ipea Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

Título do capítulo	CAPÍTULO 6 **BARREIRAS COMERCIAIS E COMPETITIVIDADE: O CASO ARGENTINO**
Autor(es)	Zenaide Rodrigues Ferreira José Eustáquio Ribeiro Vieira Filho
DOI	DOI: http://dx.doi.org/10.38116/9786556350820cap6

Título do livro	**Agricultura Brasileira: da porteira para dentro e de fora para o mundo**
Organizadores	José Eustáquio Ribeiro Vieira Filho Zenaide Rodrigues Ferreira
Volume	1
Série	-
Cidade	Rio de Janeiro
Editora	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea)
Ano	2025
Edição	1a
ISBN	9786556350820
DOI	DOI: http://dx.doi.org/10.38116/9786556350820

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – ipea 2025
© Nações Unidas 2025
LC/BRS/TS.2025/1

As publicações do Ipea estão disponíveis para *download* gratuito nos formatos PDF (todas) e EPUB (livros e periódicos).

Acesse: https://repositorio.ipea.gov.br/ e https://www.cepal.org/es/publications

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou do Ministério do Planejamento e Orçamento e da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) ou as dos países que representa.

Os limites e os nomes que figuram nos mapas desta publicação não implicam seu apoio ou aceitação oficial pelas Nações Unidas.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas. Os Estados-membros das Nações Unidas e suas instituições governamentais podem reproduzir este estudo sem autorização prévia. É solicitado, apenas, que mencionem a fonte e informem à CEPAL sobre essa reprodução.

Este estudo foi elaborado no âmbito do Programa Executivo de Cooperação entre a CEPAL e o Ipea.

CAPÍTULO 6

BARREIRAS COMERCIAIS E COMPETITIVIDADE: O CASO ARGENTINO

Zenaide Rodrigues Ferreira[1]
José Eustáquio Ribeiro Vieira Filho[2]

1 INTRODUÇÃO

O mercado mundial de *commodities*, não só de alimentos, mas também de metais e energia, passou por grandes mudanças ao longo do último século, particularmente após a Segunda Guerra Mundial. As inovações tecnológicas, que repercutiram em aumentos surpreendentes na produtividade de mercado, e as profundas alterações nos padrões de consumo e de demanda por matérias-primas, decorrentes da nova dinâmica dos mercados emergentes e das economias em desenvolvimento, tiveram como resultado uma tendência decrescente dos preços dos produtos primários relativos aos bens manufaturados e serviços (Baffes, Koh e Nagle, 2022).

Em relação à produção de alimentos, esforços governamentais produziram políticas protecionistas para resguardar a produção doméstica e estabilizar os preços, sujeitos a grandes flutuações internacionais. Essa situação se torna ainda mais crítica quando há muitos países, especialmente os menos desenvolvidos, que dependem de uma ou de poucas *commodities* primárias para a geração de renda, obtida por meio do comércio internacional. Um grau elevado de concentração das exportações torna o país muito mais sensível e volátil aos preços internacionais (Piermartini, 2004; Baffes, Koh e Nagle, 2022).

A necessidade de conceber medidas para alcançar preços estáveis, equitativos e remunerados para esse mercado já era reconhecida, inclusive, no âmbito da Organização das Nações Unidas (ONU) e da Organização Mundial do Comércio (OMC). A Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD), de 1964, ressaltou a importância das disposições relativas a acordos internacionais sobre

1. Bolsista do Subprograma de Pesquisa para o Desenvolvimento Nacional (PNPD) no Núcleo de Estudos de Economia Agrícola (ne2agro) na Diretoria de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Dirur/Ipea); e professora adjunta de economia do Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais do Distrito Federal (Ibmec-DF). *E-mail*: zenaide.r.ferreira@gmail.com.

2. Técnico de planejamento e pesquisa na Dirur/Ipea; e professor do Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas e Desenvolvimento do Ipea. *E-mail*: jose.vieira@ipea.gov.br.

produtos primários, com o objetivo básico de estimular o crescimento dinâmico e estável e garantir uma previsibilidade razoável nas receitas com as exportações (UNCTAD, 1964). No âmbito da OMC (WTO, 1986), o capítulo VI sobre *Direitos* antidumping *e compensatórios*, do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT), de 1986, faz menção explícita a essas necessidades, desde que não sejam usadas de forma arbitrária ou discriminatória contra os parceiros comerciais.

Conforme Essay (2024), destaca-se a importância das incertezas em torno da instabilidade dos preços das *commodities* em geral, considerando-se que sua estabilização constitui um objetivo recorrente dos responsáveis pelo controle internacional de sua produção e fornecimento. A estabilidade dos preços é essencial, uma vez que permite ao agricultor realizar os investimentos necessários com uma estimativa dos ganhos potenciais. Quanto maior a incerteza, menor será o investimento e, consequentemente, menor a produtividade.

Entre as políticas públicas com tais preocupações, destacam-se as intervenções por meio de barreiras comerciais, que são leis, regulamentos, políticas, medidas ou práticas governamentais que impõem restrições ao comércio exterior. Estas barreiras podem se dar nos fluxos de exportações e importações. Entende-se que a intervenção do Estado, assim como visto por Fishlow e Vieira Filho (2020), prejudica o livre funcionamento dos mercados, inibindo o ambiente inovador do setor. Segundo Vieira Filho e Silveira (2016), para compreender a evolução da agricultura moderna seria necessário um enfoque mais amplo do debate, no qual o setor agropecuário seria capaz de gerar progresso tecnológico.

Como barreiras comerciais, citam-se três tipos: i) a tarifária, conhecida como direitos de exportação; ii) a restrição quantitativa, definida por quotas; e iii) as leis de reparação comercial. A primeira barreira é uma medida que estipula uma tarifa na importação ou exportação do produto, que pode ser por quantidade ou por percentual do valor. A restrição quantitativa é um limite definitivo ao volume de bens importados ou exportados que poderá entrar no mercado interno ou sair para o mercado externo, respectivamente. Finalmente, as leis de reparação comercial são leis unilaterais que impõem restrições à importação ou à exportação em circunstâncias específicas, geralmente por meio da imposição de direitos (como *dumping* ou subsídios) e medidas de salvaguarda (Piermartini, 2004; Trebilcock e Fishbein, 2007; Sykes, 2007).

Este capítulo terá como foco as medidas tarifárias de exportação no âmbito das *commodities* agropecuárias. O objetivo é realizar um diagnóstico do uso de tarifas de exportação nos países da América Latina, com ênfase na experiência argentina. Esse tipo de medida normalmente é utilizado com a justificativa de garantir a segurança alimentar do país, assim como manter preços mais estáveis

no mercado doméstico. Vieira Filho e Silveira (2016) mostraram que a teoria cepalina[3] dos termos de trocas desfavoráveis foi rejeitada com o estudo de caso da agricultura brasileira. Em muitos casos, esse tipo de intervenção pode ter resultados contrários ao esperado, como será discutido.

Para aprofundar o tema, realiza-se um diagnóstico comparativo das fontes de crescimento das exportações, de indicadores de comércio internacional, bem como de barreiras de comércio entre Argentina, Bolívia, Brasil, Colômbia, Equador, Estados Unidos, Guatemala, México, Peru e Uruguai. A ideia é ter um quadro comparativo de países latino-americanos mais os Estados Unidos. Pretende-se mostrar que o uso de tarifas de exportação como instrumento político-comercial de redução da instabilidade de preços de *commodities* não será a melhor opção. No limite, tal medida pode acarretar padrões ineficientes de produção, consumo e alocação de recursos.

