



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGRÍCOLA
MESTRADO ACADÊMICO EM ECONOMIA RURAL

MAMADU ALFA DJAU

DESEMPENHO COMERCIAL DO MERCOSUL: ESTRUTURA, VANTAGENS
COMPARATIVAS REVELADAS E COMÉRCIO INTER E INTRA-SETORIAL

FORTALEZA
2015

MAMADU ALFA DJAU

DESEMPENHO COMERCIAL DO MERCOSUL: ESTRUTURA, VANTAGENS
COMPARATIVAS REVELADAS E COMÉRCIO INTER E INTRA-SETORIAL

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia Rural, do Centro de Ciências Agrárias, da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Economia Rural. Área de concentração: Políticas Públicas e Desenvolvimento Rural Sustentável.

Orientador: Prof. Dr. José Newton Pires Reis
Coorientador: Prof. Dr. Leonardo Andrade Rocha

FORTALEZA
2015

Dados Internacionais de Catalogação na
Publicação
Universidade Federal do Ceará
Biblioteca de Pós-Graduação em Economia Agrícola

D653d Djau, Mamadu Alfa

Desempenho comercial do Mercosul: Estrutura, vantagens comparativas reveladas e comércio inter e intra-setorial. / Mamadu Alfa Djau . - 2015.
131 f.: il. color., enc.; 30 cm

Dissertação (mestrado) – Universidade Federal do Ceará, Centro de Ciências Agrárias, Departamento de Economia Agrícola, Programa de Pós-Graduação em Economia Rural. Fortaleza, 2015.

Área de Concentração: Políticas Públicas e Desenvolvimento Rural Sustentável.
Orientação: Prof. Dr. José Newton Pires Reis.
Coorientação: Prof. Dr. Leonardo Andrade Rocha.

1. Comércio. 2. Blocos econômicos. 3. Vantagem comparativa. 4. intra-intersetorial
I. Título.

CDD: 330

MAMADU ALFA DJAU

DESEMPENHO COMERCIAL DO MERCOSUL: ESTRUTURA, VANTAGENS
COMPARATIVAS REVELADAS E COMÉRCIO INTER E INTRASSETORIAL

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia Rural, do Centro de Ciências Agrárias, da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Economia Rural.

Área de concentração: Políticas Públicas e Desenvolvimento Rural Sustentável.

Orientador: Prof. Dr. José Newton Pires Reis
Coorientador: Prof. Dr. Leonardo Andrade Rocha

Data de aprovação: 06/02/2015

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. José Newton Pires Reis
Universidade Federal do Ceará (UFC)
(Orientador)

Prof. Dr. José de Jesus Sousa Lemos
Universidade Federal do Ceará (UFC)
(Membro Interno)

Prof. Dr. Leonardo Andrade Rocha
Universidade Federal do Semiárido (UFERSA)
(Membro Externo)

A Deus.

Aos meus pais, Paulo da Silva Djau e Aissatu Djaló, e em especial à minha irmã, Adiatu da Silva Djau, que muito contribuiu para a concretização do meu sonho, mediante incentivo pessoal e financeiro, amor incondicional, e por entenderem que essa distância que nós passamos foi necessária para o meu crescimento profissional e melhoria de vida.

AGRADECIMENTOS

Aos professores do Mestrado Acadêmico em Economia Rural - MAER, em especial, ao meu orientador, Prof. Dr. José Newton Pires Reis, pelo qual tenho uma profunda relação de harmonia e respeito, como de pai para filho, devido aos conhecimentos transmitidos desde antes de entrar no mestrado até os dias atuais, na conclusão desta dissertação. Sua competência e objetividade são evidentes e têm contribuído significativamente para minha formação profissional. Sua perspicácia na orientação, auxiliando na definição do tema e na estruturação do trabalho, foram fundamentais para os resultados obtidos nesta dissertação, sobretudo por possuir a conciliação dos interesses acadêmicos e profissionais envolvidos e pela incansável busca da melhor alternativa para o êxito deste. Meu eterno respeito e consideração por toda a vida; com muito orgulho, digo, com todas as letras, que tenho uma imensa dívida moral com o senhor pelo aprendizado e progressão de maturidade que os seus ensinamentos, às vezes de muita dureza, me proporcionaram. Que DEUS abençoe o senhor e toda a sua família.

Ao meu coorientador, Prof. Dr. Leonardo Andrade Rocha, por me adotar, pelos ensinamentos e contribuições na orientação deste trabalho, e pelo carinho recebido desde a graduação, bem como a todos os membros da banca avaliadora, Prof. Dr. José de Jesus Sousa Lemos, que me ajudou bastante na formulação de estratégias de análise dos resultados; às minhas primeiras orientadoras, Profa. Dra. Erica Silva Pontes e Profa. Me. Selma Maria Peixoto Alcântara, pelos ensinamentos que me proporcionaram, primeiramente no programa de iniciação científica e posteriormente na brilhante orientação da minha monografia na graduação.

Aos colegas do curso de mestrado, pelo convívio saudável ao longo do período das aulas e pela troca de conhecimentos e experiências, muito obrigado a todos vocês. Meus agradecimentos, em especial, aos colegas Fabiano Luis Alves Barros e Ansu Mancal, pelos estudos juntos e pela força que têm me dado nos momentos difíceis do mestrado, DEUS esteja com vocês.

Aos meus pais, Paulo da Silva Djau e Aissatu Djaló, por todo amor dedicado a mim e por sempre acreditarem que a educação dos filhos é o investimento que melhor retorno oferece, proporcionando assim, através dos seus esforços, um acesso digno à educação de qualidade. Aos meus irmãos, e em especial à minha irmã, Adiatu da Silva Djau, pelo apoio incondicional dado em todos os sentidos, desde a minha vinda para Brasil até o término dos meus estudos, meu muito obrigado, que DEUS lhe dê o retorno. À minha tia Mariama Bobo Djau, em memória.

Ao CNPq – Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico –, pelo apoio financeiro concedido para o desenvolvimento deste trabalho ao longo do mestrado, e à Universidade Federal do Ceará – UFC –, pela oportunidade concedida para cursar o mestrado em economia.

RESUMO

O presente trabalho investiga o desempenho comercial do Mercado Comum do Sul, em que, as modificações na economia mundial, tais como a integração dos mercados, avanços tecnológicos e ganhos de competitividade induziram o comércio internacional às profundas transformações estruturais. Iniciou-se uma segmentação da economia mundial em blocos regionais, substituindo as negociações multilaterais entre os países, na tentativa de combinarem esforços para aumentar o nível de competitividade e garantir sua sobrevivência e inserção no mercado internacional. O objetivo principal deste trabalho é analisar o desempenho comercial do Mercosul, através da estrutura, vantagens comparativas reveladas e comércio inter e intra-setorial. As principais fontes de dados utilizadas foram o sistema de análise das Informações de Comércio Exterior (Aliceweb e Alice Web Mercosul) da Secretaria Comércio Exterior, órgão vinculado ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior; através do portal FAO/STAT; Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional, World Development Indicators, *Advanced Science and Technology Institute*, *Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento* em que foram estudados os produtos agropecuários em termos de setores com Nomenclatura Comum do Mercosul. O modelo analítico utilizado neste trabalho foi o cálculo de Índices de Vantagens Comparativas Reveladas e Inter setorial e Intra-setorial para identificar vantagem no comércio destes setores dentro do bloco pelos países membros no período que compreende de 2007 a 2012. Com isso, foram alcançados os resultados satisfatórios como propostos nos objetivos em que o destaque das análises se concentra nas duas maiores economias do bloco, Brasil e Argentina, em que foram encontrados seis setores no qual Brasil possui vantagem comparativa revelada em relação ao Mercosul e comércio de tipo intra-setorial, com especialização produtiva nestes seis setores e a Argentina possui vantagem em cinco setores praticando comércio de tipo intra-setorial nestes cinco e possui especialização produtiva em quatro setores. Portanto conclui-se que o Brasil continua sendo a maior economia do bloco possuindo desta maneira a maior fatia deste mercado na comercialização dos produtos agropecuários. No entanto, o bloco ainda precisa resolver muitos problemas como no caso de barreiras alfandegárias que outrora os países enfrentam nas exportações destes setores e como também procurar fortalecer os seus órgãos reguladores de maneira que torne supranacional fiscalizando ações comerciais sem favorecimento de algum país membro.

Palavras-chave: Comércio; Blocos econômicos; Vantagem comparativa.

ABSTRACT:

This search investigated the trade performance of South Common Market (MERCOSUL) with emphasis as consequence of the modification over the world economy, such as the market integration, technological advances and competition gains inducing the international trade to have deep structural transformations. The search started by performing segmentation of world economy in regional blocks changing the multilateral negotiations among countries, trying combining forces to get up the level of competitiveness and assure their insertion in the international market. The main objective of this search is to make analysis of trading performance of MERCOSUL throughout the structure, comparative revealed advantages both inter sectors and among sectors. The data came from different sources as Analysis Systems External Trade Information (Aliceweb and Alice Web Mercosul) from External Trade Secretary, institution belonging to Development Ministry of Brazil. It was taken by portal FAO/STAT. The data also comes from BIRD, IMF, World Development Indicators, *Advanced Science and Technology Institute, Agricultural Ministry of Brazil from where we studied the agricultural commodities grouped by sectors assuming the common definition of MERCOSUL. The analytical model used in this search was the estimation of Revealed Comparative Advantages both inter and among sectors in order to identify the advantages existing in each studied country members in the trade of these sectors inside the block. The search covers the period from 2007 to 2012. By making in this way it was reached results which are in accordance with the objective of the search. It was permitted to conclude that Brazil and Argentina had six sectors in which Brazil had revealed comparative advantage into the MERCOSUL and trade among sectors with productive specialization in six sectors. Argentina has advantage in five sectors by practicing trade among sectors. Argentina also has productive specialization in four sectors. Anchored in the results we can conclude that Brazil continues being the major economy of the block as waited, having the greatest part of this market specialized over the trade of agricultural commodities. Otherwise the block continues needing to solve many problems such as the trading barriers as well to enforce the regional regulators institutions in order to become international and can monitor trade actions of some countries to benefit other Countries which belong to the MERCOSUL.*

Key words: Trade; Economic Blocks; Comparative advantage

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Setores com índice de vantagem revelada (IVCR), Argentina, 2007 – 2012.....	64
Tabela 2: Setores com índice de vantagem revelada (IVCR), Argentina, 2007 – 2012.....	66
Tabela 3: Setores com índice de vantagem revelada simétrica (IVCS), Brasil, 2007 – 2012.....	68
Tabela 4: Setores com índice de vantagem revelada simétrica (IVCS), Argentina, 2007 – 2012.....	69
Tabela 5: Índice de contribuição por setores no Saldo Comercial (ISC) brasileiro, 2007 – 2012.....	72
Tabela 6: Índice de contribuição por setores no Saldo Comercial (ISC) argentino, 2007 – 2012.....	74
Tabela 7: Ranking mundial dos países exportadores de trigo.....	75
Tabela 8: Setores com Taxa de Cobertura encontrada (TC), Brasil, 2007 – 2012.....	77
Tabela 9: Setores com Taxa de Cobertura encontrada (TC), Argentina, 2007 – 2012.....	79
Tabela 10: Índice de Concentração das Exportações agregando todos os setores, Brasil e Argentina, 2007 – 2012.....	82
Tabela 11: Índice de Concentração das Exportações agregadas brasileiro e argentino por Destino (ICD), 2007 – 2012.....	86
Tabela 12: Índice de comércio Intrassetorial, em nível de cada setor (GLI), Brasil e Argentina, 2007 – 2012.....	89
Tabela 13: Balança comercial do Brasil – 2007 a 2012.....	93
Tabela 14: Balança comercial da Argentina – 2007 a 2012.....	94
Tabela 15: Comportamento da balança comercial do Mercosul 2007 – 2012.....	133

