

Análise setorial

Os conflitos comerciais entre Brasil e Argentina e seus reflexos nas exportações*

Beky Moron B. de Macadar**

Pesquisadora da FEE, Mestre em Economia e Doutora em Administração pela UFRGS

Introdução

Apesar das diferenças na gestão macroeconômica dos respectivos países, das assimetrias regulatórias e da ausência de autoridades supranacionais, em 26 de março de 2011, o Mercado Comum do Sul (Mercosul) completou 20 anos de existência, com frequentes conflitos de curto prazo, mas sem rupturas permanentes. Evidentemente, o maior sucesso do bloco verificou-se na elevação do intercâmbio comercial, o que não deixa de ser coerente com os objetivos prioritários do Tratado de Assunção, que criou o Mercosul, e com o processo de liberalização comercial ampla praticado na região, em decorrência das políticas neoliberais predominantes na época. Assim, desde sua origem, em 1991, as negociações concentraram-se, sobretudo, nas reduções tarifárias previstas no Tratado e na convergência para a tarifa externa comum.

Entretanto outros objetivos não menos importantes para a consolidação do bloco ficaram prejudicados pela ausência de vontade política para avançar na coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais, bem como na harmonização das legislações dos países-membros. É o avanço nessas áreas que origina os problemas mais graves para o processo de integração, pois existem assimetrias entre os países-membros não só em termos de tamanho das economias, mas também em termos de competitividade e diversificação de suas

estruturas industriais e de diferenças nos arcabouços legais e regulatórios (Ribeiro, 2011).

No primeiro semestre de 2011, houve uma intensificação dos conflitos comerciais entre o Brasil e a Argentina, amplamente difundidos pela imprensa. Em fevereiro, a Argentina ampliou de 400 para 600 itens a lista de produtos submetidos à exigência de licenças de importação não automáticas, alegando a necessidade de proteger o mercado do país contra a “concorrência desleal”. A obrigatoriedade de licenças atinge produtos eletrônicos de consumo, metalurgia, fios e tecidos, automóveis de luxo, moldes e matrizes, vidros, bicicletas, autopeças, dentre outros. O prazo máximo de 60 dias para a liberação das licenças, estabelecido pela Organização Mundial do Comércio (OMC), passou a ser cada vez mais desrespeitado, ocorrendo atrasos de 150 dias ou mais. Conforme a Abeceb, uma empresa de consultoria argentina, mais de 25% dos produtos brasileiros exportados para a Argentina enfrentam algum tipo de barreira ao comércio, sendo as licenças não automáticas as maiores responsáveis. Outras restrições estão relacionadas com acordos voluntários de exportação acertados entre os setores privados, medidas “antidumping” e valores-critério (preços mínimos estabelecidos pela alfândega) (Rittner, 2011b).

O que chama atenção no conflito comercial da primeira metade de 2011 é que, ao contrário de conflitos anteriores, ele surge em um contexto de crescimento econômico de ambos os países e não como consequência de diferenças nos ciclos econômicos ou de distorções cambiais abismais, que outorgam uma vantagem competitiva artificial a um dos dois países. Entretanto um exame mais detido revela que a situação da Argentina apresenta algumas inconsistências que tornam o atual modelo instável. Considerando a proximidade do pleito eleitoral — outubro de 2011 —, a demanda agregada não é

* Artigo recebido em 11 jul. 2011.
Revisora de Língua Portuguesa: Valesca Casa Nova Nonnig.

** E-mail: macadar@fee.tche.br
A autora agradece aos colegas do Núcleo de Análise Setorial os comentários e sugestões, isentando-os dos equívocos eventualmente remanescentes.

contida, mas a indústria funciona com sua capacidade instalada máxima, o que leva a um aumento da inflação e ao crescimento das importações. Por outro lado, a demanda por dólares cresce em função da saída de capitais para o exterior — US\$ 7 bilhões de janeiro a maio de 2011 —, reflexo da desconfiança dos agentes econômicos quanto ao risco de inflação elevada e à gestão pouco transparente dos recursos públicos. Assim, em lugar de tomar medidas impopulares antes das eleições, o Governo tenta minimizar as consequências através do controle de importações e obstaculizando a exportação de alimentos, para conter a elevação dos preços no mercado interno (Fanelli, 2011).