Para tanto, o capítulo está dividido em seis seções, incluindo esta breve introdução. A seção 2 apresenta o referencial teórico das implicações econômicas das tarifas de exportação. A seção 3 apresenta a metodologia dos indicadores. Por sua vez, a seção 4 discute o diagnóstico do setor exportador em relação aos países selecionados. A seção 5 apresenta evidências sobre o impacto econômico das tarifas de exportação por meio do estudo de caso da Argentina. Por fim, na seção 6, seguem as considerações finais e as sugestões de políticas públicas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO: IMPLICAÇÕES ECONÔMICAS DOS IMPOSTOS DE EXPORTAÇÃO

As tarifas de exportação são uma das formas mais populares de restrição ao comércio exterior, especialmente por se tratar de uma fonte de receita fiscal para os governos, particularmente quando o preço internacional do produto é elevado. Em geral, os itens mais afetados pelas tarifas de exportação são os produtos agrícolas, florestais, pesqueiros e os minerais. Além da arrecadação fiscal, outros objetivos das restrições ao comércio exterior podem ser a proteção e a promoção da indústria nacional, a proteção ambiental e a conservação dos recursos naturais, o controle de pressões inflacionárias e a manutenção de melhorias nos termos de troca (Tavares, 1972; Kim, 2010).

Como fonte de receita fiscal, no entanto, o uso de tarifas de exportação tem se tornado cada vez menos relevante para muitos países, como mostram os dados dos Indicadores do Desenvolvimento Mundial, do Banco Mundial. Na Costa Rica,

3. Normalmente, de acordo com Cardoso e Faletto (1975), a tese estruturalista da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) estaria associada à teoria da dependência, na qual países periféricos exportavam bens primários, com baixo valor agregado, e países centrais comercializavam bens manufaturados, com elevado conteúdo tecnológico. As trocas seriam desiguais no comércio internacional, transferindo renda da periferia para os países mais desenvolvidos. Essa foi uma das justificativas para estimular o processo substitutivo de importações (Tavares, 1972).

por exemplo, a participação das receitas de exportação nas receitas totais do governo diminuiu de 6,9%, em 1990, para 0,061%, em 2021. Os demais países da América Latina, com exceção da Argentina, mantêm esse percentual inferior a 0,01% desde os anos 1990.

Entre 2002 e 2012, as receitas provenientes das exportações representaram, em média, 12,1% do total das receitas públicas na Argentina. De 2012 a 2020, essa participação caiu para 6,1%, em média, tornando a alcançar o patamar de 10,8% em 2021. Outros países que apresentam participação significativa das receitas de exportação nas receitas totais do governo, considerando-se particularmente países exportadores de produtos agrícolas, são a Costa do Marfim, a Guiné-Bissau e as Ilhas Salomão. Em 2020, essas participações foram, respectivamente, de 12,2%, 11,2% e 15,4% (World Bank, 2022).

De acordo com os relatórios de revisão de política comercial da OMC (WTO, 2024), dez países latino-americanos aplicaram tarifas de exportação em produtos agrícolas, quais sejam, Argentina, Brasil, Colômbia, Costa Rica, Equador, Guatemala, Guiana, Honduras, Suriname e Uruguai (tabela 1). Os produtos nos quais recaíram as tarifas foram oleaginosas, grãos em geral, açúcar, banana, carnes, couros e pele. Algumas economias, embora tenham reportado mais de um terço do setor agropecuário no total exportado, tiveram a manufatura, a produção têxtil e a produção mineral como mais importantes para o setor exportador, a exemplo de Belize, Nicarágua, Costa Rica, Guatemala e Honduras. Dessas, apenas as três últimas aplicaram tarifas de exportação aos produtos agropecuários. No Brasil, na Argentina, no Paraguai e no Uruguai, observa-se, simultaneamente, a relevância do setor agropecuário em termos de participação na exportação, bem como na pauta de produtos exportados. Desses, apenas o Paraguai não utilizou tarifas de exportação nos produtos agropecuários.

TABELA 1
Principais produtos exportados, aplicação de tarifa de exportação em produtos agropecuários, produtos agrícolas tarifados, valor das exportações agropecuárias e participação das exportações agropecuárias no total exportado para os países da América Latina (2022)

País	Principais produtos exportados	Tarifa de exportação em produtos agropecuários	Produtos agrícolas tarifados	Exportações agropecuárias (US$ bilhões)	Participação agropecuária nas exportações totais (%)
Argentina	Oleaginosas, soja, trigo, milho e carne bovina	Sim	Soja, milho, trigo, carne, entre outros	50,2	56,8
Belize	Alimentos preparados, bebidas, vegetais, animais vivos	Não	-	0,2	42,7

(Continua)

(Continuação)

País	Principais produtos exportados	Tarifa de exportação em produtos agropecuários	Produtos agrícolas tarifados	Exportações agropecuárias (US$ bilhões)	Participação agropecuária nas exportações totais (%)
Bolívia	Produtos minerais e produtos manufaturados	Não	-	3,1	23,0
Brasil	**Soja, carne, cereais, farinhas, produtos florestais**	**Sim**	**Couros e peles crus**	**136,4**	**40,8**
Chile	Produtos minerais, metais básicos, vinho, frutas, salmão e outros peixes, produtos florestais	Não	-	13,2	13,4
Colômbia	Petróleo bruto e carvão	Sim	Café	11,3	19,8
Costa Rica	Produtos manufaturados e semimanufaturados	Sim	Banana, café e animais vivos	5,5	30,7
El Salvador[1]	Têxteis e vestuários, alimentos preparados	-	-	1,3	17,8
Equador	Petróleo e banana	Sim	Banana e café	7,4	22,6
Guatemala	Indústria alimentar, vestuário e produtos têxteis, químicos, metais básicos e plásticos	Sim	Banana e café	7,5	47,6
Guiana	Petróleo e produtos minerais	Sim	Cana e derivados	0,3	2,7
Honduras	Artigos têxteis e confecções	Sim	Café	3,7	30,2
Jamaica	Produtos da mineração	Não	-	0,4	21,9
México	Produtos manufaturados	Não	-	44,4	7,7
Nicarágua	Artigos têxteis	Não	-	3,0	40,7
Panamá	Cobre e outros minerais	Não	-	0,4	2,5
Paraguai	Soja, carne e cereais	Não	-	6,4	64,0
Peru	Minerais e metais	Não	-	9,7	15,8
República Dominicana	Metais preciosos	Não	-	2,9	21,4
Suriname	Banana e arroz	Sim	Todos os produtos agrícolas	0,1	4,0
Uruguai	Oleaginosas, carnes e cereais	Sim	Peles salgadas e em conserva	7,9	71,1

Fonte: WTO (2024); e FAO (2022).
Elaboração dos autores.
Nota: [1] Informações não encontradas para El Salvador.

Na Costa Rica, segundo o último relatório de Revisão da Política Comercial (WTO, 2019a), as receitas das tarifas de exportação sobre a banana são partilhadas entre vários beneficiários, incluindo os municípios onde a fruta é produzida e seus respectivos produtores, além do Fundo Especial de Prevenção e Infraestrutura para Produtores de Banana. A arrecadação sobre as exportações de café é utilizada para financiar as despesas administrativas do Instituto do Café da Costa Rica (Icafe) e as atividades que este desenvolve para promover, diversificar e desenvolver

a indústria cafeeira. A receita do imposto sobre as exportações de gado vivo, por sua vez, fornece parte da receita da Corporação de Promoção da Pecuária.

Na Guatemala, a arrecadação sobre o valor exportado do café é reservada ao Instituto de Desenvolvimento Municipal (Infom) para apoiar programas financeiros, administrativos e de assistência técnica às autoridades municipais (WTO, 2016). Em Honduras, tal arrecadação é utilizada para financiar serviços de pesquisa e desenvolvimento, a formação de produtores primários e agroindustriais e a implementação da política cafeeira, incluindo programas de apoio a pequenos produtores (WTO, 2023).

No Brasil (WTO, 2022b) e no Uruguai (WTO, 2018a), o uso de tarifas de exportação tem sido restrito e irrelevante, ao contrário da Argentina (WTO, 2021). Todas as linhas da tabela tarifária da Argentina estiveram sujeitas à cobrança de impostos de exportação.[4] As tarifas mais relevantes são cobradas sobre a soja e seus derivados, bem como sobre o biodiesel, variando entre 25% e 33% do valor exportado. As tarifas de exportação são instrumentos essenciais da política econômica argentina e variaram bastante ao longo dos últimos anos. Entre os objetivos do uso dessa prática comercial estão a satisfação da necessidade de financiamento público, a estabilização dos preços internos e a execução de políticas monetárias.

