estariam sem a união alfandegária.

Hansen e Nielsen (1997) lembram que a análise precedente presume que a tarifa externa comum da união alfandegária é escolhida de modo que as importações provenientes do resto do mundo estejam no seu nível inicial, dessa forma os efeitos sobre o bem-estar global são positivos. Contudo, este nível tarifário não é, necessariamente, ótimo do ponto de vista da união. A teoria da **tarifa ótima** mostra que, tendo em vista que a união é um importador líquido, o bem-estar da união é maximizado por uma tarifa que iguale o custo marginal de importação com a utilidade marginal desta. Uma união alfandegária com uma tarifa ótima pode, dessa maneira, ser mais vantajosa para seus membros do que reduções tarifárias unilaterais. Este argumento é reforçado pela possibilidade de pequenos países formarem uma união que seja grande o suficiente para

---

<sup>27</sup> MUNDELL, R. A. Tariff Preferences and the Terms of Trade. **Manchester School of Economic and Social Studies**, 1964, v.32, p.1-13.

<sup>28</sup> PETITH, H. C. European Integration and the Terms of Trade, **Economic Journal**, 1977, v.87, p.262-272.

<sup>29</sup> KEMP, M. C. e WAN, H. Y. An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions, **Journal of International Economics**, 1976, v.6, p.95-97. O artigo de KEMP e WAN, pode ser encontrado em Bhagwati (1993), em que se tem uma seleção dos artigos mais importantes sobre comércio internacional.

modificar os termos de troca a seu favor. É claro que tais benefícios seriam às expensas do resto do mundo.

A questão da tarifa ótima faz surgir a discussão do que é chamado de **regionalização do comércio mundial**. Se uma união escolhe uma tarifa externa elevada com o objetivo de obter benefícios nos termos de comércio, os terceiros países, que foram prejudicados, têm um incentivo em retaliar através da formação do seu próprio bloco com sua própria tarifa ótima restringindo acesso aos seus mercados assim como move os termos de comércio na direção oposta. Tal retaliação reduziria os benefícios da tarifa ótima ou mesmo deixaria a união alfandegária original em uma situação pior do que a de início. Conforme Hansen e Nielsen (1997), Krugman (1991)<sup>30</sup> conclui que um pequeno número de blocos é o mais distante do ótimo para a economia global pois, um único bloco é o equivalente do comércio livre mundial e é, portanto, o ótimo. Se existirem muitos pequenos blocos ou pequenas uniões, estes têm poucas chances de alterarem, favoravelmente, seus termos de troca. Porém, com a diminuição do número de blocos, o seu tamanho e sua habilidade de influenciar os termos de troca aumenta, assim como o incentivo de se elevarem as tarifas. Contudo, isto prejudicaria todos pois, resultaria em uma queda no comércio mundial e no bem-estar.

A questão das **barreiras comerciais visíveis e invisíveis** é um outro ponto ressaltado por Hansen e Nielsen, quanto à teoria tradicional sobre uniões alfandegárias e à análise dos efeitos de bem-estar com o estabelecimento de um mercado único. Este implica em uma união alfandegária dentro da qual todas as barreiras invisíveis entre os membros são removidas, como foi visto no Quadro 2.

Entende-se por barreiras visíveis aquelas que podem ser facilmente observadas, quando bens cruzam fronteiras ou entram em portos, como por exemplo as tarifas e cotas. Já as chamadas barreiras invisíveis são aquelas que não são facilmente identificáveis e são também conhecidas como barreiras não-tarifárias. Como exemplos pode-se citar: controles cambiais; regulações técnicas e legislações fiscais nacionais; e custos de transporte.

---

<sup>30</sup> KRUGMAN, P. R. Regionalism versus Multilateralism: Analytical Notes. In: MELO, J. de e PANAGARIYA, A. (eds) **New Dimensions in regional Integration**, Cambridge University Press, 1991.

Os custos de transporte são a barreira natural ao comércio mais importante. São função da distância física entre produtores ou entre estes e consumidores, mas também dependem da infra-estrutura, tal como portos, ferrovias e estradas. As barreiras invisíveis limitam o tamanho do mercado e, como as tarifas, protegem os produtores domésticos dos competidores mais distantes.

Barreiras ao comércio do tipo físicas, técnicas e fiscais impõem custos diretos sobre os produtores, exportadores e importadores e, indiretamente, levam a uma falha na exploração da vantagem comparativa, das economias de escala e dos benefícios da competição. Diferentemente das tarifas, a maior parte destas barreiras não-tarifárias impõe custos diretos sobre a sociedade, isto é, não são custos *ad valorem*.

Hansen e Nielsen (1997) analisam um modelo de competição perfeita para examinar os efeitos da remoção de barreiras invisíveis ao comércio. Esta remoção, dentro de uma união alfandegária, é um ato de discriminação, pois estas barreiras são mantidas contra terceiros países. Os efeitos são similares àqueles do estabelecimento de uma união alfandegária, mas com a diferença de que as barreiras invisíveis requerem o uso direto de recursos físicos reais para sua remoção.

A retirada de uma barreira não-tarifária é uma redução real de custos e é, portanto, mais provável que resulte em um ganho em bem-estar do que uma redução tarifária equivalente.

Terceiros países podem beneficiar-se da remoção de obstáculos técnicos ao comércio, caso eles se ajustem da mesma maneira que o país parceiro. A liberalização do comércio é, então, não discriminatória. Contudo, a remoção de controles nas fronteiras e portos é, primeiramente, um benefício para o comércio intra-união e, portanto, discrimina contra terceiros países.

## 2.2 As novas teorias do comércio e a competição imperfeita.

As teorias tradicionais sobre uniões alfandegárias e mercados únicos para *commodities*, apresentadas anteriormente, são baseadas no pressuposto de competição perfeita. Os efeitos sobre o bem-estar destas formas de integração econômica são uma consequência de diferenças de custos entre nações. O tamanho do mercado, que resulta da integração, não é diretamente importante, exceto de possíveis efeitos sobre os termos de troca em relação ao resto do mundo (Hansen e Nielsen, 1997).

A competição perfeita com muitos produtores, em que todos são tomadores de preços, descreve somente um limitado número de mercados, tipicamente aqueles para bens agrícolas e outros bens primários. Em mercados industriais, há competição imperfeita por causa da existência de economias de escala e da diferenciação de produtos. A demanda e, portanto, o tamanho do mercado são de central importância e afetam o bem-estar mesmo onde as condições de produção e os custos são, completamente, uniformes para todos os países na união alfandegária ou no mercado único (Hansen e Nielsen, 1997).

Nesta seção, portanto, são abordados os seguintes aspectos: as mudanças em eficiência quando economias de escala são usadas; a existência de uma maior variedade de produtos; e o aumento da competição entre firmas. Estas relações são analisadas com o objetivo de ilustrar os efeitos da integração em mercados industriais. A análise é baseada na chamada “nova” teoria do comércio que, conforme Hansen e Nielsen (1997), inspirada pela teoria da organização industrial, é livre dos pressupostos restritivos da competição perfeita e dos retornos constantes de escala. Segundo os autores, esta nova teoria tem sido desenvolvida, aproximadamente, desde 1980, através da contribuição de Krugman<sup>31</sup>, Ethier<sup>32</sup>, Brander e Krugman<sup>33</sup> e Helpman e Krugman<sup>34</sup>, entre outros. Contudo, Hansen e Nielsen (1997) lembram que a “nova” teoria do comércio é

---

<sup>31</sup> KRUGMAN, P. R. Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade, **Journal of International Economics**, 1979, v.9, p.469-479.

<sup>32</sup> ETHIER, W. J. National and International Returns of Scale in the Modern Theory of International Trade. **American Economic Review**, 1982, v.72, p.389-405.

<sup>33</sup> BRANDER, J. A. e KRUGMAN, P. R. A “Reciprocal Dumping” Model of International Trade. **Journal of International Economics**, 1983, v.15, p.313-321.

baseada principalmente em modelos de dois países, que analisam os efeitos de integração regional nos países integrantes, mas ignora os efeitos no sistema de comércio global.

Estes autores comentam que onde há competição imperfeita, há a importância de observar que o termo “integração” é usado em dois sentidos diferentes. Pode referir à integração institucional, tal como a formação de uniões alfandegárias, mercados comuns e assim por diante (Quadro 2); além de poder referir-se, também, a mudanças nos termos de competição no mercado para um produto específico. Como a integração institucional pode afetar a estrutura da competição, é importante distinguir os casos em que mercados específicos são completamente integrados e casos em que o grau de integração é meramente aumentado sem ser completo. No caso extremo de integração completa, não existem diferenças de preços de produtor nos mercados integrados, há somente uma função demanda para a totalidade do mercado e, portanto, somente um preço de produtor a ser determinado. Em mercados parcialmente integrados, os diferenciais de preços entre áreas podem ser permanentes, de modo que a determinação da demanda e do preço deva ser examinada separadamente para cada área. Contudo, desde que a maior parte das áreas seja, até certo ponto, servida por produtores de outras áreas, algum grau de competição existe e isto tende a reduzir os preços.

Desse modo, são discutidos os efeitos da **integração completa e parcial** e os efeitos da integração de mercados no caso de produtos **homogêneos** e de produtos **heterogêneos**. Bens homogêneos são aqueles considerados pelos consumidores como idênticos, independentemente de quem tenha produzido. Assim, a menos que as economias de escala sejam negligíveis, haverá poucos produtores e, portanto, tem-se competição oligopolística ou mesmo monopolística. Já os bens heterogêneos são essencialmente similares, mas são diferenciados na mente do consumidor. É considerado que as economias de escala são somente modestas, de modo que existem muitos produtores no mercado. Esse fato é caracterizado pela competição monopolística com diferenciação de produtos e livre entrada ou saída. Contudo, os efeitos da integração na estrutura industrial não são restringidos a mudanças na estrutura da competição. Observa-se também efeitos da integração de mercados sobre economias de escopo.

---

<sup>34</sup> HELPMAN, E. e KRUGMAN, P. R. **Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition and the International trade**, Cambridge: MIT Press, 1986.

### Efeitos da competição

Em mercados industriais, com competição imperfeita, os produtores têm suficiente poder de mercado para definir preços que são maiores que os custos marginais de produção, reduzindo assim, o bem-estar total às expensas do consumidor. Com a formação de uniões alfandegárias e mercados únicos, os termos da competição para os produtores são mudados por causa da integração de mercados previamente divididos. De início, haverá mais produtores no mercado integrado do que havia em qualquer um dos mercados nacionais. Dessa forma reduz-se o poder dos produtores individuais em influenciar mercados e definir preços.

### Integração completa do mercado

Os efeitos de competição mais radicais aparecem quando a remoção de barreiras entre países no mercado único é tão ampla que os mercados, para certos produtos, são completamente integrados. Isto requer, além da completa eliminação de todas as barreiras institucionais visíveis e invisíveis entre os países, que não haja diferenças entre países nas preferências dos consumidores que os produtores nacionais possam explorar.

Para analisar estes efeitos, Hansen e Nielsen (1997) propõem operar com o mais simples dos pressupostos: antes da abolição das barreiras institucionais entre dois países, os custos de comércio entre eles eram tão elevados que nenhum comércio acontecia; depois da criação do mercado único, as barreiras ao comércio com terceiros países continuam tão elevadas que o comércio com eles continua a não acontecer. A análise, portanto, inclui somente os dois países que formaram o mercado único, e presume-se que cada um, no início, tem somente um produtor com um monopólio nacional.

Com a integração completa do mercado, a estrutura deste muda do monopólio para o duopólio. Portanto, no mercado único, os preços são mais baixos e a produção é maior do que antes da integração institucional. A análise presume a competição de Cournot. O aumento da

competição no mercado integrado, portanto, leva à diminuição dos preços e a uma maior produção e assim, a uma maior exploração das economias de escala.

Observa-se que o aumento no bem-estar é alcançado sem que, necessariamente, ocorra comércio entre os dois países. É puramente a ameaça de se perder mercados que faz com que os preços sejam diminuídos. Tal mudança no bem-estar é comumente referida como o efeito pró-competitivo.

Dado que o excedente do produtor cai no mercado integrado, há casos em que não há espaço para lucros positivos para dois produtores. Um deles deixa o mercado, e o outro maximiza o lucro através da definição de um preço, o qual prevalecia nos dois mercados quando estes não estavam integrados. Há um aumento no bem-estar já que um conjunto de custos fixos é evitado. O modelo não determina qual país pára de produzir o bem, mas, no mundo real, diferenças no tamanho do país e nos custos serão usualmente decisivas.

Há, portanto, sempre um ganho no bem-estar com a formação de um mercado único para bens. Na situação inicial, quando há grandes lucros nos mercados nacionais, a integração reduz os preços pelo incremento da competição. E quando os lucros são modestos, a integração resulta em ganhos de bem-estar porque dois conjuntos de custos fixos são reduzidos a um. Estas conclusões dependem, contudo, do pressuposto de que o mercado é completamente integrado.

#### Integração parcial dos mercados

Para se analisar os efeitos da integração parcial dos mercados, Hansen e Nielsen (1997) propõem que a criação de um mercado único entre dois países resulte somente em integração parcial dos dois mercados para o produto do modelo, isto devido aos custos de transporte que limitam a mobilidade de bens entre países. Pressupõe-se que o preço de monopólio antes do estabelecimento do mercado único é maior do que o custo marginal mais o custo de transporte. Outro pressuposto é a competição de Cournot.

Então, os autores observam que ambos os produtores são encorajados a penetrar no mercado do país estrangeiro através da definição de preços que sejam menores que seus preços domésticos. A receita marginal recebida das vendas estrangeiras é relativamente alta porque os baixos preços no mercado estrangeiro não reduzem a receita no mercado doméstico. A exportação, portanto, sempre acontece quando resultar em uma receita marginal recebida maior do que custo marginal mais o custo de transporte; e em tal caso existe um dupólio em ambos os mercados, e o *cross-hauling*<sup>35</sup> acontece entre os dois países. Assim, os autores procuram esclarecer uma das razões para o comércio intra-indústria.

Dado que a demanda e o custo de produção são presumidos como idênticos nos dois países, os preços ao consumidor também o são. E, quando os preços de exportação são mais baixos do que os preços domésticos, como mostrado por Brander e Krugman (vide nota de rodapé), citados por Hansen e Nielsen (1997), acontece o *dumping* recíproco<sup>36</sup>.

Tem-se que o preço excede o custo marginal, mas o fator de *mark-up* é menor do que na situação de monopólio. A integração parcial do mercado resulta, portanto, em uma redução dos preços em ambos os mercados.

A competição aumentada nesses mercados resulta na redução de preços, na maior produção e na maior exploração das economias de escala. A mudança no bem-estar é do mesmo tipo daquela produzida pela integração completa do mercado. Contudo, a integração parcial resulta em mudanças negativas de bem-estar quando importações substituem a produção doméstica, de modo que os custos de *cross-hauling* impõem perdas a cada país. Como mostrado por Brander e Krugman (nota de rodapé 33), citados por Hansen e Nielsen (1997), os custos de *cross-hauling* podem ser tão grandes que o bem-estar líquido cai com a integração, e isto é especialmente provável onde as barreiras ao comércio são substanciais.

---

<sup>35</sup> O termo *cross-hauling* significa que no comércio entre dois países existe o fluxo do mesmo bem nas duas direções ou, em outras palavras, um dado país exporta e importa o mesmo bem de seu país parceiro. Esta situação é conhecida também como comércio intra-indústria.

<sup>36</sup> *Dumping* é o ato de vender bens no mercado estrangeiro a um preço menor do que o praticado no mercado doméstico. Poderia significar exportação a um preço menor do que a soma do custo médio de produção de longo prazo com o custo de transporte (Black, 1997). No caso do *dumping* recíproco entre dois países, ambos estariam realizando *dumping* no país parceiro.

O caso de uma queda no bem-estar líquido descrito acima é, portanto, mais provável de ser encontrado no início do processo integrativo, quando as barreiras entre os países ainda são substanciais. Quando se aproxima da integração completa, de modo que os custos de transporte são a única fonte de fricção entre os mercados, o *cross-hauling* e o *dumping* são menos comuns (Hansen e Nielsen, 1997).

O resultado da análise do bem-estar na integração parcial de mercados, a qual aumenta a eficiência pela redução do poder de mercado das firmas, surge porque são comparadas situações do tipo *second-best*. Por outro lado, a eficiência é reduzida por causa do *dumping* e do comércio intra-indústria, de modo que o efeito líquido sobre o bem-estar não é claro.

#### A importância dos terceiros países.

Nas duas seções prévias foi possível ignorar os terceiros países presumindo-se que as barreiras comerciais contra eles eram tão elevadas que o comércio se tornava impossível tanto antes, como depois da integração. Este pressuposto permite excluir a possibilidade de desvio de comércio. Hansen e Nielsen (1997) apresentam um modelo em que se considera os efeitos sobre o bem-estar de tais desvios de importação em mercados com competição imperfeita, evidenciando a importância de terceiros países.

Considera-se que os produtores dentro da união fortalecem sua posição competitiva no país parceiro, mas em seu mercado doméstico eles estão sujeitos à competição. Os produtores dos terceiros países, contudo, ficam enfraquecidos nos mercados dos países membros da união. Dentro dessa união haverá aumento da competição e, portanto, se tudo o mais continuar igual, haverá redução de preços e aumento no consumo. Contudo, se os produtores de terceiros países produzirem a um custo menor, a união resultará em desvio de comércio, que terá efeitos negativos tanto dentro da união, como sobre os terceiros países. Então, segundo os autores, o efeito positivo sobre o bem-estar vem da redução dos preços que é o resultado do aumento da competição, enquanto que o efeito negativo sobre o bem-estar vem do desvio de comércio. O efeito total pode ser positivo ou negativo, tal como na análise tradicional de união alfandegária.

Hansen e Nielsen (1997) seguem estendendo a análise para a criação de mercados únicos em que as barreiras entre dois países membros da união e o resto do mundo são barreiras não-tarifárias, que impõem custos reais por unidade importada. A conclusão é, como na teoria tradicional, que a remoção discriminatória de barreiras não-tarifárias entre os dois países parceiros resulta em maiores benefícios de bem-estar do que em uma equivalente redução tarifária. A conclusão também tem apoio empírico, segundo os autores, dado que barreiras invisíveis, tal como as compras governamentais discriminatórias, geralmente, segmentam os mercados mais do que as tarifas o fazem. O desmantelamento de tais barreiras com a criação de um mercado único tende, portanto, a ter efeitos de bem-estar substanciais.

Até aqui ignorou-se os efeitos da integração sobre os custos de produção. A ampliação do mercado e o conseqüente aumento da competição pode ter um impacto positivo sobre a produtividade por causa do efeito de eficiência. Isto aumenta a competitividade das firmas na união em relação às firmas no restante do mundo, que perdem espaço de mercado nos países membros da união, e também em seus próprios mercados domésticos.

#### O tamanho do mercado e a variedade de produtos

Conforme Hansen e Nielsen (1997), com a formação do Mercado Único Europeu, a ênfase foi posta no argumento de que mercados amplos fortalecem a competitividade externa das firmas. Uma razão para esta competitividade pode ser a de que as firmas teriam acesso a uma maior variedade de produtos intermediários, resultando em uma maior especialização dos processos produtivos e, conseqüentemente, aumentando a eficiência. Esta conexão entre participação no mercado e eficiência será analisada agora.

Em mercados industriais para produtos **heterogêneos**, o número de variantes (similares) de produtos é o resultado de uma interação entre economias de escala e tamanho de mercado. Cada variante de produto compete para obter uma parcela do mercado. Se o número de variantes é alto, relativamente ao tamanho do mercado, a escala de produção de qualquer variedade será pequena e a ausência de economias de escala tenderá a manter os custos unitários elevados.

Um mercado único que substitui pequenos mercados segmentados abre espaço para produtos variantes adicionais, sem aumentar os custos para qualquer variante. Um aumento na variedade de produtos pode afetar o bem-estar de várias maneiras. No mercado de bens de consumo, produtos variantes adicionais aumentam o bem-estar por aumentar as opções de escolha do consumidor. No mercado de bens intermediários, a eficiência produtiva aumenta, isto é, as firmas, produzindo para a demanda final, se beneficiarão com o acesso a uma maior variedade de matérias-primas.

Hansen e Nielsen usam um modelo de **competição monopolística** para mostrar que o número de variantes de produto será proporcional ao tamanho do mercado. Suas conclusões são de que cada país produz suas próprias variantes e as trocam com as variantes de outros países, criando o comércio intra-indústria. Em particular, pequenos países com mercados limitados têm a chance de ter substanciais ganhos de bem-estar.

Estes autores comentam a idéia de que o **número de bens intermediários** afeta a produtividade. Um amplo menu de diferentes bens intermediários encoraja a divisão do trabalho e a especialização no processo produtivo e, conseqüentemente, aumenta a produtividade do trabalho. Adam Smith é famoso por ter enfatizado que “a divisão do trabalho é limitada pela extensão do mercado”. Ela depende do uso de bens de capital especializados. Esta linha de pensamento sugere que o número de bens intermediários é crucial para a produtividade do trabalho. Se existem economias de escala na produção de tais bens intermediários especializados, a extensão do mercado, contudo, limitará o número de tipos que são produzidos.

#### Integração discriminatória / distribuição de vantagens comparativas

Até aqui considerou-se somente um único setor de bem final. Hansen e Nielsen (1997) abordam a questão da integração discriminatória<sup>37</sup> presumindo que existem vários setores de bens finais, em que alguns usam bens intermediários em seus processos produtivos. Os autores

---

<sup>37</sup> Integração discriminatória porque ocorre a integração econômica entre dois países somente, discriminando os restantes.

observam que esta análise mais realista sugere uma interessante relação entre integração discriminatória e padrões de comércio em um mercado único: os setores que usam bens intermediários como matéria-prima no seu processo produtivo são favorecidos. Isto pode mudar as vantagens comparativas dos países da união em relação ao resto do mundo.

Conforme Hansen e Nielsen, o número de bens intermediários produzidos é determinado pelo tamanho do mercado. Se barreiras limitam o comércio na situação inicial, uma pequena economia estaria prejudicada por restrições tanto em sua própria habilidade de produzir bens intermediários, como no acesso a bens importados. Esta pequena economia se especializaria, então, na produção de bens primários, enquanto um país com uma economia maior se especializaria em bens diferenciados.

Os autores comentam que a integração discriminatória pode criar uma nova distribuição de vantagens comparativas. Considerando-se dois países pequenos, que são produtores ineficientes de produtos diferenciados e, portanto, exportam principalmente bens primários para o resto do mundo e são importadores de bens diferenciados, apesar de poder haver algum comércio intra-indústria. Caso estes dois pequenos países formem um mercado único (conforme Tabela 1), se obterá um maior acesso a bens intermediários e a produção de bens diferenciados ficará mais barata.

Dessa maneira, a discussão quanto à criação de comércio e de desvio de comércio é ampliada. Conforme Hansen e Nielsen, a integração altera os custos marginais e, portanto, quando se avalia os resultados de bem-estar da integração e a associada criação e desvio de comércio, é errôneo usar custos *ex ante*. A avaliação deve ser *ex post*, baseada nos custos depois da integração.

#### O tamanho da firma e a extensão do mercado

Hansen e Nielsen abordam, ainda, a questão do tamanho da firma e da extensão do mercado, lembrando que a integração pode também levar à especialização na produção. Considera-se que uma única empresa normalmente produz vários produtos, e uma das razões para

isto pode ser as economias de escopo, isto é, os custos unitários são mais baixos quanto mais produtos diferenciados são produzidos. Particularmente, quando cada produto individual tem somente um mercado limitado, pode ser uma vantagem manter os custos fixos baixos tendo-se uma planta industrial projetada para produzir mais do que um único produto.

Segundo os autores, o acesso a um mercado ampliado tende a fazer com que as firmas enfatizem as economias de escala que resultam de plantas especializadas e de uma produção, também, mais especializada. A exploração de economias de escala, *ceteribus paribus*, encoraja as firmas a se tornarem maiores, mas se a variedade de produtos produzidos é reduzida, o efeito líquido pode fazer com que as firmas fiquem menores. Os autores apresentam um modelo no qual se considera a interação entre as economias de escala e de escopo.

Eles concluem que a formação de um mercado único pode dar a uma firma um mercado maior de modo que esta se reestruture para produzir uma variedade menor de produtos, cada uma tendo uma maior receita. Em outras palavras, há uma especialização em profundidade que explora as economias de escala, mas reduz as economias de escopo. A produção total da firma não é necessariamente aumentada. O efeito geral de tal desenvolvimento é aumentos na eficiência e comércio intra-indústria.

A integração de mercados pode também afetar o tamanho das firmas de outra maneira. Owen<sup>38</sup> citado por Hansen e Nielsen (1997), mostra que um aumento no tamanho do mercado pode alterar a estratégia de uma firma quanto ao investimento em uma nova planta. Owen presume que a capacidade produtiva tem um limite, que é fixado no momento do investimento. Presume-se que os custos marginais são constantes e não variam com o tamanho da planta, enquanto os custos fixos aumentam, proporcionalmente, menos ao tamanho da planta.

O investimento em uma nova planta acontece quando a antiga está gasta. A firma pode escolher uma estratégia agressiva e investir em uma planta com uma capacidade consideravelmente maior do que justificável pela demanda corrente. Owen presume que os custos

---

<sup>38</sup> OWEN, N. **Economies of Scale, Competitiveness and Trade Paterns within the European Community**, Oxford: Clarendon Press, 1983.

fixos dos produtores incumbentes são *sunk costs*<sup>39</sup>, e que os custos marginais são idênticos para todos os produtores. Os produtores incumbentes não podem, no curto prazo, ser expelidos do mercado, mas o produtor agressivo pode, mantendo os preços baixos, garantir que as firmas pequenas desapareçam quando suas plantas fabris são gastas. No longo prazo, o produtor agressivo obterá lucros maiores pela exploração de uma maior capacidade produtiva.

Uma estratégia agressiva é vantajosa ou não a depender do período de tempo entre o investimento e a completa utilização da capacidade instalada. Quando a integração dos mercados implicar na existência de mais firmas, presume-se que, conseqüentemente, o tempo de espera diminui e, portanto, mais firmas deixam o mercado por causa de plantas fabris gastas. Pode ser então concluído que integração pode dar imediatamente um incentivo ao produtor agressivo.

A análise, nesta seção, do tamanho do mercado, das economias de escala e de escopo, mostra que aumentos na eficiência com a integração, através de mudanças estruturais, são compatíveis com a existência de empresas competitivas de tamanho pequeno e médio.

### 2.3 Considerações

As teorias tradicionais buscam mostrar os efeitos positivos e negativos que uma união alfandegária pode provocar. Tendo em mente que os modelos foram construídos presumindo competição perfeita, entre outras simplificações, as principais conclusões são:

- a) a formação de uma união alfandegária pode resultar tanto em criação, com em desvio de comércio;
- b) na formação de uma união alfandegária, se o novo país parceiro for muito mais eficiente que o anterior, o efeito de criação de comércio domina. Contudo, a eficiência relativa pode variar grandemente de indústria para indústria, podendo resultar ambigüidade em uma análise do bem-estar que inclua todas as indústrias;

---

<sup>39</sup> *Sunk costs* são, por exemplo, os custos de investimento que não podem ser recuperados quando cessam as operações de uma fábrica, mesmo no longo prazo. A existência de *sunk costs* está relacionada à discussão de mercados contestáveis (Black, 1997).

- c) uma união alfandegária pode ser a única maneira de um país ter acesso ao mercado de outro país, vis a vis uma redução tarifária unilateral;
- d) a união alfandegária entre países similares tem mais chances de ser vantajosa do que a união entre países menos similares;
- e) a proposição de Kemp e Wan implica que a união como um todo tem um ganho de bem-estar, além de ter um potencial melhoramento de Pareto, em que os vencedores poderiam compensar inteiramente os perdedores e, ainda, estar em melhor situação do que estariam sem a união alfandegária;
- f) a formação de uma união alfandegária com uma tarifa ótima pode, dessa maneira, ser mais vantajosa para seus membros do que reduções tarifárias unilaterais, e este argumento é reforçado pela possibilidade de pequenos países formarem uma união que seja grande o suficiente para modificar os termos de troca em seu favor;
- g) em oposição à idéia acima, terceiros países que forem prejudicados têm um incentivo em retaliar, movendo os termos de comércio na direção oposta. O que poderia retirar os benefícios da tarifa ótima ou mesmo deixar a união alfandegária original em uma situação pior do que a inicial; e
- h) a remoção de uma barreira não-tarifária é uma redução real de custos e é, portanto, mais provável resultar em um ganho de bem-estar do que em uma redução tarifária equivalente.

