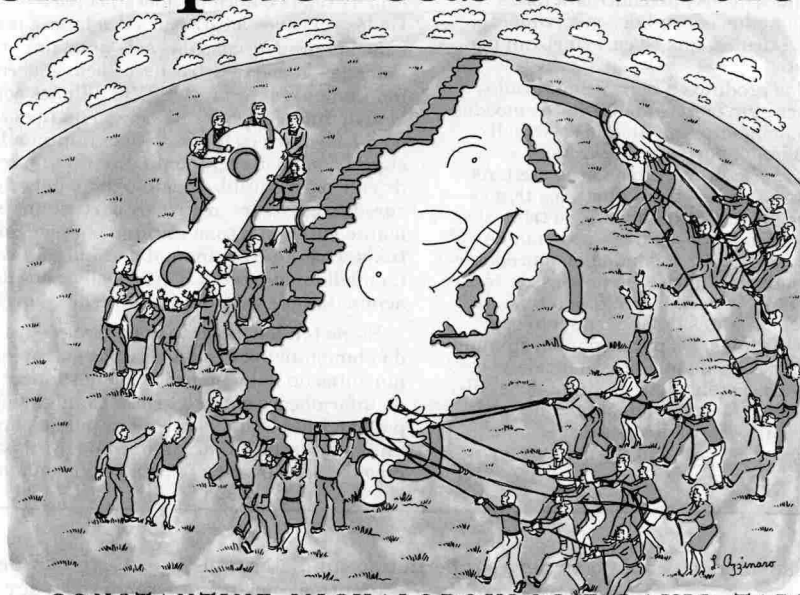


# Mais energia no comércio entre as ex-repúblicas soviéticas



CONSTANTINE MICHALOPOULOS E DAVID TARR

**O**s 15 Estados recém-independentes da ex-URSS precisam com urgência de acordos de transição, referentes a comércio exterior e pagamentos, a fim de deter a queda vertiginosa de seu comércio externo. As próximas medidas, entre outras coisas, reduzirão acentuadamente os controles à exportação e à comercialização estatal; paralelamente, expandirão o comércio interempresas e criarão mecanismos multilaterais de compensação e pagamento.

A partir de agosto de 1991, os 15 Estados que integravam a ex-URSS tornaram-se nações independentes, e todos empreenderam a reforma de seus sistemas, em escalas e ritmos diferentes. Contudo, a nova estrutura de incentivos desestimula o comércio entre os ex-países soviéticos (o chamado comércio "interestatal" e não existem instituições que

facilitem esse comércio. Daí a confusão reinante nas relações comerciais entre esses países, que às vezes quase chega às raízes do colapso.

O comércio "interestatal" sempre respondeu pelo grosso do comércio entre as repúblicas da ex-URSS. A república russa era a menos dependente; em 1990, o comércio que manteve com as demais repúblicas soviéticas montou a 61% de suas relações comerciais; nas outras repúblicas soviéticas, essa participação foi superior a 80% (ver tabela). No período imediatamente posterior ao colapso da URSS, não se dispunha de dados acerca do comércio entre os Estados recém-independentes. No entanto, estimativas preliminares apontam para uma queda de mais de 30% nesse comércio em 1991. Em 1992 foram registradas quedas ainda mais acentuadas, e as perspectivas para 1993 são sombrias.

Era certamente de se esperar algum declínio nos fluxos comerciais. Recorde-se que nos últimos 40 anos, o comércio entre esses países — assim como no Leste europeu — não se processava com base nos princípios econômicos de custo comparativo e vantagem de localização.

Os estudos indicam, mesmo, a expectativa de que nos próximos anos, essas economias 1) comerciarem menos entre si e mais com outros países, especialmente os da Europa Ocidental e 2) importem mais maquinaria e exportem menos matérias-primas e produtos de metal. As ex-repúblicas soviéticas — o que não é o caso no Leste europeu — enfrentam hoje não só sérios problemas de pagamento, mas também falta de coordenação monetária entre os países que ainda

utilizam o rublo e incertezas acerca da criação de novas moedas.