Outros países, como Colômbia, Suriname, Equador e Guiana, embora tenham um setor agroexportador pouco expressivo em termos de participação nas exportações totais, extraem renda dos produtos agropecuários exportados. Na Colômbia, as exportações de café estão sujeitas à tarifação e sua arrecadação destina-se ao Fundo Nacional do Café, que tem como objetivo promover o desenvolvimento desse setor (WTO, 2018a). No Suriname, todas as exportações, exceto as realizadas com os países-membros da Comunidade do Caribe (Caricom),[5] estão sujeitas à taxação sobre o valor exportado, cujos percentuais variam em relação ao tipo de produto. Especificamente para as exportações de arroz, o valor arrecadado destina-se ao Instituto Internacional de Investigação do Arroz (WTO, 2019c).

No Equador, as exportações de banana e café estão sujeitas à taxa sobre o valor exportado, cuja arrecadação é utilizada para financiar o Fundo da Indústria da Banana e o Conselho Nacional do Café (WTO, 2019a). A Guiana, por seu turno, cobra tarifas de exportação sobre todos os bens não manufaturados, também com exceção dos países-membros do Caricom. De forma particular, a taxação sobre a cana-de-açúcar é aplicada aos Fundos Especiais da Indústria do Açúcar (WTO, 2022a).

4. Para uma análise detalhada das linhas tarifárias sujeitas a tarifas de exportação na Argentina, consultar o último relatório de Revisão de Política Comercial da Argentina (WTO, 2021).

5. São países-membros da Caricom: Antígua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Granada, Guiana, Haiti, Jamaica, Montserrat, Santa Lúcia, São Cristóvão e Névis, São Vicente e Granadinas, Suriname, e Trinidad e Tobago (WTO, 2019c).

Todos os tipos de barreiras comerciais têm relevantes implicações econômicas. No caso das barreiras tarifárias, essas geram um peso morto de perda social, cujo tamanho varia à medida que o país exportador interfere no preço do produto tributado no mercado mundial. As barreiras aumentam os custos dos produtos exportados, podendo distorcer ou reduzir a concorrência nos mercados internos e externos. As restrições quantitativas, ao reduzirem a quantidade de exportações, produzem efeitos semelhantes aos das barreiras tarifárias. Tais restrições às exportações também podem afetar os investimentos de longo prazo e as respostas da produção, aumentando a volatilidade dos preços internacionais e da oferta dos produtos sobre os quais recaem as restrições comerciais (Trebilcock e Fishbein, 2007; Kim, 2010).

A rigor, segundo o entendimento da OMC (Piermartini, 2004), as tarifas de exportação, assim como outras barreiras comerciais, podem obter sucesso quando: i) o país exportador for grande, no sentido de ser um definidor de preços, ou seja, o país deve ser grande o suficiente a ponto de arbitrar no preço mundial do produto; ii) o produto for pouco substituível, ou seja, ele apresenta baixa elasticidade-preço da demanda; e iii) existirem altos custos de entrada no mercado. Se essas condições forem alcançadas, o ônus do imposto recairá no país importador, melhorando os termos de troca[6] do país exportador e, assim, aumentando o bem-estar da economia. O sucesso de barreiras de exportação atrelado a essas características, no entanto, raramente é verdadeiro para os produtos do setor agropecuário.

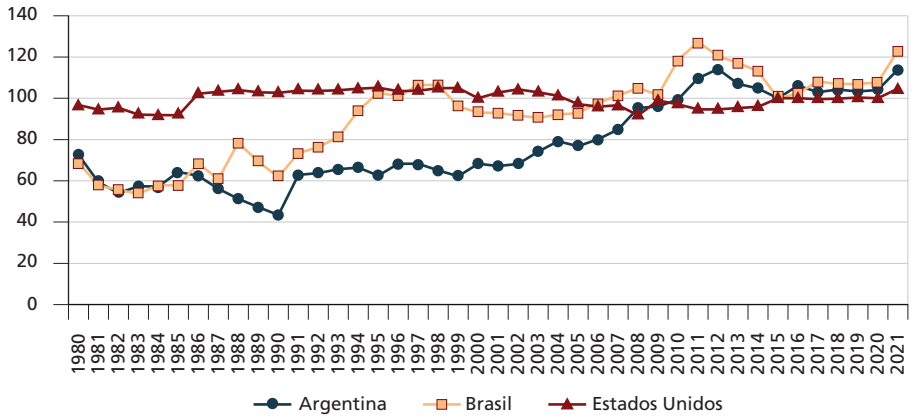
Como sugerido por Piermartini (2004), é possível dividir os efeitos da implementação de tarifas de exportação em efeitos gerais sobre o bem-estar e em efeitos sobre a distribuição de renda. Os efeitos gerais sobre o bem-estar são dados pelas medidas de termos de troca e de eficiência. Os ganhos de bem-estar, medidos pelos termos de troca do país exportador, surgem devido ao aumento do preço de exportação da *commodity* no mercado internacional após a implementação da tarifa. No entanto, se o país for um tomador de preços, os ganhos nos termos de troca desaparecem, de modo que o custo de implementação de um imposto de exportação excederá inequivocamente seus benefícios (Piermartini, 2004).

No gráfico 1, verifica-se a evolução do índice de termos de troca da Argentina, do Brasil e dos Estados Unidos. Observa-se que a Argentina e o Brasil foram beneficiados no comércio internacional com base nos termos de troca da década de 1980 até 2021. Segundo Vieira Filho e Silveira (2016), é preciso romper com a ideia de que a atividade agropecuária moderna é superada pela industrialização.

6. Os termos de troca são definidos como a razão entre o índice de preços de exportação e o índice de preços de importação, medida relativa a um ano-base. Se os preços de exportação aumentarem mais do que os preços de importação, um país tem termos de troca positivos, pois, para a mesma quantidade de exportações, pode comprar mais bens importados (OCDE, 2024).

Há muitos países de base agroindustrial que diversificaram a produção agropecuária com desenvolvimento tecnológico, ou seja, estabeleceu-se um paradoxo perante a tese estruturalista. No caso brasileiro, conforme Vieira Filho (2022a), o desenvolvimento da agricultura moderna foi baseado em ciência e tecnologia.

GRÁFICO 1
Evolução do índice de termos de troca do Brasil, da Argentina e dos Estados Unidos (1980-2021)[1]



Fonte: World Bank (2022).
Nota: [1] 2015 = 100.

O bem-estar, medido em termos de eficiência, relaciona-se ao fato de que as tarifas de exportação distorcem os incentivos produtivos, pois aumentam o preço do produto ao consumidor final. Com o aumento do preço, há uma perda de competitividade, que reduz a demanda no mercado externo pelo produto taxado. Portanto, essa intervenção desencoraja os produtores locais mais eficientes, de um lado, e elimina os produtores menos eficientes no país exportador, de outro. Com menor produção e oferta, o consumo interno também diminui, ou seja, o resultado da tarifa de exportação tende a ser negativo, no sentido de perda de eficiência.

Os efeitos sobre a distribuição de renda na economia dizem respeito aos impactos das tarifas de exportação para frente e para trás na cadeia produtiva, nos mercados dos bens relacionados (substitutos e complementares) e na remuneração dos fatores de produção.

Em relação à cadeia produtiva, tende a ocorrer uma transferência de renda do setor produtor da matéria-prima para a indústria processadora. O mercado dos bens relacionados tende a ser prejudicado, no caso dos bens substitutos, e favorecido, no caso de bens complementares ao produto tributado. Por fim, os impactos sobre a remuneração dos fatores de produção vão depender se estes são específicos

ou móveis entre os setores produtivos da economia. Uma vez que o preço do produto tributado cai no mercado doméstico, o retorno dos fatores específicos e dos fatores usados intensivamente na produção do produto tributado tende a diminuir. Em contrapartida, os fatores móveis se deslocarão para outros setores produtivos da economia e não sofrerão da mesma forma (Piermartini, 2004).