A escalada protecionista da Argentina levou o Brasil a retaliar, em maio do mesmo ano, com a adoção de licenças não automáticas para a entrada de automóveis de qualquer origem, ciente do peso desse setor nas exportações argentinas para o País. “De cada cem automóveis produzidos pelas montadoras argentinas, 55 são exportados para o mercado brasileiro” (Rittner, 2011a). A reação brasileira, ao atingir um dos segmentos mais integrados do comércio bilateral, provocou uma forte resposta por parte das multinacionais do setor, que contam com o Acordo Automotivo para distribuir a produção entre suas plantas industriais localizadas em cada país e determinar quem exporta o que.

Alguns dos investimentos recentemente anunciados na Argentina dizem respeito a montadoras como a Ford (US\$ 250 milhões), a Volkswagen (US\$ 350 milhões) e a General Motors (US\$ 400 milhões) (Montadoras..., 2011) e têm como motivação não só atender ao mercado interno em expansão, mas, também, atender às pressões do Governo para reverter o déficit na balança de comércio setorial. O caso da Honda é emblemático e ilustra até que ponto a produção de veículos no Brasil pode ser afetada por medidas discricionárias. Uma semana após ter demitido 400 operários e reduzido pela metade a produção de automóveis da fábrica de Sumaré (SP), a Honda inaugurou, em maio de 2011, uma nova fábrica na Argentina para a produção de 30.000 unidades por ano do modelo City, com investimentos de US\$ 250 milhões para abastecer toda a América Latina. Esse modelo era anteriormente fabricado no Brasil.

Dada a recente intensificação do conflito comercial entre o Brasil e a Argentina, o objetivo deste texto é analisar quais os motivos que levaram o Governo argentino a implementar barreiras ao comércio bilateral e como essas restrições afetam as exportações brasileiras e gaúchas.

O intercâmbio comercial entre Brasil e Argentina

Inicialmente, cabe registrar que a corrente de comércio (importações mais exportações) Brasil-Argentina passou por diversas fases nos últimos 20 anos, sendo profundamente afetada pelos ciclos econômicos dos respectivos países e pela conjuntura internacional de cada momento. Contudo a evolução no período tem sido extremamente favorável ao Brasil, por vários motivos. Em primeiro lugar, as exportações brasileiras para a Argentina cresceram 1.155% de 1991 a 2010, de US\$ 1,5 bilhão para US\$ 18,5 bilhões, e praticamente duplicaram sua participação nas exportações totais, de 4,67% para 9,17%. Por outro lado, as importações oriundas da Argentina aumentaram 797%, de US\$ 1,6 bilhão para US\$ 14,4 bilhões, mantendo praticamente a mesma participação nas importações totais brasileiras — de 7,65% para 7,94%.¹

Cabe ressaltar que, em termos de dependência comercial do Brasil em relação à Argentina, o ano de 1998 apresentou os percentuais mais elevados: 13,2% das exportações brasileiras foram para aquele destino, enquanto 13,9% das importações tiveram essa origem. Quanto ao saldo comercial, o Brasil tem apresentado saldos superavitários no seu comércio bilateral com a Argentina, em cada um dos últimos sete anos — em 2010, foi de US\$ 4,1 bilhões —, o que reforça o argumento das assimetrias alegado por aquele país. Em 2009 e 2010, apesar da forte apreciação do real, as importações argentinas de produtos brasileiros cresceram mais rapidamente do que as de outros países. No primeiro semestre de 2011, as exportações brasileiras para a Argentina atingiram o valor de US\$ 10,4 bilhões, 33,8% acima do exportado no mesmo período de 2010, enquanto as importações daquele país somaram US\$ 7,9 bilhões, valor 20% superior ao de igual período de 2010, resultando em um superávit brasileiro de US\$ 2,4 bilhões.

Outro aspecto a considerar é que a Argentina, além de ocupar, em 2010, o terceiro lugar no *ranking* dos parceiros comerciais do Brasil — tanto nas importações como nas exportações —, é um mercado extremamente importante para os produtos manufaturados brasileiros, que representam 91% das exportações para aquele país. Inclusive, segundo Ribeiro (2011), o Mercosul é responsável por quase

¹ Para uma descrição mais detalhada do comércio bilateral Brasil-Argentina, ver Macadar (2010).