O que mais preocupa, hoje, é a possibilidade de a constante contração do comércio interestatal acentuar o declínio da produção e das rendas. É preciso, portanto, que as autoridades instituíam mecanismos de transição que contribuam para a restauração de fluxos comerciais eficientes entre os países e evitem, a curto prazo, problemas ainda mais sérios nos fluxos de comércio — sem prejuízo para o ajuste a prazo mais longo e a integração na economia mundial.

## As maiores preocupações

Em 1992, a situação do comércio e dos pagamentos nos ex-Estados soviéticos era quase caótica, em função de uma série de problemas. A questão básica era o colapso do sistema monetário e de pagamentos.

**Regimes de pagamentos.** Durante o primeiro semestre de 1992, só a Rússia podia emitir rublos, mas os bancos centrais de todos os países da zona do rublo podiam expandir a massa monetária mediante créditos em rublo. Como não havia coordenação monetária, isso não tardou a gerar um outro problema: alguns bancos centrais precisavam praticar restrição monetária, e essa prática era explorada por outros bancos, que tinham condições de expandir independentemente sua oferta monetária. Tal

*O tema é estudado mais amplamente em Trade and payments arrangements for States of the former USSR, dos mesmos autores, Studies of Economics in Transformation nº 2, Banco Mundial, 1992, à venda no Serviço de Publicações do Banco Mundial.*

situação, além de contribuir para a inflação, dificultou também a estabilização do rublo e criou problemas para o comércio e os pagamentos. Isso porque criou disparidades nos incentivos à exportação, tanto entre empresas como no conjunto da economia. Suponhamos que as empresas considerassem que teriam a mesma possibilidade de ser pagas (em rublos), quer exportando para outro país, quer vendendo no mercado interno. A suposição nem sempre é válida. Sendo assim, porém, seria indiferente para as empresas vender a um ou a outro mercado; já para o país, considerado como um todo, seria menos vantajoso trocar produtos por rublos — afinal, o banco central poderia emitir quantos rublos quisesse.

No transcorrer do ano, e apesar de sua considerável expansão monetária, a Rússia acumulou um expressivo superávit comercial com outras repúblicas. O fato reflete, em parte, relacionamentos estruturais tradicionais e em parte, também, o ajuste ascendente relativamente acentuado no preço do petróleo — principal exportação da Rússia. No intuito de refrear a saída de produtos e controlar o fornecimento de crédito a outros países, a Rússia criou uma rede de contas correspondentes para os bancos centrais dos países que monitoravam todas as transações bilaterais. A partir de julho de 1992, foram impostos limites creditícios a todas essas contas. Caso algum país excedesse seu limite, o banco central russo recusaria a compensação de ordens de pagamento (como cheques) de empresas do país devedor. Isso significava que os exportadores russos não seriam pagos pelas mercadorias que expedissem para aquela república.

Para complicar ainda mais as coisas, a eficiência do sistema bancário interestatal caiu drasticamente após a dissolução do Gosbank, que antes era o banco central para todas as repúblicas. Exportadores e importadores perceberam que a compensação de ordens de pagamento levava de dois a três meses — o que é um risco num contexto de inflação alta.

Nesse ínterim, vários países — como a Ucrânia e os Estados bálticos — adotaram moedas ou quase-moedas próprias. Outros países planejam fazer o mesmo, futuramente. O surgimento de novas moedas não constitui problema para o comércio, em vista da conversibilidade em transações comerciais. Sem essa conversibilidade, porém, os países terão de criar acordos para compen-

sações e pagamentos, a fim de viabilizar o comércio direto entre empresas. Do contrário, tal comércio continuará sendo bastante ineficiente, pois se baseará num escambo ou em acordos de país para país.

**Regimes comerciais.** A barreira comercial mais significativa — tanto entre repúblicas quanto na área de comércio de moedas conversíveis — é talvez o uso disseminado de licenças e cotas de exportação. Esses controles se devem a duas considerações principais.

- Como não há coordenação monetária na zona do rublo, todos os países são bastante incentivados a importar produtos e efetuar o pagamento em rublos, que podem ser independentemente emitidos por seus bancos centrais. Para se protegerem disso, os países podem, entre outras coisas, impor limites quantitativos às exportações.