3 METODOLOGIA

3.1 O método *constant market share*

O método *constant market share* (CMS) será descrito neste capítulo tal como feito por Maranhão e Vieira Filho (2022).[7] O método tem sido utilizado para análises da determinação dos fatores que contribuíram para o desempenho das exportações de um país, ou mesmo bloco econômico, em relação ao resto do mundo ou aos mercados estrangeiros individuais em determinado período. Conforme Richardson (1971), o CMS é construído para examinar o crescimento das exportações do país, e basicamente atribui o crescimento favorável ou desfavorável das exportações tanto à estrutura das exportações quanto à competitividade.

A intenção é que cada país ou bloco de países conserve sua parcela constante no comércio mundial. Se houver mudança nessa parcela, deve-se deixar implícito no modelo, sendo o seu desempenho atribuído à competitividade, associada aos preços relativos. Para Leamer e Stern (1970), os elementos que contribuem para que as exportações de um país não acompanhem a média mundial são: i) a concentração de exportações em mercadorias cuja demanda cresça mais devagar que a média dos produtos; ii) as exportações destinadas a regiões estagnadas; e iii) a falta de interesse, estímulo ou condições do país para competir com seus ofertantes no mercado internacional.

Nesse sentido, o método procura decompor quatro efeitos: i) o crescimento do comércio mundial; ii) a composição da pauta; iii) o destino das exportações; e iv) o efeito residual, que representa a competitividade. Há a decomposição baseada no crescimento das exportações mundiais, favorável ou desfavorável, associado à estrutura das mercadorias ou dos mercados e às mudanças na competitividade relativa, conforme a seguir descrito.

1) Efeito crescimento do comércio mundial: incremento observado se as exportações do país estudado tiverem crescido à mesma taxa de crescimento do comércio mundial.

2) Efeito composição da pauta: mudanças na estrutura da pauta com concentração em mercadorias com crescimento de demanda mais

7. Para uma explicação detalhada do método CMS e um exemplo numérico, ver Carvalho (2004).

ou menos acelerado. O efeito será positivo se as exportações do país estiverem concentradas no produto de maior expansão ou quando a taxa de crescimento for superior à média mundial.

3) Efeito destino das exportações: mudanças decorrentes das exportações de mercadorias para mercados de crescimento mais ou menos dinâmicos. O efeito destino das exportações será positivo se o país tiver concentrado suas exportações em mercados que experimentaram maior dinamismo no período analisado e negativo se concentrado em regiões mais estagnadas.

4) Efeito residual, o qual seria uma *proxy* da competitividade: a medida desse efeito está, na prática, relacionada às mudanças nos preços relativos, ou seja, os importadores tendem a substituir o consumo dos bens cujos preços se elevaram pelo consumo daqueles com preços menores em termos relativos. Assim, quando um país deixa de manter sua parcela de mercado no comércio mundial, o termo competitividade é negativo e indica preços aumentando para o país em questão, em proporção maior que os preços de seus competidores.

As principais limitações encontradas nesse tipo de metodologia estão relacionadas ao efeito competitividade, que é quantificado sem envolver a identificação dos fatores explicativos desse indicador. O efeito residual reflete fatores diversos que afetam a capacidade de venda de um país para mercados estrangeiros, como melhoria de qualidade, acordos financeiros, mudanças na política de comércio, padrões de demanda, costumes e preferências (Richardson, 1971). Dessa maneira, a identificação é feita nos resultados e na discussão, no intuito de identificar a ocorrência de fatores econômicos internos e externos, os quais se relacionam ao ganho ou à perda de competitividade, como se propõe em Carvalho (2004).

3.2 Período de análise

Considerando-se que a estrutura das exportações mundiais de um país em particular sofre mudanças ao longo do tempo, a divisão da série temporal em intervalos mais curtos possibilita o estudo detalhado das mudanças que ocorreram entre o início e o fim de todo o período analisado.

Dessa forma, dividiu-se o estudo em dois subperíodos.

1) 2000 a 2010: houve um forte crescimento da economia chinesa (que aumentou a demanda por *commodities*) e apreciação cambial, em 2005, com forte impacto na inflação dos preços dos bens agrícolas. Em 2008, houve a crise financeira internacional. Esta etapa se caracterizou pela alavancagem das exportações do setor agroindustrial em muitos países.

2) 2010 a 2021: intervalo que representa os anos mais recentes após a crise financeira americana, mas com baixo impacto no crescimento das exportações agropecuárias, num primeiro momento; porém, observa-se forte reestruturação da economia mundial em seguida, assim como transformações em consequência da pandemia de covid-19, em 2020.

3.3 Fonte de dados e mercado de destino

Neste estudo, foram coletados dados da Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (Food and Agriculture Organization of the United Nations – FAO), referentes ao valor em dólar das exportações argentina e mundial dos produtos agropecuários, sejam eles: trigo, milho, açúcar, soja, farelo e óleos vegetais, suco de laranja, café em grão e torrado, algodão, mandioca, cacau, arroz, leite e derivados, bem como carnes bovina, suína e de frango,[8] no período de 2000 a 2021. Consideraram-se, para fins de análise, os mercados da América do Sul, América do Norte, América Central, Europa, África, Ásia e Oceania.

4 DIAGNÓSTICO LATINO-AMERICANO DAS EXPORTAÇÕES DO AGRONEGÓCIO

4.1 Fonte do crescimento das exportações

A tabela 2 apresenta o cálculo do método CMS para diferentes países. A análise foi dividida em dois períodos: i) 2000-2010; e ii) 2010-2021. No primeiro período, as exportações mundiais cresceram 11% ao ano, enquanto, no segundo, houve uma redução do crescimento para 4,8% ao ano. Nos dois períodos, o Brasil apresentou taxas de crescimento das exportações superiores às observadas no mundo. No primeiro período, que foi um momento mais favorável em termos de crescimento mundial, Argentina, Brasil, Equador, Peru e Uruguai tiveram taxa de crescimento maior do que a taxa mundial. No segundo período, que já mostra um arrefecimento do crescimento mundial, Bolívia, Brasil, Colômbia, Equador, México e Uruguai perfizeram taxas de crescimento das exportações maiores que as observadas no mundo.

De 2000 a 2010, o bom desempenho argentino se deu em razão do crescimento do comércio mundial, da composição da pauta de produtos, bem como do mercado de destino. A competitividade foi um fator que piorou significativamente, principalmente na última década. De 2010 a 2021, observou-se baixa expansão das exportações, concentrada, basicamente, no crescimento internacional e na

8. Para esta seleção, foram agrupados diversos produtos, tais como café em grão, café torrado, algodão não cardado ou penteado, resíduos de algodão de preparação, algodão cardado ou penteado, milho, carne bovina desossada, carne bovina com osso, carne de frango, carne suína com osso, carne suína desossada, suco de laranja, queijo de leite integral de vaca, leite de vaca, soja, açúcar bruto, farelo de milho, farelo de trigo, farinha e farelo de soja, óleo de milho, óleo de soja, óleo de colza e óleo de girassol.

pauta de produtos exportados, o que pode, em parte, ser explicado pela execução das políticas comerciais desse país, como será visto na seção 5.

No contexto brasileiro, para o período de 2000 a 2010, a competitividade foi o principal fator, seguida pelo crescimento do comércio mundial e, consecutivamente, pela composição da pauta de produtos exportados. O fator que menos contribuiu no primeiro período, no caso brasileiro, foi o destino das exportações. Para o período seguinte, novamente, o crescimento do comércio mundial foi o fator que mais alavancou o Brasil, seguido da competitividade. Nesse segundo período analisado, no entanto, a composição de pauta juntamente com o destino das exportações foram efeitos que contribuíram de forma negativa.

O bom resultado boliviano, no segundo período, se deu em função da competitividade, do crescimento do comércio mundial, do destino das exportações e da pauta de produtos, respectivamente. No que se refere à Colômbia, o crescimento mundial foi o principal fator, mas deve-se ressaltar o fator positivo da competitividade no segundo período. O Equador também foi um país que observou crescimento acima da média mundial para os dois períodos. No primeiro e no segundo períodos, crescimento internacional e competitividade foram os fatores que mais contribuíram.