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Concentração na pauta exportadora de Brasil e Argentina – 2007 a 2012.....	84
Gráfico 2: Índice de Concentração por Destino de Brasil e Argentina – 2007 a 2012.....	88
Gráfico 3: Comportamento intrassetorial e intersetorial da exportação de Brasil e Argentina – 2007 a 2012.....	92
Gráfico 4: Comportamento da taxa de crescimento da exportação e importação de Brasil e Argentina – 2007 a 2012.....	95

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Teoremas que compõem a Teoria de Heckscher-Ohlin.....	28
Figura 2: Produção e exportação brasileira de açúcar, em toneladas, e preço do açúcar a granel na Bolsa de Nova Iorque, em dólares por tonelada – por Safras.....	86

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Modelos de Comércio Internacional.....	56
Quadro 2: Pontos forte, fraco e neutro na economia de Brasil e Argentina, por setores....	80
Quadro 3: Diferentes fases da evolução do Mercosul.....	131

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ALADI – Associação Latino-Americana de Integração
ALALC – Associação Latino-Americana de Livre-Comércio
APEC – Asia-Pacific Economic Cooperation
ASTI – Advanced Science and Technology Institute
BIRD – Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento
BM – Banco Mundial
CCM – Comissão do Comércio do Mercosul
CMC – Conselho do Mercado Comum
CNPq – Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico
CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento
CPC – Comissão Parlamentar Conjunta
EEC – European Economic Community
EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
EU – União Europeia
EUA – Estados Unidos da América
FCES – Fórum Consultivo Econômico e Social
FMI – Fundo Monetário Internacional
GMC – Grupo do Mercado Comum
IBRD – International Bank for Reconstruction and Development
ICD – Índice por Países de Destino
ICP – Índice por Concentração de Produtos
IVCR – Índice de Vantagem Comparativa Revelada
MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
MDIC – Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio
MERCOSUL – Mercado Comum do Sul
Nafta – North American Free Trade Agreement
NBER – National Bureau of Economic Research
NCM – Nomenclatura Comum do Mercosul
OECD – Organization for Economic Co-operation and Development
OMC – Organização Mundial de Comércio
P & D – Pesquisa e Desenvolvimento
PIB – Produto Interno Bruto
SAM – Secretaria Administrativa do Mercosul

SC – Saldo Comercial

SECEX – Secretaria de Comércio Exterior

TA – Tratado de Assunção

TC – Taxa de Cobertura

TEC – Tarifa Externa Comum

UFC – Universidade Federal do Ceará

VCS – Vantagem Comparativa Simétrica

WBWDI – World Bank's World Development Indicators

WDI – World Development Indicators

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	15
1.1 Problema.....	20
2 OBJETIVOS	21
2.1 Objetivo Geral.....	21
2.2 Objetivos Específicos.....	21
3 REFERENCIAL TEÓRICO	22
3.1 Algumas abordagens sobre o comércio internacional.....	22
3.1.1 Teoria Clássica do Comércio Internacional.....	23
3.1.1.1 Adam Smith e as vantagens absolutas.....	23
3.1.1.2 David Ricardo e as Vantagens Comparativas.....	24
3.1.1.3 John Stuart Mill e a Teoria da Demanda Recíproca.....	26
3.1.2 Teoria Neoclássica do Comércio Internacional.....	26
3.2 Crescimento através do comércio internacional.....	31
3.2.1 Teoria tradicional do crescimento.....	32
3.2.1.1 A produção como função dos fatores produtivos.....	33
3.2.1.2 Crescimento da produção.....	34
3.2.1.3 Estado estacionário e a contribuição da inovação para o crescimento.....	35
3.2.2 Em resumo, a teoria neoclássica indica como principais características do crescimento o que se segue.....	36
3.2.3 Abordagem do modelo sobre o comércio.....	36
3.2.4 Convergência condicionada.....	37
3.2.4.1 Limitações do modelo.....	37
3.3 Teoria das Vantagens Comparativas Reveladas.....	38
3.4 Teoria da Base exportadora e da Base Econômica.....	38
3.4.1 Limitações da Teoria da Base exportadora e da Base Econômica.....	42
3.5 Contribuições recentes à teoria do comércio internacional.....	43
3.5.1 Teoria das Vantagens Tecnológicas (Modelo de Posner).....	43
3.5.2 Teoria do Ciclo do Produto (Modelo de Vernon).....	45
3.5.3 Criação contínua de vantagens e especialização em nível mundial (Porter).....	47
3.5.4 “New trade theory” (Krugman).....	47
3.6 O papel do comércio na teoria do crescimento.....	48
3.6.1 As origens comuns de crescimento e comércio.....	49

3.6.2 Oferta, demanda, termos de comércio e crescimento	49
3.6.3 Efeito do comércio sobre desenvolvimento e produtividade.....	50
3.7 Prova empírica da relação entre comércio e crescimento	52
3.7.1 Três estudos que indicam que crescimento é estimulado por maior comércio	52
3.7.2 Críticas à confiabilidade dos estudos.....	53
4 METODOLOGIA	57
4.1 Fontes dos Dados.....	57
4.2 Métodos de Análise	57
4.2.1 Índice de Vantagens Comparativas Reveladas	58
4.2.2 Identificação do Nível de Especialização Comercial do Mercosul.....	59
4.2.3 Identificação do índice de concentração por setor e por país de destino.....	60
4.2.4 Identificação do comércio intersetorial e intrassetorial.....	61
5 RESULTADOS E DISCUSSÃO	63
5.1 Índices de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR), Brasil e Argentina	63
5.2 Estimação do Nível de Especialização Comercial de Brasil e Argentina	70
5.3 Quantificação do nível de concentração das exportações agregadas por setor e por país de destino	82
5.4 Aferição do comércio intersetorial e intrassetorial Brasil e Argentina	87
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	92
7 SUGESTÕES.....	94
REFERÊNCIAS	95
ANEXO 1: TRATADO DE ASSUNÇÃO (CONSTITUIÇÃO E ESTRUTURA DO MERCOSUL)	101

1 INTRODUÇÃO

As últimas décadas tem se caracterizado pela interdependência entre os países. Esse fenômeno, que hoje se chama de globalização, comporta uma intensa interação política, econômica e social em escala nacional e internacional, trazendo muitos benefícios e uma maior “estabilidade” entre os países. Para Lopez (2007), as distâncias, tanto geográficas quanto culturais, foram reduzidas pelas novas tecnologias. As multinacionais expandem, as empresas alargam sua área de atuação, compra e fabricação.

O Direito Internacional tem prosperado nos países com economia transcendente, firmada em acordos internos e externos junto a mercados internacionais de potência mundial, como os Estados Unidos da América, China, Índia, Alemanha; da mesma forma, com os países emergentes, como Brasil, África do Sul e tantos outros que influenciam direta ou indiretamente o mercado estrangeiro com seus produtos de origem, contribuindo para a dinâmica do mercado internacional.

Esse processo, que se acentuou a partir da década de 1980, tem requerido do Estado e dos demais agentes uma orientação voltada ao alcance dos níveis internacionais de competitividade. Paralelamente, intensificaram-se as propostas de blocos econômicos regionais, com objetivos bem definidos, principalmente o fortalecimento da disputa pelo mercado mundial.

Portanto, pelo que se pratica hoje no mercado de comércio internacional, pode-se perceber que a globalização traz muitos benefícios para as transações comerciais, ao mesmo tempo que acarreta muitos malefícios para vários países, principalmente para aqueles que têm economia mais frágil e que, em razão de um mundo globalizado, tiveram que abrir os seus mercados, obrigando-os a competir com produtos de outros países com nível de capital tecnológico muito mais avançado. O processo de globalização também promove o aumento do nível de desigualdade mundial e exclusão social – isso, no mercado de trabalho, aparece de maneira mais evidente.

Estes fatos já foram observados em quase todo o mundo. Segundo BERTOLINO (1997), milhões de pessoas em todo o mundo já foram excluídas do mercado de trabalho formal. Por outro lado, o aumento de produtividade devido ao incremento de máquinas no processo produtivo implica aumento de renda. O problema está na forma como essa renda é apropriada, e o ponto central não está no tamanho da classe operária, mas no seu papel histórico.

O comércio internacional é parte essencial do processo de globalização. Durante muitos anos, os governos, na maior parte dos países, vêm abrindo suas economias ao exterior. Este comércio permite às nações intercambiar bens e serviços com mais rapidez, num fluxo que tende a ser cada vez mais ágil e interativo.

De acordo com Lopez (2007), dentre as diferentes formas de atuação no mercado internacional, a exportação se destaca pela sua importância para a economia do país. Exportar é uma alternativa estratégica de desenvolvimento na medida em que estimula a eficiência. O aumento da competitividade provoca o aparecimento de bens e serviços cada vez melhores, o que resulta num constante aperfeiçoamento por parte do produtor para a conquista de mercados.

A base do comércio internacional origina-se nas diferenças dos preços relativos entre as nações, em virtude de estes serem determinados pela relação entre a oferta e a demanda, de forma que elementos como a dotação de recursos, tecnologia e o nível da renda são determinantes de suma importância para o comércio exterior.

Pela teoria de dotação de fatores, a diferença relativa de recursos produtivos explica em parte a base de comércio entre as nações, e os produtos agrícolas se adaptam bem a essa teoria (CARBAUGH, 2006).

O comércio, não necessariamente, tem que ser resultante das vantagens comparativas, podendo ter sua origem explicada pela presença de rendimentos de escala, os quais incentivam os países a se especializarem e a exportarem certos produtos mesmo na ausência de diferenças em termos de dotação de fatores (KRUGMAN, 2006).

Boa parte do comércio entre países desenvolvidos, também denominado comércio Norte-Norte¹, pode ser explicada pela existência de rendimentos de escala e pela diferenciação dos produtos.

De fato, a teoria das vantagens comparativas ricardiana e os seus desdobramentos posteriores, como o modelo de Heckscher-Ohlin, explicam razoavelmente o comércio Norte-Sul², sendo o comércio Norte-Norte³ mais bem compreendido pelas ideias de retorno de escala e diferenciação de produto.

Desde o final da segunda guerra mundial, os fluxos de comércio internacional registram impressionantes ritmos de crescimento. Ainda que a parcela maior do comércio

¹ Comércio entre países ricos.

² Comércio entre países ricos e países pobres.

³ Comércio entre países ricos.

mundial ocorra entre economias industrializadas, os países em desenvolvimento têm crescido a taxas mais elevadas; as integrações das economias nacionais em uma economia global estão se dando em uma grande velocidade nas esferas de produção, circulação, consumo e finanças (GALVÃO, 1996).

As forças políticas, econômicas e tecnológicas que estão levando o mundo para a globalização também proporcionaram o surgimento de novas formas de estruturação econômica, de certo modo até contraditórias, a fragmentação da economia internacional em blocos econômicos de áreas de preferências comerciais (GALVÃO, 1996).

As modificações na economia mundial, tais como a integração dos mercados, os avanços tecnológicos e os ganhos de competitividade, induziram o comércio internacional a profundas transformações estruturais.