- Como houve grande variação nos níveis de liberalização de preços, de país para país, há diferenças acentuadas nos preços de vários produtos. Mesmo assim muitos preços, em especial os da energia, ainda estão bem abaixo do nível mundial. Se as exportações não fossem sujeitas a restrições, esses pro-

ductos seriam exportados para os mercados mundiais, ou para outras repúblicas que pagassem preços mais altos.

No tocante às importações, as restrições formais são pequenas; grande parte das licenças já foi suspensa e as tarifas são baixas ou então não são cobradas. Ainda assim há pouca concorrência externa, porque os que precisam pagar taxas de mercado para comprar divisas compram-nas com o rublo bastante desvalorizado. São muitos os subsídios às divisas, mas só produtos que não competem com importações podem dispor deles.

Em 1992, prevaleceram em muitos países taxas de mercado para a conversão rublo-dólar. Por isso, os trabalhadores percebiam apenas cerca de US\$10 por mês — o que mostra o valor muito alto da moeda conversível e o alto custo das importações às taxas cambiais de mercado. Dentre os vários fatores que contribuem para a desvalorização do rublo, deve-se ressaltar as políticas que: 1) desestimulam a repatriação de divisas, como a manutenção de taxas reais de juros negativas, não raro até 50% ou mais; e 2) desestimulam as exportações em moeda conversível. Estão neste segundo caso licenças e taxas de exportações, bem como exigências de entrega das receitas em divisas a taxas muito inferiores às vigentes no mercado livre.

*Comércio entre países por meio de acordos bilaterais.* Na tentativa de resolver problemas de comércio interestatal, as ex-repúblicas soviéticas adotaram várias das características do comércio praticado sob o regime de planificação centralizada. Em março de 1992, foi firmada uma série de acordos comerciais bilaterais entre governos. Em virtude desses acordos, o comércio dividia-se em três categorias: "obrigatório", "indicativo" e de empresa a empresa.

Consta da relação do comércio obrigatório o escambo intergovernamental de 100-150 dos produtos energéticos e das matérias-primas mais importantes. Os países se comprometem a observar seus contratos, e geralmente são especificados preços máximos permissíveis. Da relação de comércio indicativo constam geralmente entre mil e 1.500 produtos, como maquinaria, produtos agrícolas e bens de consumo. A diferença entre o comércio obrigatório e o comércio indicativo é que neste nenhum produto será comercializado se as empresas não concordarem com os termos de vendas, inclusive preços e condições de crédito.

### Importância do comércio intra-regional nas ex-repúblicas soviéticas

	Comércio exterior		Participação do comércio intra-regional
	Total <sup>1</sup>	Intra-regional <sup>2</sup>	
	(% do PNB)		
<b>Ex-repúblicas soviéticas (1990)</b>			
Federação russa	18,3	11,1	60,6
Ucrânia	29,0	23,8	82,1
Bielarus	47,3	41,0	86,8
Usbequistão	28,5	25,5	89,4
Casaquistão	23,5	20,8	88,7
Geórgia	28,9	24,8	85,9
Azerbaijão	33,9	29,8	87,7
Lituânia	45,5	40,9	89,7
Moldova	33,0	28,9	87,7
Letônia	41,4	36,7	88,6
Quirguistão	32,3	27,7	85,7
Tajiquistão	35,9	31,0	86,5
Armênia	28,4	25,6	90,1
Turcomenistão	35,6	33,0	92,5
Estônia	32,9	30,2	91,6
<b>Leste europeu (CAEM) (1989)</b>			
Bulgária	30,1	16,1	53,4
Tchecoslováquia	23,0	10,9	47,2
Hungria	34,1	13,7	40,3
Polônia	19,6	8,4	43,1
Romênia	17,6	3,7	21,0
<b>Comunidade Européia (CE) (1990)</b>			
Bélgica	74,2	44,5	60,0
Dinamarca	32,7	13,7	41,7
Alemanha	29,8	14,4	48,2
Grécia	26,8	13,3	49,4
Espanha	19,8	9,0	45,3
França	23,3	13,0	55,6
Irlanda	59,9	38,9	64,9
Itália	20,4	9,7	47,5
Países Baixos	54,4	34,2	62,9
Portugal	42,1	24,6	58,4
Reino Unido	26,0	10,7	41,2