A economia norte-americana vem mostrando uma queda de competitividade muito forte. Grande parte do crescimento nos dois períodos para os Estados Unidos se deu via comércio mundial. No contexto da economia mexicana, houve um crescimento superior ao da média das exportações mundiais apenas no segundo período. Neste, os fatores que mais contribuíram para o crescimento das exportações mexicanas foram o crescimento do comércio mundial, a competitividade e o destino das exportações, nessa ordem. No primeiro período, o México se mostrou muito debilitado nos quesitos que dependem da economia interna, quais sejam, pauta, destino e competitividade.

O Peru teve um excelente desempenho no primeiro período, que foi influenciado pelo crescimento do comércio internacional e pela competitividade. No segundo período, a economia peruana apresentou um decrescimento das exportações agropecuárias. Por fim, o Uruguai foi uma economia que cresceu acima da média mundial nos dois períodos estudados. No primeiro período, os fatores mais relevantes para esse desempenho foram o crescimento do comércio mundial, o destino das exportações e a competitividade. No segundo período, isso se deu em razão do crescimento do comércio internacional, da pauta de exportações e da competitividade, nessa ordem.

TABELA 2
Decomposição do crescimento das exportações por países e períodos analisados (2000-2021)

Países	Períodos	Taxa de crescimento (%)		Fontes (A + B + C+ D = 100)			
		Exportações agropecuárias do mundo	Exportações agropecuárias do país	Crescimento do comércio mundial (A)	Composição de pauta (B)	Destino das exportações (C)	Competitividade (D)
Argentina	2000-2010	11,0	12,4	82,29	12,06	7,03	-1,38
	2010-2021	4,8	3,4	151,85	48,71	1,88	-102,44
Bolívia	2000-2010	11,0	3,6	426,36	190,02	-284,46	-231,92
	2010-2021	4,8	10,5	34,16	2,61	17,46	45,76
Brasil	**2000-2010**	**11,0**	**18,9**	**39,44**	**4,33**	**-4,85**	**61,07**
	2010-2021	**4,8**	**6,2**	**72,62**	**-13,86**	**-2,75**	**43,99**
Colômbia	2000-2010	11,0	5,4	264,47	-81,84	11,16	-93,79
	2010-2021	4,8	5,5	85,68	-27,94	8,89	33,36
Equador	2000-2010	11,0	16,7	49,66	10,85	1,34	38,16
	2010-2021	4,8	6,3	71,36	-18,72	-14,42	61,78
Estados Unidos	2000-2010	11,0	9,8	118,88	13,66	4,87	-37,41
	2010-2021	4,8	3,8	134,14	26,19	30,84	-91,17
Guatemala	2000-2010	11,0	6,6	204,20	-26,02	8,37	-86,55
	2010-2021	4,8	-2,1	-331,87	225,18	-28,74	235,43
México	2000-2010	11,0	5,2	278,49	-86,68	-67,25	-24,55
	2010-2021	4,8	8,7	45,12	-5,99	22,74	38,13
Peru	2000-2010	11,0	15,0	60,43	-21,26	-3,54	64,37
	2010-2021	4,8	-0,4	-1.755,44	581,29	140,04	1.134,11
Uruguai	2000-2010	11,0	14,7	62,53	-18,39	5,44	50,42
	2010-2021	4,8	5,3	89,09	22,04	-25,37	14,24

Elaboração dos autores.

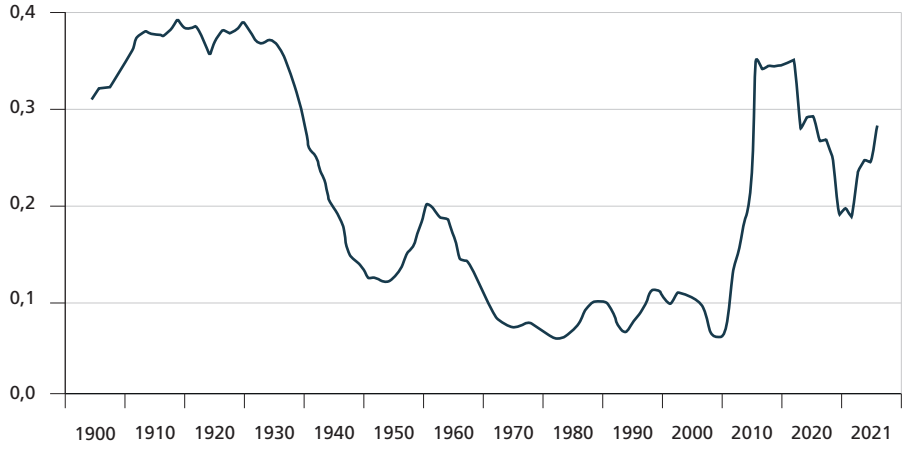
5 EVIDÊNCIAS SOBRE O IMPACTO ECONÔMICO DAS TARIFAS DE EXPORTAÇÃO: O CASO DA ARGENTINA

A experiência argentina é um estudo de caso relevante sobre tarifas de exportação e pode ser analisada em um contexto histórico de políticas econômicas, particularmente políticas comerciais, que distorceram as vantagens estabelecidas pela dotação de fatores do país e comprometeram o desenvolvimento econômico da nação. O comércio internacional e as políticas comerciais da Argentina têm sido identificados como os principais fatores responsáveis pelo seu não desenvolvimento, como relatado nos estudos de Gerchunoff e Llach (2009) e Brambilla, Galiani e Porto (2018). Más políticas comerciais, enraizadas em conflitos distributivos, favoreceram a indústria, em detrimento da agricultura, em um país com vantagem comparativa fundamental para a produção agrícola.

Pode-se tomar, como ponto de partida da análise, o período referente a meados do século XIX até a Grande Depressão, em 1930, momento em que a economia argentina vivia o *boom* da primeira era da globalização e sua renda nacional *per capita* convergia significativamente para os países mais ricos, como a Alemanha, o Canadá e os Estados Unidos. Tal fato pode ser verificado observando-se o gráfico 2, que mostra o grau de abertura da Argentina no período de 1900 até 2021. Nesse período, o crescimento da economia Argentina foi liderado pelas exportações do setor agrícola, que desfrutava de ganhos dinâmicos do comércio e se beneficiava de retornos substanciais dos fatores de produção desse setor.

A chegada da Grande Depressão, no entanto, teve fortes implicações negativas não só para a Argentina, mas também para o resto do mundo. As condições internacionais desfavoreciam o crescimento liderado pelas exportações, com declínios nos preços e nas quantidades. Por exemplo, as importações mundiais de trigo, milho, carne bovina e lã – os quatro principais produtos argentinos na época – caíram significativamente no comércio internacional. A contração do comércio externo influenciou a mudança da política para uma industrialização voltada para dentro.

GRÁFICO 2
Grau de abertura comercial da Argentina (1900-2021)[1]



Fonte: Brambilla, Galiani e Porto (2018); e World Bank (2022).
Nota: [1] Grau de abertura é igual ao valor da exportação mais o valor da importação divididos pelo valor do produto interno bruto (PIB).

Essa época marca o início, particularmente nos países em desenvolvimento, de um modelo de industrialização por substituição de importações (ISI). Na Argentina, esse processo se tornou ainda mais forte com o início da Segunda Guerra Mundial, especificamente durante o primeiro governo Juan Domingo

Perón (1946-1952), período em que as políticas de ISI atingiram seu ápice, com relevante deterioração nos termos de troca (gráfico 2), combinando tarifas, cotas, controles cambiais, crédito do sistema bancário nacionalizado às indústrias manufatureiras e a apropriação pelo governo dos altos preços de exportação do imediato pós-Guerra (Gerchunoff e Llach, 2009).