Iniciou-se uma segmentação da economia mundial em blocos regionais, substituindo as negociações multilaterais entre os países; em alguns casos, a integração se deu como instrumento de defesa à formação de outros blocos econômicos, na tentativa de combinar esforços para aumentar o nível de competitividade e garantir sua sobrevivência e inserção no mercado internacional (CARVALHO; MARINHO, 2003).

A eliminação das barreiras tarifárias trouxe receio de que a globalização destruísse setores produtivos nacionais, que então passaram a adotar outras formas de proteção não tarifárias, surgindo novo protecionismo, e a incentivar a formação de blocos regionais de comércio (FEISTEL; HIDALGO, 2011).

Enfim, vive-se um período de profundas transformações no qual se apresenta como uma das questões centrais do debate econômico a mensuração do impacto da integração econômica regional como meio de promover crescimento econômico, facilitando os ajustamentos estruturais nos países em desenvolvimento, a criação de áreas regionais de livre comércio como possibilidade de proporcionar benefícios superiores aos obtidos pela simples liberalização econômica, dado que pode elevar o poder de barganha, reduzir incertezas e aumentar a credibilidade dos países membros (VIEIRA; LEITE FILHO; RAJHI, 2004).

Assim a compreensão das relações comerciais de um bloco como o Mercosul com seus parceiros é essencial para determinar tendências e sinalizar para possíveis alianças favoráveis aos envolvidos. Os fatores que reduzem o comércio e afetam a integração internacional e nacional constituem um desafio a ser enfrentado pelos países (FARIAS; HIDALGO, 2009).

No que tange à abertura comercial, observa-se que esta teve como consequência a intensificação da competição, tornando a competitividade e a especialização produtiva em

objetivos principais a alcançar, porque é a partir deles que os países ou blocos econômicos se inserem no comércio internacional (VIANA; XAVIER, 2005).

Há pouco consenso quanto à contribuição da abertura comercial sobre o crescimento da produtividade, mas os resultados indicam que o crescimento das exportações influencia positivamente a produtividade, a menos que esse crescimento seja motivado por uma desvalorização cambial.

Desse modo, pode-se dizer que o processo de abertura comercial foi “benéfico” para o país, pois elevou a capacidade de aquisição de insumos de melhor qualidade e bens de capital, intensificou a competição interna e melhorou a capacidade de atender aos mercados internacionais (SILVA; LIMA; BEZERRA, 2012).

A literatura econômica tem estudado políticas que alteram estruturalmente a eficiência do comércio internacional, principalmente a direção dos impactos sofridos por intervenções para a maximização do bem-estar de um país (BESARRIA; MAIA; FIORI, 2010).

Para um país ou blocos, o conhecimento dos produtos em que detêm vantagens comparativas no comércio internacional é de extrema relevância na formulação de estratégias de crescimento e do bem-estar; a identificação de tais produtos permite estabelecer sólidas estratégias de inserção internacional da economia em um mundo cada vez mais globalizado e competitivo (HIDALGO; MATA, 2004).

Com isso, ao longo do tempo, têm surgido relações, acordos e também muitos blocos econômicos de características regionais e comunitárias, facilitando as transações comerciais de todos os bens ou serviços contemplados nos acordos firmados entre os países que fazem parte destes blocos, acordos ou relações de trocas de todo tipo de produto.

As relações Sul-Sul têm sido realidade e estratégia no processo de reordenamento do sistema internacional, pois refletem a efetividade dos processos de multipolarização e, ao mesmo tempo, a estratégia dos países emergentes em fortalecer o eixo horizontal Sul-Sul; os países em desenvolvimento demonstram assim um dinamismo comercial superior (PAUTASSO; ALBANUS, 2012).

A cooperação Sul-Sul⁴ constitui parte da agenda das políticas exteriores dos países identificados como grandes mercados emergentes. Neste sentido, os países buscaram uma aproximação maior com as consideradas potências médias de grande porte; com assinaturas de acordos comerciais com países considerados do Sul em termos individuais ou

⁴ Comércio entre países pobres.

em grupo, com finalidades tanto na arena internacional quanto com vistas a estabelecer com estes parcerias estratégicas. Contudo, a base mais sólida desta aproximação é a de que estes países teriam características semelhantes e interesse no reordenamento do sistema do comércio exterior.

Portanto, quando se trata da América do sul, objeto deste trabalho, vê-se que nesta região os países ainda apresentam muita heterogeneidade em termos econômicos, com constantes crises políticas e sociais. Estes acordos comerciais, ou tratados para criação de blocos econômicos, acabam se tornando algo quase forçado diante da tamanha fragilidade econômica que estes países-membros apresentam, apesar de muitos esforços que alguns estão fazendo para a consolidação das suas economias; porém, isso é algo ainda distante da realidade.

Para tanto, mesmo com estas fragilidades em termos de estruturas sociais, políticas, institucionais e tecnológicas, os cinco Estados-membros do Mercado Comum do Sul (Mercosul) “compartilham” uma comunhão de valores que encontra expressão nas sociedades democráticas, pluralistas, defensoras das liberdades fundamentais, dos direitos humanos, da proteção do meio ambiente e do desenvolvimento sustentável, incluindo seu compromisso com a consolidação da democracia, a segurança jurídica, o combate à pobreza e o desenvolvimento econômico e social com equidade.

Com essa base fundamental de concordâncias, os sócios buscaram a ampliação das dimensões dos respectivos mercados nacionais, através da integração, a qual constitui uma condição fundamental para acelerar seus processos de desenvolvimento econômico com justiça social.

Ressalta-se a composição do Mercosul por Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, que, em 26 de março de 1991, assinaram o Tratado de Assunção, criando o bloco que constitui o projeto internacional mais relevante com o qual estão comprometidos esses países.

Em 2006, após a assinatura de protocolo de adesão em uma reunião de cúpula especial na capital Caracas, a Venezuela se tornou o 5.º membro do Mercosul, que passou a ter 250 milhões de habitantes e um Produto Interno Bruto (PIB) de US\$ 1 trilhão – cerca de 75% do total da América do Sul.

Portanto, o presente trabalho se diferencia dos demais estudos já feitos sobre este assunto, por ser mais abrangente, abordando assuntos macroeconômicos em termos de bloco econômico, sua importância para o aumento do volume de transações comerciais entre os países-membros, como também para outros parceiros internacionais. Destacando, também,

algumas variáveis que influenciam no comércio internacional, como taxa de câmbio, taxa de juros e algumas políticas alfandegárias.

Outro diferencial muito importante neste trabalho é o fato de se tratar do Mercosul, bloco composto por países-membros com muitas diferenças econômicas, o que torna esta pesquisa muito interessante por ter abordado, de maneira mais profunda, essas diferenças, mostrando o domínio deste mercado por alguns dos países signatários que apresentam políticas comerciais mais sólidas na transação dos produtos agropecuários.

1.1 Problema

O presente trabalho faz o seguinte questionamento: quais são os setores agropecuários dos países-membros do Mercosul que apresentam vantagens comparativas reveladas em relação aos seus principais parceiros comerciais dentro do bloco?

2 OBJETIVOS

2.1 Objetivo Geral

- Analisar o desempenho comercial do Mercosul, através da estrutura, vantagens comparativas reveladas e comércio inter e intrassetorial.

2.2 Objetivos Específicos

- Identificar os produtos com vantagens comparativas reveladas do Mercosul em relação a seus parceiros comerciais;
- Estimar o nível de especialização comercial dos países membros do Mercosul em relação às transações comerciais dentro do bloco;
- Quantificar o nível de concentração das exportações agregadas por produto e por país de destino;
- aferir o comércio intersetorial e intrassetorial entre os países membros em suas transações comerciais dentro do bloco.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 Algumas abordagens sobre o comércio internacional

O comércio internacional e a competitividade têm sido presentes nos estudos econômicos. Os pioneiros no assunto foram os clássicos Adam Smith, David Ricardo e John Stuart Mill, que abordaram, respectivamente, as teorias da Vantagem Absoluta, da Vantagem Competitiva e da Demanda Recíproca, as quais se fundamentam no valor do trabalho. No entanto, com o avanço da produção, que é a consequência da combinação da matéria-prima, do trabalho e do capital, apareceram as teorias contemporâneas de comércio internacional, abordando a Curva da Possibilidade de Produção, o Custo de Oportunidade, a Curva de Indiferença, a Produção e o Consumo (SILVA, 2005).

Com isso, percebe-se que, à medida que os mercados são ampliados e tornam-se mais complexos, alguns fatores passam a interferir na dinâmica do comércio internacional, como contratos, aumentos na exigência da qualidade dos produtos, barreiras comerciais e não tarifárias. Portanto, nota-se que o termo competitividade no comércio internacional possui um significado além da dotação de fatores e recursos, ou seja, da vantagem comparativa (MARTINS ET AL. 2010). Porter (1993) afirma que a disponibilidade dos fatores de produção não é suficiente para explicar a vantagem competitiva e que esta depende da eficiência e da efetividade com que são distribuídos. Os fatores classificados como básicos (recursos naturais, clima, localização e mão de obra não especializada) não são essenciais para determinar a competitividade de um país como os fatores modernos (que englobam infraestrutura de comunicação, pessoal qualificado e avançadas instituições de pesquisa).

De acordo com Coutinho; Ferraz (1994), a competitividade no comércio pode ser avaliada segundo fatores internos e externos. Nos internos, estão as condições macroeconômicas e políticas; as distorções no setor agrícola; a dotação relativa de fatores e produtividade; a carga tributária; o escoamento da produção e armazenagem; a qualidade; as normas fitossanitárias; e a propaganda. Para fatores externos, enfatizam-se o protecionismo no mercado internacional, a regionalização e a formação de blocos econômicos.

Portanto, a Teoria Competitiva é substituída pela Teoria da Vantagem Competitiva, isto reflete uma concepção mais profunda da competição, considerando que essa competição é dinâmica e evolucionária (SILVA, 2005).

Para Martins et al. (2010), o comércio internacional é analisado pelos comércios intersetorial e intrasetorial. No primeiro, o processo de difusão internacional de novas técnicas e produtos, ao ampliar as vantagens absolutas ajustando preços e custos, cria sustentabilidade para trocas internacionais, baseando-as em vantagens comparativas. Esse tipo de comércio foi explicado pela teoria de Heckscher-Ohlin, que explica que o fluxo de bens acontece com intensidade distinta de fatores, ou seja, o país com grande oferta de mão de obra qualificada tenderia a exportar produtos de maior valor agregado. Àqueles com maior volume de mão de obra de baixa qualidade tenderiam a exportar produtos menos elaborados. Já os países com maior extensão de terra e de recursos naturais tenderiam a exportar produtos agrícolas ou que exigissem, na sua produção, emprego maior de recursos naturais. Com isso, a relação do comércio intersetorial ocorreria entre setores e atividades distintas (GUIMARÃES, 2007).

Por outro lado, o comércio intrasetorial tem como característica a utilização dos mesmos fatores de produção em ambos os países, que não foi explicada pela Teoria das Vantagens Comparativas. Este depende da capacidade de produção de bens diferenciados, permitindo ao consumidor escolher o produto com base nas características que o atraem e no preço. Essa modalidade, para Krugman e Obsfeld (2005), é explicada por comércio de produtos substitutos próximos, porém não idênticos, elaborados por empresas do mesmo ramo industrial. Assim, fatores como barreira à entrada, diferenciação dos produtos, economias de escala e progresso tecnológico possuem importante função, que condizem com as novas exigências dos consumidores.