Fontes: Ex-repúblicas soviéticas: para dados comerciais referentes aos preços no comércio exterior, Goskomstat; para o PNB, estimativas inéditas do Banco Mundial; Leste europeu: para dados sobre comércio, UNECE (1990); para o PNB, World Bank Atlas; para a CE, Pisany-Ferry e Sapir. Os dados referentes à ex-URSS e à CE são de 1990; os dados referentes ao Leste europeu são de 1989.

1 Média de exportações e importações como percentual do PNB.

2 Comércio entre as ex-repúblicas soviéticas, o CAEM e a CE, respectivamente.



Mas tanto no comércio obrigatório quanto no indicativo os países concordam em conceder às empresas licenças para contratos até o montante de cotas especificadas em cada protocolo. Incluem-se na terceira categoria todos os demais produtos passíveis de livre comercialização entre empresas. Mas, na prática, são bem poucos os produtos comercializados sem restrições. O grosso do comércio, em termos de valor, insere-se nas duas primeiras categorias.

Esses acordos bilaterais não conseguem "resolver" a infinidade de problemas ligados a comércio e pagamentos. Para começar, não fica claro com que frequência deveriam ser abordados os problemas de desequilíbrio comercial entre os países, nem qual seria a solução para eles — já se propôs a utilização de moedas conversíveis, rublos e envio de produtos adicionais como meios de pagamento, e prazos entre um mês e menos de um ano para o pagamento. O cumprimento dos acordos comerciais obrigatórios também levanta problemas sérios, principalmente pela manutenção dos controles de preços, que reduzem o incentivo a exportar. Mas o sistema de encomendas estatais, se não entrou em colapso, perdeu muito em eficácia. Conseqüentemente, é comum as empresas não fornecerem as quantidades estipuladas nos contratos, quer por considerarem que isso não seria lucrativo, quer por carecerem dos insumos necessários. O ponto fundamental é o seguinte: enquanto o comércio for gerenciado com base em pactos bilaterais, a alocação dos recursos é determinada pelos governos, e não pelos mercados.

**Escambo.** Recorrer ao escambo é também um modo de lidar com a situação confusa referente a comércio e pagamentos. Ao que parece, o escambo responde por uma parcela expressiva — embora impossível de quantificar — do comércio interestatal. São muitos os motivos para isso. Primeiro, em virtude do que determinam os protocolos intergovernamentais, os controles de preços têm grande peso no comércio interestatal. Segundo, o recurso ao sistema bancário apresenta hoje riscos e custos elevados. Terceiro, na maioria dos países o atraso nos pagamentos de uma empresa a outra tem sido um grande problema, e no caso de vendas interpaíses o risco de não-pagamento é ainda maior.

**Relações comerciais.** Além de todos esses problemas, as relações comerciais de muitos países deterioraram-se com a maior convergência entre os preços internos e os preços mundiais. Estimativas preliminares indicam que as ex-repúblicas mais atingidas foram Bielarus, Moldova e os Estados bálticos, cujos prejuízos, dependendo da estrutura e do volume do comércio atual, podem situar-se em torno de 10-20% do PIB. Além disso, na medida em que os preços internacionais são repassados ao consumidor final, as atividades que dependem de insumos subapreçados (tanto no comércio interno como no comércio interestatal) talvez requeiram uma considerável reestruturação. Por outro

lado, os exportadores de matéria-prima e energia, como Rússia e Turcomenistão, terão lucros. E outros, como Azerbaijão, Quirguistão e Usbequistão, provavelmente sofrerão poucas conseqüências negativas, ou nenhuma.

No final, o ajuste das relações de comércio é inevitável e mesmo essencial para uma alocação melhor de recursos e para a integração dessas economias com a economia mundial. Por outro lado, cabe perguntar se esse ajuste poderá ser rápido. Alguns países já estão tentando compensar seus prejuízos, explorando o poder monopolístico que lhes seja proporcionado pelos vínculos existentes e a rede de transporte.