A “nova” teoria do comércio mostra outras interações que ocorrem na formação de uma união alfandegária, presumindo competição imperfeita. As principais contribuições são:

- a) a formação de uma união alfandegária teria o efeito de reduzir o poder das firmas dos países membros;
- b) o aumento da competição no mercado completamente integrado pode levar a uma diminuição dos preços e a uma maior produção e, portanto, a uma maior exploração das economias de escala;
- c) com integração completa do mercado, há a possibilidade de haver a exclusão de um dos produtores monopolistas, devido à falta de espaço;
- d) na situação de integração parcial do mercado, a exportação sempre acontece quando resultar em uma receita marginal recebida maior do que custo marginal mais o custo de transporte; e em tal caso existe um duopólio em ambos os mercados, surgindo o comércio intra-indústria;
- e) a integração parcial resulta em uma redução dos preços em ambos os mercados;

- f) a integração parcial resulta em mudanças negativas de bem-estar quando importações substituem a produção doméstica, de modo que os custos de *cross-hauling* impõem perdas a cada país;
- g) a integração parcial de mercados aumenta a eficiência pela redução do poder de mercado das firmas. Por outro lado, a eficiência é reduzida por causa do *dumping* e do comércio intra-indústria, de modo que o efeito líquido sobre o bem-estar não é claro;
- h) um mercado único que substitui pequenos mercados segmentados dá espaço para produtos variantes adicionais, sem aumentar os custos para qualquer variante. Um aumento no número de produtos variantes pode afetar o bem-estar de várias maneiras. No mercado de bens de consumo, produtos variantes adicionais aumentam o bem-estar diretamente por aumentar as opções de escolha do consumidor. No mercado de bens intermediários, a eficiência produtiva aumenta, isto é, as firmas, produzindo para a demanda final, se beneficiarão com o acesso a uma maior variedade de matérias-primas;
- i) a integração discriminatória pode criar uma nova distribuição de vantagens comparativas; e
- j) na análise do tamanho do mercado, das economias de escala e de escopo, tem-se que aumentos na eficiência com a integração, através de mudanças estruturais, são compatíveis com a existência de empresas competitivas de tamanho pequeno e médio.

Geralmente, tanto a teoria “tradicional” como a “nova” se preocupam em explicar os efeitos de uma união alfandegária. Discute-se os efeitos sobre o bem-estar do país; a criação e desvio de comércio; e as economias de escala e de escopo. Porém, tais contribuições teóricas parecem ser insuficientes para explicar o processo de formação de uma união alfandegária.

Presume-se que a decisão de criar uma união alfandegária entre dois países não se dá unicamente pela consideração dos efeitos positivos ou negativos sobre bem-estar do país; a realidade é mais complexa, como visto no capítulo 1 quanto ao caso do Mercosul. Observa-se, também, que a discussão dos efeitos sobre o bem-estar do país não é suficiente para se fazer afirmações quanto à continuidade de uma união alfandegária.

Nos capítulos seguintes busca-se um melhor entendimento de processos de integração econômica através do estudo da teoria dos jogos e da aplicação desta em modelos de integração econômica.

### 3 A TEORIA DOS JOGOS E A INTEGRAÇÃO ECONÔMICA

Neste capítulo quer-se ampliar a discussão sobre integração econômica (uniões alfandegárias), procurando ilustrar como a teoria dos jogos<sup>40</sup> pode contribuir para isto. Num primeiro momento, aborda-se como e por que a disciplina teoria dos jogos, em termos gerais, pode contribuir com sua estrutura de pensamento e seus conceitos. Depois, comenta-se a aplicação da teoria dos jogos em economia internacional e apresenta-se alguns modelos que procuram explicar processos de integração econômica. É dada ênfase a modelos em jogos não-cooperativos.

#### 3.1 A teoria dos jogos

Em seu trigésimo capítulo, Blanchard (1999) comenta sobre a história da macroeconomia e, mais especificamente, sobre a crítica oriunda da escola das expectativas racionais, a qual afirma que uma dessas implicações das expectativas racionais foi a de que: “se as pessoas e as empresas tivessem expectativas racionais, seria errado pensar nas políticas como o controle de um sistema complicado mas passivo. Ao contrário, a maneira certa seria pensar na política econômica como um jogo entre seus formuladores e a economia”(p.574). Logo, a idéia de que as expectativas racionais eram a hipótese correta para se trabalhar ganhava ampla aceitação. Isso ocorreu não porque se acreditava que as pessoas, empresas e os participantes dos mercados financeiros sempre formavam suas expectativas de maneira racional, mas porque se tratava de uma aproximação razoável, ainda mais quando os eventos eram repetidos e havia a possibilidade do aprendizado por parte dos agentes.

---

<sup>40</sup> Para um maior aprofundamento sobre a teoria dos jogos, pode-se consultar Dixit e Skeath (1999) para uma abordagem básica; Rasmusen (1994) e Gibbons (1992) em nível intermediário; o capítulo 11 de Tirole (1994) e o capítulo 15 de Varian (1992) resumem o assunto, e Aumann (1994) faz um resumo histórico da evolução da teoria dos jogos. Essa teoria também tem aplicações na Economia Industrial (Tirole, 1994) e no estudo de processos eleitorais (Tsebilis, 1998).

O autor afirma que a reflexão sobre as políticas econômicas em termos de teoria dos jogos provocou uma explosão nas pesquisas sobre a natureza dos jogos que estavam sendo jogados, não só entre os formuladores de políticas e a economia, como também entre os próprios formuladores, ou seja, entre os partidos políticos, entre o banco central e o governo ou entre os governos de diferentes países. Uma das principais conquistas dessa pesquisa foi o desenvolvimento de uma forma de pensar mais rigorosa sobre noções imprecisas como “credibilidade”, “reputação”, “compromisso” e sobre a questão da inconsistência temporal<sup>41</sup>. Ao mesmo tempo, houve um claro deslocamento de enfoque de “o que os governos devem fazer” para “o que os governos realmente fazem”, colocando em evidência as restrições políticas.

A pergunta que se faz então é o que é a teoria dos jogos? Aumann (1994) define-a como a disciplina que trata do comportamento dos tomadores de decisão (jogadores), cujas decisões afetam um ao outro. Como na teoria da decisão não-interativa (onde se considera somente uma pessoa), a análise é do ponto de vista racional em vez de ser psicológica ou sociológica.

Conforme Varian (1992), sendo a teoria dos jogos uma generalização da Teoria da Decisão, a pergunta que se faz é a seguinte: como deveria o agente, maximizador racional de sua utilidade esperada, comportar-se em uma situação na qual o seu ganho depende das escolhas de outro agente, também maximizador racional de sua utilidade esperada? Obviamente, cada agente (jogador) terá que considerar o problema enfrentado pelo outro agente de modo a fazer uma escolha razoável.

Pelo exposto acima, quer-se mostrar que a disciplina teoria dos jogos possibilita uma abordagem dos problemas relacionados à Economia Internacional, realçando as interações estratégicas dos agentes, o grau de informações/conhecimentos disponíveis, e questões como reputação, credibilidade, retaliações e inconsistência temporal.

---

<sup>41</sup> Inconsistência temporal é, na teoria dos jogos, o incentivo que um jogador tem para desviar de seu curso de ação previamente anunciado, uma vez que o outro jogador tenha se movimentado (Blanchard, 1999).

Quer-se mostrar, também, as potenciais contribuições da teoria dos jogos para o estudo de processos de integração econômica, mais especificamente para acordos de livre comércio e uniões alfandegárias.

### **3.2 A teoria dos jogos e a Economia Internacional - processos de integração econômica.**

Muitos assuntos relativos à Economia Internacional têm sido estudados através da teoria dos jogos. McMillan (1986) resume várias aplicações da Teoria no estudo de aspectos relacionados à Economia Internacional, mostrando as vantagens dessa abordagem.

No seu capítulo 9, McMillan (1986) aborda a questão das uniões alfandegárias. Uma questão levantada pelo autor é se uma união alfandegária poderia ser considerada um movimento na direção do livre comércio internacional<sup>42</sup>. O autor argumenta que, para uma união alfandegária ter sucesso, alguns problemas internos devem ser resolvidos. Os países membros teriam de concordar com níveis comuns de tarifas e cotas a serem impostas para o resto do mundo, as quais têm efeitos redistributivos tanto internamente aos países membros, como entre eles. Segundo o autor, para que todos os países membros compartilhem os ganhos advindos da união alfandegária, poderia ser necessário a existência de transferências entre os membros da união. Pressões internas deste tipo poderiam destruir a união alfandegária.

McMillan utiliza uma modelagem cooperativa<sup>43</sup> para analisar a formação de uniões alfandegárias. Seu modelo aborda a questão da possibilidade de a integração econômica regional representar um movimento em direção ao livre comércio; e mostra o papel que uma tarifa externa comum e que transferências entre os países membros desempenham em garantir que todos os

---

<sup>42</sup> Seria um movimento na direção do livre comércio, no sentido de que barreiras ao comércio entre os países membros são removidas. É um movimento contrário ao livre comércio, no sentido de que restrições ao comércio com o resto do mundo são solidificadas. McMillan (1986) lembra que a teoria da segunda melhor opção (*second-best*) estabelece que, apesar de que a eliminação de todas as tarifas aumentariam o bem-estar mundial, reduções tarifárias restritas poderiam diminuir o bem-estar, conforme comentado no capítulo anterior.

<sup>43</sup> Um jogo é chamado de cooperativo quando compromissos – acordos, promessas, ameaças – são totalmente críveis e passíveis de serem impostos.

países ganhem com a união. Em seu modelo, o autor considera uma união alfandegária como uma coalizão de países.

Neste modelo, há suporte para a idéia de que uma união alfandegária é um movimento em direção ao livre comércio. Depois que uma união alfandegária é formada, passam a existir incentivos tanto para a aceitação de novos membros na união, como também para a formação de novas uniões alfandegárias. Estes incentivos para a expansão de uniões alfandegárias persistiriam até que o comércio livre mundial fosse alcançado. McMillan faz, ainda, algumas considerações em relação à conclusão do modelo, em parte explicando por que no mundo, em oposição ao seu modelo, o livre comércio não é alcançado.

Primeiro, a análise demonstrou a possibilidade de que países poderiam ajustar suas tarifas de modo a fazer com que uma união alfandegária resultasse em um ganho de bem-estar, através do ajuste das tarifas, de modo que o comércio da união com o resto do mundo fosse igual ao que era antes (conforme a proposição de Kemp-Wan, já comentada no capítulo 2 desta dissertação). Não seria, contudo, necessariamente, do interesse de cada país, seguir tal política comercial. Se uma união alfandegária fosse relativamente grande em relação ao resto do mundo (como eventualmente seria em um processo de expansão sucessiva da união alfandegária), ela teria algum poder para influenciar preços. Então, enquanto o ajuste de tarifas para explorar esse poder de mercado poderia melhorar a situação dos países membros, poderia também, restringir a convergência ao livre comércio global. Como foi visto no capítulo 2 desta dissertação, a formação de vários blocos comerciais não necessariamente levaria ao livre comércio mundial.

Segundo, para que os ganhos da união fossem compartilhados por todos os indivíduos nos países membros, poderiam ser necessárias transferências intra-união. Para que tais transferências fossem realizadas, os países membros deveriam desistir de parte de suas soberanias nacionais. Acordos feitos entre os países membros deveriam ser obrigatoriamente cumpridos; em outras palavras, o jogo intra-união deveria ser do tipo cooperativo. Se acordos quanto a transferências não são críveis de modo que o jogo intra-união é não-cooperativo, o fato de os países membros observarem a possibilidade de ganhos mútuos através de um sistema de

transferências não seria suficiente para garantir a estabilidade da união. Deveria haver algum mecanismo para decidir o nível das transferências e para realizá-las.

McMillan sugere, então, que, questões de Economia Internacional seriam provavelmente melhor modeladas como jogos não cooperativos, pois haveria poucas leis internacionais e não haveria uma força internacional controladora que fizesse cumprir os contratos<sup>44</sup>. O autor comenta que, contudo, o comportamento cooperativo pode surgir nas relações internacionais. Conforme o autor, uma lei que pode operar entre nações é a lei da retaliação, segundo a qual a punição se equivaleria à ofensa e, portanto, acordos multilaterais para a redução de tarifas poderiam ser feitos de maneira a ser auto-aplicáveis, com nações retaliando, caso haja um aumento tarifário em violação ao acordo feito através de um aumento de suas próprias tarifas. Tal situação configuraria um jogo não-cooperativo repetido.

Destas considerações pode-se imaginar, portanto, que o Mercosul assemelha-se a um jogo não cooperativo devido à estrutura institucional voluntária e consensual do bloco, isto é, à inexistência de uma instância supranacional que obrigasse os países membros a cumprirem os acordos assinados entre si. Exemplo disso são as alterações tarifárias e a imposição de barreiras não-tarifárias pelos países membros (Argentina e Brasil) feitas em contraposição ao que foi acordado no Mercosul<sup>45</sup>. A União Européia, por outro lado, devido à sua estrutura institucional supranacional, talvez pudesse ser modelada como um jogo cooperativo.

Por se estar considerando o Mercosul, dar-se-á preferência aos modelos que abordam processos de integração regional através de jogos não-cooperativos.

Mesmo tendo base conceitual nos desenvolvimentos da chamada teoria “tradicional” e da “nova” teoria do comércio, modelos em teoria dos jogos que procuram explicar processos de

---

<sup>44</sup> McMillan (1986) lembra que um jogo não cooperativo é aquele no qual não há instituições que garantam que os agentes irão cumprir qualquer promessa feita. Segundo o autor, a questão se uma dada situação econômica deva ser modelada como um jogo cooperativo ou não cooperativo, depende do contexto institucional (isto é, se há algum mecanismo institucional, legal ou não, que faça com que os contratos sejam cumpridos).

<sup>45</sup> Ver capítulos 1 e 5.

integração econômica aprofundam o estudo, evidenciando a importância de outros fatores e da interação entre os jogadores. Estas questões serão ilustradas a seguir.

Uma modelagem é proposta por Haller e Ioannides (1996 e 2001), em que se aborda a questão da divisão dos custos do processo de integração econômica entre dois ou mais países. Os autores centram seu estudo nos custos inerentes a um processo de integração econômica internacional, a qual significa a remoção de barreiras ao comércio. Argumenta-se que algumas barreiras como tarifa ou cotas podem ser abolidas facilmente, se isto for do interesse dos países envolvidos. Porém, a remoção de outras barreiras, as invisíveis, pode causar custos consideráveis (como comentado no capítulo 2). Exemplos disso são a harmonização de padrões industriais divergentes, de diferentes leis e regulamentações, e de políticas fiscais e monetárias conflituosas. Os custos que devem ser presumidos antes que os mercados integrados possam funcionar são substanciais e há sérios conflitos quanto à divisão dos custos.

Em seu trabalho, Haller e Ioannides buscam um entendimento melhor desse conflito. Observam que, com dois países, o valor por não integrar os mercados é dado exogenamente. Por valor entende-se o benefício auferido pelo país. Com mais de dois países há a possibilidade de um processo seqüencial, e o valor de uma integração adicional pode ser endógena. Isto faz com que o resultado final possa ser dependente da seqüência das interações, complicando a situação estratégica.

Os exemplos, apresentados pelos autores, mostram que países com preferências idênticas (apropriadamente escolhidas), mas com recursos diferentes, podem escolher não formar uma economia mundial integrada. Comentam que isso revela a importância da seqüência, na qual blocos regionais de comércio integram-se.

Os autores evitaram promover uma forma extensiva particular de jogo estratégico de integração econômica, pois argumentam que a complexidade deste arranjo é bastante grande e que os resultados são sensíveis à escolha da forma extensiva. Conforme Haller e Ioannides, uma análise mais profunda iria requerer escolhas cruciais quanto à forma extensiva e à adoção de

algum conceito particular de solução. Um exemplo disso tem-se no artigo de Grossman e Helpman (1995a), que será resenhado mais adiante.

Haller e Ioannides observam que com o aumento do número de países, aumenta a variedade de resultados, isto é, a possibilidade de mais uniões regionais aumenta o número de opções nos estágios iniciais de integração econômica, mas pode, subsequente, restringir as possibilidades de se alcançar um mercado livre global. Do ponto de vista do bem-estar de um país em particular, um grande número de países parece prover maiores oportunidades para alianças estratégicas. Mas isto também é verdade para os parceiros potenciais do país, o que poderia aumentar a possibilidade de que este termine “excluído”.

No capítulo 12 de seu livro, McMillan (1986) comenta sobre a economia política das tarifas. Na maioria dos modelos apresentados em seu livro, o país foi retratado como um agente monolítico. Isto ignoraria, segundo o autor, os possíveis conflitos de interesse entre os cidadãos de um dado país. Por exemplo, em uma economia com dois fatores de produção, a imposição de tarifas aumenta a renda real dos donos do recurso relativamente escasso e reduz a renda real dos donos do recurso relativamente abundante. Conforme o autor, o empirismo casual faz com que a política econômica internacional de um país seja normalmente projetada para redistribuir a renda internamente. Então, uma teoria positiva do comércio internacional poderia necessitar que se adotasse a perspectiva da economia política.

McMillan (1986) continua perguntando por que uma pequena economia iria impor tarifas, dado que estas tarifas gerariam uma perda no bem-estar agregado. A resposta para isto presume que o processo político de tomada de decisão para introduzir ou remover uma tarifa é custoso. Se os ganhadores potenciais com a tarifa estão concentrados e cada ganhador individualmente ganha mais com ela, e os potenciais perdedores estão dispersos, sendo sua perda *per capita* pequena, então os ganhadores estariam aptos a coletar/juntar mais recursos para apoiar a sua causa. A decisão política seria feita em favor da tarifa, mesmo que pudesse ser projetado um esquema de transferência de pagamentos tal que todos estariam em uma situação melhor sob o livre comércio.

Nesse sentido, apresenta-se o modelo proposto por Grossman e Helpman (1995a). Os autores entendem o processo de interação econômica como um balanço de interesses privados e públicos em âmbito doméstico, que define a política comercial a ser adotada pelo país. Em um segundo momento, dá-se a interação entre os dois países, em que se negocia o acordo de integração econômica. Este modelo será abordado em detalhes mais adiante, no capítulo 4.

Já Stahl e Turunen-Red (1995) abordam os jogos de formação das políticas tarifárias como uma cooperação com variações aleatórias de regimes políticos. Os autores analisam as consequências da existência de partidos políticos, com orientações políticas diversas, no contexto da política tarifária internacional. Eles consideram um jogo de formação de tarifas entre países como não-cooperativo e repetido infinitamente. Derivam condições nas quais o livre comércio internacional possa ser sustentado como um equilíbrio do jogo, quando o tipo dos governos<sup>46</sup> dos países participantes é sujeito à variação aleatória. Os autores mostram que o futuro incerto pode criar um incentivo para acordos comerciais: dado que os ganhos de todos os jogadores estão sujeitos às mudanças políticas, acordos comerciais que limitem variações de política podem resultar em ganhos de longo prazo. É mostrado que se não se considerar em um acordo de livre comércio internacional a distribuição dos ganhos entre os países membros, a manutenção do livre comércio pode não ser factível. Se pagamentos compensatórios entre grupos políticos de interesse são possíveis, então pode ser possível manter o livre comércio indefinidamente, caso as condições políticas das nações satisfaçam certas restrições. Genericamente, a manutenção do livre comércio requer altas probabilidades de governos protecionistas em ambos os países. Mas, os autores argumentam que, mesmo quando a cooperação comercial é factível, ela será bastante suscetível a pequenas variações no clima político dos países.

---

<sup>46</sup> Aqui, tipo do governo é entendido como a preferência quanto à orientação política dos políticos que detêm o poder de governo do país.

### 3.3 Outros modelos

Além dos modelos apresentados acima, comenta-se brevemente sobre outros modelos que tratam de acordos tarifários, da estabilidade destes acordos, do livre comércio e das uniões monetárias, a fim de ilustrar a aplicação da teoria dos jogos

Werlang (1988), em seu artigo “Estratégias de negociações em organizações internacionais: o ponto de vista da teoria dos jogos”, mostra como é possível entender organismos internacionais como “administradores” de um equilíbrio não-cooperativo de um jogo repetido no tempo, em que os jogadores são os países. As principais conclusões de política em relação ao Acordo Geral de Tarifas e Comércio (Gatt) são: a) a cláusula de reciprocidade não é a punição mais eficaz para países recalcitrantes; b) o sistema geral de preferências não é mais vantajoso para os países em desenvolvimento; e c) todos os bens e serviços devem ser incluídos nas rodadas de negociação, e em particular os juros das dívidas externas.

Aguirre (2000) apresenta um modelo teórico dinâmico dos problemas de uma união monetária resultantes da violação de metas macroeconômicas combinadas no momento da integração monetária. O comportamento não-cooperativo de dois constituintes ou grupos de interesse resulta em múltiplos equilíbrios possíveis. O artigo analisa as condições de financiamento e os custos de manutenção das metas que determinariam se um dado membro da união monetária estaria sujeito à diminuição das reservas externas ou, no extremo, a um ataque à taxa de câmbio. Estabelece, ainda, a regra de decisão para os países europeus determinarem se eles deveriam continuar participando da união monetária ou retirar-se dela. Portanto, indiretamente, a autora apresenta as condições necessárias para que a união monetária tenha sucesso.

Conway, Appleyard e Field (1989) consideram, em seu artigo, os méritos relativos dos acordos comerciais preferenciais e das reduções tarifárias unilaterais. Concluem que acordos preferenciais são superiores para especificações plausíveis dos gostos e dos recursos disponíveis. A atratividade dos acordos, contudo, depende crucialmente dos efeitos de equilíbrio-geral sobre os termos de troca intra-união e externos. Diferenças entre as estratégias de política alternativas,

modeladas através da teoria dos jogos, são enfatizadas da seguinte forma: acordos são equilíbrios cooperativos, enquanto ações unilaterais definem um equilíbrio não-cooperativo ao estilo Stackelberg. Simulações numéricas também ilustram que acordos podem aumentar a receita dos governos e o aprendizado (*learning-by-doing*).

Bagwell e Staiger (1997) consideram o impacto da formação de acordos de livre comércio sobre a cooperação tarifária multilateral. Os autores presumem que os países são limitados por acordos multilaterais auto-aplicáveis (*self-enforcing*) que equilibram os ganhos ao desviar do acordo com os custos de se iniciar uma guerra comercial. Os autores concluem que a emergência de áreas de livre comércio seria acompanhada por uma retração temporária das políticas liberais de comércio multilateral, dado que o equilíbrio inicial que dá suporte à cooperação multilateral é frustrado. Eventualmente, após o impacto total do acordo de livre comércio regional sobre os padrões de comércio multilateral, este equilíbrio inicial tende a aparecer novamente, e as políticas de comércio multilateral podem ser restauradas.

Collie (1997) considera em seu artigo o efeito do alargamento exógeno de blocos comerciais em um jogo de subsídio de exportação com vários países. No jogo estático, é mostrado que o alargamento do bloco comercial leva, no equilíbrio de Nash, a uma redução dos subsídios de exportação e, portanto, aumenta o bem-estar dos países exportadores. Apesar de que o bem-estar dos países importadores diminui, o bem-estar do mundo pode aumentar, se os subsídios à exportação são financiados por uma taxa distorciva. Quando o jogo de subsídio de exportação é jogado repetidamente, é mostrado que com o alargamento do bloco torna-se mais fácil manter o livre comércio.

Lohmann (1993) analisa em seu artigo a interação entre políticas domésticas e a cooperação política internacional com um jogo do tipo dilema dos prisioneiros<sup>47</sup> repetido em dois

---

<sup>47</sup> Dilema dos prisioneiros refere-se ao caso em que dois criminosos são submetidos a um interrogatório em separado. Se ninguém confessar, a pena é inexistente ou muito pequena. Se um confessar, e o outro não o fizer, o que confessou poderá ser libertado e o outro terá uma pena muito severa. Caso ambos confessem, ambos recebem penas menos severas. Se os dois criminosos forem racionais e escolhem confessar, o resultado é pior do que seria se fosse possível um acordo prévio para ninguém confessar. Segundo Sandroni (2002), este caso busca ilustrar como o comportamento racional no âmbito microeconômico pode produzir um resultado aparentemente irracional na esfera macroeconômica.

estágios. No nível doméstico, a competição entre dois partidos gera um ciclo eleitoral em crescimento monetário, inflação e produto real. O desejo dos formuladores de política econômica em promover a expansão doméstica, através da depreciação do câmbio, dá surgimento a um viés inflacionário no crescimento monetário. Um movimento na direção da cooperação internacional reduz o viés inflacionário, mas pode aumentar a amplitude do ciclo eleitoral. Além disso, a cooperação internacional pode não ser desejável para um dos partidos domésticos. Apesar disso, a cooperação doméstica e internacional pode ser conjuntamente mantida por ameaças críveis de uma reversão ao regime sob o qual o efeito desestabilizante das políticas domésticas estaria em um nível máximo.

Stadler, Castrillo e Ponsati (1996) analisam negociações multilaterais de tarifas como um jogo de coalizão, isto é, cooperativo, em um modelo com três países idênticos que produzem e comercializam uma *commodity* homogênea, em que o bem-estar agregado dos países pode ter componentes com pesos diferentes. Os autores analisam como mudanças nos objetivos dos países afetam a estabilidade das coalizões. Em outras palavras, são caracterizados quais acordos tarifários, existindo algum, são estáveis.

Os modelos, vistos acima, sugerem outras possíveis considerações que se pode fazer quanto ao Mercosul: a questão da coordenação macroeconômica entre Argentina e Brasil; a criação de uma moeda comum para o bloco; e a relação do Mercosul com as negociações para a liberalização do comércio mundial.

### **3.4 Considerações**

Ao relembrar as considerações da seção 3.2, nota-se que o processo de integração econômica do Mercosul pode ser melhor modelado como um jogo não-cooperativo, sendo possível obter resultados cooperativos quando o jogo é repetido, já que há a possibilidade de os jogadores melhorarem suas informações e chegarem a alguma cooperação tácita.

Conforme Grossman e Helpman (1995b), os resultados puramente não-cooperativos são improváveis de ocorrerem, em um mundo com repetidas interações e muitos fóruns para discussões comerciais. Argumentam contudo, que o caso extremo de não-cooperação esclarece o papel das forças políticas que moldam as políticas comerciais.

Outra questão é o fato de que processos de integração econômica representam divisões de custos entre os países membros do acordo. Essa divisão de custos e benefícios pode gerar conflitos, pois quando há mais países envolvidos, a seqüência com que se dá as integrações dos mercados determina as possibilidades de integração posteriores. Há que se considerar, ainda, a possibilidade de acordos comerciais limitarem variações na condução das políticas domésticas, independentemente da orientação política do governo vigente.

#### 4 O MODELO DE GROSSMAN E HELPMAN

Neste capítulo detalha-se o modelo proposto por Grossman e Helpman (1995a) sobre a viabilidade política da formação de áreas de livre comércio.

O entendimento de que o Estado procura maximizar o bem-estar agregado nacional, implícito na teoria tradicional vista no capítulo 2, parece ser pouco realista. Isto porque interesses de poucos poderiam ser favorecidos em detrimento do bem-estar agregado nacional, em um processo de elaboração de políticas públicas sujeitas a influências destes interesses privados. Portanto, para ter-se um melhor entendimento de um processo de integração econômica, há que se considerar as implicações oriundas da interação política doméstica.

Grossman e Helpman (1994) comentam que, quando se questiona por que o livre comércio é normalmente pregado e raramente praticado, muitos economistas internacionais culpam a “política”. Seguem argumentando que em democracias representativas, os governos elaboram suas políticas comerciais em resposta não somente ao eleitorado em geral, mas também às pressões aplicadas por grupos organizados. Estes grupos participam do processo político com o objetivo de influenciar os resultados de política econômica, entre outros. Os políticos respondem aos incentivos equilibrando o benefício do apoio, financeiro ou não, que vem da defesa de demandas de grupos com interesses especiais, com a insatisfação dos eleitores que pode resultar da implementação de políticas socialmente custosas.

Os autores observam que, no ramo da economia política, a pesquisa sobre políticas comerciais busca explicar o resultado de equilíbrio deste processo político e comentam que há duas diferentes abordagens. Uma delas salienta a competição política entre candidatos opostos que defendem políticas diferentes<sup>48</sup>. Segundo os autores, esta interpretação serviria para explicar os contornos mais amplos de uma política comercial: se esta seria liberal ou intervencionista, se beneficiaria o capital ou o trabalho, os ricos ou os pobres.

---

<sup>48</sup> Tem-se, como exemplo dessa abordagem, o artigo de Stahl e Turunen-Red (1995), comentado anteriormente.

Na outra abordagem, considera-se as políticas econômicas como sendo escolhidas por um governo incumbente, que busca maximizar sua sustentação política. Conforme Grossman e Helpman, esta interpretação seria apropriada para analisar os detalhes da política econômica, tais como a extensão na qual diferentes indústrias seriam favorecidas ou quais tipos de instrumentos seriam usados<sup>49</sup>.

Grossman e Helpman, em seu artigo *Protection for Sale* (1994), desenvolvem um modelo no qual grupos, procurando defender seus interesses privados, fazem contribuições de campanha com o objetivo de influenciar a escolha do governo quanto à política comercial. Esses grupos buscam proteção comercial através do seu apoio financeiro às campanhas eleitorais. Os políticos maximizam o seu próprio bem-estar, que depende das contribuições totais coletadas e do bem-estar dos eleitores. Estuda-se a estrutura da proteção (tarifária) que emerge no equilíbrio político e as contribuições de diferentes *lobbies* que apoiam a política resultante.

No artigo *Trade Wars and Trade Talks* (1995b), Grossman e Helpman comentam que se tornou comum considerar a política comercial como resultado de um processo político que não necessariamente busca a maximização do bem-estar agregado. Segundo os autores, uma crescente literatura sobre a formação endógena da política comercial trata os grupos com interesses especiais (e algumas vezes, os eleitores) como participantes da competição por favores políticos, que são providos por políticos servindo seus próprios interesses egoístas. Contudo, esta literatura, segundo os autores, enfoca exclusivamente o caso de um pequeno e isolado país, que ajusta sua política comercial sem considerar as políticas e possíveis reações de seus parceiros comerciais.

Em seus dois artigos de 1995, Grossman e Helpman desenvolvem uma estrutura formal que captura tanto a interação entre os grupos com interesses especiais e os políticos na arena doméstica, como a interação estratégica entre os governos na arena internacional.