70% do crescimento das vendas de manufaturados exportados entre 2005 e 2010, o que atesta a importância desse mercado para a indústria brasileira. Basta lembrar que, em 2010, os manufaturados representavam apenas 39,4% das exportações totais do País; e os semimanufaturados, 14,0%. Esse fato, no entanto, não deve encobrir as mudanças recentes ocorridas nas relações comerciais Brasil-Argentina, que têm, como pano de fundo, políticas industriais e de comércio exterior mais ativas em ambos os países.

No caso do Brasil, foram introduzidas medidas de apoio às exportações e ao desenvolvimento industrial. A promoção da produção agrícola e das cadeias agroindustriais teve como resultados o aumento da área plantada e uma intensificação dos cultivos. Assim, alguns produtos que, no passado, eram adquiridos na Argentina, tais como algodão, cereais, lácteos e azeites, tiveram sua produção incrementada internamente e apresentaram quedas nas quantidades importadas. A perda de participação argentina nos itens de produtos primários, manufaturados de origem agrícola e combustíveis e a forte substituição de produtos que anteriormente eram importados de terceiros mercados e que passaram a ser adquiridos no Brasil seriam responsáveis pelos crescentes superávits brasileiros no comércio bilateral (Bekerman; Montagu, 2009). Ainda conforme os autores, alguns setores, tais como eletrônicos, veículos e autopeças, plásticos e produtos químicos, exemplificam claramente as assimetrias de políticas levadas adiante em ambos os países.

Já na Argentina, estaria em jogo a vontade política de conter as importações e de recuperar a competitividade da indústria nacional. Para tanto, uma das estratégias consiste em substituir importações oriundas do Brasil por investimentos diretos de empresas brasileiras na Argentina. Esse país tem sido um importante receptor de investimentos diretos de empresas industriais brasileiras na América Latina, e isso contribui para a integração produtiva e para o fortalecimento do Mercosul. De 2007 até o primeiro trimestre de 2011, o Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento (Cindes) registrou 20 investimentos industriais realizados por empresas brasileiras na Argentina; enquanto a área de serviços recebeu 15; e a agropecuária, um (Cindes, 2011). No entanto, a pressão exercida pelo Governo argentino com as barreiras ao comércio cria uma situação de insegurança quanto à imprevisibilidade e à duração das medidas, levando a que, em certos casos, os investimentos industriais sejam feitos para contornar as barreiras e evitar os custos relacionados com as

incertezas. Isso desvia investimentos que, de outra forma, estariam destinados a aumentar a formação bruta do capital fixo no Brasil e, ainda, contribuir para o crescimento das exportações.

Outra estratégia, não formalizada, utilizada pelo Governo argentino consiste em exigir dos setores importadores a exportação de valores equivalentes, com isso, garantem que suas importações sejam liberadas mais rapidamente.² Algumas empresas acabam exportando produtos que nem sequer são produzidos por elas, para cumprir essa regra.

Dada a proximidade do pleito eleitoral para a Presidência na Argentina, marcado para outubro de 2011, há um afinilamento das alternativas viáveis para resolver o conflito comercial intensificado no primeiro semestre deste ano. Uma das soluções aventadas, já utilizada nos conflitos enfrentados em 2009, consiste na negociação setorial, pelo setor privado, de acordos de restrição voluntária (ARV) de exportações.³ Naquela oportunidade, os setores de celulose e papel, autopeças, freios e embreagens, baterias, móveis de madeira e calçados (Macadar, 2010) aceitaram os ARV para eliminar as incertezas geradas pelas licenças não automáticas e o acúmulo de produtos retidos nas aduanas. No caso dos calçados, por exemplo, a cota anual fixada até o final de 2011 representou uma redução de 19% em relação aos 18,5 milhões de pares exportados em 2008 e levou a uma queda da participação brasileira nas importações argentinas desse setor e ao avanço de fornecedores asiáticos. Trata-se de um dos produtos que deverá ter sua cota renegociada já no segundo semestre de 2011. Outros fortes candidatos a ARV são os fabricantes da chamada linha branca (lava-roupas, fogões e geladeiras) e os produtores de máquinas e implementos agrícolas.