### Políticas propostas para a transição

Como a experiência demonstrou, e à medida que os países da ex-URSS considerarem seu futuro, será mais fácil conseguir o crescimento criando moedas conversíveis em conta corrente (seja numa zona de conversão do rublo, seja no caso de novas moedas) e adotando um regime comercial cujas tarifas sejam baixas e uniformes — um regime comercial tão isento quanto possível de barreiras não-tarifárias —, a fim de estimular o comércio liberalizado entre empresas. No momento, porém, a situação está tão longe disso que as questões fundamentais são outras: como formular acordos para a transição, até mesmo acordos de segunda opção, que sejam capazes de apressar a concretização das metas de mais longo prazo.

**Regime comercial com terceiros países.** É de se crer, a partir da experiência de todo o mundo, que devem ser evitadas políticas de desestímulo às exportações. É preciso, em especial, acabar com as restrições quantitativas e as exigências de licenciamento; além disso, os exportadores não podem ser forçados a entregar sua receita em divisas a taxas cambiais inferiores às de mercado. Os impostos de exportação não são necessários — a não ser temporariamente e para poucas *commodities* cujos preços internos sejam controlados e por isso estejam abaixo dos preços internacionais, ao câmbio vigente. Mesmo no caso desses produtos, os impostos de exportação deveriam cair para zero, enquanto os preços internos aproximam-se dos preços mundiais. Com essas políticas, os países poderão elevar muito suas receitas em moedas conversíveis, porque será mais alto o nível de exportações e o câmbio será muito favorável à exportação.

No tocante às importações, enquanto o rublo continuar sendo utilizado nas transações entre empresas, em um contexto de desvalorização dessa moeda e alocação central de divisas, as indústrias que competem com as importações serão objeto de forte protecionismo, e não será preciso conceder protecionismo às importações feitas a terceiros países. Mas se o rublo não estiver desvalorizado, ou caso se passe a utilizar novas moedas que exijam a fixação da conversibilidade monetária entre os países, então a estrutura de incentivos mudará e as indústrias nacionais enfrentarão a concorrência

de importações de terceiros países e uma queda na demanda de exportações das ex-repúblicas soviéticas. Isso ocorrendo, talvez os Estados queiram adotar certas medidas protecionistas, provisórias e modestas, para com as indústrias nacionais, a fim de facilitar o processo de ajuste e alternar os custos potenciais do aumento de desemprego.

No caso de haver protecionismo, a experiência adquirida pelo Banco Mundial na área de comércio exterior sugere que a melhor forma de oferecer tal protecionismo são tarifas (não superiores a 20-30%) que 1) de preferência não variem conforme o setor, ou pelo menos variem numa faixa muito pequena, e 2) se reduzam com o tempo. Assim, obviamente será mais lento o ajuste ao ótimo a longo prazo; esse método, porém, não deve ser visto como alternativa ao ajuste cambial adequado. De qualquer forma, considerando-se um contexto de incerteza quanto a oscilações de preços e de câmbio, talvez seja útil, como instrumento de transição, manter uma pequena margem de protecionismo, mediante tarifas para indústrias com valor adicionado positivo. As tarifas podem também ter certa utilidade no tocante à geração de receita fiscal, enquanto a arrecadação tributária não for plenamente eficaz — ainda que, considerando-se o pequeno volume de importações feitas ao resto do mundo, a receita dessa tributação não seja muito elevada.

Mas se as tarifas não forem moderadas, podem na verdade proteger indústrias com valor adicionado negativo. Isso ocorrendo, os custos da transição se elevariam, a economia pouparia moeda conversível importando o produto final, exportando insumos intermediários e pagando aos empregados mesmo que não trabalhassem. E se as tarifas não forem reduzidas com o passar do tempo, prejudicarão a integração plena das economias no comércio mundial.