3.1.1 Teoria Clássica do Comércio Internacional

A teoria clássica explica os ganhos do comércio internacional por meio da teoria das vantagens absolutas, de Adam Smith; mediante a teoria das vantagens comparativas, de David Ricardo; e por intermédio da teoria da demanda recíproca, de Stuart Mill.

3.1.1.1 Adam Smith e as vantagens absolutas

Segundo Salvatore (2000, p. 19), Smith creditava que, para que duas nações comercializassem voluntariamente uma com a outra, ambas deveriam ganhar. Se uma das nações não ganhasse nada ou perdesse, simplesmente se negaria a comerciar.

Adam Smith defendeu o livre-comércio demonstrando que ambos podem aumentar suas riquezas através do princípio de divisão do trabalho. Para ele, um país pode ser mais eficiente que outro (ou possuir vantagem absoluta em relação àquele) na produção de uma *commodity* e menos eficiente (ou possuir desvantagem absoluta em relação àquele) na produção de outra e, independentemente das causas das ineficiências, ambos podem se beneficiar do intercâmbio se cada país se especializar na produção das *commodities* que produzem com maior eficiência que o outro. Dessa forma, os recursos são utilizados com maior eficiência, e a produção das *commodities* crescerá. Para Salvatore (2000, p. 19), esse crescimento corresponde aos ganhos da especialização na produção disponíveis para serem divididos entre as duas nações através do comércio.

Assim Gonçalves *et al.* (1998, p. 12) explicam que, por intermédio do comércio internacional, um país exporta as mercadorias que consegue produzir mais barato que os demais e importa aquelas que produz mais caro, produzindo, dessa forma, mais produtos que faz com eficiência e consumindo mais produtos do que seria capaz na ausência do comércio internacional.

A contribuição do Smith para a teoria do comércio é de grande importância, porém as vantagens absolutas explicam apenas uma parte muito pequena do comércio mundial. Segundo Maia (2001, p. 347), Adam Smith partiu do princípio de que cada país teria sempre vantagem absoluta em algum produto. Sendo assim, excluiria determinada nação que não apresentasse vantagem em algum tipo de produto para comercializar.

3.1.1.2 David Ricardo e as Vantagens Comparativas

David Ricardo aperfeiçoou a teoria de Smith, explicando os benefícios do comércio mesmo entre nações que não possuem vantagem absoluta na produção de nenhum bem, uma vez que considerava as diferentes produtividades entre as nações.

De acordo com Salvatore (2000, p. 20), mesmo que uma nação seja menos eficiente do que a outra (possua uma vantagem absoluta em relação à outra nação) na produção de ambas as *commodities*, existe, ainda, uma base para um comércio mutuamente benéfico.

Gonçalves *et al.* (1998, p. 14) explicam que, se duas nações, produzindo cada uma dois produtos, por exemplo, vinho e tecidos, empregam na produção desse produto uma

quantidade de trabalho L_v e L_t , no país S, e L_v^* e L_t^* , no país N, é necessário e suficiente que $L_v/L_t \neq L_v^*/L_t^*$, para que o comércio entre elas seja possível.

Dizia Ricardo (1982, p. 104-105):

A Inglaterra pode estar em tal situação que, necessitando de trabalho de 100 homens por ano para fabricar tecidos, poderia, no entanto, precisar do trabalho de 120 durante o mesmo período, se tentasse produzir vinho. Portanto, a Inglaterra teria interesse em importar vinho, comprando-o mediante a exportação de tecidos. Em Portugal, a produção pode requerer somente o trabalho de 80 homens por ano, enquanto a fabricação de tecido necessita de emprego de 90 homens durante o mesmo tempo. Será, portanto, vantajoso para Portugal exportar vinho em troca de tecidos. Essa troca poderia ocorrer mesmo que a mercadoria importada pelos portugueses fosse produzida em seu país com menor quantidade de trabalho que na Inglaterra. Embora Portugal pudesse fabricar tecidos com trabalho de 90 homens, deveria ainda assim importá-los de um país onde fosse necessário o emprego de 100 homens, porque lhe seria mais vantajoso aplicar seu capital na produção de vinho, pelo qual poderia obter mais tecido da Inglaterra do que se desviasse parte de seu capital do cultivo da uva para manufatura daquele produto.

Assim, cada nação deveria especializar-se na produção e exportação da *commodity* na qual sua desvantagem absoluta fosse menor (esta é a *commodity* de sua vantagem comparativa) e importar a *commodity* na qual sua desvantagem fosse maior (esta é a *commodity* de sua desvantagem comparativa).

Entretanto, Montoro Filho *et al.* (1998, p. 474) comentam que para o funcionamento da precisão dos clássicos era necessário que a teoria das vantagens comparativas fosse uma teoria realista, e, para isso, suas hipóteses precisam ser realistas. No caso da teoria das vantagens comparativas, foram feitas várias hipóteses, dentre as quais, em primeiro lugar, pode-se citar que os custos da produção são constantes no tempo, ou seja, não se leva em conta o tempo como fator que pode diminuir alguns custos e elevar outros, alterando os padrões de produção. Em segundo lugar, considera que os mercados sejam de concorrência perfeita, o que evidentemente é uma hipótese bastante distanciada da realidade. Por último, desconsidera fatores, como as economias de escala e as economias externas, que podem diminuir bastante os custos de produção de um país, quando este aumentar a produção de um bem que, em determinado momento, tem custos de produção maiores do que em outros países.

Devido a essas hipóteses pouco realistas, nenhum país contemporâneo adota uma política de livre-comércio sem restrições à importação, deixando sua economia completamente exposta à concorrência internacional. Montoro Filho (1998, p. 474) diz que

isso não significa que uma nação deva desobedecer à Teoria das Vantagens Comparativas. Trata-se, na realidade, de considerar, além da Teoria das Vantagens Comparativas, outros aspectos também importantes no comércio internacional.

3.1.1.3 John Stuart Mill e a Teoria da Demanda Recíproca

Segundo Gonçalves *et al.* (2009), Mill buscou definir as reais razões que determinavam as trocas e chegou ao que se conheceu como Princípio da demanda recíproca de Mill, em que a relação pela qual os bens são trocados é dependente da intensidade e da elasticidade da curva de demanda de cada país pelos produtos de outro país, estando estável esta relação quando as importações se equiparam às exportações.

Para Andrichi (2007), Stuart Mill procura evidenciar a eficiência comparativa, diferenciando-se de Ricardo por utilizar a base em horas trabalhadas, ou seja, em determinado número de horas, dois países podem produzir quantidades diferentes de um mesmo produto; enquanto Ricardo construiu sua teoria baseado no custo de produção de uma unidade de uma mesma mercadoria em dois países diferentes. De acordo com essa teoria, o comércio é realizado quando os preços equalizarem a demanda nos dois países.

Conforme Ellsworth (1978), em vez de tomar como dada a produção de cada mercadoria em dois países com custo de mão de obra diferente, Mill supôs uma quantidade dada de mão de obra em cada país, mas diferentes quantidades de produção. Assim, sua formulação levou em conta a vantagem comparativa ou a eficiência comparativa de mão de obra, em contraste com o custo comparativo de mão de obra de Ricardo. A razão verdadeira pela qual os bens são trocados depende da força e elasticidade da procura de cada país pelo produto de outro, ou da procura recíproca. Mill considerava procura recíproca a quantidade de exportação que um país oferecerá a diversos termos de troca, por quantidades variáveis de importação.

3.1.2 Teoria Neoclássica do Comércio Internacional

Para superar as limitações da Teoria Clássica, Rossetti (1978, p. 771) explica que dois suecos, Eli F. Heckscher e Bertil Ohlin, procuraram desenvolver uma nova abordagem não apoiada nos custos resultantes de um único fator nem vinculada apenas a dois produtos e

dois países. Além disso, esta teoria procura compreender as razões das diferenças dos custos comparativos existentes.

Enquanto o modelo clássico enfatizava a diferença entre a produtividade relativa da mão de obra entre os países para explicar as vantagens comparativas, o modelo neoclássico explica que o fluxo das relações comerciais do mundo é dominado pela desigualdade internacional na dotação das principais categorias de fatores – terra, trabalho e capital.

A abordagem de Heckscher-Ohlin baseia-se em dois pressupostos, de acordo com Kenen (1998, p. 71). O primeiro expõe que os bens são diferentes em termos de exigência de fatores, isto é, um bem pode exigir mais capital por trabalhador do que outro. Em outras palavras, é possível classificar os bens por intensidade de fatores. A segunda abordagem é que os países apresentam diferenças em termos de dotação de fatores. Alguns têm muito capital por trabalhador, e outros têm muito pouco, ou seja, é possível classificar os países por abundância de fatores.

Salvatore (2000, p. 70) enuncia a teoria de Heckscher-Ohlin da seguinte forma: “[...] uma nação exportará a *commodity* cuja produção exija utilização intensiva do seu fator relativamente abundante e barato e importará a *commodity* cuja produção exija a utilização intensiva do seu fator relativamente escasso e caro”. A partir daí, pode-se afirmar que os países tendem a exportar os bens produzidos com o emprego intensivo de fatores que eles possuem em abundância e importam os produtos que utilizam, de forma intensiva, os fatores de produção que para eles são raros. O modelo expõe que um país abundante em capital, por exemplo, exportará bens de capital, ao passo que um país em posição contrária, com escassez de capital, exportará mão de obra.

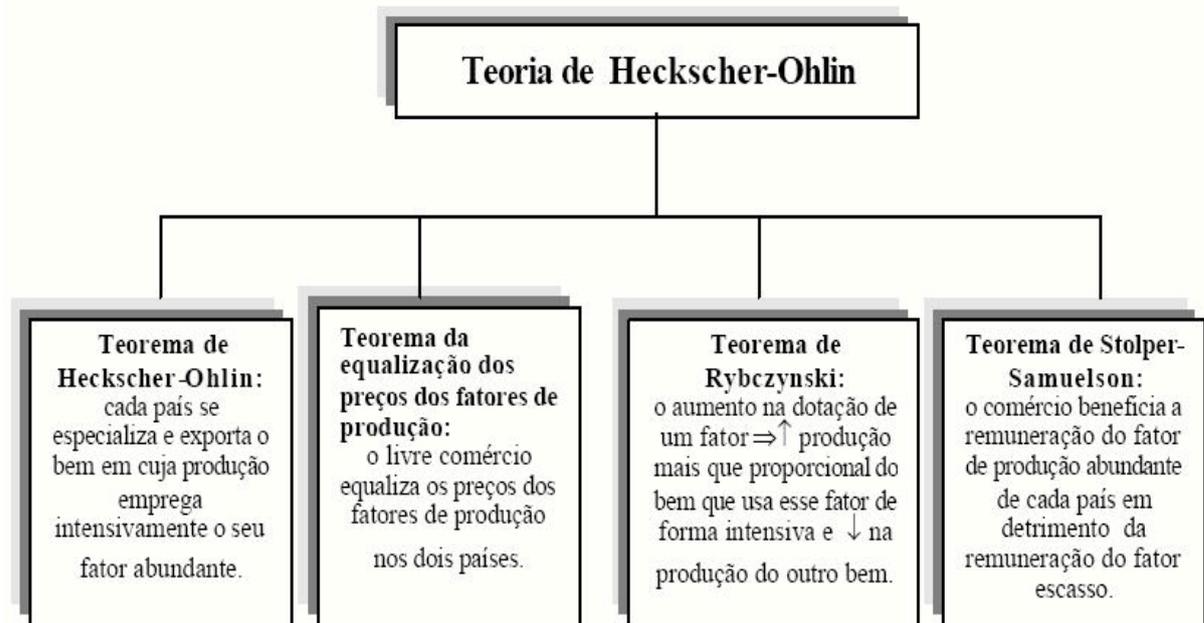
Para Rossetti (1978, p. 772), o enfoque Heckscher-Ohlin parece aproximar-se satisfatoriamente da realidade existente.