Mas a investida argentina não se restringe ao tema das licenças de importação não automáticas ou aos ARV e procura, também, avançar no que o país entende como "questões estruturais" no comércio com o Brasil (Rittner, 2011c). Nessa categoria, inserem-se

² O grupo Randon, com sede em Caxias do Sul (RS), decidiu ampliar, até o fim de 2012, o conteúdo local da produção de reboques e semirreboques rodoviários fabricados na sua unidade argentina, na Província de Santa Fé, dos atuais 35% a 45% para mais de 80%. Alguns dos fatores que influenciaram essa tomada de decisão estão relacionados com a exigência de licenças não automáticas para os componentes exportados a partir do Brasil, os benefícios fiscais oferecidos pela Argentina e a expectativa de redução de custos na produção de peças e componentes naquele país (Bueno, 2011).

³ Os industriais brasileiros comprometem-se a não exceder um volume pré-definido de vendas à Argentina.

algumas reclamações, como normas fitossanitárias que impedem o ingresso de seus produtos cítricos; normas técnicas que ameaçam as vendas argentinas de azeitonas e de azeite de oliva; demora no registro de produtos agroquímicos, veterinários e remédios; proibição brasileira da importação de mosto de uva a granel; barreiras à entrada de leite em pó, apesar do acordo de 3.000 toneladas mensais fechado entre os respectivos setores privados. Além disso, a Argentina solicita a extensão dos financiamentos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) à compra de caminhões e máquinas agrícolas fabricadas na Argentina com peças importadas do Brasil e pressiona para que seja assinado um protocolo entre ambos os países que outorgue tratamento semelhante às empreiteiras argentinas na contratação de bens e serviços para obras da Copa do Mundo de 2014 e da Olimpíada de 2016.

O espinhoso tema das máquinas agrícolas

Estima-se que a cadeia produtiva de máquinas agrícolas na Argentina conta com 730 empresas distribuídas pelas Províncias de Buenos Aires, Córdoba e Santa Fé, concentradas, principalmente, nas duas últimas. Conforme o Instituto de Estudios Sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL), da Fundación Mediterránea, a cadeia produtiva é responsável pela geração de 47.000 empregos diretos, o que explica, em parte, a importância dada à sustentação e à ampliação do setor (IERAL, 2011). Outros fatores que incentivam o Governo argentino a adotar uma política industrial mais agressiva nesse segmento produtivo é a existência de grandes extensões de terras agricultáveis e o elevado nível de produção agrícola. Não obstante essa condição, a demanda interna por máquinas agrícolas é apenas parcialmente coberta pela produção nacional. Entre 40% e 50% da demanda anual é atendida por importações, principalmente de tratores e colheitadeiras, o que representa cerca de US\$ 600 milhões anuais (Capello, 2011). A Ministra da Indústria argentina, Débora Giorgi, declarou, recentemente, que a política industrial do seu Governo tem como objetivo aproveitar a vantagem competitiva na agricultura para desenvolver a fabricação local de tratores e colheitadeiras e que isso requer limitar a entrada desses produtos no mercado argentino (Leo, 2011).

Um fato que pode mudar esse déficit é a realização do investimento de US\$ 100 milhões anunciado pela empresa Fiat para a ampliação de sua fábrica em Córdoba, com o objetivo de produzir, anualmente, 4.000 tratores e 2.000 colheitadeiras. Ao atingir sua plena capacidade, a fábrica estaria produzindo 2,5 vezes mais a produção total de tratores do País em 2010 e 4,9 vezes a de colheitadeiras, inclusive com o compromisso da nacionalização total dos componentes, após o primeiro ano de atividades (IERAL, 2011). O investimento da Fiat insere-se na política atual de estímulo à produção automotiva, a qual oferece financiamento a taxas fixas e visa reduzir o déficit comercial em manufaturas industriais. Vale salientar que a produção argentina de tratores, em 1990, ultrapassava 6.000 unidades, e a de colheitadeiras situava-se em torno de 1.100, o que evidencia a regressão da produção nesses dois setores, em comparação com as 1.600 unidades de tratores e as 410 de colheitadeiras produzidas em 2010.