**Comercialização estatal.** Esse tipo de comercialização constituiu durante décadas um sério empecilho à alocação eficiente de recursos e deve ser suspenso tão logo os preços internos sejam liberalizados para se ajustarem aos preços mundiais. Talvez seja preciso manter acordos bilaterais de comércio interestatal, mas só para produtos cujos preços sejam controlados. Mas esses acordos reduzirão a lista dos poucos produtos "obrigatórios" (i.e., petróleo e gás natural) que se ajustam gradativamente aos preços mundiais. Acresça-se que, por força desses acordos, o comércio desses produtos se processaria cada vez mais por meio de agências de compra estatais, e não de encomendas estatais. No caso de todos os demais produtos, ou os países deixariam de utilizar licenças de exportação, ou tornariam automáticas essas licenças — como é o caso dos produtos que constam da lista "indicativa" —, e as licenças não seriam usadas para equilibrar as contas em base bilateral.

É também possível que os governos queiram levar novas empresas a participar de operações comerciais, e acabar com o mono-

pólio das organizações estatais de comercialização. Isso exigiria providências (i.e., disponibilidade de crédito comercial) no sentido de assegurar aos participantes privados a mesma oportunidade nas atividades de comercialização.

**Problemas de pagamentos.** A fim de resolver os problemas de pagamentos que hoje prejudicam o comércio, os países teriam que implementar na área do rublo políticas monetárias e cambiais plenamente coordenadas, ou então teriam de abandonar essa área e adotar moedas independentes.

**Acordos na zona do rublo.** Os países que quisessem permanecer na zona do rublo teriam de aceitar como necessária a coordenação das políticas monetárias e medidas restritivas. É vital para esses países chegar a consenso quanto às regras referentes a aumento real da base monetária, emissão de moeda, política monetária e o nível de saldos pendentes que cada país tenha condições de manter. Do contrário, a adoção de políticas demasiado expansionistas em determinado Estado pode ocasionar saldos bastante negativos, que são automaticamente financiados e resultam em transferências líquidas de bens e serviços de outros Estados, sem o ingresso de moeda conversível.

Também será preciso tomar medidas para reduzir os atrasos no processamento de ordens de pagamento e para dar mais eficiência aos procedimentos adotados na zona comercial do rublo. Acresça-se ainda que os bancos comerciais de todos os países devem ter permissão para manter contas bancárias correspondentes nos bancos comerciais dos demais países.

**Países com novas moedas.** Durante certo tempo, as novas moedas talvez não possam ser convertidas; logo, existe o risco de que o escambo continue a predominar e não se concretizem as transações de empresa a empresa. Seria o caso, então, de se adotar um sistema de compensação multilateral com períodos curtos de liquidação (uma união de compensação). Com esse sistema, se economizaria o uso de reservas em moeda forte, porque as transações no nível de empresas seriam feitas em moedas nacionais. Apenas o saldo multilateral dentro da união seria liquidado em moeda conversível entre os bancos centrais participantes. Bem no início de 1993, durante negociações com vistas à criação de um Banco Interestatal, considerou-se a possibilidade alternativa de utilizar o rublo para a liquidação. Cogitaram da idéia nove países, sendo as exceções os Estados bálticos, o Azerbaijão, a Geórgia e o Tadjiquistão. O banco não desempenharia funções monetárias, pelo menos no início. Seu principal objetivo seria criar um mecanismo institucional para compensações multilaterais e pagamentos interestatais, com base num período curto de liquidação e limites creditícios estritos. Uma vez que surgem taxas de juros diferentes para diferentes rublos "nacionais", e que países como a Ucrânia consideram a possibilidade de participar, talvez o Banco Interestatal venha a ser essencial-

mente uma câmara de compensação multilateral para países que utilizam moedas diferentes, e não uma instituição da zona do rublo. Mas talvez nem todos os países recém-independentes participem do Banco, cujas características são claramente transicionais. Mesmo assim, o Banco Interestatal pode ser útil, dada a necessidade urgente de um mecanismo regional de compensação multilateral.