Em sua mais simples manifestação, as causas fundamentais das redes de trocas entre as nações parece encontrarem-se nas diferenças estruturais quanto à disponibilidade de recursos. Estes não se encontram distribuídos na mesma proporção entre as nações e, diante das dificuldades para sua mobilização de uma nação para a outra, cada uma tende a se especializar na produção dos bens e serviços mais apropriados à sua tipologia de recurso. Os excedentes resultantes tendem a ser trocados no exterior por produtos cuja obtenção não se ajuste à estrutura interna de recursos. Assim, o comércio internacional é, na realidade, uma espécie de troca de recursos por recursos escassos.

Em outras palavras, o comércio internacional, além dos benefícios recíprocos que pode gerar, contribui para avaliar parcialmente a escassez, em todos os países, dos fatores de produção menos abundantes, nivelando os custos dos recursos.

Para Passos (207 *apud* GONÇALVES, 1998), o núcleo desta teoria é formado por quatro proposições (ou teoremas) que englobam os resultados fundamentais da teoria pura do comércio internacional, sendo estes: *i*) o Teorema da Equalização dos Preços dos Fatores de Produção; *ii*) o Teorema de Stolper-Samuelson; *iii*) o Teorema de Rybczynski; e *iv*) o Teorema de Heckscher-Ohlin.

Figura 1: Teoremas que compõem a Teoria de Heckscher-Ohlin.



Fonte: adaptado de Munduruca (2010).

a) Teorema da Equalização dos Preços dos Fatores

O Teorema da Equalização do Preço dos Fatores procura demonstrar o efeito do comércio internacional sobre a remuneração dos fatores de produção em cada país. No teorema, mostra-se que, em sua dimensão externa, sob certas condições, o livre comércio de bens finais será suficiente para a equalização dos preços dos fatores em termos internacionais. Já em sua dimensão interna, o teorema afirma que, com o preço constante das mercadorias, uma pequena mudança na dotação de um fator de produção não afetará o preço dos fatores (SILVA, 2004b).

Conforme o teorema, quando as tecnologias são as mesmas para dois países distintos e existe concorrência perfeita (e, por conseqüência, lucro zero) em ambos os países, pode-se estabelecer uma relação biunívoca entre preços relativos e rendas relativas, sendo esta relação ditada pela tecnologia. Por exemplo, quando em uma economia o preço do bem

trabalho-intensivo sobe relativamente ao preço do bem capital-intensivo, os salários sobem em relação à renda do capital, e vice-versa (ARAÚJO, 2005).

Araújo (2005) destaca ainda a importância de notar que os preços dos fatores só dependem da tecnologia e dos preços relativos dos bens, e não das dotações de fatores. Se os preços relativos dos bens são mantidos constantes, e a tecnologia é a mesma para os países, tem-se a forma local do Teorema da Equalização dos Preços dos Fatores. Para se chegar à forma global, é necessário supor, além das hipóteses do modelo, que as mudanças nas dotações dos fatores não sejam tais que causem “reversões nas intensidades dos fatores”. Mais formalmente, é preciso que estas mudanças nas dotações não tirem um país de seu cone de diversificação (*apud* Jones; Neary, 1984). Atendidas estas condições, o comércio internacional, ao equalizar os preços relativos dos bens, também equaliza os preços dos fatores.

b) Teorema de Stolper-Samuelson

O Teorema de Stolper-Samuelson preconiza que o aumento no preço relativo de uma mercadoria aumenta o retorno real do fator usado intensivamente na produção desta mercadoria e reduz o retorno real do outro fator. Assim, se o preço do bem intensivo em capital subir, a renda do capital também irá subir, e os salários irão cair (SILVA, 2005, *apud* KRUGMAN; OBSTFELD, 1999b).

Logo, o movimento de abertura comercial beneficia os proprietários do fator mais abundante naquele país, cujos rendimentos reais irão subir, independentemente do setor no qual estejam produzindo, desde que o país se especialize no uso desse fator mais intenso. Além disso, Araújo (2005 *apud* JONES, 1965) demonstra o chamado *magnification effect*, em que o aumento no preço relativo não apenas aumenta o retorno relativo do fator utilizado intensamente, mas o faz, mais que proporcionalmente, a mudança de preço relativo.

Os corolários desse teorema são que:

- quando há mudanças de preços relativos, existe pelo menos um fator ganhador e um fator perdedor;
- mudanças de preços relativos têm efeitos de equilíbrio geral, ou seja, se um fator é perdedor, este fator será perdedor em todos os setores;
- um fator escasso é beneficiado pelas barreiras comerciais, enquanto o fator abundante é prejudicado.

Portanto, este corolário, somado à mensagem do Teorema de Stolper-Samuelson, evidencia que, diferentemente do sugerido pelo modelo ricardiano, o comércio internacional tem impactos significativos sobre a distribuição de renda, com ganhadores e perdedores. Isto

tem implicações importantes para a economia política do comércio internacional (ARAÚJO, 2005).

Araújo (2005) ainda destaca que o Teorema de Stolper-Samuelson guarda relação com o teorema de equalização dos preços dos fatores, na medida em que se entende o último como uma condição de arbitragem e o primeiro como seu mecanismo de transmissão. Isto pode ser demonstrado através do exemplo no qual, supondo-se o país local trabalho-abundante relativamente ao país estrangeiro, tem-se que o preço do bem 1 é menor no país local (em autarquia, $p_1 < p^*_1$), pois a remuneração relativa do trabalho é menor no país local, e o bem 1 é trabalho-intensivo. Com a abertura comercial, o preço relativo do bem 1 sobe pela equalização dos preços relativos. Então, em local, o salário sobe, e a renda do capital cai.

A mudança da remuneração relativa é ainda mais que proporcional à mudança de preços relativos. No limite, os preços dos fatores se equalizam nos dois países.

c) **Teorema de Rybczynski**

O Teorema de Rybczynski demonstra que, mantendo-se fixos os preços dos produtos, um aumento na dotação relativa de um dos fatores tem como resultado uma expansão mais que proporcional na produção relativa do bem intensivo no fator que sofreu o aumento e uma redução absoluta na produção do outro bem (ARAÚJO, 2005, *apud* JONES e NEARY, 1984).

Assim, se um país aumenta seu estoque de capital, então crescerá mais do que proporcionalmente a produção do bem intensivo em capital, e diminuirá a produção do bem intensivo em Trabalho.

d) **Teorema de Heckscher-Ohlin**

O Teorema de Heckscher-Ohlin afirma que um país exportará o produto que usa de forma intensiva o fator que é relativamente abundante domesticamente (PASSOS, 2007).

Este teorema está intimamente ligado às proposições anteriores, principalmente com o Teorema de Rybczynski. De acordo com as suposições do modelo onde existem dois fatores, dois produtos e duas regiões (2x2x2), sob as condições de concorrência perfeita, mesmas tecnologias e diferenças apenas nas dotações relativas, uma vez que, com o comércio internacional, os países se deparam com os mesmos preços relativos para os bens, o país com maior dotação relativa de trabalho vai produzir relativamente mais o bem trabalho-intensivo (o que é apenas uma forma de postular o Teorema de Rybczynski) (ARAÚJO, 2005).

Ou seja, se os países possuem tecnologias similares, mas possuem diferenças na disponibilidade dos fatores de produção (mão de obra, capital, recursos naturais), estes se especializarão na produção de bens nos quais possuem um maior volume disponível de fatores

de produção, exportando esses bens e importando outros que sejam escassos em sua nação. Assim, exportarão produtos intensivos em capital os países que forem relativamente abundantes em capital. Exportarão produtos intensivos em mão de obra os países que forem relativamente abundantes em mão de obra.

Com isso, países que possuam, por exemplo, o fator trabalho de forma abundante irão produzir maior quantidade de bens intensivos de mão de obra do que realmente consomem, de modo que poderão destinar os excedentes à exportação; enquanto países com fator capital abundante também deverão produzir maior quantidade de bens intensivos em capital do que necessitam consumir, de modo a poderem exportar um maior volume dessa produção. Em ambos os casos, a importação de bens deverá ser efetuada pelos países no sentido oposto ao fator abundante, ou seja, países que possuam o fator trabalho abundante importarão bens intensivos de capital e países com fator capital abundante importarão bens intensivos de mão de obra (CASSANO, 2002).

Isto implica dizer que cada país deve especializar-se em produtos intensivos no fator de produção que possui em maior abundância. Os países desenvolvidos, assim, tenderiam a especializar-se em produtos intensivos em trabalho qualificado, o que aumentaria a demanda relativa deste fator. O resultado simétrico ocorreria em países subdesenvolvidos (MENEZES FILHO; RODRIGUES JR., 2003).

Desta forma, o teorema propõe o comércio beneficiando os detentores dos fatores de produção que localmente possuem maior volume, o que prejudica os que são relativamente escassos nesse país (OLIVEIRA, 2008).

3.2 Crescimento através do comércio internacional

O comércio internacional vem crescendo desde a época das navegações. A 1.^a Guerra Mundial, seguida pela Depressão de 1929, teve um impacto negativo sobre a facilidade do comércio, de modo a reduzir sua taxa de crescimento. Depois da 2.^a Guerra Mundial, o comércio voltou a crescer fortemente e até hoje continua em ascensão. Desde Smith, o comércio tem sido considerado um estímulo para o crescimento da renda.

A troca de mercadorias e serviços entre países com características diferentes representa uma grande oportunidade para a difusão de práticas e produtos, ampliando o alcance de inovações tecnológicas e organizacionais. No entanto, esse crescimento nem sempre tem sido aproveitado na mesma medida por todos os países envolvidos, tanto que hoje

a desigualdade de renda, apesar de toda tecnologia e conhecimento, continua sendo grande e até mesmo maior do que antes. Uma maior interação econômica, por meio do comércio internacional, significa também um aumento dos vínculos entre os países.

Os governantes de cada país devem, cada vez mais, levar em conta aquilo que acontece além das fronteiras. O espaço que um país tem para tomar decisões autônomas sobre sua organização econômica interna é reduzido. Outro efeito do comércio crescente é que as alterações dos fluxos econômicos alteram a distribuição de riqueza. Alguns ganham e outros perdem, o que provoca conflitos. Estas tensões internas refletem na atuação dos governantes dos países junto a seus parceiros de comércio. Recentemente, a Conferência Ministerial da Organização Mundial do Comércio em Cancún (setembro de 2003) mostrou que está longe de fechar a brecha que existe entre o mundo desenvolvido e o mundo menos ou muito pouco desenvolvido, não apenas em termos de nível de renda, mas também em termos da disposição para os países colaborarem efetivamente em prol de uma distribuição mais igualitária do desenvolvimento econômico.

Hoje, a Organização Mundial do Comércio (OMC) é a principal organização internacional atuando na organização do comércio internacional e visando ampliar o volume deste como meio de estimular o crescimento e envolver explicitamente os países pouco desenvolvidos nesse processo.

3.2.1 Teoria tradicional do crescimento

O crescimento econômico é o aumento, ao longo do tempo, da riqueza “per capita”. Um aumento da riqueza, por sua vez, pode contribuir para um bem-estar maior da humanidade. A riqueza de certa economia é um resultado dos esforços produtivos dos participantes nessa economia, entre eles pessoas, empresas e governo.