Grossman e Helpman (1995b) argumentam que quando os governos encontram-se na arena internacional, suas ações refletem a situação política doméstica. Os autores relacionam o

---

<sup>49</sup> Os autores, em seus artigos de 1994 e 1995a, comentam as evidências empíricas quanto a influência de grupos organizados, sobre a elaboração e implementação de políticas comerciais.

processo político doméstico com a análise de relações econômicas internacionais. Estuda-se as interações entre os líderes nacionais que têm, como preocupação, tanto o alcance de altos níveis de vida para o eleitorado em geral, como a coleta de contribuições de campanha de grupos com interesses especiais. Os autores buscam esclarecer os determinantes da estrutura de proteção em equilíbrios não-cooperativos e cooperativos.

Neste capítulo, é objeto de resenha o artigo *The Politics of Free-Trade Agreements* de Grossman e Helpman (1995a), em que os autores procuram analisar algumas das pressões políticas sofridas por um governo, quando este contempla entrar ou não em um novo acordo comercial – a formação de uma área de livre comércio (ALC) com outro país. O objetivo é determinar as condições, que tornarão esse acordo viável politicamente, e os reflexos na forma do acordo.

Estas questões são abordadas através de uma estrutura político-econômica que enfatiza as interações entre grupos organizados e um governo incumbente<sup>50</sup>. Descreve-se, assim, as condições econômicas necessárias para que uma ALC seja resultado de equilíbrio em dois contextos: quando o acordo deve cobrir todo o comércio bilateral e quando poucos setores politicamente influentes são excluídos do acordo.

Os autores consideram as relações internacionais envolvendo dois estágios distintos de interação estratégica. Primeiro, há um estágio inicial durante o qual a competição política entre os diferentes interesses em cada país determina as preferências de política dos governos. Há, então, um estágio subsequente de barganha, que determina o equilíbrio internacional. Argumenta-se, além disso, que nenhum estágio pode ser significativamente analisado sem referência ao outro. Inevitavelmente, a interdependência internacional define os parâmetros para a disputa política doméstica, enquanto que o ambiente político doméstico limita as ações que governos podem tomar internacionalmente. Esta perspectiva é implementada através da incorporação dos dois estágios de interação estratégica em um jogo único e seqüencial.

---

<sup>50</sup> Governo incumbente significa que este governo detém o poder de formular e implementar decisões políticas.

Quanto ao tratamento da rivalidade entre interesses conflitantes em um único país, é usada uma estrutura que enfatiza a interação entre grupos de *lobby*, os quais representam interesses especiais de diversos setores industriais, e de um governo incumbente. Neste modelo, grupos de *lobby* oferecem contribuições de campanha aos políticos. Observa-se que estas contribuições são vinculadas à realização de uma determinada ação por parte do governo, e que este toma suas decisões de modo que sirvam aos seus próprios objetivos políticos. Neste arranjo, as políticas públicas de um país refletem o poder relativo dos interesses especiais organizados e também a extensão da preocupação do governo para com o bem-estar do eleitor médio.

A motivação da escolha do modelo proposto por Grossman e Helpman (1995a) está justamente por nele ser considerada a influência de setores organizados na formulação das políticas públicas de um país, e a interação entre o processo político doméstico e o internacional. Como visto no capítulo 2 desta dissertação, a teoria “tradicional” das uniões alfandegárias trata da criação ou do desvio de comércio, dos ganhos de escala, dos termos de troca; enfim, do bem-estar do país. Entende-se que a simples discussão dos efeitos de uma união alfandegária para o bem-estar dos países envolvidos não garante que esta união ocorrerá, e se acontecer, não permite tratar da continuidade desta. Os autores apresentam uma resposta para se explicar por que um processo de integração pode acontecer, e o que pode garantir que essa integração se estenda no tempo. Entre outras conclusões, os autores descobrem que a ocorrência de desvio de comércio aumenta a viabilidade política de uma área de livre comércio.

Entende-se que esse modelo pode ser útil para uma melhor compreensão do processo integrativo do Mercosul, haja vista os detalhes abordados no capítulo 1.

Nas próximas seções se seguirá a apresentação de Grossman e Helpman do modelo, por ser esta discussão importante para melhor compreender as contribuições do modelo e de suas deficiências, buscando-se esclarecer alguns pontos importantes.

## 4.1 O modelo

Considera-se a política comercial de dois pequenos países,  $A$  e  $B$ , que interagem um com o outro e com o resto do mundo. Os países produzem e comercializam vários produtos, cujos preços internacionais são normalizados e iguais a  $I$ . Inicialmente, cada país impõe a mesma tarifa para todas as importações de um bem independentemente da origem, mantendo a cláusula da “Nação Mais Favorecida”<sup>51</sup> (NMF) dos artigos do GATT.

Supõe-se que existe um bem monetário  $\theta$  ao qual não se aplicam tarifas e  $n$  outros bens. Alguns destes bens são importados por um ou por ambos os países no equilíbrio inicial, enquanto outros podem ser exportados.

Nesse modelo, não há subsídios para exportações e não há taxas de exportação. Portanto, presume-se que o preço doméstico inicial de qualquer bem exportado é igual a  $I$ .

Os bens importados podem estar sujeitos à tarifas de importação arbitrárias. Faz-se  $\tau_i^j$  representar  $I$  mais a taxa tarifária inicial sobre o bem  $i$  no país  $j$ , para  $j = A, B$ . Com a normalização dos preços internacionais,  $\tau_i^j$  é o preço doméstico no país  $j$  para o bem importado  $i$ . Adota-se a convenção de que  $\tau_i^j = I$  para o bem monetário  $\theta$  e para qualquer bem que seja exportado pelo país  $j$  no equilíbrio inicial.

Supõe-se<sup>52</sup> que as tarifas iniciais  $\tau_i^j$  continuam a ser aplicadas às importações do resto do mundo, sob qualquer ALC que possa ser formada<sup>53</sup>. Em outras palavras, não há a definição de uma tarifa externa comum.

---

<sup>51</sup> A cláusula NMF estabelece que as importações de um país parceiro serão tratadas não menos favoravelmente do que as importações de bens similares de qualquer outro país. No caso das tarifas, isto significa que nenhum outro bem estrangeiro enfrenta uma tarifa mais baixa do que aquela que enfrenta o país parceiro. Isto é, a tarifa mais favorável aplicada a um dado país parceiro deve ser estendida aos demais países. Quanto a restrições ao comércio por cotas, o significado da cláusula NMF não é claro. (Black, 1997)

<sup>52</sup> As regras do GATT estipulam que as tarifas externas impostas após a conclusão de uma ALC, não devem ser maiores do que aquelas vigentes anteriormente.

<sup>53</sup> Reconhece-se que esta hipótese não é perfeita. Os países podem ter razões para baixarem as suas tarifas externas após completarem um acordo comercial. Como visto no capítulo 2, segundo Kemp e Wan, se uma tarifa externa comum for escolhida de modo que as importações provenientes do resto do mundo estejam no nível que estavam antes da união alfandegária, então os efeitos sobre o bem-estar global da união é positivo. E ainda, a teoria da tarifa

Num primeiro momento, presume-se que com a criação da área de livre comércio, todos os bens sejam livremente comercializados entre as partes. Contudo mais tarde, presume-se que os países podem excluir do acordo alguns setores<sup>54</sup>. Para os bens excluídos, manter-se-ão as tarifas que correspondem à cláusula NMF.

As características qualitativas das duas pequenas economias são similares, portanto, é descrita somente a estrutura de um desses países.

O país tem uma população votante de tamanho  $I$ . Os indivíduos dentro do país têm preferências idênticas  $u(c) = c_0 + \sum_{i=1}^n u_i(c_i)$ , onde  $c_i$  denota o consumo do bem  $i$ , e  $u_i(\cdot)$  é uma função crescente e côncava. Estas preferências dão surgimento às demandas per capita  $D_i(q_i)$  para os bens  $i = 1, \dots, n$  e a demanda  $y - \sum_{i=1}^n q_i D_i(q_i)$  para o bem  $\theta$  (bem monetário), onde  $q_i$  é o preço doméstico ao consumidor do bem  $i$  e  $y$  é o gasto individual. No agregado as demandas são expressas da mesma maneira, exceto que o gasto individual é substituído pelo gasto agregado na demanda do bem  $\theta$ .

A produção do bem  $\theta$  usa somente mão-de-obra, com uma unidade desta para cada unidade do bem  $\theta$ . Como o preço doméstico do bem  $\theta$  foi normalizado em  $I$ , a remuneração da mão-de-obra deve ser igual a  $I$  em qualquer equilíbrio no qual o bem  $\theta$  é produzido.

Cada um dos outros bens é manufaturado com retornos constantes de escala, usando-se mão-de-obra e um fator de produção específico do setor. Então, o fator de produção específico usado na indústria  $i$  remunera  $\Pi_i(p_i)$  os donos desse fator, onde  $p_i$  é o preço doméstico do produtor.

---

ótima mostra que uma união pode usar sua tarifa externa comum para alterar seus termos de troca em relação ao resto do mundo.

<sup>54</sup> A expressão “substancialmente todo o comércio” no Artigo XXIV do GATT, permite alguma flexibilização na estruturação dos acordos comerciais. Acordos regionais e bilaterais tipicamente excluem uns poucos setores influentes (ou chamados sensíveis), e especificam períodos prolongados de ajustamento para outros.

A oferta agregada do bem  $i$  é  $X_i(p_i) = \Pi_i'(p_i) > 0$  para  $i = 1, \dots, n$ . Observa-se que esta conclusão é obtida com a aplicação do “Lema de Hotelling”, em que diferenciando a função lucro em relação ao preço, obtêm-se a função de oferta líquida. Essa proposição é um caso específico do teorema do envelope (Varian, 1992).

## 4.2 Os jogadores

Presume-se que a propriedade dos fatores de produção específicos é altamente concentrada na população. Os donos do fator específico usado no setor  $i$  formam um grupo especial que busca maximizar o bem-estar desse grupo.

Portanto, no primeiro estágio do modelo - o processo político de formulação da opção de apoiar ou não a criação da ALC - tem-se como jogadores os *lobbies* e o Governo do país. Por *lobbies* (ou no singular *lobby*) entende-se os grupos organizados que defendem os interesses dos donos dos fatores específicos. Por Governo do país, entende-se o grupo formado pelo(s) político(s) eleito(s), que tem o poder de formular e implementar políticas públicas. No segundo estágio do modelo, os jogadores são os governos dos dois países.

Há que se definir quais são as funções-objetivo dos jogadores, as quais exprimem a estratégia dos jogadores, e que irão condicionar a ação destes.

## 4.3 A função-objetivo do jogador Governo.

No modelo, o objetivo do jogador Governo é manter-se no poder. Para isso, necessita das contribuições de campanha dadas pelos *lobbies* e dos votos dados pelos eleitores.

Presume-se que a função-objetivo do governo tem uma forma linear simples:

$$G \equiv \sum_i C_i + aW,$$

onde  $C_i$  é a contribuição de campanha do *lobby* representando a indústria  $i$ ,  $W$  é o bem-estar social agregado (e *per capita*), e  $a$  é um parâmetro que reflete a sensibilidade do governo para com o bem-estar do eleitor médio relativamente ao seu gosto para contribuições de campanha.

O bem-estar dos eleitores é dado por:

$$(1) \quad W = L + \sum_{i=1}^n \Pi_i(p_i) + \sum_{i=1}^n (\tau_i - 1) M_i + \sum_{i=1}^n S_i(q_i)$$

Onde  $L$  é a oferta de mão-de-obra agregada,  $M_i$  representa as importações e  $S_i(q_i)$  é o excedente de consumo. O lado direito de (1) representa a soma da renda da mão-de-obra, dos lucros, da receita tarifária, e do total do excedente do consumidor. Cada indivíduo goza de um excedente de  $S_i(q_i) \equiv u_i[D_i(q_i)] - q_i D_i(q_i)$  por consumir o bem  $i$ ,  $i = 1, \dots, n$ . A receita tarifária, com as importações, é distribuída em uma base *per capita*.

Os autores observam que na situação inicial com tarifas de acordo com a cláusula NMF,  $p_i = q_i = \tau_i$  e  $M_i = D_i - X_i$ , e, então,  $W$  é maximizado quando  $\tau_i = 1$  para todo  $i$ . Como usual, o pequeno país sofre uma perda no bem-estar social agregado sempre que suas políticas gerem um desvio do livre comércio<sup>55</sup>.

#### 4.4 A função-objetivo dos *lobbies* (dos donos dos fatores específicos)

O pequeno número de donos do fator específico usado na indústria  $i$ , capturam uma fração muito pequena do excedente do consumidor e recebem somente uma fração muito pequena

---

<sup>55</sup> Os autores mantêm a interpretação de Viner, vista no capítulo 2 desta dissertação. Os efeitos de bem-estar são parecidos com os prescritos pela teoria “tradicional”, o que muda é o enfoque na dinâmica do processo.

da receita tarifária. Portanto, o objetivo dos donos de fatores é aproximado pelo lucro (remuneração do fator específico) subtraído da contribuição de campanha<sup>56</sup>:

$$\Pi_i(p_i) - C_i$$

Usa-se  $\Pi_{iN}$  para representar os lucros brutos da indústria caso nenhum acordo seja alcançado, quando a produção continua a ser vendida a  $p_i = \tau_i$ . Similarmente,  $\Pi_{iF}$  denota os lucros da indústria sob uma ALC que dependem, é claro, dos preços que irão prevalecer com o acordo.

Portanto, os preços que irão prevalecer após o acordo de livre comércio condicionarão as ofertas de contribuições dos *lobbies*. Por isso, discute-se quais efeitos a ALC teria sobre os eleitores e os donos dos fatores específicos em cada país.

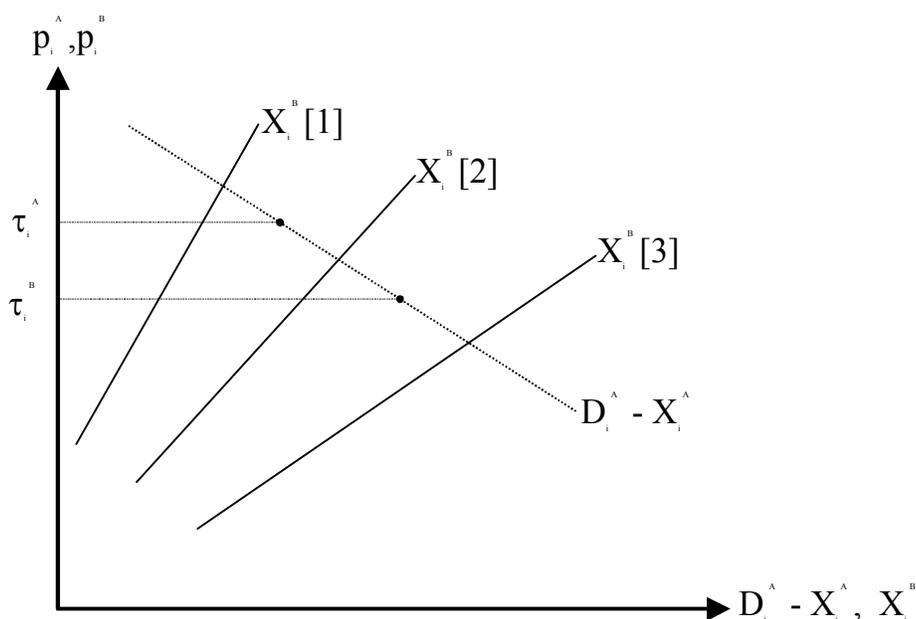
#### 4.5 Os efeitos da ALC sobre os preços

Lembra-se que com a formação da ALC, são retiradas as barreiras tarifárias para o comércio entre os países membros. Desse modo, após a ALC, não é mais coletada receita tarifária sobre o comércio intra-bloco. Se acontecer de ambos os países exportarem um dado bem  $i$  no equilíbrio inicial, então o preço doméstico do bem seria igual a  $I$  nos dois países, e a ALC não teria efeito algum sobre a produção, os lucros, ou sobre os níveis de consumo para esse bem.

Os autores observam que casos interessantes aparecem quando pelo menos um dos países inicialmente importa um dado bem  $i$ , sujeito a uma tarifa positiva. É considerada uma indústria na qual  $\tau_i^A > \tau_i^B \geq I$ . No Gráfico 1, apresenta-se a demanda por importados pelo país  $A$  e três possíveis situações da curva de oferta total do país  $B$ . A questão principal é que, dependendo do tamanho da produção potencial de  $B$ , a unidade do bem produzida marginalmente em  $B$ , pode ser vendida no mercado protegido de  $A$ , no mercado menos protegido de  $B$ , ou até mesmo no mercado mundial.

---

<sup>56</sup> Grossman e Helpman (1994, p.838), na equação (4), especificam mais detalhadamente a função-objetivo dos donos de fatores específicos. Incorporam a fração da receita tarifária, do excedente do consumidor e da renda com o



**GRÁFICO 1 - EFEITOS DA ÁREA DE LIVRE COMÉRCIO SOBRE OS PREÇOS, IN: GROSSMAN E HELPMAN, 1995A, P.671**

Primeiramente, supõe-se que a quantidade total ofertada pelo país  $B$ ,  $X_i^B [1]$ , ao preço  $\tau_{iA}$ , não é suficiente para satisfazer a demanda por importação de  $A$  neste preço. Isto é, mesmo após a criação da ALC, existe uma demanda residual para importações de países terceiros, fazendo com que o preço doméstico no país  $A$  para o bem  $i$  continue a ser  $\tau_{iA}$ . O país  $B$  exporta para o país  $A$  sem o pagamento de tarifa aduaneira. Como  $\tau_i^A > \tau_i^B \geq 1$ , os produtores em  $B$  preferem vender no mercado de  $A$ . Os consumidores em  $B$  satisfazem todas as suas demandas importando do resto do mundo ao preço  $\tau_{iB}$ . A ALC não tem efeito nos preços no país  $A$ , ou sobre os preços no país  $B$ . Serve tão somente para aumentar os preços pagos aos produtores do país de tarifas baixas ( $B$ ), que efetivamente irão capturar a proteção do país de tarifa elevada ( $A$ ). Refere-se a este caso como **proteção aumentada**.

Outra situação apresentada no Gráfico 1, é o caso em que a oferta do bem  $i$  em  $B$ ,  $X_i^B [3]$ , é tão grande que a produção deste país satisfaz a demanda por importação do país  $A$  ao preço,  $\tau_i^B$ . Agora  $B$  é o fornecedor de todas as importações de  $A$ , e os produtores no país  $B$  também vendem em seu mercado doméstico. Os consumidores em  $B$  pagam  $\tau_i^B$  pelo bem, da mesma forma em que

era pago antes do acordo. Porém, os produtores em *A* recebem menos do que antes. Este é o caso de **proteção reduzida**.

O caso intermediário é quando a curva de oferta de *B*,  $X_i^B[2]$  intercepta a curva de demanda de importação de *A* em um preço entre  $\tau_i^A$  e  $\tau_i^B$ . Neste caso, a produção em *B* é suficiente somente para igualar-se a demanda por importação de *A*, a um preço em que não há uma demanda residual por importação do resto do mundo. Produtores em *B* recebem o preço de equilíbrio do mercado de *A*, que é maior que  $\tau_i^B$  mas menor que  $\tau_i^A$ . Consumidores em *B* importam do resto do mundo, pagando o mesmo preço  $\tau_i^B$  que pagavam antes do acordo.

Tanto no caso de proteção aumentada, como no caso intermediário, há margem para arbitragem, com o país *B* importando um bem *i* do resto do mundo e reexportando-o para o país *A*. Tal possibilidade não é abordada pelos autores em seu artigo. No caso do Mercosul, antes da implementação da TEC, durante o período em que o bloco era uma área de livre comércio, haviam regras de origem para conter a triangulação de produtos. No Quadro 2 se resume os possíveis efeitos de um acordo de livre comércio sobre os preços domésticos.

**QUADRO 3 - EFEITOS DA ALC SOBRE OS PREÇOS DOMÉSTICOS, PARA  $\tau_i^A > \tau_i^B \geq 1$**

Caso	Oferta dos produtores do país B, $X_i^B$ .	Preços
Proteção aumentada	Pequena (não suficiente para atender demanda no país <i>A</i> ao preço $\tau_i^A$ ).	Preços não são alterados ( $\tau_i^A > \tau_i^B \geq 1$ ).
Proteção reduzida	Grande (atende demanda em <i>A</i> ao preço $\tau_i^B$ ).	Preço $\tau_i^A$ cai para $\tau_i^B$ .
Caso intermediário	Moderada	$\tau_i^{A*}$ é o novo preço de equilíbrio no país <i>A</i> . ( $\tau_i^A > \tau_i^{A*} > \tau_i^B$ )

#### 4.6 Os efeitos da ALC sobre os interesses econômicos

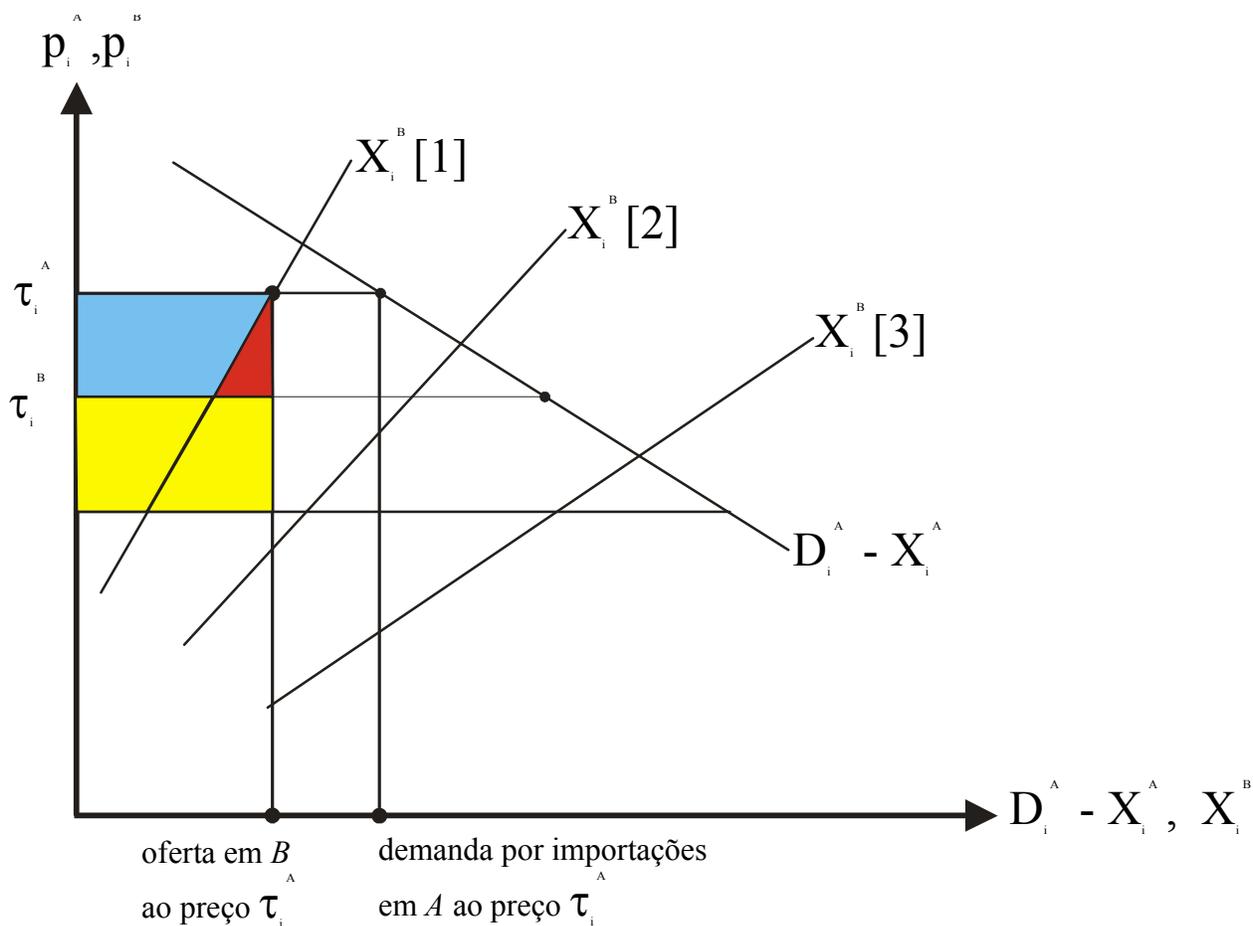
A formação da ALC entre os dois países pode afetar os fluxos de comércio, implicando em alterações nos preços e, conseqüentemente, nos interesses econômicos. Estes interesses econômicos são, como já visto, a remuneração devida aos donos dos fatores específicos (os produtores), e o bem-estar dos eleitores representado pela equação (1). Continua-se enfocando uma única indústria na qual  $\tau_i^A > \tau_i^B \geq 1$ . O efeito do acordo sobre o bem-estar social agregado reflete a soma dos seus efeitos nas várias indústrias, incluindo aquelas nas quais  $\tau_i^B > \tau_i^A \geq 1$ . São analisadas, a seguir, as três situações que poderiam surgir com a criação de uma ALC, conforme caracterizado anteriormente: proteção aumentada; proteção reduzida; e o caso intermediário.

No caso da proteção aumentada, os produtores no país **B** se beneficiam do acesso preferencial ao mercado altamente protegido de **A**, exportando  $X_i^B(\tau_i^A)$ . Seus ganhos são  $\Delta\Pi_i^B = \Pi_i^B(\tau_i^A) - \Pi_i^B(\tau_i^B) > 0$ . No país **B**, aumenta a contribuição da indústria **i** ao bem-estar social agregado por duas razões. Primeira, os lucros na indústria aumentam. Segunda, o país importa do resto do mundo para substituir as vendas normalmente feitas pelos produtores domésticos. Presumindo que  $\tau_i^B > 1$ , o país coleta receita tarifária adicional com estas novas importações. A mudança no bem-estar social é  $\Delta W_i^B = \Delta\Pi_i^B + (\tau_i^B - 1)X_i^B(\tau_i^B)$ . No país **A** os produtores não são afetados, pois  $\tau_i^A$  se mantém. Perde-se a receita tarifária com as importações nessa indústria **i**, pois estas passam a ser supridas por **B**, isento das tarifas aduaneiras. A mudança do bem-estar social é dada por  $\Delta W_i^A = -(\tau_i^A - 1)X_i^B(\tau_i^A)$ , que é entendida como efeito adverso do desvio de comércio. Os autores argumentam que a perda de bem-estar no país **A** excede o ganho em bem-estar em **B**, refletindo o custo de eficiência global associado com o desvio de comércio. Isto é,  $|\Delta W_i^A| > \Delta W_i^B$  ou,  $(\tau_i^A - 1)X_i^B(\tau_i^A) > \Delta\Pi_i^B + (\tau_i^B - 1)X_i^B(\tau_i^B)$ .

No Gráfico 2 explica-se a situação. A perda em bem-estar em **A** deve-se a queda de receita tarifária, e corresponde à soma das áreas em amarelo, azul e vermelho. Quanto ao país **B**, o ganho em bem-estar corresponde à soma das áreas em amarelo e azul, ganho em receita tarifária e excedente dos produtor, respectivamente. Portanto, a área em vermelho mostra que a perda em **A** é maior que o ganho em **B**.

Para uma indústria que enfrenta proteção reduzida, o preço passa a ser  $\tau_{iB}$  nos dois países. Os exportadores do país  $B$  não têm lucros extras com o acordo. O bem-estar do país  $B$  tem uma variação de  $\Delta W_i^B = (\tau_i^B - 1)M_i^A(\tau_i^B)$ , que representa a captura de receita tarifária extra. Observa-se que a quantidade importada por  $B$  de terceiros países é igual ao que é exportado ao país  $A$ . Os produtores no país  $A$  sofrem com o aumento da competição dos importados. A variação no lucro dos produtores no país  $A$  é  $\Delta \Pi_i^A = \Pi_i^A(\tau_i^B) - \Pi_i^A(\tau_i^A) < 0$ . A receita tarifária nesta indústria cai a zero no país  $A$ . Porém, os consumidores ganham com a queda do preço doméstico do bem. A contribuição da indústria para a mudança no bem-estar agregado é  $\Delta W_i^A = \Delta \Pi_i^A - (\tau_i^A - 1)M_i^A(\tau_i^A) + S_i^A(\tau_i^B) - S_i^A(\tau_i^A)$ , que pode ser positivo ou negativo, dependendo dos tamanhos relativos dos ganhos com a criação de comércio. Os autores observam que o bem-estar conjunto dos dois países melhora,  $\Delta W_i^A + \Delta W_i^B > 0$ .

O caso intermediário combina elementos dos dois anteriores. Produtores no país  $B$  têm um aumento nos lucros, enquanto os produtores em  $A$  têm seus lucros reduzidos. O bem-estar agregado aumenta em  $B$  e pode tanto aumentar ou cair em  $A$ . O efeito no bem-estar conjunto dos dois países é ambíguo.



$$\Delta W_i^A = \text{[Amarelo]} + \text{[Azul]} + \text{[Vermelho]}$$

$$\Delta W_i^B = \text{[Amarelo]} + \text{[Azul]}$$

$$\Delta W_i^A > \Delta W_i^B$$

$$\text{Variação nos lucros em } B = \text{[Azul]}$$

$$\text{Variação na receita tarifária em } B = \text{[Amarelo]}$$

**GRÁFICO 2 – EFEITO DA ALC SOBRE A VARIAÇÃO DE BEM-ESTAR, NO CASO DE PROTEÇÃO AUMENTADA**

Resumindo, uma ALC pode apresentar uma combinação dos efeitos comentados acima. Os produtores que exportam para o país parceiro algumas vezes ganham e nunca perdem. Estes produtores são uma fonte potencial de apoio político para um acordo. Por outro lado, os

produtores que concorrem com importações do país parceiro não ganham e às vezes perdem. Estes produtores podem criar uma potencial resistência à realização do acordo de livre comércio. Quanto ao efeito sobre o bem-estar da população, se a maioria dos bens serão exportados para o país parceiro sob uma ALC, então o bem-estar agregado deve aumentar, já que o excedente do consumidor jamais cai no país exportador, e as receitas tarifárias geralmente aumentam. Se a maioria dos bens será importada, o efeito sobre o bem-estar agregado depende das forças relativas dos impulsos de criação e de desvio de comércio. No Quadro 3 resume-se os efeitos de um acordo de livre comércio sobre os ganhos dos jogadores.