Não seriam recomendáveis, porém, acordos mais elaborados de pagamentos, com períodos longos de liquidação e provisão de crédito externo substancial (como a União Européia de Pagamentos, que funcionou no pós-guerra). Acordos desse tipo levantam dúvidas como a seguinte: os créditos fornecidos financiariam o déficit estrutural ou o resultado de políticas globais macroeconômicas ineficazes? Por outro lado, esses créditos talvez desestimulem a tendência à conversão da moeda e à futura integração na economia mundial.

**Política comercial interestatal.** O mínimo que se pode esperar das relações comerciais interestatais é que evitem políticas que empobrecem os vizinhos, e cujo resultado é o decréscimo do comércio de bens e serviços entre os 15 Estados. As oscilações dos preços mundiais farão sem dúvida deteriorarem-se as relações de troca de vários desses países, em especial os que importam petróleo. Mas o problema pode ser em parte atenuado se a Rússia fornecer energia a outros países cobrando pelo petróleo e pelo gás seus preços internos, que em prazo curto, espera-se, ajustar-se-ão aos preços mundiais do petróleo. Por outro lado, os países que importam energia não se veriam tentados a manter posições monopolísticas em outras áreas, como transportes, à guisa de compensação.

Em termos mais amplos as tarifas recomendadas para a transição não se aplica-

riam às ex-repúblicas soviéticas — ou seja, pode ser válido tentar manter temporariamente uma união aduaneira ou um acordo de livre comércio. A opção por tarifas moderadas, como prevêem tais acordos, permitiria um incentivo modesto à manutenção do comércio interestatal no futuro próximo, reduzindo assim o ônus do desemprego durante a transição.

Enumeramos a seguir algumas diretrizes: 1) permitir o ingresso de todos os países, queiram ou não permanecer na zona do rublo — na verdade, em virtude do excesso de incentivo a fazer importações dessa zona, o pacto de comércio preferencial só seria importante para o comércio entre países que têm moedas diferentes; e 2) reduzir as tarifas para terceiros países e com o tempo eliminar as preferências tarifárias, permitindo assim que vários países se ajustem a suas vantagens comparativas a longo prazo no comércio internacional — o que significa uma menor dependência comercial entre eles.

Se não for possível chegar a um acordo amplo, talvez valha a pena tentar acordos de menor amplitude, como a união aduaneira entre os Estados bálticos. Além disso, grupos diferentes talvez queiram fazer acordos diferentes. Mesmo que a natureza do acordo varie, quanto mais amplo ele for mais probabilidades terá de reduzir os custos da transição a médio prazo. Determinados países, especialmente os pequenos, podem preferir não fazer parte de nenhuma área comercial preferencial, por considerarem excessivos os custos da diversificação comercial (ou seja, teriam de pagar aos fornecedores integrantes da união e favorecidos pelas tarifas, preços altos pelos produtos que importassem). Convém, no entanto, que considerem as conseqüências possíveis de não terem acesso preferencial à área.

## Próximos passos

Em síntese, enquanto as ex-repúblicas soviéticas formulam acordos de transição, referentes a comércio e pagamentos, terão de haver-se com problemas seriíssimos e estreitamente vinculados. Talvez fossem de maior prioridade as seguintes áreas:

- menor comercialização estatal e expansão simultânea das transações de empresa a empresa;
- fim de desincentivos à exportação, como licenciamento e outros controles quantitativos;
- instauração de um sistema satisfatório de pagamentos, baseado na plena coordenação das políticas monetárias na zona do rublo, ou então na adoção de novas moedas; e
- criação de mecanismos multilaterais adequados de compensação e pagamentos, tanto na zona do rublo quanto entre os países que adotaram novas moedas — do contrário, o escambo continuará predominando.

Seria muito bom que o papel de liderança coubesse à Rússia, por sua função central nas relações comerciais com todos os países da região. ■



**Constantine Michalopoulos**, dos EUA, é consultor sênior do Departamento Europa e Ásia Central, do Banco. É PhD pela Universidade de Colúmbia. Foi economista-chefe na USAID, antes de ingressar no Banco Mundial, em 1982.



**David Tarr**, dos EUA, é economista principal da Divisão de Políticas Comerciais do Departamento de Economias Nacionais, do Banco. É PhD pela Brown University e lecionou na Universidade Estadual de Ohio.