Estes esforços envolvem a utilização de matérias-primas, junto com outros meios de produção. Exemplos desses meios é o trabalho, as ferramentas, o conhecimento e a terra. Na medida em que o resultado destes esforços, na forma de bens e serviços produzidos, é considerado de maior valor que os insumos e fatores empregados para produzi-los, a venda desses bens e serviços resultará num lucro para o produtor.

Este lucro é a remuneração da atividade econômica e fica à disposição do vendedor, para consumo ou investimento. A soma de todos esses lucros, de todos os agentes ativos na economia, é a produção total da economia. A produção total, portanto, pode ser

calculada multiplicando o valor e a quantia dos produtos e serviços e subtraindo os insumos consumidos no processo produtivo. O crescimento, finalmente, é o aumento gradativo ao longo do tempo da produção total.

3.2.1.1 A produção como função dos fatores produtivos

Em princípio, a relação entre produção e valor dos insumos utilizados é uma relação positiva, no sentido de que, quanto mais produzimos, mais insumos serão utilizados. Para cada setor produtivo, esta relação toma uma forma diferente, pois há uma combinação diversa de insumos para diversos produtos; por analogia, pode-se citar uma receita de bolo. Se se contemplar uma economia, existirão nela mercados de produtos, de insumos e de serviços. São estes os ingredientes para o processo produtivo. Nos mercados, é possível trocar ingredientes por outros, para obter a combinação certa de ingredientes necessários para a produção de certo produto ou serviço. Por isso, é possível simplificar a análise matemática: consideram-se apenas três ingredientes fundamentais. São eles: o capital (K), o trabalho (L) e o conhecimento (A). O capital inclui todos os bens físicos necessários para que a produção seja possível. Exemplos: matérias-primas, instrumentos, máquinas, terra e construções. Desta forma, a produção é o resultado de um processo que utiliza capital, trabalho e conhecimento. Escreve-se a função clássica da produção:

$$Y=F(A, K, L)$$

Na qual Y é a produção agregada, e a função F descreve a relação entre a produção e os insumos utilizados. Duas premissas são levadas em consideração:

1. se se dobrarem todos os fatores de produção, a produção também duplicaria (retorno constante de escala);
2. no entanto, se se dobrar apenas um dos três fatores, então a produção iria crescer, mas em grau menor do que se tivessem dobrado todos os fatores, fato conhecido como efeito decrescente dos fatores produtivos.

A primeira premissa é intuitiva. Já a segunda premissa baseia-se no fato de que se se acrescentarem trabalhadores num certo processo produtivo, mantendo o mesmo capital, então os novos trabalhadores não terão a mesma produtividade, pois estarão limitados pela utilização de uma quantia menor de capital *por trabalhador*.

Em primeira análise, pode-se ver que a produção econômica será maior quanto mais trabalho, capital e conhecimento podem ser utilizados. Cada fator tem um custo, por isso

cada produtor economicamente racional (um produtor que busca maximizar o rendimento dos fatores à disposição dele) busca encontrar a combinação mais vantajosa de fatores que ainda possibilitam a produção. Numa economia onde o trabalho é mais escasso que o capital, o trabalho terá um custo maior. Portanto, será mais eficiente empregar menos trabalho e mais capital, na medida em que é possível adaptar o processo produtivo. Os níveis relativos de salários e juros de um país determinam os custos dos fatores trabalho e capital. Os custos relativos do trabalho e do capital determinam quais atividades econômicas são mais viáveis numa certa economia.

A diferença de riqueza entre os países ricos e os países pobres está relacionada às diferenças de salário, que, por sua vez, resultam diretamente da questão como capital e trabalho são empregados na produção. Economias ricas já dispõem de um grande capital acumulado, na forma de construções e máquinas, que podem ser colocadas à disposição dos trabalhadores no processo produtivo. Com esses recursos, os trabalhadores devidamente capacitados para utilizá-los poderão produzir mais num dado espaço de tempo: eles terão uma produtividade maior. O trabalho passa a valer mais, e a remuneração do trabalho poderá ser maior.

Portanto, nesta economia os salários tenderão a ser mais altos. Se existir uma escassez de trabalhadores capacitados, a lei da oferta e da demanda fará os salários subirem mais ainda. Economias pobres não podem disponibilizar para seus trabalhadores os mesmos recursos de capital e, portanto, a produção por trabalhador será menor; conseqüentemente, os salários serão menores. Se existir abundância de pessoas interessadas em trabalhar, os salários serão mais baixos ainda.

3.2.1.2 Crescimento da produção

Para que a produção *per capita* cresça, dada a fração da população que participa do processo produtivo, é preciso aumentar o capital empregado e/ou o conhecimento aplicado. Em outros termos, o crescimento depende da acumulação de capital e do desenvolvimento da produtividade dos fatores (capital e trabalho). O acúmulo de capital ocorre apenas quando a produção deste é maior que a soma do capital utilizado na produção, o capital usado no consumo e o capital usado para compensar a depreciação (reconhecendo que o capital tem uma vida útil limitada, mesmo que ele não seja consumido diretamente).

A tendência de poupar e a inclinação a consumir são características-chave de uma economia. Para poder distinguir a contribuição no crescimento da acumulação de capital de um lado e a contribuição do aumento de produtividade de outro lado, foram desenvolvidos modelos. Estes modelos hoje são enquadrados no que se chama de teoria neoclássica do crescimento. Os modelos se baseiam na função de produção explicada acima. Uma vez que o trabalho tem retorno decrescente para um aumento do capital, é imposto um limite ao crescimento por acumulação, pois a depreciação de capital a ser compensada pelo crescimento será cada vez maior conforme cresce o estoque de capital. A produção, ao longo do tempo, tenderá a se aproximar deste limite, chamado de estado estacionário para aquela economia. Isto, é claro, se houver certo conjunto tecnológico, determinado pelo conhecimento.

Logo, para que seja possível crescimento em longo prazo, é necessário que haja inovação, aumentando o conhecimento e a produtividade através da tecnologia aplicada. Em resumo, numa economia crescente, vê-se que a produção é um pouco maior que o consumo e a depreciação juntos. Este capital adicional é utilizado para aumentar aos poucos a produtividade dos trabalhadores. Como existem limites à utilização efetiva de capital por trabalhador, este processo tende a se estabilizar até que produção, consumo e depreciação se equilibrem no estado estacionário. Neste momento, o nível de renda desta economia é o mais alto possível dentro das limitações da tecnologia empregada na produção.

3.2.1.3 Estado estacionário e a contribuição da inovação para o crescimento

O modelo considera que o conhecimento seja facilmente transferível. Por isso, todos dispõem da mesma tecnologia, e não importa se esta tecnologia foi criada localmente ou adaptada de outros países. Logo, o modelo implica que o estado estacionário, o patamar de renda que a economia pode esperar atingir em longo prazo, é igual para todas as economias. Portanto, em longo prazo todas as economias terão o mesmo nível de renda.

Isto vale enquanto não houver alterações da tecnologia, pois a inovação pode criar aumentos de produtividade ainda não previstos. No entanto, assumindo que existem economias que ainda não chegaram a seu estado estacionário, alguns países ainda têm um longo caminho a percorrer, enquanto outros já estão próximos do estado estacionário. Se uma economia de produtividade baixa introduzir uma nova tecnologia, ela aumentará a produtividade dos seus trabalhadores.

A nova tecnologia pode ser uma tecnologia que, em outras partes do mundo, já esteja disponível. Esse ganho de produtividade tende a fazer uma diferença relativamente grande, pois parte-se de um nível inicial baixo. Para uma economia de alta produtividade conseguir o mesmo ganho proporcional, será necessário investir um esforço muito maior. Uma vez que esta economia já disponha de todas as tecnologias existentes, a melhoria requer a criação de uma nova tecnologia, um processo incerto e caro.

Por esses motivos, a taxa de crescimento das economias menos desenvolvidas poderá ser maior. Uma consequência da diferença entre as taxas de crescimento de países ricos e as taxas de crescimento de países pobres é que, em longo prazo, os países pobres devem alcançar os países ricos; este processo de *convergência* é uma consequência natural das condições de cada país. Portanto, a redução da desigualdade se dará naturalmente.

3.2.2 Em resumo, a teoria neoclássica indica como principais características do crescimento o que se segue

- A relação entre o nível da produção *inicial* (certo ponto no tempo que se toma como o início da análise da evolução do crescimento) e a taxa de crescimento;
- Em consequência disso, convergência absoluta dos níveis de produção ao longo do tempo;
- A limitação, em longo prazo, do crescimento, dado o nível de conhecimento (estado estacionário);
- Disponibilidade livre de conhecimento e tecnologia;
- Fundamentos econômicos iguais das economias (principalmente a taxa de poupança, que influencia o acúmulo de capital); e
- Competição perfeita.

3.2.3 Abordagem do modelo sobre o comércio

Nota-se que o modelo não considera a interação entre economias (através do comércio), ele trata apenas da produção interna de cada economia. O comércio poderia ser introduzido na medida em que produtos possam ser comprados do exterior *a um custo menor* do que aqueles produzidos internamente. Isto pode ser interpretado como a liberação de fatores produtivos para outros fins. Outra forma de examinar este efeito é considerar que para

obter a mesma utilidade econômica é necessário investir menos recursos, pois o produto importado incorpora trabalho, capital e conhecimento, porém a um custo menor.

Na medida em que um país passa a importar e exportar mais, ele assume uma parte das características econômicas dos seus parceiros de comércio. Por exemplo, os preços dos produtos tenderão a ser iguais aos preços praticados nos outros países. Por consequência, os métodos de produção passam a ser semelhantes, com emprego parecido dos fatores capital e trabalho. A remuneração destes fatores tenderá a ser parecida com aquela praticada nos outros países. Em resumo, haverá convergência dos indicadores macroeconômicos dos países.

3.2.4 Convergência condicionada

Uma versão alternativa do modelo neoclássico permite que os fundamentos econômicos dos países não sejam iguais. Isto seria o caso quando existem diferenças persistentes – por exemplo, na taxa de poupança, no nível de tecnologia ou na taxa de depreciação de capital de um país – que influenciam o estado estacionário particular de cada país. Esta condição é denominada convergência condicionada. Isto implica que, até mesmo em longo prazo, economias em condições menos favoráveis possam deixar de alcançar o nível de renda que seria possível com a utilização de todo o conhecimento e toda a tecnologia existente. De outro lado, é possível que sejam alterados os fundamentos econômicos de um país, o que causaria uma transição para uma curva diferente de crescimento.

3.2.4.1 Limitações do modelo

Uma limitação do modelo neoclássico com convergência condicionada é a explicitação dos fundamentos econômicos que devem ser mudados para que um país passe a ter um crescimento mais expressivo. Outra limitação importante é que o "motor" do crescimento em longo prazo, a inovação tecnológica ou então a ampliação do conhecimento, é um fator externo ao modelo. Em termos práticos, é difícil derivar parâmetros para o desenvolvimento de políticas econômicas a partir do modelo.

Outra grande limitação do modelo é que a tecnologia, uma vez desenvolvida, seja livremente disponível para todos. Esta não é a realidade. Apesar de ser possível a sua assimilação, a aplicação efetiva da tecnologia requer esforços e condições propícias, de modo que o custo desse processo não é zero.

3.3 Teoria das Vantagens Comparativas Reveladas

A Teoria das Vantagens Comparativas Reveladas foi proposta por Balassa em 1965 e está fundamentada nas teorias Clássica e Neoclássica do comércio internacional.