**QUADRO 4 – EFEITOS DA ALC SOBRE OS INTERESSES ECONÔMICOS, PARA  $T_1^A > T_1^B \geq 1$**

Caso	Lucros dos produtores		Bem-estar do eleitor médio		Bem-estar conjunto dos dois países.
	País A	País B	País A	País B	
Proteção aumentada	---	↑	↓	↑	↓
Proteção reduzida	↓	---	↑↓	↑	↑
Caso intermediário	↓	↑	↑↓	↑	↑↓

#### 4.7 O jogo doméstico

Os *lobbies* se movem primeiro no jogo doméstico. Eles oferecem contribuições de campanha para políticos incumbentes em seus países, mas vinculam suas contribuições às ações tomadas pelo governo com respeito ao acordo comercial<sup>57</sup>. O governo tem duas opções: endossar o acordo ou não. O esquema de ofertas de contribuição de campanha necessita somente incluir dois números,  $C_{iF}$  e  $C_{iN}$ , que são as contribuições associadas com a realização de uma ALC e com a manutenção do *status quo*, respectivamente.

<sup>57</sup> Os autores escolheram ignorar a possibilidade de que grupos de interesse possam oferecer contribuições para um governo estrangeiro. Apesar de que tais contribuições às vezes ocorram, o escopo para grupos de interesse que influenciam as decisões de governos estrangeiros é geralmente limitado. De qualquer maneira, os autores discutem as

Cada *lobby* necessita somente cotar um único número, representando sua doação no evento em que seu resultado preferido é escolhido. Cada *lobby* limita-se em oferecer não mais do que seria ganho, caso o governo cumprisse o compromisso acertado<sup>58</sup>. Os *lobbies* ajustam suas contribuições de maneira não-cooperativa, apesar de ser permitido a comunicação entre eles<sup>59</sup>.

Então, em face do conjunto de ofertas, o governo toma uma posição quanto ao acordo comercial. O governo endossa a ALC se, e somente se:

$$\sum_i C_{iF} + aW_F \geq \sum_i C_{iN} + aW_N$$

Isto é, somente se for maior a soma das contribuições de campanha dos *lobbies* favoráveis à ALC com a parcela do bem-estar alcançado com a ALC. De outro modo, o governo rejeita o acordo.

Portanto, dadas as funções-objetivo e as possibilidades de ganho ou perda com a formação de uma ALC, os agentes fazem suas escolhas. Devem escolher ofertar ou não contribuições de campanha, e devem escolher ofertar contribuições favoráveis ou contrárias à ALC.

#### 4.8 O modelo de leilão de menu de Bernheim e Whinston (1986)

Ao jogo descrito acima, Grossman e Helpman aplicaram a noção de leilão de menu (*menu auction*) desenvolvida por Bernheim e Whinston (1986).

diferenças que surgem quando grupos de interesse podem fazer contribuições para ambos os governos no apêndice de seu artigo.

<sup>58</sup> Os autores observam que para cada *lobby*, a estratégia de oferecer zero para todos os resultados fracamente domina qualquer estratégia com uma oferta em excesso do que o *lobby* ganharia sob seu regime preferido. Essa suposição serve para excluir estratégias fracamente dominadas.

<sup>59</sup> Significa que os *lobbies* podem buscar a coordenação esforços. Porém, não há a possibilidade de formação de cartéis, haja vista que não haveria modo de obrigar os *lobbies* que tenham realizado algum acordo, agirem conforme combinado.

Bernheim e Whinston (1986) propõem um modelo de leilão, e o chamam de leilão de menu de primeiro preço<sup>60</sup>. Neste, cada ofertante define um menu de ofertas para as várias ações possíveis disponíveis ao leiloeiro. Os autores modelam o jogo como de informação completa e lembram que, em geral, o equilíbrio de Nash<sup>61</sup> não é necessariamente eficiente em leilões de menu de primeiro preço. O resultado central do modelo estabelece que para um certo refinamento do conjunto de equilíbrios de Nash, no qual as ofertas corretamente refletem as preferências relativas às várias alternativas, o leilão de menu de primeiro preço sempre implementa ações eficientes.

Em seu artigo, os autores sugerem que seu modelo pode ser usado para situações em que um único indivíduo tem o poder de tomar uma importante decisão, e as várias partes afetadas (cujos interesses podem ser conflitantes) oferecem recompensas com o objetivo de obter resultados particulares desejados. Os autores observam que qualquer indivíduo que é afetado por uma política governamental tem incentivo a influenciar o formulador da política.

Bernheim e Whinston estabelecem o equilíbrio de Nash para o jogo, e argumentam que uma ampla gama de ofertas satisfaz as condições do equilíbrio. Os autores lembram que alocações ineficientes de recursos podem surgir da falha dos ofertantes em fazer ofertas sérias, isto é, verdadeiras. É demonstrado que no modelo de leilão de menu de primeiro preço não há ineficiência originada por jogador carona<sup>62</sup>. Para isso, os autores definem o “equilíbrio de Nash verdadeiro” (*Truthful Nash Equilibrium*).

Este refinamento do equilíbrio de Nash estabelece que os ofertantes devem revelar suas verdadeiras preferências. Em cada “equilíbrio de Nash verdadeiro”, cada ofertante oferece uma recompensa para uma dada ação do leiloeiro que reflete exatamente sua disposição em pagar para

---

<sup>60</sup> Por leilão de menu de primeiro preço se entende que os ofertantes pagam o que foi oferecido por eles ao leiloeiro.

<sup>61</sup> Pode-se entender o equilíbrio de Nash como uma situação onde dois ou mais jogadores escolhem suas estratégias de maneira não-cooperativa, sendo que nenhum jogador pode ganhar mais com qualquer mudança em sua estratégia, dadas as estratégias correntes dos outros agentes. Tal equilíbrio não-cooperativo usualmente não é Pareto ótimo, e poderia ser melhorado através de alguma forma de cooperação. Já o ótimo de Pareto é uma situação na qual nenhuma mudança factível pode aumentar o bem-estar de alguém sem reduzir o bem-estar de outrem (Black, 1997). Uma discussão mais ampliada sobre o equilíbrio de Nash pode ser encontrada nas referências citadas no capítulo 3.

<sup>62</sup> Refere-se ao problema do jogador carona (*free rider*) como a situação na qual um jogador, contando com as ações dos outros jogadores, deixa de incorrer em um dado custo e aúfere os benefícios.

essa ação, em relação à outra. O equilíbrio estabelece que esses jogadores não irão desviar, isto é, dadas as escolhas dos outros, modificar a sua ação para tirar proveito.

Em seu Teorema 1, os autores estabelecem que todo conjunto de ações ótimas (i.e. a correspondência das melhores respostas) contém uma estratégia verdadeira, que é revelar a verdadeira preferência. No Teorema 2, os autores estabelecem que em um leilão de menu de primeiro preço, em todo “equilíbrio de Nash verdadeiro”, o leiloeiro escolhe a ação que faz com que os ganhos dos ofertantes estejam na fronteira eficiente de Pareto.

Questiona-se então se, em um equilíbrio em particular, alguma coalizão de ofertantes teria um incentivo de comunicar entre si, com a intenção de estabelecer um desvio conjunto estável e mutuamente benéfico.

Conforme Bernheim, Peleg e Whinston (1987), em jogos não-cooperativos, é natural presumir que os jogadores possam livremente discutir suas estratégias, mas não podem firmar compromissos críveis. Em tais circunstâncias, acordos entre os jogadores não tem sentido a menos que estes sejam auto-aplicáveis. Claramente, então, qualquer acordo significativo deve, para cada jogador, prescrever uma estratégia que seja uma resposta ótima àquelas indicadas para os outros jogadores, isto é, os acordos quanto às estratégias devem constituir um equilíbrio de Nash. Contudo, enquanto a propriedade de melhor resposta de Nash ter certamente um requisito para a auto-aplicabilidade, não é genericamente suficiente; é frequentemente possível para coalizões de jogadores estabelecerem desvios ao acordo em equilíbrio de Nash, que sejam plausíveis e mutuamente benéficos.

Então, quer-se restringir a atenção ao conjunto de equilíbrios no qual tal desvio no conjunto coalitivo não é possível. Para isso, aplica-se outro refinamento do equilíbrio de Nash, chamado de equilíbrio de Nash à prova de coalizões (*coalition-proof*)<sup>63</sup>.

---

<sup>63</sup> Bernheim, Peleg e Whinston (1987) explicam detalhadamente esse conceito, e observam que esse refinamento do equilíbrio de Nash não tem existência garantida para todos os tipos de jogos. O conceito de equilíbrio à prova de coalizão foi inicialmente proposto por Bernheim e Whinston em 1984.

A definição do equilíbrio à prova de coalizão de Nash é recursiva. Para um jogador, qualquer escolha de maximização é, obviamente, à prova de coalizão. Conforme expressam os autores, para dois jogadores nenhum equilíbrio de Nash pode ser perturbado por uma coalizão de um único jogador, mas somente equilíbrios de Nash Pareto não-dominados<sup>64</sup> não podem ser perturbados por coalizões de dois jogadores. Para três jogadores, um equilíbrio de Nash é à prova de coalizões se cada par de jogadores alcança um equilíbrio Pareto não-dominado no jogo no qual se considera a ação do terceiro jogador como dada, e se os ganhos resultantes no jogo com três jogadores não são Pareto dominados por qualquer outro equilíbrio que satisfaça essa condição. Para mais de três jogadores, em coalizões de tamanho menor do que o número total deles, nenhum equilíbrio à prova de coalizão existe onde esta faça com que todos os seus membros estejam em uma melhor situação. Os membros Pareto não-dominados desse conjunto de equilíbrio de “n” jogadores são designados à prova de coalizão (os membros Pareto dominados podem ser perturbados por todo o conjunto de jogadores).

O conceito de equilíbrio à prova de coalizão garante que não haverá coalizões de jogadores procurando obter vantagens através da modificação de suas ações, em detrimento dos outros jogadores. Este último conceito garante estabilidade ao jogo.

Os autores, através do Teorema 3, estabelecem que os equilíbrios de Nash verdadeiros são também à prova de coalizão. E além disso, o conjunto dos ganhos líquidos dos ofertantes, para o equilíbrio de Nash à prova de coalizão, coincide exatamente com aquele do equilíbrio de Nash verdadeiro. Portanto, sugerem que este pode ser entendido como focal<sup>65</sup>, sendo o único equilíbrio de Nash que é estável quando a comunicação não-cooperativa é possível.

Resumindo, em um leilão de menu de primeiro preço, o leiloeiro seleciona uma ação ótima, e os ofertantes recebem ganhos Pareto ótimos. Além disso, todos os equilíbrios

---

<sup>64</sup> Equilíbrio de Nash Pareto não-dominado é um equilíbrio que ao mesmo tempo é de Nash, e também é Pareto ótimo.

<sup>65</sup> Pode ser considerada focal a escolha que for aparentemente óbvia para todos os jogadores, isto é, que exista uma convergência de expectativas quanto às escolhas a serem feitas e quanto à estratégia a ser seguida. Em alguns jogos, um ponto focal pode existir devido a circunstâncias de escolha das estratégias ou a alguma experiência ou conhecimento comum a todos os jogadores (Dixit e Skeath, 1999).

verdadeiros de Nash são a prova de coalizão. Portanto, qualquer vetor de ganhos Pareto ótimo pode ser suportado por este equilíbrio.

Bernheim e Whinston (1986) antecipam que nos casos em que o leiloeiro aceita recompensas condicionadas, oferecidas pelas partes interessadas, é natural modelar sua decisão como sendo governada por um leilão de menu de primeiro preço. Observam que o ganho do leiloeiro aumenta conforme cresce o nível de conflito entre os ofertantes.

#### 4.9 Os resultados de equilíbrio

Busca-se, agora, caracterizar os resultados de equilíbrio. Considera-se, primeiro, as interações políticas internas a um país. Isto determina o equilíbrio de Nash unilateral do país, que é a posição adotada pelo governo se este acreditasse que sua decisão determinaria o destino do acordo<sup>66</sup>. Busca-se descrever as posições políticas que podem ser apoiadas, como respostas ótimas do governo para o comportamento de equilíbrio, pelos grupos de interesse do país.

Portanto, Grossman e Helpman aplicam o conceito de equilíbrio de Nash para o leilão de menu desenvolvido por Bernheim e Whinston (1986). Estipula-se que as contribuições políticas, apoiando um equilíbrio unilateral, devem ser não negativas e não maiores do que um *lobby* ganharia sob o seu regime preferido. As contribuições induzem o governo a tomar a posição  $R$ , e não a alternativa  $\underline{R}$ , à luz dos seus próprios objetivos políticos. Além disso, não há ofertas alternativas disponíveis para qualquer *lobby* que, dados os esquemas de contribuição dos outros *lobbies* e a otimização antecipada pelos políticos, iriam proporcionar ao *lobby* em questão um benefício líquido maior. Formalmente, os autores apresentam esta definição de equilíbrio para o jogo:

**Definição 1:** a escolha do regime  $R \in \{N, F\}$  é uma Equilíbrio Unilateral se existe um conjunto de contribuições políticas  $\{C_{iN}, C_{iF}\}$ , um para cada *lobby*  $i$ , tal que:

- (a)  $C_{iK} \geq 0$  para  $K = N, F$  e para todo  $i$ ;
- (b)  $C_{iK} \leq \max(0, \Pi_{iK} - \Pi_{iJ})$  para  $J$  e  $K = N, F$ ;  $J \neq K$ ;
- (c)  $\sum_i C_{iR} + aW_R \geq \sum_i C_{iK} + aW_K$  para  $K = N, F$ ;
- (d) Para todo *lobby*  $i$  não existem contribuições  $\underline{C}_{iN} \geq 0$  e  $\underline{C}_{iF} \geq 0$  e não há regime  $\underline{R}_i \in \{N, F\}$ , tal que:

- (i)  $\underline{C}_{iR_i} + \sum_{j \neq i} \underline{C}_{jR_i} + aW_{R_i} \geq \underline{C}_{iK} + \sum_{j \neq i} C_{jK} + aW_K$ , para  $K = N, F$ ; e
- (ii)  $\Pi_{iR_i} - C_{iR_i} > \Pi_{iR} - C_{iR}$

Os autores apresentam dois tipos genéricos de equilíbrios unilaterais que podem existir para um dado conjunto de parâmetros. O primeiro é o **equilíbrio tarifário unilateral livre** (*unpressured*), em que o governo escolhe sua posição a despeito de não existirem contribuições que o encorajariam de assim proceder. Este tipo de equilíbrio é caracterizado através do Resultado 1 abaixo. De maneira oposta, o **equilíbrio tarifário unilateral restrito** (*pressured*) é quando o governo escolhe sua posição em parte como resposta às ofertas de apoio dos grupos organizados. Este outro tipo de equilíbrio é caracterizado através do Resultado 2.

**Resultado 1:** existe um equilíbrio tarifário unilateral livre em apoio ao regime  $R$  se, e somente se:

$$(2) \quad a(W_R - W_{\underline{R}}) \geq \max [ 0, \max_i (\Pi_{iR} - \Pi_{i\underline{R}})]$$

onde  $\underline{R}$  é a alternativa ao regime  $R$ .

O resultado diz que, em um equilíbrio tarifário unilateral livre, o governo prefere o regime  $R$  em relação à alternativa tendo em vista o bem-estar do povo. Além disso, não há um único *lobby*, favorecendo a política alternativa, que venha a perder tanto sob o regime  $R$  que iria

---

<sup>66</sup> O equilíbrio é chamado de unilateral pois não há negociação entre os países, não há barganha.

unilateralmente afastar o governo da sua preocupação para com bem-estar do eleitor médio. A prova do Resultado 1 é simples e pode ser encontrada na página 674 do artigo (Grossman e Helpman, 1995a).

Caso a condição (2) não seja verificada, então há a possibilidade de algum *lobby* se beneficiar oferecendo alguma contribuição de modo a induzir o governo a escolher  $\underline{R}$ . Este tipo de situação é caracterizado, então, pelo Resultado 2.

**Resultado 2:** se existe um equilíbrio tarifário unilateral restrito em apoio ao regime  $R$ , então:

$$(3) \quad \Sigma \Pi_{iR} + aW_R \geq \Sigma \Pi_{i\underline{R}} + aW_{\underline{R}}$$

A consideração (3) estabelece a situação em que o regime, apoiado em um equilíbrio tarifário unilateral restrito, maximiza a soma dos lucros agregados e  $a$  vezes o bem-estar médio. Portanto, se tal equilíbrio existe, o resultado de política selecionado é único, genericamente, como observam os autores. A existência do Resultado 2 requer a falha da inequação expressa pela condição (2), que pode ser rescrita da seguinte maneira:

$$aW_R < aW_{\underline{R}} + \Sigma_{i \in SR} (\Pi_{iR} - \Pi_{i\underline{R}})$$

Onde  $SR$  é o conjunto de *lobbies* que prefere o regime  $\underline{R}$  e  $R$  é o regime que satisfaz (3). Essa condição exprime a idéia de que um equilíbrio tarifário unilateral restrito existe sempre que as contribuições positivas dos que apoiam o regime  $R$  são necessárias para induzir o governo a escolher  $R$ , quando cada oponente de  $R$  oferece pagar o seu máximo possível para que o regime alternativo seja escolhido. Por máximo possível se entende a condição (b), da Definição 1. Em outras palavras, os *lobbies* que apoiam o regime  $R$  oferecem, no máximo, o que teriam a ganhar com a escolha do regime  $R$ . Já os *lobbies* que preferem  $\underline{R}$  oferecem, no máximo, o que teriam a perder com a escolha do regime  $R$ . Quando esta inequação falhar, o governo irá escolher  $R$  mesmo que os proponentes de  $R$  abstenham-se de oferecer qualquer contribuição e assim, tem-se novamente a situação expressa pelo Resultado 1.

É possível que ambos os equilíbrios tarifários unilaterais, restrito e livre, possam existir para certos parâmetros. Neste caso, os dois equilíbrios podem ou não selecionar o mesmo resultado de política. Enquanto o equilíbrio livre sempre endossa o regime socialmente preferido, o equilíbrio tarifário unilateral restrito pode selecionar o regime que prejudica o eleitor médio. Isto acontece sempre que o ganho de lucro agregado com  $R$ , em relação a  $\underline{R}$ , excede  $a$  vezes a perda no bem-estar social:

$$\Sigma_i^n (\Pi_{iR} - \Pi_{i\underline{R}}) > a (W_{\underline{R}} - W_R)$$

Quando ambos os equilíbrios tarifários unilaterais, restrito e livre, existem e apoiam diferentes posições, Grossman e Helpman lembram que podem haver razões importantes para considerar o equilíbrio restrito como focal. Nestas circunstâncias, o equilíbrio livre não sobrevive como um equilíbrio quando se permite um grau limitado de coordenação entre os *lobbies*; isso ocorre sem que se tenha cooperação crível. A comunicação pode ser usada para proclamar toda a lista de jogadas propostas pelos membros da coalizão, de modo que cada um perceberá que pode ganhar seguindo o que foi proposto, não havendo incentivo para si e para os outros trapacearem.

Vale lembrar que os autores modelaram seu jogo como um leilão de menu, e utilizaram o conceito de equilíbrio proposto por Bernheim e Whinston (1986), discutido em Bernheim *et al* (1987). Os autores observam que a noção de equilíbrio à prova de coalizão rejeita qualquer resultado para o qual exista um conjunto de ações para alguma coalizão de *lobbies*, tal que: cada membro da coalizão tem um ganho igual ou maior do que o obtido no equilíbrio de Nash, dadas as ações dos jogadores não-membros da coalizão, e que a ação proposta por cada membro da coalizão é a melhor resposta para as ações propostas pelos outros.

Como visto anteriormente, o conceito de equilíbrio à prova de coalizão garante que não haverá coalizões de *lobbies* procurando obter vantagens através da modificação de suas ações em detrimento dos outros *lobbies*.

Com tudo que foi exposto, Grossman e Helpman concluem que o equilíbrio livre irá falhar em ser à prova de coalizão<sup>67</sup> sempre que selecionar um regime diferente daquele do equilíbrio restrito.

Supondo que (2) seja satisfeita por  $R$  e (3) seja satisfeita por  $\underline{R}$ , no equilíbrio livre todos os que desejam  $R$  não contribuem. Qualquer indústria que fosse prejudicada pelo resultado  $R$  poderia propor uma coalizão entre seus membros que, conjuntamente, ofereceriam o suficiente para superar o valor dado pelo governo à perda de bem-estar do eleitor médio, assim cada membro não contribuiria com mais do que teria a ganhar. Então, como os que desejam  $R$  não contribuem, o governo é induzido a escolher  $\underline{R}$ . Como os membros da coalizão sairiam beneficiados com esse desvio, e cada um se veria como imprescindível, não haveria incentivo para caronas, isto é, nenhum membro da coalizão tentaria se aproveitar dos outros membros. Como se presumiu que (3) é satisfeita para  $\underline{R}$ , os ganhos coletivos da coalizão são grandes o suficiente para que tal proposta seja implementada. O equilíbrio livre, nestas circunstâncias, aconteceria se houvesse uma falha em seus oponentes em coordenar seus esforços.

Bernheim e Whinston (1986) mostraram que todos os equilíbrios à prova de coalizão, em leilões de menu, selecionam uma ação, entre o conjunto de ações, que maximize o bem-estar conjunto do principal e do agente<sup>68</sup>, e também que qualquer elemento neste conjunto pode ser apoiado como um equilíbrio à prova de coalizão. Aqui, o governo age como agente para os muitos grupos de interesse, dessa forma a condição (3) expressa o requisito de maximização conjunta do bem-estar (ganho) dos *lobbies* e do governo. Uma vez que o regime que maximiza o ganho conjunto sempre existe, prova-se o seguinte:

**Resultado 3:** um equilíbrio à prova de coalizão sempre existe. Este equilíbrio apoia o regime  $R$  se, e somente se, a condição (3) for satisfeita.

---

<sup>67</sup> Lembrando, um equilíbrio à prova de coalizão implica que este é eficiente e estável.

<sup>68</sup> O problema do principal e do agente pode ser entendido como o problema de como o principal A pode motivar o agente B a agir para o benefício de A do que em interesse próprio. A questão é como planejar incentivos que levem os agentes a responder honestamente ao principal, quanto às preferências e às ações tomadas e de modo a beneficiarem o principal (Black, 1997).

Os Resultados 2 e 3 implicam que todos os equilíbrios tarifários unilaterais restritos são à prova de coalizão.

Para resumir, os autores mostram que sempre haverá pelo menos um equilíbrio unilateral, o qual pode ser restrito ou livre. Quando um equilíbrio restrito existe, sempre apoia o único regime que maximiza o bem-estar conjunto de *lobbies* e políticos. Quando um equilíbrio livre existe, apoia o regime que beneficia o eleitor médio. Quando ambos existem, eles podem ou não endossar o mesmo resultado. Se não endossam o mesmo resultado, então somente o equilíbrio restrito será à prova de coalizão. Nestas situações, será possível para uma coalizão de *lobbies* derrotar o equilíbrio livre através de uma mínima coordenação de suas atividades políticas.

#### 4.10 O jogo internacional

Como comentado anteriormente, por enquanto não se considera a possibilidade de os dois países negociarem exclusões setoriais e nem o pagamento de compensações. Portanto, não há barganha entre os governos, e a criação de uma ALC entre dois países requer o apoio unilateral dos dois governos.

Grossman e Helpman argumentam que se os *lobbies*, em cada país, acreditarem que o outro governo irá buscar o acordo, eles irão considerar que o jogo político de seu próprio país determinará a criação ou não da ALC. Os *lobbies* agirão, então, conforme o que foi descrito na análise de equilíbrios unilaterais anterior. Em um equilíbrio de Nash perfeito em subjogo<sup>69</sup>, todas as expectativas quanto ao comportamento do outro governo são satisfeitas. Com isso se tem que:

---

<sup>69</sup> Subjogo pode ser entendido como uma pequena parte de um jogo com mais de uma etapa. Um subjogo começa em um ponto do jogo onde o conjunto de informações é composto por um único elemento (nó de decisão) e vai até o final do jogo. O conceito de equilíbrio de Nash perfeito em subjogo requer que os jogadores usem estratégias que constituam um equilíbrio de Nash em cada subjogo do jogo completo. Em um jogo seqüencial, o conceito de equilíbrio de Nash perfeito em subjogo elimina todas as ameaças e promessas não verdadeiras (Dixit e Skeath, 1999).

**Definição 2:** uma ALC é um acordo de equilíbrio se, e somente se, a opção pela criação da ALC ( $R = F$ ) é um equilíbrio unilateral em ambos os países.

#### 4.11 As condições para que uma ALC seja um resultado de equilíbrio

Os autores procuram caracterizar as condições políticas e econômicas nos dois países sob as quais uma ALC pode surgir como um resultado de equilíbrio.

Poder-se-ia supor que todos os bens exportados pelo país  $A$ , na situação anterior à ALC, também são exportados pelo país  $B$  e que o país  $A$  tem a maior tarifa NMF em todos os seus setores que competem com importados. Então, o país  $A$  não iria exportar para o país  $B$ , no caso de um acordo. Isto significa que nenhum dos *lobbies* em  $A$  iria apoiar o acordo. Se a maioria das indústrias experimentassem proteção aumentada, então o bem-estar em  $A$ , provavelmente iria cair, neste caso, não haveria equilíbrio unilateral em  $A$  em apoio à ALC. Por outro lado, se a maioria das indústrias experimentassem proteção reduzida, então a oposição potencial ao acordo por parte dos *lobbies* seria enorme. A única chance para uma ALC, neste caso de extremo de desbalanceamento do comércio potencial, seria se o acordo elevasse o bem-estar e se os interesses opositores falhassem em coordenar suas atividades de pressão ou se eles fossem incapazes de reunir oposição suficiente para impedir o acordo. E mesmo este último cenário seria improvável se as tarifas NMF iniciais também fossem consequência de um processo político anterior.

Por isso, os autores propõem analisar o caso quando nem todos os bens exportados por  $A$  são exportados por  $B$ . Para isso, são definidas a função demanda  $D_i^j(q_i^j)$ , a função de oferta  $X_i^j$ , e a função que determina o preço de importação  $\tau_i^j$ . São consideradas três restrições para os parâmetros, que possibilitam estudar os casos de proteção aumentada e proteção reduzida.

Define-se a demanda agregada por qualquer bem  $i$  no país  $j$  com a seguinte forma linear:

$$(4) \quad D_i^j(q_i^j) = D - bq_i^j$$

Os autores presumem, também, que a oferta agregada mundial de cada bem é constante, e que a oferta em cada país é inelástica, de modo que não há alterações nos preços mundiais. Como a oferta de cada indústria  $i$  nos países  $A$  e  $B$  não muda, há uma oferta total  $X_i$  para cada indústria  $i$  que é dada por  $X_i = X_i^A + X_i^B$ . Por simplicidade, não se usará daqui em diante o subscrito  $i$  quando se tratar da oferta total conjunta dos países  $A$  e  $B$  para cada indústria  $i$ . Então, faz-se  $X_i = X$ .

Os autores propõem dividir as indústrias em dois grupos: no país  $A$  há o grupo das indústrias que produzem uma quantidade maior,  $X_i^A = \theta X$ , que as mesmas indústrias no país  $B$ ,  $X_i^B = (1 - \theta)X$ , onde  $\theta > \frac{1}{2}$ . Ao mesmo tempo que há no país  $A$  um grupo de indústrias que produzem uma quantidade menor,  $X_i^A = (1 - \theta)X$ , do que as mesmas indústrias no país  $B$ ,  $X_i^B = \theta X$ . Então  $\theta$  mede a falta de equilíbrio em produção em qualquer setor, entre os dois países.

Grossman e Helpman expressam o tamanho relativo de cada grupo dentro de um dado país através da variável  $s$ . É presumido que:  $X_i^A = \theta X$  e  $X_i^B = (1 - \theta)X$  corresponde a uma fração ( $s$ ) das indústrias, enquanto  $X_i^A = (1 - \theta)X$  e  $X_i^B = \theta X$  à fração restante ( $1 - s$ ) das indústrias. Então, todas as indústrias são imagens espelho, com o país  $A$  tendo a maior oferta em algumas indústrias e o país  $B$  em outras. Os autores presumem que  $s \geq \frac{1}{2}$ , e argumentam que isso não reduz a generalidade do modelo.

A viabilidade de uma ALC também depende da estrutura das tarifas NMF iniciais, isto é, dos preços domésticos antes do acordo. Grossman e Helpman presumem que essas tarifas resultam de um jogo de contribuições similar ao descrito anteriormente. Por isso, se utilizam do artigo de 1994, *Protection for Sale*, onde se propõe uma estrutura de preços domésticos que resultaria da interação entre o governo e os *lobbies*. Neste artigo, já comentado, os autores também modelam o jogo como leilão de menu de primeiro preço, e utilizam o conceito de equilíbrio de Nash a prova de coalizão para obter os resultados. Os autores consideram que os governos dos dois países fazem a mesma valoração ( $\alpha$ ) do peso do bem-estar social em suas funções-objetivo. Aplicam a proposição 1 do artigo de 1994, onde em função das tarifas de

importação escolhidas, tem-se um vetor de preços que reflete a maximização conjunta dos ganhos do governo e dos *lobbies*. Para o presente caso, os autores propõe<sup>70</sup>:

$$(5) \quad \tau_i^j = 1 + \frac{X_i^j}{ab}$$

para  $j = A, B$  e para todos os setores  $i$  que tem importações positivas no equilíbrio inicial.