O *market share* da Argentina no mercado mundial de máquinas agrícolas era de 0,22% em 2010, mas, em 85% das exportações, o valor unitário atingiu valores inferiores a US\$ 50.000. Uma comparação com o Brasil para valores unitários acima de US\$ 500.000 revela que, nessa faixa de preços, este último exporta 24 vezes mais que a Argentina, o que sugere que o Brasil possui economias de escala nas máquinas agrícolas de maior porte, como tratores e colheitadeiras, justamente as que mais se ressentem com as medidas restritivas argentinas.

O recurso do Governo argentino à exigência de licenças não automáticas de importação, intensificado em fevereiro de 2011, afeta de forma mais acentuada as exportações brasileiras de pulverizadoras autopropulsadas, colheitadeiras e tratores, bem como diversos insumos utilizados pelo setor. Essa política, segundo a Fundação Mediterránea (IERAL, 2011), é de eficácia duvidosa, pois, ao reduzir a concorrência interna, facilita a elevação de preços. Além disso, a estratégia pode prejudicar alguns segmentos da indústria argentina que dependem de máquinas e de insumos importados sem similar nacional.

Conforme estimativas divulgadas na mídia (Comércio..., 2011), pelo menos 2,5 mil tratores foram barrados na fronteira, entre janeiro e abril de 2011. Paradoxalmente, a dificuldade enfrentada pelos exportadores brasileiros de tratores e colheitadeiras coincide com o anúncio de grandes fabricantes argentinos de máquinas e equipamentos agrícolas da intenção de instalar novas unidades ou expandir suas

operações no Brasil, não só atraídas pelas possibilidades de financiamento, de isenções tributárias e de doação de terrenos oferecidas por alguns municípios, mas, também, pelas oportunidades de negócios previstas com o novo patamar de produção da agricultura brasileira. Esse é o caso de empresas como Metalfor, Ombú e Du Maire, originárias das Províncias de Córdoba e Santa Fé — importantes polos agrícolas argentinos — que pretendem reforçar sua presença no mercado brasileiro (Rittner, 2011).

Por outra parte, a introdução de licenças não automáticas e a concorrência com os produtos chineses estão levando as empresas de máquinas e equipamentos agrícolas instaladas no Brasil a reverem suas estratégias para os próximos anos. Algumas multinacionais do setor, tais como a John Deere e a AGCO, procuram aumentar sua presença na China, devido aos custos de produção mais baixos e ao tamanho do mercado interno. Outras, como a própria AGCO, apesar de continuar investindo no Brasil, começam a transferir parte de sua produção para a Argentina, a fim de contornar as barreiras comerciais e atender a esse mercado com a produção local (Beledeli, 2011).

Os reflexos nas exportações gaúchas

As exportações do Rio Grande do Sul para a Argentina cresceram 18,5% no período de janeiro a maio de 2011, ou seja, abaixo da taxa de 33,8% registrada pelo Brasil em igual período. Contudo aquele país é o segundo maior comprador do Estado, e a participação das exportações gaúchas para esse destino é superior à do Brasil, 10,1% e 8,9% respectivamente.

Uma análise, na Tabela 1, das principais exportações gaúchas para a Argentina de janeiro a maio de 2011, revela que, mesmo em alguns setores sujeitos a licenças não automáticas, as vendas se elevaram, como é o caso dos calçados e suas partes, que aumentaram 43,4% em valor, em relação ao mesmo período do ano anterior, e o de máquinas e aparelhos para colheita ou debulha de produtos agrícolas, cujas vendas cresceram 168,9%. Já outros setores que manifestaram terem sido afetados pelas barreiras protecionistas apresentaram, efetivamente, taxas de crescimento negativo: tratores (-28,4%), móveis e colchões (-20,8%), pastas químicas de

madeira (-57,10%), refrigeradores e *freezers* (-50,8%) e máquinas de lavar roupa (-4,2%), estes dois últimos com reduzida participação no valor total exportado pelo Rio Grande do Sul.

Viu-se anteriormente que tratores e colheitadeiras têm tido um tratamento mais inflexível por parte das autoridades argentinas, e isso não deverá mudar tão rapidamente, uma vez que se trata de um setor no qual se aposta no crescimento da produção nacional. Já os produtos do setor de móveis e os produtos da linha branca (fogões, refrigeradores, etc.) enfrentam, periodicamente, algum tipo de barreira. No entanto, o ciclo de taxas elevadas de crescimento econômico vivido por ambos os países influencia positivamente o comércio bilateral como um todo.