O Indicador de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) é um indicador de competitividade muito utilizado para se verificar a capacidade de competição de determinado produto, região ou país. Esse indicador parte do pressuposto de que o país em questão tende a se especializar na produção de itens que ofereçam vantagens competitivas.

Segundo Maia *apud* Poerschke (2006), a teoria ou o Índice das Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR) tem como objetivo demonstrar o desempenho relativo das exportações de determinado produto, no intuito de diagnosticar se o país vem apresentando vantagem ou desvantagem comparativa revelada na produção de determinada mercadoria.

O IVCR mostra se a participação das exportações de determinado produto é maior ou menor que sua participação nas exportações totais e pode ser encontrado através da fórmula a ser detalhada na metodologia.

O Índice de Vantagens Comparativas Reveladas indica que, se as exportações de um determinado produto forem maiores do que um, o país ou bloco apresenta vantagens comparativas em relação ao país ou bloco comparado; se forem menores do que um, o país ou bloco apresenta desvantagens comparativas reveladas (Vicente *apud* Coronel *et al.*, 2007).

Carvalho (2008) explica que, com este índice, obtém-se um indicador de participação relativa das exportações de uma região ou país, mas não se permite dizer se esses padrões observados são ótimos ou não. Além disso, esse indicador reflete a capacidade comparativa de um país em um dado momento (análise estática), não permitindo capturar eventuais mudanças que venham a ocorrer no seu grau de competitividade setorial (análise dinâmica).

Para Coronel *et al.* (2007), outra crítica ao índice de vantagens comparativas reveladas é que este não considera o peso das importações.

3.4 Teoria da Base exportadora e da Base Econômica

Partindo do princípio de que a região está sujeita às influências do exterior, seja através de procura externa pelos seus produtos, seja devido às políticas econômicas dos governos hierarquicamente superiores, as teorias de crescimento regional, na maioria das

vezes, focam suas análises nas relações das regiões com o exterior, mais direcionado à sua capacidade de exportar, desde que tal atividade sirva de suporte ao crescimento da região vendedora. Aí, observa-se a Teoria da Base Exportadora (SILVA, 2004b).

Para Munduruca (2010 *apud* SILVA, 2004b), a ideia fundamental desta teoria é a de que o crescimento das exportações como atividade básica gera um efeito multiplicador e de aceleração na atividade econômica interna, não exportadora, produzida pelo efeito renda e pelos efeitos encadeamento para frente e para trás no processo de produção, gerando demanda por serviços, como transportes, comunicações, financiamentos e outros.

As exportações aparecem nas economias como forma de elevação da demanda efetiva minimizando as crises e dando possibilidades à absorção da oferta de produtos locais pelo mercado global. Dessa forma, uma região ou país que consiga produzir bens com longo alcance, suportando a complexidade interna da sua economia e a maior consolidação do seu setor industrial, tem capacidade para conquistar novos mercados, gerando economias de escala e maior eficiência produtiva, reduzindo custos médios da economia, estimulando a acumulação de capital e o crescente nível de emprego (SOUZA, 2002).

Ainda de acordo com Souza (2002), os principais argumentos acerca das vantagens de um modelo voltado ao crescimento das exportações são os seguintes:

- a) as exportações complementam o mercado interno, sobretudo quando este último estiver trabalhando com capacidade ociosa, por causa da demanda interna saturada. Neste caso, as exportações são uma alternativa para desafogar os estoques não vendidos;
- b) possibilita a geração de economias de escala, pois o aumento das exportações dilui os custos fixos, reduzindo os custos médios e aumentando a margem de lucro, o que estimula os investimentos, criando novos empregos no mercado interno pelos efeitos de multiplicação;
- c) contribuem para a melhoria da eficiência produtiva interna, uma vez que a concorrência gerada pelos mercados externos exige uma maior especialização e a manutenção de elevados padrões de eficiência e competitividade;
- d) permite um melhor aproveitamento dos recursos disponíveis, dado que, com o aumento das exportações, reduz-se a ociosidade produtiva da economia e aumenta o emprego dos recursos como terra, minerais, mão de obra, empresariado e capitais;

- e) gera-se um processo de interdependência tecnológica e econômica com empresas do mercado interno, pois tende a ocorrer uma maior demanda de serviços e compras de insumos e bens de capital produzidos internamente.

Neste caso, o principal propósito da Teoria da Base Exportadora é a de que a expansão das exportações exerce efeito multiplicador sobre as atividades do mercado interno não exportador, impactando o setor terciário da economia local por meio da criação de demanda por serviços. Por esta razão, incrementam-se os níveis de renda e de emprego da população (AGUIAR, 2008).

Porém, nenhuma atividade exportadora pode se desenvolver com ausência de determinados serviços e sem uma infraestrutura básica, no caso de portos e outros meios de transporte e de comunicações eficientes. Fora isso, a base exportadora sozinha não explica integralmente o crescimento econômico global, principalmente quando a região se industrializa e aumenta de tamanho, pois, no mundo como um todo, nem todos os países ou regiões atuam fortemente no comércio exterior; no entanto, tem-se o crescimento da renda. Munduruca (2010 *apud* SOUZA, 2002).

A partir deste momento, apareceu a ideia da base econômica, sendo um conceito mais amplo da base exportadora, por contar com outras variáveis exógenas, tendo em vista que as exportações exercem relevantes efeitos de encadeamento sobre as atividades locais; por outro lado, não são as únicas variáveis a explicar o dinamismo regional, pois, juntamente com a diversificação econômica, aparecem atividades multiplicadoras que expandem o nível da renda e emprego, como construção civil e obras de infraestrutura, gastos de turistas e transferência de renda de não residentes (SOUZA, 1980).

Paralelamente às exportações, estas variáveis constituem a base econômica regional, como investimento autônomo interno, gastos dos governos na área, ingresso de capitais externos, como todo tipo de renda externa que provoque efeitos multiplicadores sobre as atividades do mercado interno, ao expandir os meios de pagamentos internos, sem provocar sensíveis aumentos de preços (Souza, 2002, *apud* SIRKIN, 1959, SOUZA, 1980, KOHLER 2001).

Neste assunto, Silva (2004b) mostra a importância de se identificar as inter-relações da economia regional, envolvendo os fluxos monetários entre as empresas e entre as regiões. Com isso, o importante é identificar a origem e o destino destes fluxos, separando para cada setor ou atividade que parte da produção regional, direta ou indiretamente, destina-se à satisfação da procura externa e que parcela se destina ao atendimento da procura interna,

local ou regional, pois isto permite avaliar o caminho percorrido por cada unidade monetária que entrou na economia e o impacto final que provocou na região.

Ainda segundo o autor, este impacto é mais significativo, quando se trata de geração de renda e emprego, quanto maior for o tempo de permanência dos recursos na economia da região e nela tenham sido reutilizados produtos e serviços dos diversos setores e atividades de suporte que integram a estrutura produtiva da economia regional.

Para Munduruca (2010), a importância desta análise se dá devido ao conceito de multiplicador, pois cada nova unidade monetária que entrar em uma região, a partir de uma atividade de base (exportadora), irá dinamizar outras atividades pela sua permanência e reutilização na economia da região.

Portanto, a dimensão do multiplicador mostrará a capacidade da região de reter os novos recursos para utilização no seu próprio território – do seu nível de endogeneização –, que, por outro lado, dependerá da estrutura econômica da região; ou melhor, do grau de diversificação da sua estrutura produtiva, do nível de integração econômica interna da região, ou seja, da intensidade das transações que ocorrem entre seus agentes econômicos e da distância entre a região e outras regiões que possuam estruturas econômicas também diversificadas. Caso o dinheiro que tenha entrado como “novo” seja reempregado fora da região, em importações – compra de produtos de outras regiões –, por exemplo, ele não será útil na geração de renda e emprego na região, ocorrendo, por essa via, o que se denomina de “fugas” ou “vazamentos” da economia local (SILVA, 2004b).

Com isso, conforme Munduruca (2010), pode-se dizer que o modelo da base econômica foca-se em dois eixos fundamentais: o dinheiro que entra nas regiões graças às atividades básicas de exportação e os efeitos de propagação, devido ao impacto multiplicador desse dinheiro na região. As atividades de base (exportadora) só provocarão um efeito multiplicador na região se conseguirem reter seus benefícios econômicos na própria região.

É importante destacar que o grau de abertura de uma região está relacionado ao seu tamanho. Ou seja, a necessidade de se relacionar com o setor externo, caracterizando uma relação de dependência, será tão maior quanto menor for a região. Assim, para uma região de pequena dimensão, a Teoria da Base Econômica é um modelo indicado para a explicação do nível de atividade econômica local. No entanto, quando se trata de uma região de maior dimensão e complexidade, o modelo da base econômica tem o seu valor teórico de explicação bastante reduzido e limitado. Também se verifica isso quando se pretende conhecer o impacto no longo prazo de um determinado acontecimento no potencial de desenvolvimento de uma região (SILVA, 2004b).

Vale ressaltar que cada uma das duas teorias explicadas acima tem um arcabouço matemático, ou seja, apresentam as suas formulações que respaldam as afirmações teóricas ilustradas ao longo da seção. Porém, como essa metodologia não é o foco deste trabalho, abordam-se apenas as limitações destas formulações para deixar o leitor mais situado, uma vez que a presença ou ausência destas não interferirá nos resultados que serão alcançados neste trabalho.

3.4.1 Limitações da Teoria da Base exportadora e da Base Econômica

Segundo a teoria, o modelo de Base Exportadora é grandemente utilizado em pesquisas, seja pela facilidade de aplicação, seja pela inexistência de modelos alternativos. Porém, parte significativa da literatura econômica referente ao modelo de base de exportação confirma que este apresenta limitações como qualquer outro paradigma. Algumas destas limitações estão no fato de que o principal elemento conceitual dessa teoria, o “conceito de base”, se apoia na racionalidade intuitiva da relação entre o emprego nos setores exportador e não exportador, sabendo que não existe, *a priori*, um corpo de análise em que se possa testar e comprovar efetivamente essa relação funcional (FREITAS, 2008).

Freitas (2008) destaca outras limitações além das citadas, tais como:

- a) a teoria da base admite, implicitamente, que, no início do processo, a região possui um volume de produção que satisfaz plenamente a necessidade da população e as empresas exportadoras e que há desemprego de fatores. Com isso, não havendo a capacidade ociosa, a expansão das exportações ocasionará o deslocamento de recursos produtivos do setor de mercado interno para o setor externo, não exercendo o efeito positivo na expansão do produto regional;
- b) a visão de que a fonte de crescimento da região depende das atividades básicas de exportação pode ser considerada uma limitação, pois a importância das exportações como explicação para o desenvolvimento regional decresce com o tamanho da região, fundamentando que, quanto maior a região e mais diversificadas as atividades desenvolvidas, menor será o impacto da base exportadora regional;
- c) esta teoria não pode ser representativa de uma teoria de crescimento, pois certos fatores a inserem num contexto de curto prazo, trazendo-lhe, conseqüentemente, limitações. Isto porque a maioria dos teóricos restringe a mensuração dos

impactos da atividade exportadora em relação aos resultados positivos para o processo de crescimento endógeno.