Deduz-se que o país  $A$  tem a maior tarifa de importação na fração  $s$  das indústrias onde a sua oferta é  $\theta X$ , enquanto o país  $B$  tem as maiores tarifas de importação na fração restante  $(1 - s)$  das indústrias. Para a fração  $s$  destas tem-se:

$$\tau_i^A = 1 + \frac{\theta X}{ab} \quad \text{e} \quad \tau_i^B = 1 + \frac{(1-\theta)X}{ab}$$

Como  $\theta > 1/2$ , tem-se que  $\tau_i^A > \tau_i^B$ . Já para a fração  $(1 - s)$  das indústrias tem-se o inverso:  $\tau_i^B > \tau_i^A$ . Como visto anteriormente, os setores, cujas tarifas são mais baixas em relação as do país parceiro, são potenciais exportadores para este no caso de uma ALC. Portanto, no país  $B$  as indústrias da fração  $s$  são potenciais exportadoras para o mercado de  $A$ .

Agora, conforme Grossman e Helpman, são analisadas três restrições para os parâmetros que possibilitam estudar os casos de proteção aumentada e proteção reduzida. Faz-se um estudo mais detalhado da Condição 1, enquanto para as Condições 2 e 3 limita-se a reproduzir as conclusões gerais, pois o raciocínio subjacente é semelhante. No Quadro 5 resume-se as conclusões para as três condições.

---

<sup>70</sup> Grossman e Helpman (1994) comentam que a aplicação da proposição 1 resulta em uma relação (proposição 2 no artigo citado, relação (5) no presente trabalho) que descreve a regra de Ramsey modificada. A regra de Ramsey define os preços que maximizam os excedentes do produtor e do consumidor, conforme Baumol (1994). A regra

**Condição 1:**

$$\frac{D-b}{X} > 1 + \frac{\theta}{a}$$

Com esta restrição para os parâmetros, todos os bens não numerários (isto é,  $i = 1, \dots, n$ ) são importados, em ambos os países, no equilíbrio inicial, quando as tarifas NMF são dadas por (5). Pode-se mostrar isso calculando a demanda por importação  $M_i$  antes da ALC, aplicando-se a função de demanda (4), a oferta  $X_i = \theta X$  para a fração  $s$  da indústria, e fazendo  $q_i = \tau_i$ , sendo  $\tau_i$  dado por (5):

$$M_i = D_i - X_i = D - b \cdot \tau_i - \theta X = D - b \cdot [1 + \theta X / (a \cdot b)] - \theta X$$

$$M_i/X = (D - b)/X - (1 + 1/a)\theta, \text{ onde observando a Restrição 1, tem-se que:}$$

$(D - b)/X > (1 + 1/a)\theta$ , e conclui-se, então, que há importação na fração  $s$  da indústria antes da ALC.

Desenvolvendo o mesmo raciocínio para a fração  $(1 - s)$  da indústria, conclui-se também que há importação antes do acordo de livre comércio.

Sob uma ALC, cada país importaria dos seus parceiros todos aqueles bens nos quais sua tarifa NMF é maior. Isto significa que  $A$  iria importar a fração  $s$  dos bens não numerários de  $B$ , e  $B$  iria importar a fração restante  $(1 - s)$  de  $A$ . Além disso, sob a Condição 1, o nível de produto, no país de baixa tarifa, não iria ser suficiente para satisfazer a demanda por importações, no país de tarifa elevada aos preços domésticos, antes do acordo. Isto caracteriza a situação de **proteção aumentada**. Calculando-se a demanda por importações após a ALC, para a indústria que tinha tarifas elevadas, tem-se, por exemplo, para a fração  $s$  das indústrias no país  $A$ :

$$M_i = D_i - X_i^A - X_i^B = D - b - (1 + 1/a) \theta X - (1 - \theta)X = D - b - (1 + \theta/a)X$$

$$M_i/X = (D - b)/X - (1 + \theta/a)$$

Observando a Restrição 1, temos que  $\frac{D-b}{X} > 1 + \frac{\theta}{a}$ , logo, para a indústria que tinha altas tarifas inicialmente após a realização do acordo, continua a haver demanda por importações provenientes de terceiros países. Por isso, todas as indústrias experimentam proteção aumentada sob a ALC proposta.

Pode-se também calcular as mudanças nos lucros que iriam acontecer com a ALC. Com todas as indústrias experimentando proteção aumentada, aquelas que competem com importações nos setores de tarifas elevadas não sofrem perdas nos lucros. Assim tem-se:

$$(6.1) \quad \Delta \prod_i^j = 0 \quad \text{se } X_i^j = \theta X$$

para  $j = A, B$ .

Enquanto isto, os donos de fatores em indústrias que exportam sob o acordo têm lucros extras. Como  $X_i(p_i) = \Pi_i'(p_i) > \theta$  para  $i = 1, \dots, n$ , para uma oferta  $X_i = (1 - \theta)X$ , tem-se que  $\Pi_i(p_i) = (1 - \theta)X p_i + d$ , onde  $d$  é uma constante. A variação do lucro do setor exportador no país  $B$ , fração  $s$  da indústria, é dada pela diferença entre o lucro após a ALC (onde  $p_i = \tau_i^A$ ) e o lucro antes do acordo (onde  $p_i = \tau_i^B$ ):  $\Delta \Pi_i^B = \Pi_i^B(\tau_i^A) - \Pi_i^B(\tau_i^B)$ . Como  $\Pi_i^B(\tau_i^A) = (1 - \theta)X(1 + \theta X/ab) + d$  e  $\Pi_i^B(\tau_i^B) = (1 - \theta)X[1 + (1 - \theta)X/ab] + d$ , tem-se:

$$(6.2) \quad \Delta \prod_i^j = \frac{(2\theta - 1)(1 - \theta) X^2}{ab} \quad \text{se } X_i^j = (1 - \theta)X$$

para  $j = A, B$ .

Calcula-se a contribuição do setor  $i$  à mudança no bem-estar agregado em cada país, usando as fórmulas de seção 4.6. Por exemplo, para a fração  $s$  das indústrias:  $\Delta W_i^A = -(\tau_i^A -$

$1)X_i^B(\tau_i^A)$  e  $\Delta W_i^B = \Delta \Pi_i^B + (\tau_i^B - 1)X_i^B(\tau_i^B)$ . Então, para o país  $A$ ,  $\tau_i^A = (1 + \theta X/ab)$  e  $X_i^B(\tau_i^A) = (1 - \theta)X$ , logo se obtém:

$$(7.1) \quad \Delta W_i^j = -\frac{\theta(1-\theta)X^2}{ab} \quad \text{se } X_i^j = \theta X$$

para  $j = A, B$ .

Para o país  $B$ ,  $\tau_i^B = [1 + (1 - \theta)X/ab]$  e  $X_i^B(\tau_i^B) = (1 - \theta)X = M_i^B$  tem-se:

$$(7.2) \quad \Delta W_i^j = \frac{\theta(1-\theta)X^2}{ab} \quad \text{se } X_i^j = (1 - \theta)X$$

para  $j = A, B$ .

Observa-se que o quanto um país ganha em bem-estar agregado, o outro perde. Isto, aparentemente, contradiz a afirmação da seção 4.6, de que no caso de proteção aumentada  $|\Delta W_i^A| > \Delta W_i^B$ . Os autores argumentam que isso não acontece neste caso pois, tem-se agora o fato de que a produção nos dois países é constante e os preços ao consumidor não mudam e, portanto, a demanda também não muda. Pode-se perceber isso através do Gráfico 2, caso se faça  $X_i^B/[1]$  constante, isto é, uma reta vertical. Neste caso a diferença representada pela área vermelha não existe.

Há que se considerar o efeito sobre o bem-estar para a fração  $s$  e para a fração  $(1 - s)$  das indústrias.

Se  $s = 1/2$ , a ALC seria neutra quanto ao bem-estar social, e o governo em  $A$  poderia aderir a um acordo sem o apoio de qualquer *lobby*. De (7.1) e (7.2) nota-se que um equilíbrio de Nash livre pode favorecer uma ALC no país  $A$  somente se  $s = 1/2$  (isto é, se o número de indústrias exportadoras potenciais é exatamente igual em cada país).

Porém, se  $s > 1/2$ , a perda de bem-estar na fração  $s$  das indústrias no país  $A$  (setor de tarifas elevadas) iria exceder o ganho de bem-estar na fração  $(1 - s)$  das indústrias (setor de

baixas tarifas). Isto é, (7.1) é a variação de bem-estar na fração  $s$  e (7.2) corresponde à variação na fração  $(1 - s)$ . Quanto maior for  $s$ , maior será o peso da perda de bem-estar expressa por (7.1). Portanto, alguma atividade política (ofertas de contribuições de campanha), da parte dos beneficiados, iria ser necessária para que a ALC fosse materializada.

Para o país  $B$ , qualquer  $s \geq \frac{1}{2}$  implica em equilíbrio restrito favorável à ALC. Usando-se (6.1), (6.2), (7.1) e (7.2) percebe-se que a condição (3) confirma a afirmação anterior. Pode-se rescrever (3) tal que  $\Sigma \Delta \Pi_{iR} + a \Delta W_{iR} \geq \theta$ . Então  $s$  vezes (6.1) mais  $(1-s)$  vezes (6.2) representa o somatório da variação dos lucros dos *lobbies*. Enquanto  $s$  vezes (7.1) mais  $(1-s)$  vezes (7.2) representa o somatório das variações do bem-estar social. Para o país  $A$ , usando as mesmas relações, se terá um equilíbrio restrito favorável à ALC se, e somente se:

$$(8) \quad s \leq \frac{1}{2} + \frac{\theta - \frac{1}{2}}{2\theta - 1 + 2a\theta} < 1$$

Conforme Grossman e Helpman, a inequação em (8) será satisfeita para  $s$  suficientemente próximo de  $\frac{1}{2}$ , em que os potenciais ganhos da fração  $(1 - s)$  das indústrias serão bastante grandes para sobrepor o custo imposto ao eleitor médio. Por outro lado, se  $s$  for próximo de  $1$ , as contribuições dos que apoiam o acordo não serão suficientes para compensar a redução do bem-estar social.

Observa-se que para um dado valor de  $s > \frac{1}{2}$ , quanto menor for o peso de  $a$  que o governo dá ao bem-estar agregado, maior será a probabilidade de existir um equilíbrio restrito em  $A$  à favor de uma ALC, já que o bem-estar de  $A$  certamente cai sob o acordo.

Os autores comentam que a viabilidade política de um acordo de livre comércio aumenta com a extensão do desequilíbrio de oferta em uma indústria representativa, porque os ganhos potenciais de lucro para os exportadores crescem mais rapidamente com  $\theta$ , do que crescem as perdas do bem-estar social no setor que compete com importados<sup>71</sup>.

---

<sup>71</sup> Isso pode ser confirmado derivando-se as expressões (6.2) e (7.1) em relação a  $\theta$ . Lembra-se que (6.2) é a variação do lucro da indústria exportadora  $i$  na fração  $s$  (país  $B$ ) e (7.1) é a variação das perdas de bem-estar referente à indústria  $i$  que compete com importações na fração  $s$  (país  $A$ ).

Para as demais restrições propostas pelos autores, as conclusões são obtidas do mesmo modo como foi demonstrado acima. Observa-se que as conclusões advindas das Condições 2 e 3 não foram verificadas formalmente. Limita-se, assim, a indicar os resultados obtidos

**Condição 2:**

$$1 + \frac{1-\theta}{a} > \frac{D-b}{X} > \theta + \frac{\theta}{a}$$

Conforme os autores, para essa condição todos os bens não numerários são importados por ambos os países no equilíbrio anterior ao acordo. E através de (5), observa-se que a oferta de produto no país com tarifa baixa é suficiente para satisfazer a demanda do outro país, ao preço do país de tarifa baixa. Isto significa que todas as indústrias, de tarifas elevadas, iriam experimentar **proteção reduzida** sob o acordo.

Nos setores de tarifas elevadas, que têm seus lucros reduzidos pela queda dos preços, existem efeitos compensatórios de criação de comércio, em que o resultado líquido depende dos valores dos parâmetros. Enquanto isto, a contribuição dos setores de baixas tarifas em cada país, para com o bem-estar social, aumenta sob uma ALC, pois estes se tornam setores exportadores para o mercado de  $A$ . No Quadro 5, estão resumidos as implicações.

**Condição 3:**

$$\theta > \frac{D-b}{X} > (1-\theta)\left(1 + \frac{1}{a}\right)$$

Com essa condição, os autores observam que, em cada país, os produtores com produto  $X_i^j = \theta X$  são exportadores no equilíbrio inicial, e recebem o preço internacional  $I$ . Já os produtores com produto  $X_i^j = (1-\theta)X$  não satisfazem a demanda doméstica ao preço  $\tau_i^j$  no equilíbrio inicial. Estes setores são os setores protegidos. Então, comentam os autores, **com a ALC, os preços internacionais prevalecem para todos os setores**. Em outras palavras, todas as

indústrias experimentam **proteção reduzida** sob a ALC. Segue que o equilíbrio restringido rejeita o acordo em ambos os países.

**QUADRO 5 – CONDIÇÕES PARA QUE A ALC SEJA UMA RESULTADO DE EQUILÍBRIO, EM QUE  $s \geq \frac{1}{2}$  E  $\theta > \frac{1}{2}$**

	<b>Condição 1</b>	<b>Condição 2</b>	<b>Condição 3</b>
<b>Restrição</b>	$\frac{D-b}{X} > 1 + \frac{\theta}{a}$	$1 + \frac{1-\theta}{a} > \frac{D-b}{X} > \theta + \frac{\theta}{a}$	$\theta > \frac{D-b}{X} > (1-\theta)(1 + \frac{1}{a})$
<b>Caso</b>	Proteção aumentada	Proteção reduzida	Proteção reduzida para todos os setores.
<b>Equilíbrio livre</b>	Tem-se equilíbrio livre quando $s = \frac{1}{2}$ . Isto é, ALC neutra quanto ao bem-estar social.	ALC é resultado de equilíbrio livre quando $s = \frac{1}{2}$ . Caso $s = 1$ , o efeito de criação de comércio em <i>A</i> deve ser grande para compensar as perdas das indústrias, que devem falhar em se organizar.	-----
<b>Equilíbrio restrito</b>	<u>País B</u> : para qualquer $s \geq \frac{1}{2}$ há equilíbrio restrito em apoio à ALC. <u>País A</u> : necessidade das contribuições dos <i>lobbies</i> favoráveis para que ALC aconteça, onde $s \leq \frac{1}{2} + \frac{\theta - \frac{1}{2}}{2\theta - 1 + 2a\theta} < 1$ Quanto menor for <i>a</i> , maior a viabilidade política de uma ALC.	A oposição à ALC é maior no país <i>A</i> . No país <i>A</i> o equilíbrio restrito rejeita a ALC para $s \in [\frac{1}{2}, 1]$ .	Equilíbrio restrito rejeita ALC nos dois países.

Resumindo, as conclusões obtidas com a análise das três restrições são as seguintes: a) a viabilidade política de uma ALC requer que *s* seja próximo de  $\frac{1}{2}$ . Isto quer dizer que o comércio potencial, entre os países, deve ser equilibrado. Além disso, como proteção reduzida implica em

perdas para indústrias que competem com importados, é requerida uma falha de coordenação entre os *lobbies* que gostariam de impedir o acordo, para que a ALC aconteça no caso de proteção reduzida; e b) o exemplo sugere que a viabilidade política requer um número suficiente de indústrias que tenham proteção aumentada, em comparação com o as que tenham proteção reduzida. Lembra-se que proteção aumentada geralmente significa perdas de bem-estar social como consequência do desvio de comércio, enquanto proteção reduzida geralmente significa ganhos de bem-estar social, oriundos da criação de comércio.

Conclui-se, então, que para uma ALC acontecer deve haver a perspectiva de desvio de comércio, pois as indústrias que seriam favorecidas pelo desvio, influenciariam os governos para que escolhessem realizar o acordo. Em outras palavras, as condições necessárias para a viabilidade política de uma ALC podem contradizer aquelas que asseguram o socialmente desejável.

#### **4.12 O caso quando há exclusão de indústrias**

Conforme Grossman e Helpman, um acordo de livre comércio pode ser mais facilmente aceito pelos grupos de interesse opositores se os governos puderem proporcionar longos períodos de adaptação para alguns setores e/ou excluir completamente outros setores do acordo. Contudo, o conflito pode surgir quando cada governo procura preservar a proteção para algumas das suas indústrias politicamente fortes, enquanto tenta ganhar acesso de mercado para todos os seus potenciais exportadores. Então, um acordo de equilíbrio é o que reflete as pressões políticas sobre cada governo e também o processo de barganha entre estes.

O termo “exclusão” representa não somente a concessão de exceções permanentes ao acordo, mas também longos períodos de ajustamento. O número de tais exclusões não deve ser tão grande ao ponto de violar a determinação do GATT de que uma ALC deve liberalizar “substancialmente todo o comércio”.

#### 4.12.1 Equilíbrios unilaterais

Enfoca-se, inicialmente, os equilíbrios unilaterais no caso da possibilidade de exclusões de alguns setores, abordando as interações políticas em um único país. Investiga-se qual tipo de acordo (havendo algum) um governo iria escolher em resposta às pressões políticas domésticas, presumindo que isto poderia estabelecer as condições para uma ALC.

Os esquemas de contribuição dos *lobbies* devem, agora, refletir as várias posições que seu governo pode tomar. Um governo pode escolher a rejeição de um acordo ou pode perseguí-lo, excluindo alguns setores; pode ainda, buscar um acordo com comércio bilateral completamente livre. Cada *lobby i* especifica três números, chamados  $C_{iN}$ ,  $C_{iE}$  e  $C_{iI}$  que representam, respectivamente, sua contribuição de campanha no caso do governo rejeitar a ALC; no caso do governo concluir uma ALC, mas com a indústria excluída do acordo; e no caso de uma ALC com a indústria *i* incluída no acordo. Os setores excluídos continuam com as tarifas de importação do tipo NMF, uma vez que a ALC seja estabelecida.

Define-se o equilíbrio tarifário unilateral da mesma maneira que foi feita na seção 4.9. No equilíbrio unilateral ou o governo rejeita o acordo completamente ( $R = N$ ), ou opta por um acordo ( $R = F$ ) com um conjunto particular de setores excluídos. No equilíbrio, o governo alcança um ganho  $G$  maior do que poderia alcançar em qualquer regime alternativo. Neste equilíbrio, nenhum *lobby* é capaz de alterar o seu esquema de contribuição de modo a aumentar seus lucros, dadas as ofertas dos outros *lobbies* e a otimização antecipada dos políticos.

Os autores introduzem o requisito do GATT em que um acordo deve liberalizar “substancialmente todo o comércio” através da representação genérica da regra como  $\int_{i \in E} T_i di \leq T$ , onde  $E$  é o conjunto das indústrias excluídas,  $T_i$  é o tamanho do setor *i*, e  $T$  é o limite exógeno imposto pela restrição<sup>72</sup>.

---

<sup>72</sup> Segundo os autores, o requisito do Gatt é bastante vago, podendo ser interpretado, por exemplo, como o número de indústrias excluídas ou como fração do comércio bilateral. É por essa razão que justificam a representação da regra através da integral. Isto faz com que se tenha um conjunto contínuo de setores, simplificando o modelo.

O conjunto politicamente ótimo de exclusões,  $E(T)$ , é definido da seguinte maneira: a) ordena-se as indústrias de modo que  $i \in [0, n]$  e  $g_i = (\Delta\Pi_i + a\Delta W_i)/T_i$  que aumenta com  $i$ , onde  $g_i$  representa o ganho do governo, relativo ao *status quo*, caso o setor  $i$  fosse incluído no acordo, ponderado pelo tamanho do setor; e b) designa-se como  $i_0$  o setor com o mais baixo índice tal que  $g_i = 0$ . Se  $g_i > 0$  para todo  $i$ , então  $i_0 = 0$ . Finalmente, define-se  $i^*$  tal que:

$$\int_0^{i^*} T_i di = T$$

**Definição 3:** o conjunto das exclusões politicamente ótimas,  $E(T)$ , é o conjunto dos setores  $i$ , tal que  $i \in [0, \min(i_0, i^*)]$ .

Esta definição requer que, para qualquer indústria no conjunto  $E(T)$ , o ganho conjunto do governo, e dos donos de fatores com a liberalização bilateral do comércio para o bem  $i$ , deve ser não-positiva e, de fato, mais negativa (quando normalizada pelo “tamanho” do setor) do que qualquer setor que não está no conjunto.

Então, como na seção 4.9, através do teorema 3 de Bernheim e Whinston (1986) caracteriza-se o equilíbrio de Nash à prova de coalizão. Lembra-se que o referido teorema estabelece que para cada equilíbrio à prova de coalizão em um leilão de menu, tem-se uma ação que maximiza, ao mesmo tempo, os ganhos dos principais e do agente, neste caso, dos *lobbies* e do governo, respectivamente.

**Resultado 4:** existe um equilíbrio de Nash à prova de coalizão com  $R = F$  (criação da ALC) se, e somente se:

$$(9) \quad \int_{i \in E(T)} (\Pi_{iN} + aW_{iN}) d_i + \int_{i \notin E(T)} (\Pi_{iF} + aW_{iF}) d_i \geq \int_i (\Pi_{iN} + aW_{iN}) d_i$$

Neste equilíbrio, os setores  $i \in E(T)$  são excluídos do acordo.

O lado esquerdo de (9) representa o bem-estar conjunto de todos os *lobbies* e do governo sob uma ALC com os setores incluídos e os excluídos,  $E(T)$ , enquanto o lado direito representa o bem-estar conjunto destas partes no *status quo*.

Dada a restrição  $T$ , no equilíbrio unilateral à prova de coalizão, o somatório do tamanho das indústrias excluídas pode ser igual a  $T$ , se, e somente se, existirem indústrias nas quais as perdas em lucros, por serem incluídas no acordo, são maiores do que  $a$  vezes o que o eleitor médio iria ganhar. As indústrias excluídas são aquelas politicamente mais fortes, no sentido de que a inclusão delas impõe, ao mesmo tempo, o maior custo para os donos do fator específico e para os políticos.

Conforme Grossman e Helpman o equilíbrio à prova de coalizão pode ser apoiado por “ofertas verdadeiras” nas quais: (I) cada *lobby* oferece a mesma quantidade para uma exclusão como para uma rejeição completa do acordo ( $C_{iE} = C_{iN} \geq \theta$  para todo  $i$ ); (II) todas as indústrias  $j \notin E(T)$  oferecem pela exclusão exatamente o que elas têm a perder (se houvesse algo a perder) por serem incluídas no acordo; e (III) todas as indústrias  $i \in E(T)$  oferecem pela exclusão não mais do que poupariam por terem suas barreiras preservadas, e é exatamente o que se precisa para garantir que elas estejam entre as excluídas. Este equilíbrio pode ser restrito no sentido de que pelo menos algumas das indústrias que venham a ganhar com a ALC contribuam ativamente em seu favor (i.e.,  $C_{iI} > \theta$  para algum  $i$ ). As contribuições conjuntas destas indústrias são exatamente suficientes para sobrepujar a resistência política ao acordo.

A inequação (9) pode valer mesmo quando a (3) falhar para  $R = F$ , isto é, para a criação da ALC. Conclui-se, então, que o equilíbrio à prova de coalizão, com exclusões, pode resultar na criação da ALC em casos nos quais o acordo seria derrotado na ausência de exclusões.

Uma coalizão de indústrias pode se formar para impedir qualquer ALC proposta, de modo que a inequação (9) não seja verificada. Contudo, os interesses que se opõem à ALC podem falhar em alcançar o requerido grau de coordenação. Neste caso, pode surgir um equilíbrio unilateral livre em apoio a uma ALC, mesmo que os grupos de interesses que venham a se beneficiar com o acordo não contribuam para isso ( $C_{iI} = \theta$ ). Porém, o governo pode coletar

contribuições de algumas ou de todas as indústrias que forem excluídas do acordo. As condições necessárias e suficientes para a existência de tal equilíbrio são:

**Resultado 5:** existe um equilíbrio livre favorável à criação de uma ALC ( $R = F$ ), se, e somente se:

$$(10) \int_{i \in E(T)} (aW_{iN}) di + \int_{i \notin E(T)} (aW_{iF}) di + C \geq \int_i (aW_{iN}) di$$

onde

$$C = \int_{i \in E(T)} \max[0, a(W_{iF} - W_{iN}) + \max_{j \notin E(T)} (-T_j g_j)] di$$

Neste equilíbrio, os setores  $i \in E(T)$  são excluídos do acordo.

Conforme Grossman e Helpman,  $C$  representa a quantidade total de contribuições de *lobbies* que são excluídos do acordo. Cada *lobby* excluído contribui com o suficiente para compensar a perda no bem-estar social, que resulta da sua exclusão, mais as ofertas dos *lobbies* que falharam em obter um lugar na lista. Cada *lobby*  $j$  não incluído em  $E(T)$  oferece  $C_{jE} = \Pi_{jN} - \Pi_{jF}$  para uma exclusão potencial, então  $-T_j g_j = -(\Delta \Pi_j + a \Delta W_j)$  reflete o custo de oportunidade do governo em deixar o *lobby*  $j$  fora da lista de exclusões. Se para o *lobby*  $i$ ,  $a(W_{iF} - W_{iN}) + \max_{j \notin E(T)} (-T_j g_j) < 0$ , a inclusão desse setor implicaria em uma perda social tão grande que o governo desejaria excluí-lo mesmo sem qualquer contribuição do *lobby* (isto é,  $C_{iE} = 0$ ).

Os autores afirmam, então, que dos Resultados 4 e 5, se tem que todos os equilíbrios unilaterais em apoio à ALC compartilham o mesmo conjunto de exclusões politicamente ótimos.

#### 4.12.2 Barganhando sobre as exclusões de indústrias

Considera-se, agora, negociações internacionais entre dois governos para a criação de uma ALC, em que se pode excluir certas indústrias. Como já comentado, a flexibilização do

acordo através da exclusão de setores politicamente fortes aumenta a viabilidade política do acordo, que de outra maneira poderia não acontecer.

A idéia subjacente às exclusões é a de que elas permitem ao governo obter o apoio de setores que teriam perdas caso o acordo significasse a completa liberalização comercial, ou então, elas evitariam a oposição desses setores.

Observa-se que dificilmente um dos países estará na posição de ditar os termos do acordo. Para que este aconteça, comentam os autores, é necessário que algum acordo seja identificado como preferido por ambos os governos, do que o *status quo* anterior, isto é, sem o livre comércio.

Supõe-se que com a criação da ALC, a soma do que os dois países podem ganhar com o acordo é maior do que o ganho de reserva, isto é, o ganho obtido no *status quo*. Em outras palavras, há um excedente e, por isso, pode haver algum acordo que seja visto como vantajoso para os dois países. O problema é saber como esse excedente será dividido entre eles. Com isso, tem-se configurado um problema de barganha.

Nessa barganha, cada país buscará auferir o maior ganho. Por isso, tem-se a possibilidade de ameaças (explícitas ou implícitas), já que cada país sempre poderá decidir não realizar o acordo. Os autores não mencionam isto, porém, uma vez criada a ALC, um país pode decidir não cumprir o acordo.

Entende-se que é por isso que os autores apresentam o processo de negociação como uma barganha entre os dois países, a qual determina os setores que obterão a garantia de exclusão do acordo de equilíbrio. Os autores adotam a **solução de barganha de Nash** e apresentam algumas considerações.

Comentando a respeito dessa solução, Rasmusen (1994) observa que o objetivo de Nash era determinar os axiomas que caracterizariam o acordo que os jogadores antecipariam propor, um ao outro, em um jogo cooperativo. Resumidamente, conforme Dixit e Skeath (1999) os

princípios são: 1) o resultado deve ser invariante caso a escala, na qual os ganhos são medidos, mudar linearmente; 2) o resultado deve ser eficiente (Pareto ótimo); e 3) o resultado não deve mudar, caso sejam removidas possibilidades irrelevantes (i.e., que não seriam escolhidas de forma alguma).

Na solução de barganha de Nash, observa-se que o resultado depende de dois fatores: 1) da habilidade de barganha dos jogadores; e 2) do ganho de reserva de cada jogador, ou seja, o quanto cada um recebe, caso não haja acordo.

Então, os autores modelam o jogo de modo que o acordo de equilíbrio maximize uma média ponderada dos “excedentes” dos dois governos em negociação. Como os governos sempre têm a opção de abandonar as negociações, seus excedentes são calculados em relação ao ganho,  $\underline{G}^J \equiv \int (a^J W^J_{iN} + C^J_{iN}) d_i$  que iriam alcançar com a manutenção do *status quo*. Em outras palavras, esse excedente é o que um dado governo iria ganhar a mais caso o acordo fosse realizado,  $G^J - \underline{G}^J$ , onde  $G^J \equiv \int_{i \in E} (a^J W^J_{iN} + C^J_{iE}) d_i + \int_{i \in E} (a^J W^J_{iF} + C^J_{iI}) d_i$  é o bem-estar político de equilíbrio do governo  $J$  na barganha de Nash.

A maximização é sujeita à restrição de que o acordo deve liberalizar “substancialmente todo o comércio”, expressa pela restrição  $T$ . Além disso, presume-se que os *lobbies* antecipam este resultado da barganha no momento em que fazem suas ofertas de contribuições.