Pouco antes da chegada de Perón, havia sido criado o Instituto Argentino para a Promoção do Intercâmbio (Iapi), que detinha o monopólio do comércio exterior. Nesse período, o governo apropriava-se de cerca de 50% dos preços das exportações agrícolas por meio de tributação para financiar as importações e apoiar as recém-criadas empresas públicas. Segundo Piermartini (2004), os argumentos para financiar indústrias nacionais nascentes baseavam-se na crença de que os exportadores de *commodities* ficavam atrás dos exportadores de produtos manufaturados, pois os países que se especializavam em produtos ditos de baixo valor agregado ficavam presos a uma estrutura produtiva que implicava taxas de crescimento mais baixas.

O núcleo das políticas da ISI estabelecia, dessa forma, um divórcio entre os termos de troca nacionais e internacionais da agricultura exportável *vis-à-vis* manufaturas substitutas de importações, que permaneceu em vigor por três décadas após a Guerra, embora com maior variabilidade para exportações do que para importações. De acordo com Brambilla, Galiani e Porto (2018), a intensidade peculiar da estratégia da ISI da Argentina provavelmente surgiu da desigualdade setorial. Um grande impulso de industrialização exigiria proteção extrema na Argentina, dadas as vastas desvantagens comparativas para as manufaturas. No entanto, a escassez de dotações de fatores apropriadas (trabalho e capital) para um empreendimento tão ambicioso também foi um impedimento para o seu sucesso.

A partir de 1950, outras restrições importantes afetaram as exportações agrícolas da Argentina. Com o lançamento do segundo plano quinquenal no governo de Perón (1952), o objetivo era desenvolver a indústria de insumos pesados e básicos e o setor petrolífero. O objetivo era superar os gargalos do balanço de pagamentos. No final dos anos 1950, com o início do governo de Arturo Frondizi, ocorreu um aprofundamento dessas políticas.

Como relatado por Gerchunoff e Llach (2009), no início da década de 1960, o presidente Arturo Illia ainda compartilhava da visão de apoiar e desenvolver a indústria pesada, embora a discriminação contra as exportações tenha sido substituída por uma política menos hostil, que permitiu à Argentina atingir pelo menos seu volume de exportações pré-Depressão, ainda em 1969. Nesse período, a ISI teve seu maior sucesso na Argentina. Assim, no início dos anos 1970, a Argentina permanecia em um processo profundo de substituição de importações, liderado por políticas comerciais que prejudicavam a produção agrícola.

A explosão da crise inflacionária, em 1976, que culminou no último golpe militar na Argentina, rompeu com a política nacional de industrialização, promovendo uma volta penosa do país aos mercados mundiais. Como mencionado por Brambilla, Galiani e Porto (2018), as políticas de liberalização do novo governo previam, entre outros elementos, rodadas sucessivas de desvalorização cambial e redução das tarifas sobre as exportações agrícolas. No entanto, essa retomada aos mercados mundiais em meio à crise econômica instalada aumentou a tensão dos conflitos sociais e políticos, tendo como resultado o fim da Ditadura Militar em 1983.

Para a recém-criada democracia, com condições orçamentárias e inflacionárias precárias, era difícil manter a abertura econômica e o ajuste fiscal à custa de uma moeda fraca. Por isso, o início da nova democracia argentina foi marcado por um processo de reversão da liberalização comercial, particularmente via restrições quantitativas de exportações e imposição de tarifas de exportações. Esse cenário econômico conturbado se arrastou e se intensificou até o início dos anos 1990. As revoltas populares e a inflação precipitaram o fim do governo de Raúl Alfonsín e a antecipação do governo de Carlos Menem, em 1989 (Gerchunoff e Llach, 2009).

Para restaurar a estabilidade econômica e obter um equilíbrio na balança de pagamentos, Menem seguiu o Consenso de Washington, implantando diversas ações políticas, como mencionado por Vianini (2012), tais como o aumento das tarifas de exportação, a redução de gastos públicos, a suspensão de subsídios e dos incentivos fiscais, além do corte na oferta monetária. Tais medidas tiveram como resultado o lançamento da economia argentina em rota de recessão e hiperinflação, no início dos anos 1990. Esse quadro muda apenas após a chegada de Domingo Cavallo ao Ministério da Economia, que propôs um conjunto de medidas que viriam a surtir os efeitos desejados relacionados à estabilização econômica.

As mais relevantes medidas foram o Plano de Conversibilidade, as privatizações e a redução geral das tarifas de exportação. O plano tratava da Lei da Conversibilidade, que previa 100% de desvalorização do austral em relação ao dólar, prática conhecida como *currency board*.[9] As privatizações, por sua vez, seriam uma forma de melhorar o caixa do governo e desafogá-lo dos sucessivos déficits orçamentários. A redução geral das tarifas promoveria a concretização da abertura da economia ao mercado externo (Gerchunoff e Llach, 2009).

Os resultados imediatos dos planos implementados foram o fim da fuga de capital nacional para o dólar, o reingresso de capitais estrangeiros, a redução nas

9. O *currency board*, modelo de paridade entre o dólar e o peso argentino, era recomendado a países que enfrentavam crises monetárias graves e prolongadas, como característica. Como efeito, essa medida promoveu a dolarização da economia argentina (Vianini, 2012).

taxas de juros, o reaquecimento da economia e o controle da inflação em meados dos anos 1990, como apresentado por Vianini (2012). Essa fase, no entanto, durou pouco tempo. A elevação do desemprego, os escândalos de corrupção na operacionalização das privatizações e o aumento da dívida externa corroíam o cenário socioeconômico e político do país.

O modelo de *currency board* também dava sinais de insustentabilidade, devido à supervalorização da moeda argentina. Assim, aproximadamente na metade da década de 1990, a combinação entre abertura econômica e câmbio fixo levou a Argentina a uma situação calamitosa. A economia se deteriorava tão rapidamente, que, no final desse período, todos os ganhos obtidos pelas políticas do ministro Cavallo foram perdidos, além de ter havido piora dos índices sociais.

A força política que nasce nesse meio, conhecida como Alianza, cristalizada na chapa de Fernando de la Rúa, venceu Menem nas eleições de 1999, sob a promessa de reestruturação da ordem econômica e social. O governo De la Rúa manteve as diretrizes do governo anterior, com práticas neoliberais associadas à promoção da abertura econômica. No entanto, além dos conflitos internos, o mercado externo também era desfavorável devido a sucessivos choques exógenos – o mundo passava pela crise asiática, desvalorização dos preços das *commodities*, desvalorização do real, apreciação do dólar, entre outros fatores – que fizeram com que o interregno de De la Rúa até Néstor Kirchner fosse conturbado, causando aumento das tensões econômicas e sociais no país (Gerchunoff e Llach, 2009; Vianini, 2012).

Esses sucessivos choques exógenos colocaram em xeque os fundamentos que davam sustentação à conversibilidade. O seu abandono tardio já não surtiu os efeitos desejados, de modo que, a partir de 1999, o país mergulhou em uma profunda recessão. Em particular, 2001 foi marcado por uma crescente perda de confiança na solvência da economia argentina, especialmente no setor financeiro. Perdas de reservas internacionais e fugas de capitais, no auge da instabilidade, fizeram com que o governo argentino decretasse a moratória e suspendesse o pagamento da dívida externa.

Néstor Kirchner chegou ao governo em 2003, e sua entrada marca inúmeras rupturas com os governos anteriores. Embora a conversibilidade já tivesse sido abandonada, essa medida foi, mais tarde, importante para as negociações de Kirchner com o Fundo Monetário Internacional (FMI) para a saída da moratória da Argentina. Essa saída do país no governo em questão foi importante conquista da passagem de Kirchner pela presidência. A reestruturação da dívida e a saída da moratória fortaleceram a reinserção do país na economia internacional, levando-a a um grau de abertura só observado antes do início da Grande Depressão, como pode ser verificado no gráfico 2 (Gerchunoff e Llach, 2009; Vianini, 2012).