Tabela 1

Valor dos principais produtos exportados para a Argentina pelo Rio Grande do Sul — jan.-maio 2010-11

CÓDIGO NCM	DESCRIÇÃO NCM	VALOR (US\$ FOB)		VARIACÃO 2010-11 (%)	PARTICIPAÇÃO %
		Jan.-Maio/11	Jan.-Maio/10		
3901	Polímeros de etileno, em formas primárias	108 252 819	98 349 046	10,07	14,67
8708	Partes e acessórios de automóveis	58 224 724	26 094 588	123,13	7,89
3902	Polímeros de propileno ou de outras olefinas, em formas primárias	41 738 431	24 473 418	70,55	5,66
8433	Máquinas e aparelhos para colheita e debulha	37 070 713	13 784 348	168,93	5,02
8408	Motores diesel ou semidiesel	33 945 596	2 961 647	1 046,17	4,60
2710	Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, exceto óleos brutos	28 728 188	80 085 653	-64,13	3,89
2902	Hidrocarbonetos cíclicos	26 865 347	31 490 326	-14,69	3,64
2901	Hidrocarbonetos acíclicos	24 996 796	21 254 938	17,60	3,39
4011	Pneumáticos novos, de borracha	18 970 640	12 391 202	53,10	2,57
8703	Automóveis, incluídos os veículos de uso misto (<i>station wagons</i>)	18 731 080	-		2,54
8701	Tratores	16 568 320	23 128 491	-28,36	2,25
0203	Carnes suínas	16 482 681	15 274 246	7,91	2,23
6406	Partes de calçados	12 944 731	9 953 941	30,05	1,75
2403	Produtos de tabaco e seus sucedâneos, manufaturados	12 134 050	9 215 603	31,67	1,64
6402	Calçados com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico	11 754 971	6 349 040	85,15	1,59
7228	Barras e perfis de aço	11 369 325	9 069 960	25,35	1,54
	Subtotal	478 778 412	383 876 447	24,72	64,90
	Demais produtos	258 962 840	238 851 232	8,42	35,10
	TOTAL DAS EXPORTAÇÕES	737 741 252	622 727 679	18,47	100,00

FONTE: BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. ALICE-Web. Brasília: Secex, 2011.

Considerações finais

O padrão de comércio entre o Brasil e a Argentina, em razão da redução das compras brasileiras de produtos primários argentinos, como cereais e petróleo, tem um caráter cada vez mais intraindustrial, ou seja, um padrão de comércio que vem-se impondo em escala mundial. Isso também explica o superávit brasileiro na balança comercial bilateral, já que, nos primeiros anos de funcionamento do Mercosul, as importações brasileiras de produtos primários compensavam amplamente a venda de manufaturados.

Embora se tentasse, através do Programa dos Foros de Competitividade das Cadeias Produtivas do Mercosul, criado em 2002, avançar em iniciativas setoriais de integração produtiva, os poucos resultados não permitem apostar nesse tipo de solução. Em fevereiro de 2010, foi relançado o Programa, e foram definidos os setores que dariam início à integração produtiva no Mercosul.⁴ Mas, sem vontade política e sem a percepção de ganhos, não haverá os ajustes

indispensáveis na coordenação e na harmonização das políticas nacionais que permitam atingir um patamar de integração mais profunda.

Os conflitos comerciais não impedem o crescimento do comércio bilateral, mas orientam os investimentos diretos. Dada a ausência de coordenação macroeconômica, as assimetrias no ambiente regulatório e a falta de autoridades supranacionais no Mercosul, os compromissos do bloco são desrespeitados, e cada país continua com sua própria política industrial e de comércio exterior. Desse modo, cada um utiliza os incentivos que acha mais convenientes para desenvolver sua própria indústria e estimular as exportações, frustrando os objetivos de uma integração mais profunda.