A solução de Nash, toma uma soma ponderada das medidas de custo/benefício político para os dois países. Os mesmos pesos aplicam-se na comparação de todas as diferentes indústrias. Eles refletem as habilidades relativas de barganha dos dois conjuntos de negociadores, como capturado na estrutura de Nash pelos parâmetros ponderados  $\beta^A$  e  $\beta^B$ . Refletem também os excedentes relativos que os dois governos ganham sob a ALC, quando comparado com o *status quo*.

Em seu modelo, os autores estabelecem condições que determinam a regra de decisão quanto a que setores serão incluídos ou excluídos do acordo. Comentam que os mesmos fatores que ditam o conjunto politicamente ótimo de exclusões no equilíbrio unilateral, também

determinam o conjunto de exclusões no jogo de barganha de Nash. Então, um dado setor será excluído ou não do acordo, dependendo do efeito que a ALC terá sobre a soma de lucros e  $\alpha$  vezes o bem-estar social do setor, normalizado para o tamanho do setor ( $T_i$ ). Se o efeito (representado por  $g_i^J$ ) é positivo, isto significa que existe um potencial ganho político para o governo do país  $J$  incluir esse setor no acordo de livre comércio. Se é negativo, seria politicamente desejável deixá-lo de fora. Na barganha de Nash, além dos interesses domésticos, os interesses políticos em ambos os países devem ser levados em conta.

Os autores observam que quanto maior for  $\underline{G}^J$ , isto é, quanto maior for o ganho do governo no *status quo*, o país  $J$  terá seus interesses mais valorizados na barganha final. Por exemplo, será dada maior consideração ao prejuízo das indústrias que competem com importações no país  $A$ , do que aos ganhos do maior acesso ao mercado para os exportadores do país  $B$ , quanto maior for  $\underline{G}^A$  e menor for  $\underline{G}^B$ . Se  $\underline{G}^A$  for bastante grande, por exemplo, somente indústrias que competem com importações no país  $A$  serão candidatas a exclusão do acordo.

Quando as condições de barganha dos dois governos são relativamente simétricas, então tem-se o embate entre o benefício político de um país ao ter um setor exportador incluído, e o possível custo para o outro em termos de perda de lucros e de receita tarifária.

No caso de um setor experimentar proteção aumentada, os ganhos potenciais para a indústria exportadora podem ser grandes, enquanto a indústria que compete com importações não teria reduções nos lucros, já que os preços não caem e a produção é fixa. Tal setor, provavelmente, não estaria na lista de excluídos, a menos que a perspectiva de perda de bem-estar para o país importador, devido ao desvio de comércio, fosse excepcionalmente grande.

Já um setor que experimentasse proteção reduzida teria mais chances de ser excluído do acordo, pois ele enfrentaria reduções nos seus lucros no país importador, especialmente se as perspectivas de ganhos de excedente do consumidor (criação de comércio) no país importador fossem modestas. Em outras palavras, o benefício político para o país exportador de incluir o setor seria pequeno porque a indústria exportadora não colheria lucros extras, e que as perdas que poderiam acontecer para os produtores que competem com importações poderiam ser grandes.

### 4.13 Considerações

Quanto ao artigo resenhado, uma característica importante do modelo é considerar o processo de formação de uma área de livre comércio como suscetível à influência político-econômica, a qual é gerada pelo interesse de grupos organizados, donos dos fatores de produção específicos, em garantir seus lucros. No modelo, os governos respondem a pressões políticas das indústrias e ao bem-estar do eleitor médio.

Em resumo, para o caso de uma ALC com o comércio completamente livre, um governo em particular pode endossar um acordo em dois tipos de situação:

- 1) Quando a ALC gerar ganhos substanciais em bem-estar para o eleitor médio e os grupos de interesse, adversamente afetados, falharem em coordenar seus esforços para derrotar o acordo, no caso de proteção reduzida. Quanto maior for o valor dado,  $\alpha$ , ao bem-estar do eleitor médio, a observação anterior é reforçada;
- 2) Quando o acordo criar lucros extras para os exportadores atuais ou potenciais. A condição para isso é que esses ganhos sejam maiores que a soma das perdas sofridas pelas indústrias que competem com importações, com o custo político de qualquer prejuízo de bem-estar sobre o eleitor médio.

Grossman e Helpman observam em seu modelo que, quando há um relativo equilíbrio no comércio potencial entre os países parceiros, a viabilidade de se ter um acordo de livre comércio é maior. No capítulo 2, verificou-se o argumento de que uma união alfandegária entre países similares é mais provável de ser vantajosa do que a união entre países menos similares.

Comentam também que a viabilidade aumenta se o acordo propiciar proteção aumentada para a maioria dos setores, em vez de proteção reduzida. Lembra-se que, no caso de proteção aumentada, tem-se desvio de comércio, pois as indústrias exportadoras capturam os benefícios dos preços altos no país parceiro.

Outra maneira de se ter uma ALC politicamente mais viável é através da exclusão, permanente ou temporária, de setores que viriam a gerar grandes custos políticos com o acordo.

Por custos políticos, entende-se a oposição por parte dos produtores que competem com importações, como também a redução de bem-estar que seria sofrida pelo eleitor médio em face do desvio de comércio. Grossman e Helpman concluem que a exclusão de alguns setores sensíveis reduz a oposição a uma ALC.

A negociação entre os dois países quanto a que setores seriam excluídos do acordo é modelada pelos autores através da solução de Nash para barganha. Os pesos sobre os benefícios em um país e sobre os custos no outro refletem as habilidades de negociação dos dois governos e o ganho de reserva do governo de cada país. Por ganho de reserva entende-se o ganho obtido por um dado governo, caso o acordo seja rejeitado. Os autores comentam que quanto maior for o ganho de reserva, maior o poder de barganha de um país. E quanto maior esse poder de barganha, maior é a possibilidade do país em excluir do acordo setores que teriam perdas nesse país.

É importante lembrar algumas simplificações do modelo. Os autores ao definirem os efeitos de uma ALC sobre os preços não consideraram a possibilidade da triangulação<sup>73</sup>, o que no caso do Mercosul implicou em regras de origem para os produtos.

O modelo proposto pelos autores é um jogo estático e de informação completa. Não é considerado, portanto, as incertezas quanto as preferências dos outros jogadores, nem a possibilidade do aprendizado durante um jogo dinâmico. Por exemplo, não há a possibilidade de algum *lobby* alterar sua posição devido a alterações na conjuntura internacional. E ainda, a importância a ser dada ao bem-estar do eleitor médio poderia mudar ao longo do tempo.

Ao serem definidas as condições para se ter uma ALC como resultado de equilíbrio, presume-se que a oferta mundial de cada bem é constante e que as ofertas em *A* e *B* são inelásticas. Presumiu-se no modelo que todos os mercados são globalmente integrados e que os preços internacionais definem os termos de comércio antes de qualquer acordo. Tais simplificações impedem a discussão no modelo de questões como ganhos de escala, mercados

---

<sup>73</sup> A possibilidade, por exemplo, do país *B* importar um dado bem de um terceiro país a um preço baixo, e reexportar ao país *A* a um preço maior.

diferenciados, custos de transporte, etc. Como visto no capítulo 2, tais questões são importantes na avaliação de um acordo comercial.

Nesse sentido, os autores comentam que se alguns bens tivessem elevados custos de transporte (ou elevadas barreiras comerciais no resto do mundo), os mercados *A* e *B* poderiam inicialmente ser segmentados. Então, os exportadores dos países *A* e *B* poderiam ganhar com reduções bilaterais de tarifas mesmo se os preços caíssem para os consumidores no outro. Similarmente, se os produtos fossem diferenciados por país de origem, o país importador poderia obter ganhos de bem-estar enquanto os exportadores vissem seus lucros aumentarem.

Comentam, também, que se as demandas não forem presumidas como lineares, pode haver acordos que aumentem a eficiência e resistam às pressões dos *lobbies* contrários. Pode-se argumentar, portanto, que as conclusões do modelo são baseadas no uso de parâmetros muito específicos (Condições 1, 2 e 3).

Entende-se, contudo, que a discussão proporcionada pela teoria tradicional quanto às uniões alfandegárias não é suficiente para afirmar que uma dada união acontecerá. A discussão à cerca da criação e do desvio de comércio, dos efeitos sobre o bem-estar da população e dos ganhos de escala não é conclusiva. As idéias sugeridas pelo modelo de Grossman e Helpman contribuem para a avaliação da estabilidade de uma união alfandegária. Pode-se imaginar que os mesmos fatores que determinam se uma área de livre comércio será criada, ajudam a explicar se esse acordo terá continuidade.

## **5 O MERCOSUL E A TEORIA DOS JOGOS**

O objetivo deste capítulo é evidenciar de que maneira a teoria dos jogos pode ajudar a melhor compreender a formação do Mercosul. Portanto, pretende-se relacionar a teoria dos jogos e as conclusões dos modelos estudados (capítulo 3 e 4) com o caso Mercosul (capítulo 1).

Primeiro, procura-se relacionar o modelo de Grossman e Helpman (1995a) com o Mercosul, buscando-se apresentar evidências que corroborem com as conclusões do modelo. Em um segundo momento, discute-se, em termos gerais, como o Mercosul poderia ser analisado através da teoria dos jogos. Por último, essa discussão é aprofundada com a sugestão de como poderia ser modelado o processo de integração no Mercosul.

### **5.1 Evidências de influência de setores organizados nas negociações do Mercosul**

No modelo de Grossman e Helpman (1995a) conclui-se que a viabilidade política de um acordo de criação de uma área de livre comércio entre dois países aumenta conforme três fatores: desvio de comércio, intercâmbio comercial equilibrado e exclusão de setores “sensíveis”. Primeiro, quando há desvio de comércio, isto é, setores organizados sendo favorecidos por um maior protecionismo relativo, tem-se apoio por parte desses setores para que o acordo aconteça. Segundo, o intercâmbio comercial equilibrado significa equilíbrio entre os setores que ganham através do acordo com aqueles que perdem. Terceiro, as chances de o acordo acontecer aumentam com a possibilidade de se excluir setores do acordo e, portanto, este não teria a oposição desses setores.

Os autores não comentam, porém, pode-se imaginar que a continuidade de uma área de livre comércio continua a depender dos mesmos fatores acima. Em outras palavras, a sobrevivência do acordo depende de que haja setores beneficiados em número suficiente que mantenham o apoio ao acordo. Pois de outro modo, poderia haver um estímulo importante para retroceder ou para modificá-lo.

Entende-se que a estrutura básica proposta no modelo consiste na interação política doméstica para definição de política comercial e barganha entre países quanto a exceções ao acordo. O modelo de Grossman e Helpman trata da formação de uma área de livre comércio, contudo, considera-se que os três fatores listados são determinantes também na formação de uma união alfandegária. Isto porque nela as questões comerciais relativas a preços e tarifas são igualmente importantes. Na constituição de um mercado comum tem-se a questão da mobilidade de fatores de produção. Na constituição de uma união monetária, presume relevância a política monetária dos países. Não se quer excluir, contudo, as implicações da falta de mobilidade de fatores e de uma política monetária convergente em uma união alfandegária, ainda mais no caso do Mercosul, como visto no capítulo 1.

Atualmente é difícil classificar o Mercosul como uma área de livre comércio, ou como uma união alfandegária, cuja Tarifa Externa Comum apresenta falhas. No modelo estudado, não são consideradas as negociações referentes às regras de origem, presentes no Mercosul enquanto não havia sido implementado a TEC. As negociações referentes à formulação da TEC poderia indicar a necessidade de adequar o modelo de Grossman e Helpman.

Argumenta-se, contudo, que como o Mercosul não pode ser considerado uma união alfandegária perfeita, como será visto mais adiante, pode-se então considerar o modelo de formação de uma ALC desses autores para o caso do Mercosul.

Indo um pouco além, considerando o Mercosul como processo contínuo de negociações, sendo que os países podem decidir retirar-se do acordo a qualquer instante, considera-se que a sobrevivência do acordo é influenciada pelas mesmas condições que determinam a viabilidade política de criação dele. Isto é, o Mercosul continuaria a existir desde que continuasse a haver, algum modo, setores favorecidos comercialmente, que houvesse equilíbrio no intercâmbio comercial, e que houvesse a possibilidade de manter-se setores excluídos do acordo.

A questão do desvio de comércio no Mercosul, ou em outras palavras, a existência de uma maior proteção relativa a maior parte dos setores industriais já foi comentada no capítulo 1. As discussões não são conclusivas, contudo, há autores que indicam a presença de desvio de

comércio no Mercosul, principalmente originado pelo setor automobilístico (Machado e Cavalcanti, 2000)

Quanto à necessidade de um intercâmbio comercial equilibrado entre Argentina e Brasil, para a viabilidade do bloco, discutiu-se o assunto no capítulo 1, no qual se verificou uma posição superavitária para a Argentina em relação ao Brasil, indicando uma vantagem para aquela em relação a este, em termos agregados. Há que se considerar que no caso dos dois países, o intercâmbio comercial reflete também fatores de política monetária e conjuntura internacional. Pode-se entender, contudo, que um equilíbrio no intercâmbio comercial ajudaria a reduzir a pressão do acordo sobre a balança de pagamentos.

Observa-se, ainda, que o modelo estudado considera somente a questão comercial subjacente ao acordo. A realização de acordos voluntários de integração entre países pode ter outras motivações, como por exemplo: alcançar uma maior segurança evitando confrontos armados, constituir uma identidade ideológica, enfrentar catástrofes, etc. No caso do Mercosul, pode-se dizer que o maior impulso tem sido o fator comercial, apesar de outros motivos que foram comentados no capítulo 1.

Busca-se melhorar a compreensão quanto aos ganhos relativos com a constituição do Mercosul, seguindo a idéia usada por Grossman e Helpman em seu modelo que diz que setores organizados influenciam a formulação da política comercial de um país. Como visto, os setores organizados exercem suas influências através de contribuições financeiras para as campanhas dos políticos que detêm o poder de decidir a política comercial a ser seguida. Como é difícil determinar com clareza a influência financeira exercida pelos *lobbies*, já que a indução de uma determinada política pode ser feita de outras maneiras, procura-se algumas evidências quanto ao favorecimento de alguns setores.

Observa-se, desse modo, as seguintes questões: o programa de liberalização comercial e suas exceções; a estrutura da TEC e suas exceções; as barreiras não-tarifárias; os contenciosos comerciais; e o desempenho de setores específicos e a importância destes.

### 5.1.1 Programa de Liberalização Comercial

Um grande avanço foi obtido com a desgravação tarifária automática e linear, que resultou em uma zona de livre comércio. Como visto no capítulo 1, a partir de 1º de janeiro de 1995, como previsto pelo Tratado de Assunção, a grande maioria dos produtos comercializados, entre os quatro países membros já circulava com isenção de tarifas aduaneiras. Não obstante, cada país teve direito a um regime de adequação que visava proteger uma lista limitada de produtos considerados “vulneráveis” à competição externa. Previa-se a extinção gradual desse privilégio, a princípio, em 2006 para o Paraguai, e em 2001 para os demais países .

Segundo Figueiras (1996), os principais setores inicialmente protegidos pela redução tarifária na Argentina foram: açúcar e manufaturas; indústria têxtil e confecções; celulose e papel; vidro; metalurgia; máquinas e ferramentas; artigos eletrônicos; e indústria automotiva. No Brasil foram: máquinas e equipamentos; informática; artigos eletrônicos; indústria automotiva; frutas frescas e em conserva; pescados, legumes e hortaliças; queijos; indústria têxtil; e vidros. O autor observa uma superposição de certos setores, como a indústria têxtil, os produtos agrícolas, as indústrias automotivas, metalúrgicas e de equipamentos, que envolvem uma proporção importante da atividade econômica dos países.

O processo de negociação das listas de exceções ao programa de liberalização comercial, segundo Figueiras (1996), foi marcado por pressões setoriais sobre os respectivos governos, sendo que as listas de exceções tornaram o acordo, de redução das tarifas entre os países membros, possível. Tal observação concorda com o modelo de Grossman e Helpman, quanto ao aumento da viabilidade política de um acordo devido às exclusões de setores sensíveis.

### 5.1.2 A TEC

#### A formação da TEC

A própria formação da TEC foi conturbada devido às diferenças tarifárias entre os países membros do Mercosul. Em agosto de 1994 alcançou-se o acordo sobre a TEC em troca de concessões comerciais de caráter temporário (aceitação do regime automotivo argentino; entendimento sobre a admissão dos bens produzidos nas Zonas Francas de Manaus e Terra do Fogo; sobrevida das regras de origem mais favoráveis concedidas ao Uruguai; e maior número de exceções ao Paraguai), todas com prazo já determinado para acabar.

Baumann (2001) cita, entre outras dificuldades na definição da TEC, as resistências por parte da Argentina, em razão dos desequilíbrios externos deste país em 1992 e 1993 e também, a existência de diferenças expressivas na estrutura tarifária dos países envolvidos. A estrutura brasileira tinha alíquotas baixas para matérias-primas e produtos agrícolas (0 a 10%), tarifas médias ou altas para insumos industriais (10 a 20%), e tarifas altas para produtos de consumo final (aproximadamente 20%). Na Argentina, os insumos industriais tinham as alíquotas mais baixas e, nos setores de bens de capital e informática, a alíquota era zero. O Paraguai tinha tarifa baixa para a maior parte dos produtos e o Uruguai tinha tarifas altas para produtos agrícolas e baixas para insumos agrícolas e industriais.

#### A estrutura da TEC

O processo negociador levou os quatro países a desistirem de definir uma estrutura tarifária comum semelhante às suas próprias e a passarem a desenhar uma nova estrutura. A TEC apresenta as seguintes características:

- a) uma tarifa média nominal de aproximadamente 12 %;
- b) alíquotas crescentes em dois pontos de percentagem, de acordo com o grau de elaboração ao longo da cadeia produtiva;
- c) as alíquotas incidentes sobre insumos situados entre 0% e 12%;
- d) as de bens de capital de 12 % a 16 %; e

e) as de bens de consumo de 18 a 20%.

Foram admitidos três grupos como exceções à Tarifa Externa Comum:

- a) Bens de capital – tarifa de 14 %, mas os países teriam até 2001 para atingir esse patamar, partindo das tarifas que praticavam em 1994. O Brasil reduziria de um nível de 20 %, a Argentina partiria de zero até 14%, enquanto o Uruguai e o Paraguai teriam até 2006 para atingir esse nível;
- b) Informática e telecomunicações – o Brasil tinha alíquota inicial de 35% e 40 %, respectivamente, enquanto para os demais a alíquota era de 0%. Definiu-se uma tarifa de 16% para os principais itens, que só seria atingida em 2006; e
- c) Listas de exceções nacionais – cada país pôde apresentar até 300 produtos (399 no caso do Paraguai) a serem incorporados à TEC até 2001, após um período de convergência. As listas abrangeram os produtos para os quais cada país considerava inapropriada uma mudança repentina na tarifa nacional por motivos protecionistas ou para evitar um impacto abrupto sobre os custos de produção ou investimento (Kume e Piani, 2001);

Imagina-se que a existência de vários níveis tarifários, em vez de uma tarifa única, aumentou a viabilidade da união aduaneira, acomodando interesses conflitantes. O mesmo vale para as exceções à inclusão à TEC, e que gradualmente seriam ajustadas a uma tarifa comum. Apesar de Grossman e Helpman (1995a) não discutirem a formação de uma união aduaneira, e sim de uma área de livre comércio, vale a idéia de que as exceções aumentam as chances do acordo ser mais facilmente aceito pelas partes, já que possibilita a coexistência de interesses diversos, evitando o confronto imediato, através da convergência gradual, buscando a diluição das reações contrárias ao acordo.

Em seu artigo, Kume e Piani (2001) apresentam as estimativas de tarifas nominal e efetiva por setor de atividade e que correspondem a uma média ponderada pelo valor adicionado de livre-comércio das tarifas dos itens tarifários classificados nessa atividade. Na Tabela 10, reproduz-se as estimativas.

Então, conforme estes autores, considerando a tarifa nominal, os cinco setores mais protegidos são: automóveis, caminhões e ônibus<sup>74</sup> (34%); vestuário (19,6%); têxtil (16,4%); material elétrico (16%); e outros produtos metalúrgicos (15,8%).

**TABELA 10 – TARIFA EXTERNA COMUM DO MERCOSUL PREVISTA PARA 2006**

Atividade	Tarifa Nominal [%]	Tarifa Efetiva [%]
Agropecuária	3,78	2,93
Extrativa Mineral (exceto combustíveis)	3,95	1,72
Petróleo e Carvão	0,00	-1,82
Produtos Minerais Metálicos	11,47	13,29
Siderurgia	7,98	12,55
Metalurgia dos Não-Ferrosos	9,78	10,28
<b>Outros Produtos Metalúrgicos</b>	<b>15,80</b>	<b>21,25</b>
Máquinas e Tratores	13,85	14,22
Material Elétrico	15,99	19,99
Equipamentos Eletrônicos	13,10	12,86
<b>Automóveis, Caminhões e Ônibus</b>	<b>33,97</b>	<b>123,96</b>
Outros veículos e peças	13,81	14,22
Madeira e mobiliário	10,97	13,10
Celulose, papel e gráfica	11,94	12,71
Borracha	12,84	14,70
Fabricação de elementos químicos	12,83	13,91
Refino de petróleo	4,58	5,33
Produtos químicos diversos	8,80	10,62
Farmacêutica e perfumaria	10,00	9,95
<b>Artigos de plástico</b>	<b>16,54</b>	<b>20,59</b>
<b>Têxtil</b>	<b>16,39</b>	<b>21,77</b>
<b>Vestuário</b>	<b>19,58</b>	<b>22,28</b>
Couro e calçados	14,23	15,75
Indústria do café	11,33	11,73
<b>Beneficiamento de produtos vegetais</b>	<b>12,09</b>	<b>22,17</b>
Abate de animais	9,76	9,81
Indústria de laticínios	15,57	16,57
Açúcar	16,00	16,90
Fabricação de óleos vegetais	8,72	9,90
<b>Bebidas e outros produtos alimentares</b>	<b>15,69</b>	<b>23,64</b>
Produtos diversos	14,38	16,10

**FONTE: KUME E PIANI (2001)**

<sup>74</sup> Segundo os autores, neste setor são utilizadas as tarifas negociadas recentemente no acordo automotivo do Mercosul, cuja formalização estava suspensa à época do artigo.

Com base na tarifa efetiva calculada<sup>75</sup>, os setores mais favorecidos são: automóveis, caminhões e ônibus (124%); bebidas e outros produtos alimentares (23,6%); vestuário (22,3%); beneficiamento de produtos vegetais (22,2%); e outros produtos metalúrgicos (21,1%).

Segundo Kume e Piani (2001) a tarifa nominal externa comum no Mercosul apresenta uma média simples de 12,4 % e um desvio-padrão, indicador do grau de uniformidade da estrutura tarifária de 5,9 %. A tarifa efetiva alcança 17,2 % em média. Dada a disparidade no nível de proteção efetiva da indústria automotiva, excluindo-se esse setor, a tarifa nominal média simples cai para 11,7%, com desvio-padrão de 4,4% e a tarifa efetiva diminui para 13,6%, com desvio-padrão de 6,2%.

Segundo Kume e Piani (2001), a escalada da tarifa nominal, com o objetivo de assegurar uma proteção efetiva crescente em cada etapa da estrutura produtiva, reproduziu o dogma predominante de que as proteções efetivas de bens finais devem ser superiores às de bens intermediários e às de bens de capital. Os autores lembram que tal fato não tem respaldo teórico.

Lembra-se que no Mercosul a produção de bens de capital é geograficamente mais concentrada no Brasil, e que o Brasil é o único produtor regional de produtos de informática e de telecomunicações. Justificou-se a gradual adequação dos bens de capital e dos produtos de informática e telecomunicações à TEC pois se tinha o objetivo de evitar que o custo de desvio de comércio, provocado pela substituição das importações do resto do mundo por compras a preços mais elevados provenientes do Brasil, fosse presumido “instantaneamente” pelos sócios importadores (Kume e Piani, 2001)

Kume e Piani (2001) argumentam que a fixação da tarifa para importações de máquinas e equipamentos sempre foi controvertida. De um lado, há a preocupação de se estimular os investimentos privados para favorecer as exportações e a taxa de crescimento econômico e por isso, defende-se a livre importação de bens de capital. De outro, há uma corrente de pensamento

---

<sup>75</sup> Os autores definem a tarifa efetiva como o incremento no valor adicionado proporcionado pela estrutura tarifária em relação ao valor adicionado de livre-comércio, calculado com base na matriz de insumo/produto do Brasil, elaborada pelo IBGE, referente ao ano de 1996.

que concorda com esses objetivos, porém, querem evitar que isso seja viabilizado através da eliminação da produção regional de bens de capital. Então, além de haver um conflito de interesses privados que influenciam a formulação da política comercial, como ressaltado no modelo de Grossman e Helpman (1995a), a observação de Kume e Piani poderia sugerir a existência de um conflito na definição das prioridades. Haveria um conflito acadêmico sobre o entendimento do que é melhor para o país, ou na verdade o interesse de grupos privados organizados também estaria presente nesse debate ?

Segundo Baumann (2001), o setor automotivo foi beneficiado por um regime particular, cujas características ficaram para ser definidas por um grupo *ad hoc*. Conforme Kume e Piani (2001), os regimes nacionais foram mantidos com pequenas alterações, através da concessão de tratamento nacional para os produtos similares produzidos na região e de uma preferência maior pelos produtores regionais de autopeças. Os autores comentam ainda que apesar das concessões realizadas pela Argentina, o seu regime automotriz manteve as restrições ao livre fluxo de automóveis e autopeças no Mercosul. Somente no início de 2001 foi aprovado um regime automotriz para o Mercosul, tendo a aprovação formal sido suspensa em decorrência dos recentes conflitos comerciais entre Argentina e Brasil.

Kume e Piani (2001) observam que os governos dos países membros do Mercosul dificilmente terão interesse, a médio prazo, em reduzir a proteção ao setor automotivo, e que o grau de proteção efetiva aos bens de capital, motivo de intensa controvérsia recente, não é tão elevado em relação à média. O setor de máquinas e tratores está bem próximo da média, enquanto o material elétrico, ainda que desfrute de uma posição favorável, encontra-se em sétimo lugar por ordem decrescente. Conforme Kume e Piani, comparada com a dos países asiáticos e das nações desenvolvidas, a tarifa de bens de capital é relativamente elevada, sugerindo a possibilidade de efeitos negativos sobre a competitividade externa e o crescimento econômico.

Kume e Piani (2001) comentam que as atividades cuja competitividade externa é determinada pela dotação de recursos naturais, desfrutam de um grau de proteção efetiva bastante inferior à média. Citam os casos do petróleo e carvão, das atividades extrativa mineral, agropecuária e refino de petróleo.

Baumann (2001) comenta que no caso do setor açucareiro, foi criado um grupo de trabalho específico para definir a convergência. Por enquanto, cada país pode cobrar tarifas mesmo dentro do Mercosul, mas estas não podem superar a TEC. É o único caso de exceção setorial.

### Alterações na TEC

A aprovação da TEC, com as exceções e a uniformização gradativa, deveria impedir que interesses locais pressionassem os governos domésticos, para que fossem feitas alterações a fim de proteger determinados setores. Contudo, os países membros do Mercosul, motivados por problemas macroeconômicos, têm, por vezes, tomado iniciativas de alterar a TEC, buscando aprovação de seus parceiros, os quais têm referendado a maioria dos pleitos (Kume e Piani, 2001). Lembra-se das dificuldades com os déficits na balança de pagamentos, como comentado no capítulo 1.

De forma resumida, citam-se as principais alterações nas restrições ao comércio extra-Mercosul:

- em fevereiro de 1995, a Argentina aplicou uma taxa de estatística de 3% nas importações extra-Mercosul com o objetivo de gerar receita tributária adicional que permitisse o equilíbrio fiscal, afetado pela crise mexicana no final de 1994;
- em março de 1995, o Brasil elevou as tarifas de 109 bens de consumo duráveis devido a projeções de déficit na balança comercial. Solicitou e obteve apoio de seus parceiros para a inclusão de mais de 150 produtos na lista de exceções nacional;
- em setembro de 1997, o Brasil aumentou temporariamente em três pontos de percentagem, como medida para reduzir as importações, em decorrência da menor disponibilidade dos fluxos externos provocada pela crise asiática;
- em março de 2001, a Argentina reduziu as tarifas de bens de capital de 14% para 0%, e aumentou as de bens de consumo de 20% para 35%; e
- em julho de 2001, o Uruguai reduziu para 0% as tarifas para bens de capital e impôs uma alíquota adicional de três pontos percentuais para as importações restantes, inclusive as

provenientes do Mercosul. O Paraguai também elevou em 10 pontos percentuais as tarifas de 330 produtos.

O Mercosul passou de uma união aduaneira imperfeita para uma área de livre-comércio também imperfeita. Os países membros usaram de mudanças temporárias nas tarifas aduaneiras para atender a objetivos de política macroeconômica.

A ação da Argentina, e depois do Uruguai, propiciando a livre entrada de máquinas e equipamentos para os países fora do bloco regional, provocaram fortes reações do governo brasileiro, em decorrência da perda de preferência tarifária que favorecia as exportações brasileiras desses bens ao mercado argentino. Segundo Kume e Piani (2001), essa modificação pode afetar as relações econômicas entre os países membros devido às perdas impostas ao Brasil com a eliminação do desvio de comércio em máquinas e equipamentos, inclusive informática e telecomunicações.

Segundo os autores, a TEC, aprovada na Reunião de Ouro Preto em 1994, representou um equilíbrio “político” no balanço de modificações tarifárias aceitas pelos países e não implicou, necessariamente, uma distribuição eqüitativa dos benefícios e custos do livre comércio intra-regional.