A deflagração de uma nova política econômica começa na segunda era Kirchner, com a eleição de Cristina Kirchner para a presidência da Argentina, em 2007, como relatado por Devadoss, Luckstead e Ridley (2019). A deterioração dos preços relativos decorrentes da desvalorização cambial teve como consequência o início de um novo processo de substituição de importação, com redução do grau de abertura da economia argentina (gráfico 2). Outro ponto importante diz respeito ao retorno do uso de barreiras comerciais baseadas em tarifas de exportação e políticas de restrição às exportações, especificamente sobre a carne bovina. A justificativa ostensiva do uso dessas barreiras comerciais seria aumentar a disponibilidade interna de *commodities* primárias para processamento e aumentar a oferta interna de carne bovina para alcançar a estabilidade interna dos preços.

Segundo Piermartini (2004), os argumentos para utilizar tarifas de exportação para controlar pressões inflacionárias são baseados no seguinte raciocínio: como o imposto reduz o preço interno da *commodity*, isso compensa parcialmente as pressões inflacionárias advindas de preços mais altos no exterior. Sendo assim, um imposto de exportação refletirá em custos mais baixos para a indústria de processamento, reduzindo ainda mais os preços do consumo dos produtos processados. Além disso, um imposto sobre a exportação também reduz o impacto que os preços internacionais mais altos têm no mercado doméstico por meio do seu efeito adverso sobre o consumo.

No entanto, o repasse de produtos a preços mais baixos para a indústria de processamento só reduz os custos deste último a depender de sua estrutura de mercado. Se este mercado tiver estrutura oligopolista, os consumidores podem não se beneficiar dos preços mais baixos da *commodity* processada. Ao longo do tempo, nesses casos, os impostos sobre as exportações podem ter consequências opostas às pretendidas, como foi o caso da Argentina.

A maior parte desse imposto recaiu sobre a soja, que se tornou uma das *commodities* mais importantes produzidas pela Argentina a partir de meados dos anos 1970. Além disso, desde 2006, em um esforço para aumentar a disponibilidade doméstica e conter o aumento dos preços dos alimentos, o governo manteve a taxa de exportação sobre a carne bovina e impôs periodicamente uma proibição sobre suas exportações. As restrições à exportação criaram inúmeras consequências nos setores de soja e carne bovina.

De acordo com Devadoss, Luckstead e Ridley (2019), os impostos de exportação tiveram dois efeitos imediatos na indústria da soja. O primeiro deles diz respeito ao fato de que o imposto sobre a soja restringiu as exportações desse produto e obrigou os produtores a vendê-lo internamente para o processamento de farelo e óleo de soja. O segundo efeito está inerentemente relacionado ao primeiro e decorre da natureza diferencial da tarifa: à medida que mais soja é

processada no mercado interno, com impostos de exportação relativamente mais baixos sobre a soja processada, mais farelo e óleo de soja são exportados.

Para os produtores de carne bovina, no entanto, o efeito direto das restrições comerciais foi limitar seu acesso aos mercados estrangeiros e reduzir seus lucros. Assim, as políticas do governo Kirchner contribuíram para reduzir os estoques de rebanho e aumentar os preços da carne bovina internamente, embora a intenção das restrições à exportação fosse reduzir o preço e aumentar a disponibilidade interna da carne bovina. Isso mostra como podem se dar os efeitos redistributivos ao longo da cadeia produtiva do item tributado. Devido à disponibilidade interna reduzida, o consumo doméstico de carne bovina diminuiu visivelmente.

Como apontado por Brandão (2016), uma nova mudança de paradigma começa com as eleições de Mauricio Macri para a presidência da Argentina em 2015. Após doze anos dos governos de Néstor e Cristina Kirchner, o país voltou a procurar acesso aos mercados de capitais internacionais para financiar seu crescimento, mesmo em meio às preocupações relativas à inflação e ao desemprego que se mantinham persistentemente elevadas. Até 2016, Macri eliminou os controles cambiais, ajustou as taxas de serviços públicos e reduziu as tarifas sobre as exportações de produtos agrícolas, que estavam em vigor desde 2002, com o intuito de incentivar a produção agroexportadora, estimulando a abertura comercial da Argentina, como visto no gráfico 2. Foram mantidas apenas as tarifas sobre couro bovino e caprino, bem como sobre a soja e seus derivados.

O estudo empírico feito por Devadoss, Luckstead e Ridley (2019) mostrou que a redução das tarifas de exportação proposta por Macri resultaria, no longo prazo (em torno de quarenta anos), no aumento da produção e das exportações agrícolas, no aumento do rebanho bovino e no crescimento da renda dos produtores. A elevação dos preços internos seria compensada pelo aumento da renda dos consumidores, o que teria como consequência uma elevação do consumo interno. Entretanto, a nova política durou pouco menos de três anos devido à crise argentina de 2018, resultado de uma seca histórica, que afetou a produção agrícola, aliada à elevação dos juros americanos, que estimulou a fuga de capital. O governo argentino foi obrigado a reafirmar sua dependência fiscal em tarifas de exportação a fim de cobrir suas dívidas.

No fim de 2019, com o agravamento da crise econômica, Macri perdeu a reeleição para uma coligação peronista liderada por Alberto Fernández. O novo governo nacional reacendeu a retórica nacionalista-populista e expôs as relações ambivalentes que os governos de Kirchner mantinham com o setor exportador e os movimentos populistas. Esse momento marcou a retomada dos conflitos distributivos e das restrições e mostrou como eles moldam o processo de formulação de políticas na Argentina. Os conflitos distributivos se estendem entre proprietários

de terras, empresários industriais e trabalhadores. Assim, as tendências entre esses setores podem ser entendidas verificando-se as mudanças na forma como diferentes governos pesaram o conflito distributivo e nos constrangimentos enfrentados pelo governo.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Utilizando um diagnóstico comparativo das fontes de crescimento das exportações para os países selecionados, além do caso argentino, este estudo teve como objetivo mostrar como barreiras comerciais e o uso de tarifas de exportação em produtos agropecuários têm relevantes implicações econômicas, distorcendo a competitividade nos mercados externo e interno. O exemplo argentino é um clássico do que *não* se deve fazer, pois o país era, no passado, considerado rico, mas passou, nas últimas décadas, a um desenvolvimento econômico medíocre.

O uso de tarifas de exportação é uma forma comum de restrição ao comércio exterior. De forma recorrente, por muitas décadas, a Argentina fez uso dessa prática comercial, bem como vários países latino-americanos. A experiência mostrou como essa ação desencadeou conflitos distributivos entre os setores de manufatura e de produção de *commodities* agropecuárias, com intensidades distintas em cada país estudado. Ao avaliarem-se as fontes de crescimento das exportações, verificou-se que o desempenho argentino na área foi baseado no crescimento do comércio mundial, com queda da competitividade. Ao contrário, o Brasil, liderando o conjunto dos países estudados, observou um crescimento associado aos ganhos de competitividade.

Indiscutivelmente, a política comercial de tarifas de exportação foi um fator-chave por trás das tendências agrícolas observadas no caso argentino, tendo como reflexo reduções nos níveis de produção, rentabilidade, quantidade exportada e consumo interno dos bens afetados pela política. Além disso, o impacto da tarifa de exportação também percorreu toda a cadeia produtiva, repercutindo sobre o tamanho do rebanho bovino, da oferta de carne, bem como pressionando os preços no mercado doméstico.

Os resultados desta análise são informativos para entender os efeitos das restrições à exportação na economia. O protecionismo exacerbado pode gerar efeitos indesejados, como foi o caso das políticas substitutivas de importação em várias economias latino-americanas, com o intuito de fomentar a produção industrial. Essas políticas, afinal, prejudicaram a produção agropecuária e o setor exportador em detrimento do setor industrial. Ou seja, o setor agropecuário financiou, em vários casos, a indústria doméstica, mas com prejuízo à competitividade do setor exportador. Pode-se concluir que, quanto menor for a intervenção nas políticas comerciais, dados os exemplos estudados, maior será o fomento da produção setorial e do crescimento econômico.

REFERÊNCIAS

BAFFES, J.; KOH, W. C.; NAGLE, P. The evolution of commodity markets over the past century. *In*: BAFFES, J.; NAGLE, P. (Ed.). **Commodity markets**: evolution, challenges, and policies. Washington, D.C.: World Bank, 2022. p. 27-120.