Adicionalmente, no momento atual, ambos os países precisam evitar o declínio dos superávits registrados nas suas respectivas balanças comerciais com o resto do mundo, para manter positiva, no caso argentino, a conta de transações correntes do balanço de pagamentos ou para evitar o aumento do déficit, no caso brasileiro. Por outra parte, ações mais flexíveis de política comercial poderiam influenciar o resultado das eleições presidenciais marcadas para outubro de 2011 na Argentina, o que reduz a perspectiva de eliminar as tensões no comércio bilateral antes dessa data. A tendência será a de ampliar os acordos de redução

⁴ Os setores foram subdivididos em dois grupos: estratégicos e sensíveis. No primeiro grupo, estão petróleo e gás; autopeças; aeronáutico e maquinaria agrícola. No segundo, estão madeira e móveis; vinho; leite e derivados; e produtos de linha branca.

voluntária das exportações para todos aqueles setores brasileiros que enfrentam dificuldades no comércio com aquele país.

Além disso, dada a conjuntura atual de crise nas economias desenvolvidas e de crescente demanda internacional por produtos primários, os ganhos nos termos de troca podem induzir ambos os países ao aprofundamento de sua especialização exportadora, bem como reduzir a atratividade de uma estratégia que busque estabelecer encadeamentos produtivos regionais mais amplos, como os propostos pelo Programa dos Foros de Competitividade das Cadeias Produtivas do Mercosul.

Referências

- BEKERMAN, Marta; MONTAGU, Haroldo. Impacto dos fatores macro e microeconômicos nas relações comerciais: o caso da Argentina e do Brasil. **Contexto Internacional**, Rio de Janeiro, v. 31, n. 1, jan./abr. 2009, p. 115-158.
- BELEDELI, Marcelo. Queda nas vendas externas preocupa indústria de máquinas. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 4 mai. 2011, p. 14.
- BUENO, Sérgio. Randon investe para elevar índice de nacionalização na Argentina. **Valor Econômico**, São Paulo, 25 mai. 2011.
- CAPELLO, Marcelo. El potencial de La maquinaria agrícola em Argentina. **Revista Novedades Económicas**, Buenos Aires, v. 33, n. 597, fev. 2011, p. 1-3.
- Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento (CINDES) — **IndexInvest Brasil — Índex de Investimentos Brasileiros na América do Sul e México**. CINDES, Rio de Janeiro, 2011. Disponível em: <<http://www.cindesbrasil.org/site2010/>>. Acesso em: 30 jun. 2011.
- COMÉRCIO com Argentina demanda regras estáveis. **Valor Econômico**, São Paulo, 23 mai. 2011, p. A8.
- FANELLI, José. Argentina: La falta de transparencia y el clima pré-electoral afectan las expectativas. **Red Mercosur**, Buenos Aires, 10 jun. 2011. Disponível em: <<http://oered.org/>>. Acesso em: 20 jun. 2011.
- INSTITUTO de Estudios Sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL), Fundación Mediterránea. **Una Argentina competitiva, productiva y federal**. La industria de maquinaria agrícola y agropartes. Buenos Aires: IERAL/Fundación Mediterránea, Documento de Trabajo, v. 17, n. 97, 8 jun. 2011. Disponível em: <http://www.ieral.org/images_db/noticias_archivos/>. Acesso em: 20 jun. 2011.
- LEO, Sergio. Brasil e Argentina decidem tornar mais rápida concessão de licenças. **Valor Econômico**, São Paulo, 3-5 jun. 2011, p. A4.
- MACADAR, Beky Moron de. As relações comerciais Brasil-Argentina: evolução recente. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 37, n.2, p. 39-48, 2010.
- MONTADORAS criticam os conflitos comerciais entre o Brasil e a Argentina. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre. Caderno JC Logística, 22-23 jun. 2011, p. 7.
- RIBEIRO, Fernando. 20 anos de Mercosul: hora de administrar conflitos e avançar nas questões estruturais. **RBCE**, Rio de Janeiro, n. 107, abr./jun. 2011, p. 2-3.
- RITTNER, Daniel. Empresas de equipamentos agrícolas da Argentina elevam aposta no Brasil. **Valor Econômico**, 11 maio 2011, p. B14.
- RITTNER, Daniel. Brasil e Argentina começam a negociar as barreiras comerciais. **Valor Econômico**, São Paulo, 18 maio 2011a, p. A4.
- RITTNER, Daniel. Barreiras argentinas atingem 24% da exportação brasileira. **Valor Econômico**, São Paulo, 16 maio 2011b, p. A.4.
- RITTNER, Daniel. Argentina quer negociar “questões estruturais”, **Valor Econômico**, São Paulo, 24 maio 2011c, p. A.3.