Daí ressurgiu a discussão de que o Mercosul deveria manter-se somente como uma área de livre-comércio. Nesse contexto, a Argentina e o Uruguai poderiam manter a tarifa de 0% permanentemente para os bens de capital, bem como assinar novos acordos bilaterais que minimizassem as perdas impostas pelas preferências tarifárias que beneficiam o Brasil em outros produtos manufaturados.

### 5.1.3 Contenciosos comerciais

Contenciosos comerciais também têm motivado iniciativas protecionistas contra membros do Mercosul. O uso de medidas burocráticas e de ameaças de processos *antidumping* tem

marcado a existência do bloco, evidenciando, mais uma vez, os interesses setoriais conflitantes entre os países membros.

Após a formação da união aduaneira, em janeiro de 1995, houveram acusações de prática de *dumping* e outras práticas desleais de comércio. Argumenta-se que tal expediente foi usado mesmo quando não houve comércio desleal, com o objetivo de proteger certos setores.

E, ainda, Averbug (1999) lembra que os conflitos comerciais entre as quatro partes, motivaram os países membros a adotar medidas protecionistas de acordo com seus interesses comerciais. Embora em muitos casos o motivo das medidas restritivas seja legítimo (irregularidades na fiscalização, problemas de ordem higiênica e sanitária, etc.), por trás deste fenômeno está um dos grandes problemas enfrentados pelos países latino-americanos nos últimos anos: o déficit em conta-corrente. Essa preocupação fez com que o Brasil e seus parceiros se aproveitassem de qualquer pretexto para impor barreiras não-tarifárias que dificultassem a importação e estimulassem a exportação.

Com a eliminação de barreiras tarifárias entre os países membros do Mercosul, ganham importância outras medidas que atuam como obstáculos ao comércio e que, portanto, têm efeito equivalente às barreiras tarifárias. Essas barreiras menos visíveis que afetam a circulação das mercadorias entre os países são, por exemplo, barreiras técnicas, relacionadas com regulamentações, ou barreiras fiscais, relacionadas com compras governamentais e normas de impostos diretos.

Segundo Anderson (2001), a utilização de instrumentos não-tarifários torna-se a única opção de resposta de política comercial às pressões protecionistas domésticas, depois de eliminadas as barreiras tarifárias.

Exemplo disso é o caso dos calçados, como explicado por Anderson (2001). O crescimento das exportações de calçados brasileiros para a Argentina desencadeou uma série de medidas do governo argentino com o objetivo de diminuir as importações nesse setor. Por causa da impossibilidade de imposição de barreiras tarifárias aos países sócios do Mercosul, a

Argentina fez uso de barreiras não-tarifárias. As principais barreiras não-tarifárias usadas nesse caso foram: exigência de etiqueta específica ao mercado argentino; certificação das etiquetas por órgão argentino; emissão de licença prévia para a importação; inspeção prévia à expedição realizada por empresas contratadas pelo governo argentino; e dificuldades administrativas e variação do tempo de demora nos trâmites aduaneiros.

No caso dos produtos siderúrgicos brasileiros, Júnior (2001) comenta que não há restrições às exportações para o Paraguai e o Uruguai, e que as restrições não-tarifárias identificadas se concentram na Argentina que, depois do Brasil, é o maior parque siderúrgico dentre os países do Mercosul. O autor relata que as principais barreiras não-tarifárias identificadas pelos produtores nacionais no comércio de produtos siderúrgicos com a Argentina foram: necessidade de selo de aprovação prévia para que produtos à construção civil possam ser vendidos no mercado argentino; abertura de dois processos *antidumping*; programa de especialização industrial que permite às empresas argentinas exportadoras importar produtos para revendê-los no mercado interno, com uma tarifa mais baixa que a estabelecida pela TEC; e licença prévia para importação.

Houve problemas comerciais também nos setores automobilístico, têxtil, aves e suínos, e no setor açucareiro, entre outros. Como já comentado, entende-se que os contenciosos comerciais refletem o aprendizado dos setores industriais com a redução tarifária e com a implementação da TEC. Esse aprendizado contínuo foi o que motivou os *lobbies* a fazerem valer os seus interesses particulares no Mercosul.

#### 5.1.4 Desempenho setorial

Outro aspecto importante a ser analisado é quanto ao intercâmbio comercial entre Argentina e Brasil, em que pretende-se tentar identificar quais setores são os mais importantes, isto é, quais setores são determinantes para o Mercosul. Seguem abaixo as tabelas relativas às importações brasileiras da Argentina e as exportações brasileiras para a Argentina.

No caso das importações brasileiras da Argentina<sup>76</sup>, Tabela 11, os setores mais importantes são: material de transporte (automóveis e autopeças); produtos minerais (petróleo); produtos vegetais; máquinas e equipamentos; e produtos químicos.

**TABELA 11 - IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DA ARGENTINA**

SETOR	1998 Part. %	2000 Part. %
Animais vivos e produtos do reino animal	5,07	5,00
Produtos do reino vegetal	21,24	20,01
Gorduras e óleos animais ou vegetais, etc.	2,30	1,20
Produtos das indústrias alimentares, bebidas, etc.	3,13	2,10
Produtos minerais	9,21	22,44
Produtos das indústrias químicas	5,19	6,75
Plásticos e suas obras, borrachas e suas obras	3,29	4,81
Peles, couros, peleteria e obras	1,12	1,38
Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	0,37	0,44
Pasta de madeira, etc. Papel e suas obras	1,98	2,19
Materiais têxteis e suas obras	4,31	3,19
Calçados, chapéus e artefatos	0,44	0,01
Obras de pedra, gesso, cimento, etc. produtos cerâmicos.	0,31	0,13
Metais comuns e suas obras	1,93	1,95
Máquinas e aparelhos, material elétrico, suas partes	6,72	7,23
Material de transporte	32,79	20,43
Instrumentos e aparelhos de óptica, fotografia, etc.	0,18	0,59
Mercadorias e produtos diversos	0,41	0,15

FONTE: SISCOMEX – WWW.MDIC.GOV.BR

Quanto às exportações brasileiras para a Argentina, Tabela 12, têm-se os seguintes principais setores: material de transporte; máquinas e equipamentos; produtos químicos; metais e subprodutos; e produtos plásticos e de borracha. Estes setores que mais exportam, ou que mais competem com importações, podem ser entendidos como os que mais têm a ganhar ou perder com o Mercosul.

<sup>76</sup> Uma maneira melhor de avaliar-se os setores com maiores interesses no Mercosul seria considerar o volume de comércio, isto é, a soma das importações com as exportações dividida pelo PIB. A idéia subjacente é a de que o setor que mais transaciona é o que mais beneficia-se com o Mercosul.

**TABELA 12 - EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS PARA A ARGENTINA**

SETOR	1998 Part. %	2000 Part. %
Animais vivos e produtos do reino animal	2,17	1,76
Produtos do reino vegetal	1,77	1,51
Gorduras e óleos animais ou vegetais, etc.	0,13	0,08
Produtos das indústrias alimentares, bebidas, etc.	2,74	3,90
Produtos minerais	2,69	3,25
Produtos das indústrias químicas	11,05	11,00
Plásticos e suas obras, borrachas e suas obras	6,21	7,92
Peles, couros, peleteria e obras	0,08	0,15
Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	0,83	0,78
Pasta de madeira, etc. Papel e suas obras	4,43	4,77
Materiais têxteis e suas obras	5,17	5,50
Calçados, chapéus e artefatos	1,12	2,08
Obras de pedra, gesso, cimento, etc. produtos cerâmicos.	1,38	1,49
Metais comuns e suas obras	9,19	8,12
Maquias e aparelhos, material elétrico, suas partes	18,82	25,22
Material de transporte	30,27	19,68
Instrumentos e aparelhos de óptica, fotografia, etc.	0,71	0,87
Armas e munições	0,05	0,04
Mercadorias e produtos diversos	1,07	1,72

FONTE: SISCOMEX – [www.mdic.gov.br](http://www.mdic.gov.br)

A importância de um determinado setor na economia de um país poderia dar uma idéia da capacidade desse setor em influenciar a formulação de políticas econômicas. Por isso, buscase de forma incompleta identificar os setores mais importantes dentro do Mercosul. Na Tabela 13 relaciona-se o tamanho relativo ao PIB conjunto do Mercosul para os principais setores. Percebe-se então, que a indústria manufatureira é importante dentro do Mercosul, pois é individualmente responsável por 20% do PIB do bloco.

Na Tabela 14 tem-se a estrutura das exportações do Mercosul. Observa-se que as exportações do bloco estão concentradas nos setores de alimentos, bebidas e de bens manufaturados não baseados em recursos naturais, totalizando 75 % das exportações.

**TABELA 13 - PIB POR ATIVIDADE ECONÔMICA**

SETORES	PIB (%)
Indústria manufatureira	20 %
Serviços imobiliários	14 %
Administração pública	13 %
Comércio	9 %
Construção civil	8 %
Agropecuária	7 %
Transporte e comunicação	6 %
Intermediação financeira	6 %
Eletricidade, gás e água	3 %
Extrativa mineral	2 %
Outros serviços	12 %

FONTE: [www.mercosul.org.br](http://www.mercosul.org.br)

**TABELA 14 - ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL**

SETORES	(%)
Alimentos e bebidas	38 %
Bens manufaturados não baseados em recursos naturais	37 %
Bens manufaturados Baseados em recursos naturais	8 %
Metais e minerais	7 %
Combustíveis	5 %
Agricultura	5 %

FONTE: [www.mercosul.org.br](http://www.mercosul.org.br)

A participação setorial nos investimentos externos diretos também pode indicar os setores nos quais há melhores retornos, devido há alguma condição favorável presente no Mercosul. Percebe-se, na Tabela 15, que no setor de automóveis e autopeças tem-se a maior parte dos investimentos externos diretos no Mercosul.

Entende-se que a capacidade de um determinado setor influenciar a formulação de políticas públicas depende de vários fatores. Não é objetivo aqui desenvolver a quantificação do poder político setorial, pois este tema é complexo. Usou-se a classificação setorial por receita líquida como uma aproximação do poder de influência, pois seria um indicativo da capacidade financeira dos *lobbies* em oferecerem contribuições de campanha. A tabela 16 apresenta os maiores setores brasileiros no ano 2000, organizados por receita líquida.

**TABELA 15 - INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO NO MERCOSUL**

SETORES	(%)
Automóveis e autopeças	36 %
Outros (comércio, papel e polpa, Construção, outros)	12 %
Química e farmacêutica	11 %
Indústria metalúrgica	9 %
Comestíveis, bebidas e tabaco	9 %
Produtos elétricos ou eletrônicos	6 %
Telecomunicações	5 %
Gás natural e petróleo	5 %
Mineração	4 %
Energia elétrica	3%

**FONTE:** [www.mercosul.org.br](http://www.mercosul.org.br)

Na Tabela 16, classificando-se por receita líquida, tem-se que os cinco maiores setores brasileiros são (excetuando-se petróleo e gás): veículos e autopeças; metalurgia; química e petroquímica eletrodomésticos; informática; e tecnologia da informação.

Em termos gerais, percebe-se a grande importância do setor de manufaturas para o Mercosul. Isso é reforçado pela estrutura de exportações do Mercosul e pelos investimentos externos diretos. Tem destaque o setor de automóveis e autopeças.

Entende-se que é importante identificar quais setores dariam apoio ou não ao Mercosul e sob que condições. Conforme Ferreira (2000), há uma forte evidência que indústrias com maior poder de monopólio são aquelas com maiores proteções contra o comércio. O autor estudou o período de liberalização comercial no Brasil entre os anos de 1988 a 1994 e conclui que a redução de proteção comercial foi menor em setores com grande poder de monopólio. Segundo o autor, no período analisado grupos organizados no Brasil foram capazes de obter vantagens de política comercial que reduzem a competição. Pode-se considerar os chamados setores “sensíveis” como aqueles com maior poder de influenciar a formulação de política comercial, isto é, que têm um maior poder de monopólio. E por isso têm maiores chances de obterem vantagens na formulação de um acordo de livre comércio entre dois países, como explicado por Grossman e Helpman (1995a).

TABELA 16 - IMPORTÂNCIA SETORIAL NO BRASIL, ANO 2000

SETORES	Receita líquida [R\$ mil]	Ativo total [R\$ mil]
Petróleo e gás	101 201 266	87 992 872
Veículos e autopeças	54 089 866	26 206 836
Metalurgia	37 433 269	80 587 679
Química e petroquímica	35 641 669	46 464 894
Eletrodomésticos	16 505 831	16 036 607
Informática e tecnologia da informação	13 647 533	9 426 763
Papel e celulose	13 578 698	30 374 924
Mineração	11 357 676	30 856 221
Têxtil	10 068 701	16 441 007
Minerais não-metálicos	9 763 258	24 965 757
Mecânica (máquinas ...)	8 824 584	9 716 723
Higiene e limpeza	7 860 695	7 044 508
Elétricos (máquinas ...)	7 511 944	5 074 449
Farmacêuticos	7 134 859	6 423 554
Plásticos e borracha	6 045 138	6 944 977
Eletrônicos	4 999 942	3 691 480
Couro e calçados	3 559 757	3 398 770
Madeira e móveis	3 322 889	6 576 616
<i>Agrobusiness</i>		
Alimentos	34 849 971	33 558 127
Bebidas e fumo	15 980 715	25 763 173
Cana/açúcar/álcool	8 893 204	18 720 280
Agricultura	2 067 412	6 950 150
Pecuária	1 573 707	5 488 954
Acumulado da indústria	352 580 438	418 333 877
Acumulado serviços	178 122 841	499 591 226
Acumulado comércio	100 290 801	57 251 128
Acumulado <i>agrobusiness</i>	63 365 008	90 480 683

FONTE: Gazeta Mercantil – Balanço Anual 2001

## 5.2 Considerações sobre o modelo de Grossman e Helpman (1995a) e o Mercosul

Como já comentado, entende-se que o Mercosul seria melhor modelado através de um jogo dinâmico com informação incompleta, pois dessa forma, tem-se uma melhor aproximação da realidade. Contudo, jogos dinâmicos com informação incompleta apresentam o inconveniente de tornarem a análise muito complexa.

Uma abordagem mais simplificada pode ser válida para evidenciar aspectos particulares. Nesse sentido, compreende-se que o modelo estudado de Grossman e Helpman é válido para melhor entender o processo de integração dos países membros do Mercosul, e também quanto à continuidade deste.

No modelo estudado, presume-se que a formulação da política comercial de um país depende do valor que o Governo dá aos interesses dos *lobbies*, expressos pelas contribuições de campanha, e ao valor dado ao bem-estar do eleitor médio. Entende-se que a formulação das políticas concernentes ao Mercosul seguem esta mesma dinâmica em cada país membro do bloco. Percebe-se que as negociações do Mercosul sempre observaram os interesses produtivos. Evidências disto são as condições especiais dadas a certos setores ao longo do Programa de Liberalização Comercial e das negociações referentes à TEC, como já discutido. Os contenciosos comerciais são exemplos da busca por condições mais favoráveis dentro do bloco por parte de setores produtivos organizados. Por isso, baseando-se no caso do Mercosul, considera-se relevante a compreensão de que a formulação da política comercial de um país sofre influências de setores organizados que buscam garantir seus lucros frente aos acordos comerciais.

Uma das conclusões do modelo de Grossman e Helpman (1995a) é a de que a ocorrência de desvio de comércio aumenta a viabilidade do acordo. Como já comentado, Yeats (1998) e Machado e Cavalcanti (2000) observam a ocorrência de desvio de comércio no Mercosul, assim, compreende-se que enquanto o desvio de comércio for presente no Mercosul haverá setores apoiando o acordo. Nota-se, contudo, sem entrar em detalhes, que análises quanto à criação e ao desvio de comércio e o modelo de Grossman e Helpman não consideram os efeitos de ganhos de

escala, entre outros. Por isto, as contribuições da “nova” teoria do comércio internacional podem ser úteis.

Outra questão levantada no modelo é de que a viabilidade do acordo aumenta com a perspectiva de um comércio equilibrado entre os países parceiros, em que o montante exportado seja semelhante ao importado. Esta pode ser uma condição importante para o Mercosul, haja visto os problemas de balança de pagamentos da Argentina e do Brasil. Observou-se uma posição superavitária para a Argentina, porém, não se tem claro até que ponto essa diferença é relevante frente aos contenciosos comerciais. O comércio com a Argentina tem contribuído para a situação deficitária da balança comercial do Brasil porém, não é a única causa como pode ser visto nas Tabelas 3 e 5 (o déficit comercial total do Brasil é maior que o déficit de intercâmbio comercial com a Argentina). São importantes também para esta condição a abertura comercial brasileira e o Plano Real. Está claro, contudo, a relevância dos problemas nos balanços de pagamentos da Argentina e do Brasil, que fizeram com que estes países dessem prioridade à solução destes problemas em detrimento ao Mercosul.

Grossman e Helpman argumentam em seu modelo, que a possibilidade de exclusão de setores que teriam grandes perdas com o acordo de livre comércio aumenta sua viabilidade, pois assim, evita-se a oposição destes setores. No Mercosul, como já comentado, percebe-se que durante o processo de liberalização tarifária alguns setores foram privilegiados pois foram excluídos do processo ou tiveram uma adequação mais lenta. Da mesma forma, na definição da estrutura da TEC e suas exceções observa-se tarifas efetivas diferenciadas.

Percebe-se também, que o setor de automóveis tem sido protegido desde o início do Mercosul. Lembra-se que este setor apresenta a maior TEC efetiva prevista (Tabela 10), além de um regime especial dentro do Mercosul. Observou-se que esse setor teve a segunda maior receita líquida no Brasil em 2001(Tabela 16) e tem recebido a maior parte dos investimentos externos diretos (Tabela 15). Nas Tabelas 11 e 12, nota-se que esse setor é o mais importante no intercâmbio entre Argentina e Brasil.

O setor de alimentos e bebidas é o maior setor exportador dentro do Mercosul (Tabela 14), observa-se na Tabela 10 que este tem a segunda maior TEC prevista. O segundo maior setor exportador no Mercosul é o de bens manufaturados não baseados em recursos naturais. Dentre esses dois setores estão algumas indústrias que dispõe das maiores tarifas externas comuns. Estes fatos em conjunto poderiam indicar algum protecionismo presente no Mercosul.

Quando se discute a questão da barganha por exclusões de setores no modelo de Grossman e Helpman, tem-se que o poder de barganha de um país cresce conforme aumenta o valor de reserva deste país. Isto é, quanto menos um país tiver a perder caso o acordo não aconteça, maior sua possibilidade de influenciar a decisão de quais setores excluir do acordo. Talvez possa ser dito, que a Argentina tenha mais a perder com a dissolução do Mercosul do que o Brasil, dada a balança comercial Argentina-Brasil. Contudo, a atual conjuntura econômica argentina torna essa conclusão precipitada, pois essa situação comercial vantajosa em relação ao Brasil, não impediu que a Argentina reduzisse sua tarifa de importação de bens de capital para zero, afrontando a TEC e diminuindo o ganho brasileiro.

Em termos gerais, entende-se que enquanto observar-se no Mercosul o desvio de comércio, um comércio equilibrado entre os países membros e a exclusão de setores “sensíveis”, há chances para a continuidade do bloco. Lembra-se que, contudo, a sobrevivência do Mercosul depende também de outros fatores, não contemplados pelo modelo estudado. Como já comentado, a condição macroeconômica dos países membros, que por sua vez depende da conjuntura internacional, tem se mostrado importante para o futuro do Mercosul.

### **5.3 O jogo Mercosul: aspectos genéricos**

Estrutura-se a discussão usando-se os elementos que descrevem um jogo, ressaltando-se as implicações da maneira como o jogo Mercosul pode ser modelado. Seguindo as orientações de Gibbons (1992) e de Rasmusen (1994), para que um jogo seja bem definido, em termos gerais, é

importante que esteja claros quais são os jogadores<sup>77</sup>, quais são as ações<sup>78</sup> possíveis, quais são as estratégias<sup>79</sup>, qual a ordem do jogo, qual é o conjunto de informações<sup>80</sup>, quais são os ganhos<sup>81</sup> possíveis e quais são os resultados de equilíbrio.

### 5.3.1 Os jogadores

A decisão de quais jogadores incluir no modelo é determinante para definir o jogo a ser estudado. Dependendo dos jogadores que são identificados, dá-se ênfase a aspectos diversos, como será visto adiante.

Quando se estuda o caso do Mercosul, considerando unicamente a Argentina e o Brasil, podem ser considerados aspectos particulares destes dois países. A inclusão dos demais membros do Mercosul, Uruguai e Paraguai, pode não ser importante devido ao papel secundário desempenhado por estes últimos.

Contudo, quando considera-se como jogadores, no processo de integração Mercosul, os demais países, além dos países membros, outras questões ganham evidência. Isto foi comentado no capítulo 3 no qual se citou a observação de Haller e Ioannides (2001) de que quanto mais jogadores houver (mais de dois), as opções de arranjos comerciais aumentam, sendo que um país poderia deixar de realizar um acordo comercial, com vistas a uma outra opção.

É importante o fato de o Mercosul não ser visto como a única opção para seus membros, além da situação sem acordo, como visto no capítulo 1. A existência das negociações referentes à ALCA e das negociações do Mercosul com a União Européia (UE) influenciam nas negociações entre os membros do Mercosul, pois podem afetar ganhos possíveis destes. Indicação disto foram

---

<sup>77</sup> Jogadores: são os agentes que tomam as decisões. Cada jogador tem como objetivo maximizar sua utilidade através da escolha das ações.

<sup>78</sup> Ações: são as escolhas possíveis que cada jogador pode fazer.

<sup>79</sup> Estratégias: são todas as combinações possíveis de ações de cada agente. É a regra que indica qual ação escolher a cada instante do jogo, dado o conjunto de informações.

<sup>80</sup> Conjunto de Informações: é todo o conhecimento que o jogador tem a respeito das diferentes variáveis do jogo, em um dado instante de tempo.

as negociações unilaterais entre Argentina e Estados Unidos<sup>82</sup>. Então, dentro de um processo de barganha de constituição do Mercosul, os países membros têm a opção de abandonar as negociações ou, então, usar a existência de opções externas como ameaça para aumentar seu poder de barganha nas negociações do bloco. O acordo do Mercosul não proíbe que um membro deixe o bloco.

Além disso, pode-se pensar o processo de integração Mercosul como um jogo imerso no contexto mundial, sendo o bloco afetado por mudanças da conjuntura econômica e política internacional. Uma das fragilidades do Mercosul, comentada no capítulo 1, é a vulnerabilidade das balanças de pagamentos da Argentina e do Brasil, que fez com que estes países tomassem decisões contrárias ao acordo. Portanto, tem-se como candidatos a participantes do jogo Mercosul, pelo menos, os países importadores de produtos do Mercosul e os países que exportam para o Mercosul. Um exemplo recente é o aumento do protecionismo dos Estados Unidos para seu setor siderúrgico, seguido de ações semelhantes por parte da UE. Percebe-se, então, que os *lobbies* internacionais (multinacionais) são importantes jogadores.

Observa-se que o “grande jogo” do comércio mundial é bastante complexo, podendo-se imaginar a existência de um jogo dentro do outro. Há que se determinar quais são os jogadores importantes para uma determinada situação, e que evidenciem os aspectos que se quer estudar.

No caso do Mercosul, pode-se considerar a Argentina e o Brasil como os jogadores pertinentes, e tratar dos demais jogadores como formadores do conjunto que representa o jogador “Natureza”/conjuntura. Este artifício permite simplificar o jogo, mantendo neste a influência da conjuntura internacional. Assim, pode-se imaginar que o jogador “Natureza” estabelece parâmetros conjunturais, a partir dos quais os jogadores Argentina e Brasil jogam.

---

<sup>81</sup> Ganhos: é o que é recebido pelo jogador depois da combinação das ações de todos os jogadores envolvidos.

<sup>82</sup> Sendo a Argentina país membro do Mercosul, o natural seria que a negociação de qualquer arranjo comercial com os EUA fosse a partir do Mercosul, e não unilateralmente. O Uruguai também manteve negociações unilaterais com os EUA.

Como visto no capítulo 3, no modelo de Grossman e Helpman (1995a), considera-se dois jogos diferentes que acontecem em seqüência e são dependentes um do outro. No primeiro, os jogadores são os *lobbies* e o governo, o que configura a acomodação dos interesses domésticos. Após a definição da política comercial do país, realizar ou não determinado acordo comercial, tem-se a barganha internacional entre os governos dos dois países. Neste modelo o restante do mundo não tem relevância.

### 5.3.2 As ações

As escolhas possíveis dos jogadores dependem de quais destes fazem parte do jogo e dos aspectos que se deseja estudar. Pode ser a ação de se realizar um acordo de integração ou não, de se oferecer contribuições financeiras para influenciar decisões e de se alterar, ou não, tarifas de importação.

Numa abordagem muito simples do jogo, as ações dos jogadores seriam somente duas: aceitar ou rejeitar o Mercosul. A decisão “aceitar” significaria, aqui, manter e/ou aprofundar o processo de integração. Já a escolha “rejeitar” significaria tão somente privilegiar qualquer outra situação que, não o Mercosul.

Neste jogo, uma terceira ação possível poderia ser a escolha de retaliar/punir o país parceiro que na jogada anterior escolheu rejeitar o Mercosul<sup>83</sup>. Como exemplo, considera-se a situação na qual todos os países do bloco concordaram em reduzir suas barreiras comerciais até que, em uma data posterior, um dos países crie unilateralmente as suas. Os demais países poderiam então retaliar contra o insubordinado, isolando-o do bloco econômico. É claro que esta medida, necessariamente, não precisaria ser usada, desde que representasse uma ameaça relevante e exequível aos demais países do bloco.

---

<sup>83</sup> A possibilidade de retaliação implica em um jogo dinâmico, em que o jogador observa as escolhas dos outros jogadores, antes de realizar sua próxima escolha.

Desse modo, a capacidade que o Brasil tem de punir a Argentina, caso este, tome decisões desfavoráveis ao Mercosul, é diretamente proporcional à importância que o Brasil tem nas exportações argentinas. Ao mesmo tempo, deveriam ser levadas em conta as possibilidades de contra-retaliação por parte da Argentina, e assim por diante. As Tabelas 3, 4, 5, 8 e 9, no capítulo 1, podem auxiliar no entendimento de tal situação. Outro exemplo são os contenciosos comerciais entre os dois países, em que a ameaça da aplicação de *medidas antidumping* implicou na negociação entre os setores industriais deles, sem a intervenção dos governos ou aplicação de salvaguardas.

### 5.3.3 As estratégias

Uma vez definidos os jogadores e quais ações estes podem escolher, a estratégia de cada jogador define quais ações escolher para que este alcance seu objetivo, por exemplo, maximizar o seu bem-estar. As estratégias são condicionadas pela conjuntura e pelo conjunto de informações disponíveis para cada jogador.

O importante é definir qual é o objetivo do jogador. Pode-se imaginar que o objetivo de um país seja maximizar o bem-estar de sua população e, portanto, o governo deste país escolheria as ações que levassem a esse resultado. Na teoria tradicional sobre uniões alfandegárias, vista no capítulo 2, há argumentos de que a maximização do bem-estar da população implica em redução tarifária unilateral, de modo a ter-se ganhos de eficiência (criação de comércio).

Porém, como já visto no capítulo 3, esse não é necessariamente o objetivo dos políticos que governam um país. Alguns setores poderiam ter prioridades no processo de definição das políticas públicas. É o que sugerem Grossman e Helpman (1995a) em seu modelo, estudado no capítulo 4. O objetivo dos *lobbies* é maximizar seu lucro e do governante é manter-se no poder. Para isso, o governante coleta contribuições de campanha dos *lobbies* e busca os votos da população.

Além do bem-estar econômico, pode-se considerar a questão dos ganhos geopolíticos que determinados acordos comerciais poderiam implicar. Um dos objetivos do Mercosul, como visto no capítulo 1, é conferir aos países membros um maior poder de negociação em fóruns mundiais. Como também comentado, o Mercosul representa para o Brasil uma busca do papel de líder regional e participante de relevância do “grande” jogo mundial.

#### 5.3.4 A ordem do jogo

Como já comentado, na teoria dos jogos diferencia-se jogos estáticos de jogos dinâmicos ou repetidos. É usual modelar situações como jogos estáticos, como por exemplo, o modelo de Grossman e Helpman (1995a). Porém, o mais próximo da realidade seria considerar as negociações internacionais como jogos dinâmicos, já que um esquema de retaliação não seria convincente em um jogo efetuado uma única vez. E ainda, os processos de integração econômica não são decididos de uma vez só, através da assinatura de um único acordo. Este acordo é usualmente precedido de inúmeras interações entre os países pretendentes, e mesmo após a formalização da integração, os conflitos de interesse continuam. Portanto, em qualquer ponto no tempo, um país defronta-se com o problema de participar ou não, de cooperar ou não com outros países.

No caso do Mercosul, isto é mais evidente devido ao processo negociador. Na criação do bloco, em 1991, o acordo assinado não estava completo nos detalhes. A constituição do Mercosul foi sendo negociada gradualmente a partir de 1991, com avanços e retrocessos.

#### 5.3.5 O conjunto de informações

Outra questão importante para a definição do jogo é a das informações que cada jogador tem do jogo e dos outros jogadores. A princípio, quanto mais um jogador souber das preferências e condições dos outros jogadores, melhor poderá antecipar as ações deles para agir em benefício próprio.

No caso do Mercosul, trata-se do que o governo brasileiro sabe quanto aos objetivos do governo argentino e vice e versa, quanto ao Mercosul, à ALCA e outras possíveis opções. Quais são as preferências dos setores industriais nos dois países, ou ainda, qual o objetivo dos EUA e da União Européia.