BRAMBILLA, I.; GALIANI, S.; PORTO, G. Argentine trade policies in the XX century: 60 years of solitude. **Latin American Economic Review**, v. 27, p. 1-30, 2018.

BRANDÃO, N. The rebuilding of Argentina. **The Brazilian Economy**, v. 8, n. 4, p. 26-30, 2016.

CARDOSO, F. H.; FALETTO, E. **Dependência e desenvolvimento na América Latina**. 3. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.

CARVALHO, F. M. A. Método "Constante Market Share" (CMS). *In*: SANTOS, M. L.; VIEIRA, W. C. (Org.). **Métodos quantitativos em economia**. Viçosa, MG: UFV, 2004. cap. 8.

DEVADOSS, S.; LUCKSTEAD, J.; RIDLEY, W. A dynamic analysis of the impacts of export taxes: the case of Argentinean soy and beef markets. **The World Economy**, v. 42, n. 8, p. 2427-2451, 2019.

ESSAY, B. F. Primary commodity trade and associated problems. *In*: GORDON-ASHWORTH, F. (Ed.). **International commodity control**: a contemporary history and appraisal. London: Routledge, 2024.

FAO – FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS. **Trade**: crops and livestock products – Faostat Data. Rome: FAO, 2022. Disponível em: https://www.fao.org/faostat/en/#data.

FISHLOW, A.; VIEIRA FILHO, J. E. R. **Agriculture and industry in Brazil**: innovation and competitiveness. New York: Columbia Press, 2020.

GERCHUNOFF, P.; LLACH, L. Equality or growth: a 20th century Argentine dilemma. **Revista de Historia Económica**, v. 27, n. 3, p. 397-426, 2009.

KIM, J. **Recent trends in export restrictions**. Paris: OECD, 2010. (OECD Trade Policy Papers, n. 101).

LEAMER, E. E.; STERN, R. M. **Quantitative international economics**. Boston: Allyn and Bacon, 1970.

MARANHÃO, R. L. A.; VIEIRA FILHO, J. E. R. Inserción internacional de los agronegocios brasileños: análisis comparativo. **Revista de la CEPAL**, n. 136, p. 155-178, abr. 2022.

OECD – ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. Terms of trade (indicator). Database. OECD, 2024.

PIERMARTINI, R. **The role of export taxes in the field of primary commodities**. Geneva: WTO, 2004. (Discussion Paper, n. 4).

RICHARDSON, D. J. Constant market-shares analysis of export growth. **Journal of International Economics**, v. 1, n. 2, p. 227-239, 1971.

SYKES A. O. International trade: trade remedies. *In*: GUZMAN, A. T.; SYKES, A. (Ed.). **Research handbook in international economic law**. Cheltenham; Massachusetts: Edward Elgar, 2007. cap. 2.

TAVARES, M. da C. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro**: ensaios sobre economia brasileira. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.

TREBILCOCK, M.; FISHBEIN, M. International trade: barriers to trade. *In*: GUZMAN, A. T.; SYKES, A. (Ed.). **Research handbook in international economic law**. Cheltenham; Massachusetts: Edward Elgar, 2007. cap. 1.

UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **Proceedings of the United Nations Conference on Trade and Development**. Geneva: UNCTAD, 1964. (Final Act and Report, v. 1).

VIANINI, F. M. N. **A trajetória econômica da Argentina 1098-2007**. 2012. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Ciências Humanas, Universidade Federal de Juiz de Fora, Minas Gerais, 2012.

VIEIRA FILHO, J. E. R. **O desenvolvimento da agricultura do Brasil e o papel da Embrapa**. Rio de Janeiro: Ipea, mar. 2022a. (Texto para Discussão, n. 2748).

_____. **Agricultura e pecuária, energia e o efeito poupa-florestas**: um comparativo internacional. Brasília: Ipea, jun. 2022b. (Nota Técnica, n. 29).

VIEIRA FILHO, J. E. R.; SILVEIRA, J. M. F. J. Competências organizacionais, trajetória tecnológica e aprendizado local na agricultura: o paradoxo de Prebisch. **Economia e Sociedade**, v. 25, p. 599-630, 2016.

WORLD BANK. **World development indicators**. Washington, D.C.: World Bank, 2022. Disponível em: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#.

WTO – WORLD TRADE ORGANIZATION. **The General Agreement on Tariffs and Trade (Gatt)**. Geneva: WTO, 1986.

_____. **Trade policy review**: Guatemala. Geneva: WTO, Sept. 2016. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s348_e.pdf.

_____. **Trade policy review**: Colombia. Geneva: WTO, Apr. 2018a. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s372_e.pdf.

_____. **Trade policy review**: Uruguay. Geneva: WTO, May 2018b. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s374_e.pdf.

_____. **Trade policy review**: Ecuador. Geneva: WTO, Jan. 2019a. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s383_e.pdf.

_____. **Trade policy review**: Costa Rica. Geneva: WTO, July 2019b. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s392_e.pdf.

_____. **Trade policy review**: Suriname. Geneva: WTO, Aug. 2019c. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s391_e.pdf.

_____. **Trade policy review**: Argentina. Geneva: WTO, 2021. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s412_e.pdf.

_____. **Trade policy review**: Guyana. Geneva: WTO, Mar. 2022a. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s422_e.

_____. **Trade policy review**: Brasil. Geneva: WTO, Oct. 2022b. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s432_e.pdf.

_____. **Trade policy review**: Honduras. Geneva: WTO, June 2023. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s443_e.pdf.

_____. **Trade policy review**: Switzerland. Geneva: WTO, 2024.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

ALBUQUERQUE, R. L.; VIEIRA FILHO, J. E. R. Inserción internacional de los agronegocios brasileños: análisis comparativo. **Revista de la CEPAL**, n. 136, p. 155-178, 2022.

ALCANTARA, I. R. D.; VEDANA, R.; VIEIRA FILHO, J. E. R. **Produtividade do algodão no Brasil**: uma análise da mudança estrutural. Brasília: Ipea, 2021. (Texto para Discussão, n. 2682).

ALVES, E. R. A.; LÍCIO, A. M. A.; CONTINI, E. Perspectivas do Brasil no comércio internacional de lácteos. *In*: DUARTE, V. *et al.* (Ed.). **Pecuária de leite no Brasil**: cenários e avanços tecnológicos. Brasília: Embrapa, 2016.

AREVALO, J. L. S.; ARRUDA, D. O.; CARVALHO, J. P. de. Competitividade no comércio internacional do café: um estudo comparativo entre Brasil, Colômbia e Peru. **Organizações Rurais e Agroindustriais**, v. 18, n. 1, p. 62-78, 2016.

BALASSA, B. **Trade liberalisation and revealed comparative advantage**. Washington: World Bank, 1965.

FERREIRA, M. D. P.; VIEIRA FILHO, J. E. R. **Inserção no mercado internacional e a produção de carnes no Brasil**. Brasília: Ipea, 2019. (Texto para Discussão, n. 2479).

FERREIRA, Z. R.; VIEIRA FILHO, J. E. R. Competitividade internacional do agronegócio. *In:* VIEIRA FILHO, J. E. R.; GASQUES, J. G. (Org.). **Agropecuária brasileira**: evolução, resiliência e oportunidades. Brasília: Ipea, 2023. p. 67-95.

GUTMAN, G. E.; MIOTTI, L. E. **Exportaciones agroindustriales de América Latina y el Caribe**: especialización, competitividad y oportunidades cormerciales en los mercados de la OCDE. Santiago de Chile: FAO; CEPAL, 1998.

HIDALGO, Á. B. Especialização e competitividade do Nordeste no mercado internacional. **Revista Econômica do Nordeste**, v. 29, p. 491-515, jul. 1998.

LAFAY, G. Mesure des avantages comparatifs revelés. **Économie Perspective Internationale**, n. 41, 1990.

SOUZA, R. G.; VIEIRA FILHO, J. E. Produção de trigo no Brasil: análise de políticas econômicas e seus impactos. **Revista de Política Agrícola**, v. 30, n. 2, p. 45, 2021.