Lembra-se que em jogos dinâmicos há a possibilidade de os jogadores melhorarem o seu conjunto de informações, observando as escolhas dos outros ao longo do jogo. No caso do Mercosul, em um processo gradativo de formação, tem-se a possibilidade de que, ao longo do processo de negociação, as preferências dos países membros fiquem mais evidentes. Há a possibilidade também de os setores domésticos afetados pelo acordo, de maneira positiva ou negativa, reagirem influenciando o processo.

Ao longo da existência do Mercosul, houve um processo de aprendizagem para todos os países envolvidos. Os governantes tiveram que enfrentar as oscilações macroeconômicas. As indústrias ampliaram suas exportações e/ou tiveram uma maior competição com importados. Por isso, em um Mercosul de construção gradativa, pode-se entender a importância do argumento da influência de setores industriais internos na condução do processo de integração. Uma indicação disto é os contenciosos comerciais entre indústrias dos países membros.

Segundo Baumann (2001), ao longo do tempo, foi sendo desenvolvido um conhecimento crescente sobre o processo de integração, assim como o conhecimento recíproco entre os setores empresariais, que aos poucos foram tomando a iniciativa de dar continuidade à expansão dos acordos. Por outro lado, esse conhecimento levou a resistências por parte de alguns setores que se sentiram ameaçados, retardando o avanço. Para as negociações da ALCA, já existe uma intensa movimentação por parte de federações industriais e setores organizados, mesmo antes de se ter algo concreto. Imagina-se que isto se deva à experiência obtida com os efeitos do Mercosul sobre setores em particular, e também, a uma percepção de que com a ALCA pode-se ter muito a ganhar ou perder, dependendo de como forem conduzidas as negociações. Isso explica, portanto, o grande interesse que a ALCA desperta.

No modelo de Grossman e Helpman (1995a) tem-se um jogo de informação completa. No caso do Mercosul, é mais realístico considerar que os jogadores não tem todas as informações, isto é, que se tem um jogo com informação incompleta, no qual o conjunto de informação de cada jogador poderia ser melhorado, em se tratando de um jogo dinâmico.

### 5.3.6 Os ganhos

Os ganhos recebidos pelos jogadores dependem do jogo modelado. Estes ganhos podem ser em termos de ganho de bem-estar do país como: criação de comércio; redução de preços; maior eficiência produtiva; maior oferta de bens; mais empregos; etc. Ou, como sugere o modelo de Grossman e Helpman (1995a), os ganhos possíveis podem ser em termos dos lucros obtidos pelas indústrias e pelo bem-estar político do governante.

Os ganhos possíveis dependeriam do que cada país teria a ganhar ou perder, privilegiando o Mercosul ou a ALCA, por exemplo. No caso específico da Argentina, há que se avaliar a atual crise e a questão de como a política monetária argentina poderia influenciar as preferências deste país.

Entende-se que é difícil provar que o processo de constituição do Mercosul sofreu, e continua sofrendo, influências de setores organizados em detrimento da maximização do bem-estar da população. Por isso, mais adiante, apresentam-se algumas evidências de que o Mercosul beneficiou de maneira diferenciada estes setores, e que ao longo do processo, os que foram afetados negativamente procuram ser compensados de alguma maneira.

### 5.3.7 Os resultados de equilíbrio

Usualmente os jogadores têm mais de uma opção a escolher, e a combinação das várias possíveis ações implica em vários possíveis resultados. O ponto importante é encontrar qual desses possíveis resultados será um resultado de equilíbrio. Na teoria dos jogos, há conceitos de

equilíbrio que permitem algum esclarecimento. Em jogos estáticos de informação completa há o equilíbrio de Nash. Como visto no capítulo 3, no modelo de Grossman e Helpman (1995a) devido à estrutura de leilão de menu, os autores usaram um refinamento chamado equilíbrio de Nash à prova de coalizão. Para jogos dinâmicos de informação incompleta, mais próximos da realidade, o conceito relevante é o equilíbrio Bayesiano.

E qual o resultado de equilíbrio para o Mercosul ? Existindo algum resultado de equilíbrio neste jogo, que poderia ser mais do que um, ele poderia ser o de se aprofundar cada vez mais a integração e/ou significaria a dissolução do bloco. Como visto anteriormente, qual é o equilíbrio e em que condições ele acontece são questões que dependem da modelagem do jogo. A proposição de um modelo que represente o jogo Mercosul e que seja completo não é razoável. Contudo, pode-se ter indicações interessantes de modelos mais simples, como os apresentados nos capítulos 3 e 4.

A idéia de que setores organizados domesticamente influenciam na formulação de políticas governamentais parece condizer com a realidade. Grossman e Helpman estabelecem três fatores que aumentam as chances de que um acordo de criação de uma área de livre comércio aconteça. Primeiro, a ocorrência de desvio de comércio (proteção aumentada) aumenta a viabilidade política de criação de uma ALC, pois os setores beneficiados apoiam o acordo. Segundo, um equilíbrio no intercâmbio comercial entre os países membros significaria a ocorrência de um equilíbrio nos dois países, entre os setores exportadores e os que competem com importações, de modo a anular as pressões políticas internas. Terceiro, no modelo estudado, a viabilidade política de um acordo de formação de uma ALC aumenta com a possibilidade de excluir do acordo alguns setores.

Pode-se entender o processo de constituição do Mercosul como preparação para negociações posteriores. Principalmente após 1996, a combinação da abertura comercial, da redução das tarifas intra-bloco e dos problemas macroeconômicos nos países membros, os setores industriais afetados negativamente viram-se na necessidade de participar da condução do Mercosul. Como comentado no capítulo 1, houve aumento dos contenciosos comerciais.

No caso das negociações da ALCA, percebe-se um maior interesse da indústria brasileira, sendo a causa disso o aprendizado com o Mercosul e as maiores possibilidades de ganhos e perdas que podem surgir com a ALCA. Conforme as idéias sugeridas pelo modelo de Grossman e Helpman, os *lobbies* estariam propensos a fazer maiores contribuições de campanha, enquanto os detentores do poder para tomada de decisões governamentais teriam a possibilidade de coletar maiores somas. Bernheim e Whinston (1986) comentam que quanto mais equilibrados os interesses, isto é, os setores que seriam afetados positivamente e negativamente pelo resultado final, maiores as somas pagas.

Werlang (1988) comenta que “...em negociações de comércio internacional não há dúvidas de que os países ambicionam um equilíbrio que os conduza ao comércio livre a longo prazo. Isto é, em termos de teoria dos jogos, comércio livre é um ponto focal. No que os países discordam é como chegar lá” (p.219). Contudo, Werlang não considera o efeito redistributivo e, portanto, o comércio livre pode não ser benéfico para todos. Já o modelo proposto por Grossman e Helpman (1995a) inclui a possibilidade de efeitos diversos sobre os agentes econômicos (indústrias e população).

#### **5.4 O jogo Mercosul: uma proposta específica**

Faz-se agora algumas sugestões de como o processo de integração do Mercosul poderia ser modelado através da teoria dos jogos com base no que foi discutido sobre o Mercosul e no modelo de Grossman e Helpman (1995a).

Antes de se propor um modelo para o Mercosul, faz-se um resumo das principais características do processo de integração do bloco:

- a) No processo de integração a Argentina e o Brasil são os países mais importantes;
- b) Negociações sucessivas e graduais. O Mercosul foi formado através de negociações sucessivas, resultando em um processo de integração econômica gradual, isto é, começando com uma cooperação econômica entre Argentina e Brasil, depois com a gradual formação de

uma área de livre comércio através do Programa de Liberalização Tarifária e culminando na união alfandegária. Durante, e após esse processo, existiu avanços e retrocessos.

- c) Interesses de grupos privados. Entende-se como importante na evolução do Mercosul a influência exercida por grupos de interesses organizados, que procuram manter seus ganhos (lucros) ou aumentá-los com o advento do Mercosul (como visto anteriormente). Isto pode ser percebido nos detalhes dos acordos do Mercosul (Programa de Liberalização Tarifária e TEC), como também nos regimes especiais (automotivo e açúcar) e nos contenciosos comerciais. Os contenciosos comerciais ocorridos evidenciam o aprendizado por parte das indústrias com os efeitos do Mercosul sobre os seus ganhos.
- d) Dependência da conjuntura internacional. Na história do Mercosul observa-se a importância da conjuntura internacional sobre a situação macroeconômica dos dois países. Os problemas nos balanços de pagamentos e a necessidade de financiamento externo têm afetado as economias da Argentina e do Brasil, impactando conseqüentemente no Mercosul. Por causa desses problemas, a Argentina e o Brasil têm tomado medidas que representaram retrocesso ao acordado no Mercosul. Tal situação é um fator que condiciona as ações referentes ao Mercosul, pois altera os ganhos possíveis.

Então, conforme a característica (a), sugere-se considerar o Mercosul como um jogo envolvendo a Argentina e o Brasil, deixando os demais membros do bloco de fora.

A constatação de que os acordos subjacentes ao Mercosul encerram particularidades referentes a interesses privados, característica (c), sugere que é válida, para o estudo do Mercosul, a abordagem de Grossman e Helpman (1995a) em considerar a interação política de definição da política comercial de um país, em que os *lobbies* influenciam o processo.

Portanto, para o jogo do Mercosul, na arena internacional, tem-se Argentina e Brasil. Sendo que em ambos, na arena doméstica, têm-se *lobbies* que representam os interesses dos donos de fatores de produção específicos e o Governo. Trata-se então, de um jogo com dois países buscando uma integração econômica, em que a política comercial de cada país, isto é, realizar a integração ou não, é definida por um processo político entre os *lobbies* e o Governo.

Quanto à relação entre a conjuntura econômica internacional e as condições macroeconômicas dos dois países, característica (d), sugere-se considerar um jogador “Natureza” que reflita a conjuntura econômica internacional. Por simplicidade esse jogador “Natureza” definiria, aleatoriamente, uma economia mundial **aquecida** ou **recessiva**. Uma economia mundial aquecida significaria a disponibilidade de capitais para o financiamento das contas dos dois países, a abundância de IDE e uma grande demanda por exportações dos dois países. Enquanto uma economia mundial recessiva implicaria em escassez de financiamento externo, menos IDE e uma demanda reduzida por exportações dos dois países. Portanto, tem-se dois conjuntos de ganhos possíveis.

Em uma conjuntura mundial recessiva o bem-estar advindo com o Mercosul pode ser igual ou menor do que seria o bem-estar do eleitor médio sem o Mercosul. Enquanto que em uma economia mundial aquecida, com a ampla disponibilidade de capital para financiamento dos déficits, o bem-estar originado pelo Mercosul seria igual ou maior do que na inexistência do bloco.

Os *lobbies* antecipam que com uma economia mundial recessiva devem oferecer mais para terem a criação do Mercosul ou então sua manutenção. O que os *lobbies* oferecem pode não ser suficiente para compensar o desconto no bem-estar do eleitor médio. Enquanto os *lobbies* contrários ao Mercosul estão em melhor situação, pois o bloco pode ser mais facilmente extinto.

No caso da conjuntura aquecida, há a possibilidade de os *lobbies* favoráveis ao Mercosul contribuírem menos do que na situação anterior e ainda assim, garantirem a existência do bloco.

Dada a característica (b), imagina-se um jogo repetido infinitamente entre os dois países. No jogo repetido a viabilidade do acordo é avaliada pelos *lobbies* e Governos a cada interação. Pode-se imaginar que por ser um jogo repetido, depois de algumas interações, os *lobbies* melhoram suas estimativas quantos aos ganhos, atualizando, portanto, suas ofertas de campanha. E por causa desse aprendizado, têm-se também os contenciosos comerciais, em que setores industriais buscam alterar as condições de competição a fim de melhorarem seus lucros.

A princípio, então, sugere-se modelar o jogo como de informação incompleta. Isto é, presume-se que tanto a Argentina como o Brasil não tem informações completas quanto às preferências do país “oponente”. Então, haveria uma certa incerteza do que cada país teria a ganhar ou perder dependendo de cada escolha. Além disso, pode-se imaginar que cada país não teria certeza das suas próprias preferências, caso elas fossem dadas por um processo político interno. Contudo, por simplicidade, aborda-se o jogo como sendo de informação completa, como no modelo de Grossman e Helpman.

O jogo repetido permite também considerar o efeito das variações na conjuntura econômica internacional, favorável ou desfavorável à solução dos problemas macroeconômicos que afligiram, ou ainda afligem, a Argentina e o Brasil.

Presume-se que não há triangulação de produtos.

A estrutura básica do jogo serve tanto para o Mercosul em seu estágio de área de livre comércio como para o de união aduaneira. Porém, no caso de união aduaneira, os preços de importação de produtos de terceiros podem mudar devido a criação da tarifa externa comum, alterando conseqüentemente, os ganhos das indústrias. Esta discussão não será abordada aqui, porém, observa-se que no processo político doméstico os *lobbies* buscariam influenciar a definição da tarifa externa comum referente ao seu setor industrial, enquanto que na arena internacional os Governos dos dois países barganhariam estas tarifas e a exclusão de setores “sensíveis” da tarifa externa comum.

Então, com base na conjuntura internacional, os *lobbies* fariam suas ofertas de campanha procurando influenciar a política comercial do seu país em promover a integração ou não, promovendo a sua exclusão do acordo ou não.

Os Governos de ambos os países anunciam sua posição frente ao acordo e, se for o caso, seu conjunto de setores industriais a serem excluídos do acordo.

Como no modelo de Grossman e Helpman, o objetivo dos *lobbies* é a maximização de seus lucros menos as contribuições. Os lucros das indústrias dependem dos preços que viriam a prevalecer no caso da integração.

Os Governos dos dois países buscam manter-se no poder, e por isso, maximizam o somatório das contribuições de campanha e a parcela referente ao bem-estar do eleitor médio, como no modelo estudado.

Imagina-se um jogo que represente tanto a situação inicial de criação do Mercosul, como o seu desenvolvimento e continuidade. Sugere-se a seguinte ordem do jogo:

- 1) o jogador “Natureza” estabelece a condição da conjuntura econômica internacional – AQUECIDA ou RECESSIVA;
- 2) Jogo doméstico: definição da política comercial do país;
  - 2.1) os *lobbies*, em cada um dos dois países, observam a situação econômica mundial, e com base em suas perspectivas de lucros fazem suas ofertas de campanha. As ofertas dos *lobbies* são condicionadas a ACEITAR o acordo, REJEITAR completamente ou então, ACEITAR mas com o setor em questão sendo excluído do acordo;
  - 2.2) o Governo em cada país observa as ofertas de campanha e a perspectiva de ganho de bem-estar do eleitor médio e escolhe a opção que lhe dê condições de manter-se no poder;
- 3) Simultaneamente, a Argentina e o Brasil apresentam suas decisões: ACEITAR ou REJEITAR o Mercosul, barganhando condições especiais se for o caso ;
- 4) Se um dos países REJEITAR a criação do acordo: fim do jogo (ou retorna ao estágio 1);
- 5) Se ambos os países escolherem ACEITAR, o jogo retorna ao estágio 1 e o processo de integração econômica continua;
- 6) Caso o acordo já exista e um país rejeitá-lo: a) fim do Mercosul; e/ou b) o outro país pode tomar medidas retaliatórias (bloquear importações provenientes do país parceiro) até que o primeiro resolva escolher ACEITAR o acordo.

Há contudo, alguns detalhes não contemplados. Não está-se abordando o efeito paralelo referente à abertura comercial que ocorreu tanto na Argentina como no Brasil, o Plano Real no

Brasil e a paridade entre o peso e o dólar na Argentina que tiveram influência nos preços domésticos e na balança comercial dos dois países, entre outros.

A questão da demanda internacional por produtos dos dois países, implícita nas condições conjunturais aquecida e recessiva, talvez merecesse ser explicitada no modelo.

Como já comentado, o jogo relativo à formação de uma união aduaneira e à formulação de uma tarifa externa comum também deveriam ser consideradas em maior detalhe. Os artigos de Grossman e Helpman (1994, 1995a,b) podem servir de auxílio nesta discussão.

Apesar de já ter sido apontado como deficiência do modelo de Grossman e Helpman, não foram consideradas aqui questões levantadas pelas “novas” teorias do comércio internacional. Na presente dissertação, não foram abordados temas como ganhos de escala presentes no Mercosul, entre outros. A possibilidade de ganhos de escala pode implicar alteração dos ganhos das indústrias do Mercosul, sendo uma crítica possível à análise simples de criação ou de desvio de comércio.

## **5.5 Considerações**

Buscou-se mostrar neste capítulo a vantagem da aplicação da teoria dos jogos para o estudo do Mercosul, sendo este um processo de integração de negociações sucessivas, em que ficou evidente a importância dos interesses privados na configuração do acordo e o papel das dificuldades macroeconômicas dos países membros.

Observou-se que o modelo proposto por Grossman e Helpman (1995a) contribui para o entendimento do Mercosul, quanto a desvio de comércio e a concessão de privilégios a setores industriais influentes.

A discussão presente neste capítulo pode ser melhorada considerando-se o jogo Mercosul como de informação incompleta. Pode ser interessante abordar em mais profundidade a

influência dos problemas macroeconômicos dos países membros na condução do bloco, bem como o poder de barganha de cada um. Há espaço também para as contribuições das “novas” teorias do comércio.

## CONCLUSÃO GERAL

Os países latino-americanos têm um histórico de várias tentativas de uma maior integração. Entende-se que independentemente da continuidade do Mercosul, o impulso de promover alguma integração entre os países vizinhos no continente continuará presente.

No Mercosul as questões comerciais são determinantes, e nos últimos anos ficou evidente que problemas econômicos domésticos podem ter prioridade em relação a compromissos com os países parceiros do bloco. Além disso, o bloco tem sido ameaçado pelas fragilidades macroeconômicas dos dois principais membros, Argentina e Brasil.

Entende-se que as teorias tradicionais, apresentadas no capítulo 2, tratam principalmente dos efeitos sobre o bem-estar de um país, da criação ou desvio de comércio e de ganhos de escala, por exemplo. Observa-se que tais contribuições não são suficientes para explicar o porquê e como uma união alfandegária acontece. Argumenta-se que uma das vantagens da teoria dos jogos é evidenciar o processo das negociações, as interações estratégicas entre os jogadores e desse modo, servindo melhor para o objetivo de determinar o processo de integração e a sobrevivência do acordo.

Com o estudo do modelo de Grossman e Helpman ampliou-se a discussão com a idéia de que um acordo de livre comércio entre países não seja impulsionado somente pelos ganhos possíveis no bem-estar social. Chama-se atenção para o papel determinante dos interesses privados.

Encontrou-se para o Mercosul, evidências da influência de interesses privados nos acordos subjacentes, principalmente privilégios como exceções, tarifas aduaneiras mais elevadas e regimes especiais. Concordando com as conclusões do modelo, aponta-se para a existência de desvio de comércio, intercâmbio comercial razoavelmente equilibrado e exclusão de setores influentes, o que asseguraria a continuidade do bloco.

Então, pode-se dizer que o Mercosul continuará a existir desde que haja setores industriais organizados que estejam tendo lucros maiores do que teriam em qualquer outra opção. O bem-estar social não é relevante.

Uma crítica a se fazer ao modelo estudado é que não foram consideradas as possibilidades de ganhos de escala e de segmentação de mercado. Enfim, há espaço para sejam aplicadas as contribuições da chamada “nova” teoria do comércio internacional (competição imperfeita) em modelos em jogos. Outra questão não abordada pelo modelo de Grossman e Helpman é a influência da condição macroeconômica dos países na realização do acordo, o que é o caso no Mercosul.

Foi feita uma sugestão de modelo genérico para o Mercosul, contudo, tal proposição está longe de ser suficiente. Cabe sugerir para a modelagem do Mercosul o estudo de aspectos como os ganhos de escala, o papel de uma tarifa externa comum e seu impacto sobre os preços, a influência da conjuntura internacional sobre as economias dos países membros e a importância de outras opções como a ALCA.

## REFERÊNCIAS

AGUIRRE, Maria Sophia. Implementation of the European Monetary Union and its sustainability, 1999 – 2002: Recommendations from a dynamic game. **Journal Of Economic Integration**, v.15, n.1, p.19-46, março 2000.

ANDERSON, Patrícia. **Texto para discussão nº 791 – Barreiras não-tarifárias às exportações brasileiras no Mercosul: o caso de calçados**. Rio de Janeiro: IPEA, 2001, 21p.

AUMANN, R. J. Game Theory. In: EATWELL, John, MILGATE, Murray e NEWMAN, Peter (editores). **The New Palgrave – A Dictionary of Economics**. Londres: The McMillan Press Limited, 1994, p.460-482.

AVERBUG, André. O Brasil no Contexto da Integração Hemisférica: Controvérsias em torno da Alca. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, p.49-78, 1999.

BAGWELL, Kyle e STAIGER, Robert W. Multilateral tariff cooperation during the formation of free trade areas. **International Economic Review**, v.38, n.2, p. 291-319, maio 1997.

BALANÇO ANUAL 2001. São Paulo: **Gazeta Mercantil**, 2001. Anual.

BAUMANN, Renato. Mercosul: Origens, Ganhos, Desencontros e Perspectivas. In: BAUMANN, R. (org.). **Mercosul – Avanços e Desafios da Integração**. Brasília: Escritório da CEPAL no Brasil / IPEA, 2001. p.19-68.

BAUMOL, William I. Ramsey Pricing. In: EATWELL, John, MILGATE, Murray e NEWMAN, Peter (editores). **The New Palgrave – A Dictionary of Economics**. Londres: The McMillan Press Limited, 1994, v.4, p.49-51.

BERNHEIM, B. Douglas; PELEG, Bezalel e WHINSTON, Michael D. Coalition-Proof Nash Equilibria I: Concepts. **Journal of Economic Theory**, v.42, n.1, p.1-12, junho 1987.

BERNHEIM, B. Douglas e WHINSTON, Michael D. Menu Auctions, Resource Allocation and Economic Influence. **Quarterly Journal of Economics**, v.10, n.1, p.1-31, fevereiro 1986.

BHAGWATI, Jadish N. (editor). *International Trade: Selected Readings*. 2.ed. Cambridge: The MIT Press, 1993, 504p.

BLACK, John. **Dictionary of Economics**. Nova Iorque: Oxford University Press, 1997, 512 p.

BLANCHARD, Olivier. **Macroeconomia: teoria e política econômica**. Rio de Janeiro: Campus, 1999, 623p.

CEPAL. *Informações Estatísticas - Base de Dados Macroeconômicos*. Disponível em: <<http://www.cepal.org>>.

COLLIE, David R. Bilateralism is good: trade blocs and strategic export subsidies. **Oxford Economic Papers**, n. 49, p.504-520, 1997.

CONWAY, Patrick J. , APPLEYARD, Dennis R. e FIELD, Alfred J. Jr. Trade agreements vs. Unilateral tariff reductions: evidence from modeling with a continuum of goods. **International Economic Review**, v. 30, n. 4, p. 775-794, novembro 1989.

DIXIT, Avinash e SKEATH, Susan. **Games of Strategy**. New York: W.W. Norton & Company, 1999, 600 p.

FERREIRA, Pedro Cavalcanti. **Monopoly Power, Trade Protection and Growth: cross industry evidence**. Rio de Janeiro: FGV, *Ensaio Econômicos da EPGE*, 381.

FIGUEIRAS, Marcos Simão. **Mercosul no Contexto Latino-americano**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1996. 281p.

GIBBONS, Robert. **Game Theory for Applied Economists**. Princeton University Press, 1992. 267 p.

GROSSMAN, Gene M., HELPMAN, Elhanan. Protection for Sale. **The American Economic Review**, p.833-850, setembro 1994.

\_\_\_\_\_. The Politics of Free-Trade Agreements. **The American Economic Review**, v.85, n.4, p.667-690, setembro 1995a.

\_\_\_\_\_. Trade Wars and Trade Talks. **Journal of Political Economy**, v.103, n.4, p. 675-708, 1995b.

GUIMARÃES, Samuel Pinheiro. **Quinhentos anos de periferia** – Uma contribuição ao estudo da política internacional. Porto Alegre / Rio de Janeiro: Ed. da Universidade / UFRGS / Contraponto, 1999. 166p.

HALLER, Hans H., IOANNIDES, Yannis M. Strategic game models of economic integration. Texto para discussão. Virginia Polytechnic Institute and State University, 1996, 24p.

HALLER, Hans H., IOANNIDES, Yannis M. Propaedeutics of strategic theories of economic integration. **Economic Letters**, v.70, p.215-221, 2001. Disponível em: [www.elsevier.com/locate/econbase](http://www.elsevier.com/locate/econbase).

HANDBOOK OF INTERNATIONAL ECONOMICS: **International Trade**. JONES, Ronald W. e KENEN, Peter B. (editores). North-Holland, 1990, v.1.

HANSEN, Jorgen D. e NIELSEN, Jorgen Ulff-Moller. **An Economic Analysis of the EU**. 2 ed. Berkshire(Inglaterra): McGraw-Hill, 1997, 212p.

IPEADATA. Séries históricas. Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas. Disponível em : <<http://www.ipea.gov.br>>. Acesso em: abril 2002.

JÚNIOR, Márcio de Oliveira. **Restrições comerciais às exportações de produtos siderúrgicos no Mercosul**. Texto para discussão nº 792. Rio de Janeiro: IPEA, 2001, 38p.

KRUGMAN, Paul R., OBSTFELD, Maurice. **Economia Internacional – Teoria e Política**. 5 ed. São Paulo: Makron Books, 2001. 797p.

KUME, Honorio e PIANI, Guida. **Mercosul: dilema entre união aduaneira e área de livre-comércio**. Texto para discussão. Rio de Janeiro: IPEA, 2001, 17p.

KUNZLER, Jacob Paulo. **Mercosul e o Comércio Exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 1999, 257p.

LOHMANN, Susanne. Electoral cycles and international policy cooperation. **European Economic Review**, n. 37, p. 1373-1391, 1993.

MACHADO, João B.M. e CAVALCANTI, Marco A.F.Z. Determinantes do Comércio Bilateral Argentina-Brasil: uma avaliação dos impactos estáticos do processo de integração no Mercosul. In: VEIGA, Pedro da M. (Coord.). **Globalização: o Brasil e os desafios da globalização**. Rio de Janeiro: Relume Dumará; São Paulo: SOBEET, 2000, p. 209 – 225.

MAGNOLI, Demétrio. **Manual do candidato: questões internacionais contemporâneas**. 2 ed. Brasília: FUNAG, 2000. 361p.

McMILLAN, John. **Game Theory in International Economics**. Chur(Suíça): Harwood Academic Publishers, 1986. 103 p.

MERCOSUL. Página de *internet* oficial do Mercosul, produzida pelo Ministério de Relações Exteriores do Brasil. Disponível em :<<http://www.mercosul.gov.br>>. Acesso em: abril 2002.

PEÑA, Félix. Mercosul: análise e tendências. **Política Externa**, São Paulo, v.10, n.1, p.5-23, 2001.

PEREIRA, Lia V. Relançando o Mercosul. **Conjuntura Econômica**, p.55-57, abril de 2000.

\_\_\_\_\_. ALCA – uma trajetória a ser definida. **Conjuntura Econômica**, p.52-57, abril de 2001.

RASMUSEN, Eric. **Games and Information: An Introduction to Game Theory**. 2. ed. Cambridge: Blackwell, 1994. 478 p.

RÊGO, Elba Cristina Lima. O Processo de Integração no Mercosul, **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, 1995.

REICHEL, Heloisa e GUTFREIND, Ieda. **As Raízes Históricas do Mercosul – A Região Platina Colonial**. São Leopoldo: Ed. UNISSINOS, 1996, 214p.

SANDRONI, Paulo. **Novíssimo Dicionário de Economia**. 8ª ed. São Paulo: Ed. Best Seller, 2002, 649p.

SANTOS, Ricardo Soares Stersi dos. **Mercosul e Arbitragem Internacional Comercial – aspectos gerais e algumas possibilidades**. Belo Horizonte: Del Rey, 1997. 240p.

SISCOMEX, SECEX, base ALICE. Intercâmbio Comercial Brasileiro. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio. Disponível em: < [www.mdic.gov.br](http://www.mdic.gov.br) >. Acesso em: abril 2002.

SÖDERSTEN, Bo e REED, Geoffrey. **International Economics**. 3 ed. Londres: MacMillan Press Ltd., 1994, 714p.

STADLER, Inés M., CASTRILLO, David P. e PONSATI, Clara. Stable Multilateral Trade Agreements. **Economica**, n.65, p.161-177, 1998.

STAHL, Dale O., TURUNEN-RED, Arja H. Tariff Games: Cooperation with random variation in political regimes. **European Journal of Political Economy**, v.11, p.215-238, 1995.

TACHINARDI, Maria Helena. A Lógica de Wall Street – mercado financeiro defende saída do Brasil do Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 23-24/03/2002, p. A3.

TIROLE, Jean. **The Theory of Industrial Organization**. 7. ed. Cambridge: The MIT Press, 1994. 479 p.

TSEBELIS, George. **Jogos Ocultos**. São Paulo: Edusp, 1998, 249 p.

VARIAN, Hal R. **Microeconomic Analysis**. 3. ed. New York: W.W. Norton & Company, 1992.

WERLANG, Sérgio R. da C. Estratégias de negociação em organizações internacionais: o ponto de vista da teoria dos jogos. **Revista Brasileira de Economia**, Rio de Janeiro, v.42, p. 217-231, 1988.

YEATS, Alexander J. Does Mercosur's Trade performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements ? **The World Bank Economic Review**, v.12, n.1, p.1-28, 1998.