Já Silva (2004b) destaca o trabalho de Lane (1977) apontando algumas críticas metodológicas à Teoria da Base Econômica:

- a) o conceito de base se apoia na racionalidade intuitiva da relação entre o emprego nos setores exportador e não exportador, não tendo, em princípio, nenhum corpo de análise do qual esta conclusão possa ser rigorosamente derivada;
- b) no estudo rotineiro da base, não se procede a nenhuma distinção entre os fluxos de emprego e os fluxos de renda, pressupondo-se que, se uma área urbana exporta mais bens e serviços, e com isso provoca um crescimento no fluxo de renda para a área, a distinção entre um multiplicador de renda e um multiplicador de emprego não é realizada no estudo padrão da base;
- c) os estudos sobre base urbana também não fazem distinções entre considerações de curto e longo prazo, convertendo-se em uma análise da oferta de recursos naturais e humanos, de mudanças tecnológicas e, numa perspectiva incremental, num aspecto que caracteriza a teoria da base como uma mera teoria do crescimento.

3.5 Contribuições recentes à teoria do comércio internacional

3.5.1 Teoria das Vantagens Tecnológicas (Modelo de Posner)

O assunto que trata da tecnologia como fonte do comércio internacional foi tratado pelo Posner (1961). Esse autor destaca que a inovação tecnológica traz um fluxo de comércio internacional suplementar para o país inovador, implicando uma vantagem comercial em relação aos competidores externos (GUIMARÃES, 1997).

Este modelo mostra dois países, sendo que um tem a liderança tecnológica e o outro, após algum tempo, consegue imitar o primeiro. Contudo, o período necessário para que o seguidor consiga imitá-lo confere ao país que tem a liderança tecnológica o poder de monopólio, que foi conferido pela inovação (DE NEGRI, 2005b).

Com este modelo, Posner questionou os ideais do modelo Heckscher-Ohlin, com relação à perspectiva da inovação. Afirmou que países com diferentes fatores de produção podem manter comércio baseado no desvio tecnológico como fonte de troca, o que implica

que um país pode continuamente exportar se for sistematicamente inovador, independentemente dos fatores de produção (OLIVEIRA, 2008).

Com isso, o princípio básico desta teoria é o de que os países inovadores, ao produzirem um novo produto, estabelecem um monopólio exportador até que outros países possam entrar neste mercado (ARAÚJO, 2005 *apud* TIGRE 2002). Isto sugere que a mudança técnica ocorrida em um país, e não originada nos demais, induz o comércio durante o período no qual o restante do mundo procura imitar esta novidade (ZUCOLOTO; TONETO JR., 2005).

Segundo Oliveira (2008), em virtude de a vantagem comparativa permanecer apenas durante o período em que os países detêm o monopólio tecnológico – já que a difusão do avanço tecnológico leva o país a perder vantagem tecnológica –, é importante que os países continuem constantemente à procura de novas técnicas de produção e coloquem novos produtos no mercado, o que se dá basicamente pelos diferentes níveis de investimento, os quais proporcionam o desenvolvimento de novos produtos/processos. Ou melhor, dado que a vantagem tecnológica é uma dinâmica instável, pois os avanços tecnológicos em determinados produtos/processos se esgotam, a partir deste momento outras inovações devem surgir buscando a manutenção das nações com vantagem comparativa tecnológica.

O modelo Posner apresenta grande relevância ao permitir o desenvolvimento de uma série de conceitos que se tornaram a base para a teoria dos hiatos tecnológicos. Este paradigma assume como hipótese que a tecnologia não é um bem disponível instantânea e universalmente, sem custos. Há, portanto, vantagens em ser o primeiro a realizar uma inovação. Assim, a existência de hiatos tecnológicos entre as nações seria responsável pela exportação de novos produtos e serviços pelos países líderes, com características de preço e desempenho superiores aos concorrentes, enquanto os países menos desenvolvidos ficam restritos a um padrão de produção e exportação crescentemente obsoleto e não competitivo em termos tecnológicos (ZUCOLOTO; TONETO JR., 2005).

Para Zucoloto e Toneto Jr. (2005), ao apresentar o modelo dos hiatos tecnológicos, Dosi *et al.* (1990) afirmam que:

[...] a performance comercial setorial, representada por um indicador de competitividade internacional relacionado ao tamanho das exportações do setor (i) de cada País (j), (X_{ij}), seria uma função das vantagens tecnológicas absolutas, medida por um indicador de nível tecnológico (T_{ij}); das diferenças internacionais dos custos variáveis, essencialmente custos de mão de obra (C_{ij}); e das formas setoriais da organização industrial, como a estrutura de mercados domésticos, o grau e as formas de participação em oligopólios internacionais etc. (O_{ij}). Em alguns

setores, por exemplo, nos quais a tecnologia já se encontra bastante difundida – uma vantagem em termos de custo pode compensar uma deficiência tecnológica. Em outros, o mercado internacional pode premiar a inovação, a qualidade e a sofisticação de produtos e processos, e nestes casos a presença de vantagens salariais não compensa a existência de atrasos tecnológicos, ocorrendo uma baixa participação no comércio internacional.

De acordo com Zucoloto e Toneto Jr. (2005), a descrição acima mostra os determinantes de competitividade internacional em um momento no tempo. Entretanto, de um ponto de vista dinâmico, as variáveis dependente e independente interagem entre si: os diferentes níveis da competitividade internacional afetam a evolução da organização industrial, a capacidade de inovação e imitação etc. Relata-se ainda que a presença no mercado internacional, enquanto estaticamente é determinada por hiatos tecnológicos, dinamicamente também influencia a adoção de novas tecnologias, dado que, para manter-se competitivo e atuante internacionalmente, as estratégias são estimuladas a adotar processos eficientes e/ou investir na inovação e no aprimoramento de seus produtos. Neste sentido, a participação no comércio exterior também estaria determinando a realização de aprimoramentos tecnológicos.

3.5.2 Teoria do Ciclo do Produto (Modelo de Vernon)

As considerações e as relevâncias das inovações para explicar o fluxo de comércio internacional abordadas por Posner (1961) passaram a ser uma referência em estudos que pretendiam explicar modelos de comércio internacional. Dentre as várias abordagens alternativas, uma das mais conhecidas e significativas refere-se à Teoria do Ciclo do Produto (GUIMARÃES, 1997).

Abordada pelo economista norte-americano Raymond Vernon (1966), a Teoria do Ciclo do Produto defende a tese de que as vantagens competitivas das firmas norte-americanas estariam vinculadas à sua capacidade de inovação em produtos e processos (DE NEGRI, 2005b).

Para Vernon, existem alguns elementos necessários e com alto nível de importância sobre a definição dos padrões de comércio internacional, sendo eles: inovação, tecnologia, qualidade de mão de obra e economias de escala. Destaca ainda que setores de alta tecnologia dependem mais do acesso aos recursos financeiros e humanos para P&D, da imagem da confiabilidade e qualidade de suas marcas, de sua capacidade gerencial e de

distribuição do que do valor da sua folha de pagamento. Ainda para o autor, as empresas de todas as nações industriais desenvolvidas não seriam diferentes na capacidade de obter informações sobre os conhecimentos científicos contemporâneos e entender as implicações de seus princípios para a pesquisa tecnológica (OLIVEIRA, 2008).

Para tanto, há uma grande distancia entre o acesso aos conhecimentos científicos contemporâneos e as suas transformações em produtos comercializáveis. Com isso, as empresas norte-americanas estavam em uma posição privilegiada. Estas empresas atuavam em uma economia grande e dinâmica com amplo e sofisticado mercado financeiro, em que a concorrência acirrada estimulava atividades em P&D que permitiam ganhos maiores do que os possíveis em mercados tradicionais, baseadas em conhecimento científico e inovação (OLIVEIRA, 2008).

Para Guimarães (1997), utilizando os arranjos de Posner, Vernon destaca que as vantagens comparativas poderiam mudar devido a três fatores: *i*) a demanda nacional e internacional pelos produtos industriais não é estática no tempo; *ii*) os produtos têm um ciclo de vida que explica a dinâmica do investimento das grandes empresas no mercado internacional, a saber: produtos novos, produtos maduros e produtos padronizados; e *iii*) a estratégias de lucros das empresas transnacionais leva a que sua produção se translade para o resto do mundo.

Como a introdução de novos produtos no mercado requer mão de obra altamente especializada à sua produção, trazendo e agregando valor ao produto a ser colocado no mercado de forma comum, a tecnologia de produção dos produtos novos se torna rotineira e adaptável à grande escala, podendo assim ser necessária à mão de obra menos especializada. Para tanto, o produto maduro seria principalmente produzido em outros países industriais avançados; e os padronizados, em países periféricos. Enquanto os produtos menos sofisticados eram fabricados no exterior, novos produtos tomavam o lugar desses, repetindo-se o ciclo (OLIVEIRA, 2008).

Para tal, a Teoria do Ciclo do Produto mostra claramente que todos os bens produzidos possuem um ciclo que parte do novo para a maturação e segue pela padronização, e que as nações estão dispostas a produzir esses bens segundo as tecnologias que elas possuem, produzindo-os a baixos custos e de forma rentável (OLIVEIRA, 2008).

Portanto, Oliveira (2008) menciona que, na forma como foi conhecido, o modelo defende que a direção da atividade inovativa é inteiramente determinada pelo mercado, o que reduz a dinâmica da inovação a uma questão de percepção de oportunidades de mercado. Diferentes tecnologias apresentam diferentes taxas de desenvolvimento em diferentes

momentos de tempo. Em alguns casos, aperfeiçoamentos tecnológicos podem abrir oportunidades para inovação sem qualquer mudança nos sinais de mercado. Em alguns casos, tecnologias complicadas ou estagnadas podem significar que oportunidades de mercado evidentes poderão não ser exploradas (OLIVEIRA, 2008 *apud* DOSI *et al.*, 1990).

3.5.3 Criação contínua de vantagens e especialização em nível mundial (Porter)

Porter (1990) argumentou que a vantagem comparativa não é uma característica de um país, mas uma qualidade construída ao longo do tempo por setores ou conjuntos de agentes econômicos. Esta construção não depende apenas da disponibilidade de recursos, mas também de esforços consistentes de desenvolvimento e de atuação num mercado local, em competição com outros participantes. Desse processo, surgem conjuntos que exibem uma vantagem comparativa, que é o resultado da atuação das empresas (estratégia, organização), e a relação com outras empresas e instituições (de educação, por exemplo), além dos fatores disponíveis.

Nesta visão, observa-se que o foco não está mais em países como detentores de certa posição de vantagem, mas naquilo que acontece dentro dos países.

3.5.4 “New trade theory” (Krugman)

A evolução recente e mais influente, que passou a ser chamada de “a nova teoria do comércio” (*new trade theory*), também procura refinar a noção de vantagem comparativa analisando o que acontece entre empresas e grupos de agentes econômicos em geral.

Krugman (1990) voltou a analisar os custos da produção e observou que as vantagens de escala podem ser um incentivo para a concentração de produção em certos lugares. Como o trabalho aplicado nesta produção em escala maior não pode ser utilizado para a produção de outros itens, outro país pode fazer o mesmo e procurar obter economia de escala neste outro produto. O comércio entre os dois países restabelece o equilíbrio da demanda para os dois produtos.

Em seguida, o autor notou que a vantagem comparativa de certos setores em certos países não se deve ao tamanho dos empreendimentos produtivos em si (economia interna de escala), mas se deve ao tamanho de um conjunto de várias empresas do ramo, junto com fornecedores e até mesmo competidores, que ficam próximos. Exemplos citados na

literatura são a cidade de Londres, como centro financeiro, e a concentração da indústria de semicondutores no chamado Silicon Valley. Neste caso, fala-se de economia *externa* de escala. A consequência para a estrutura do setor é que, nesse caso, é vantajoso estabelecer empresas pequenas, e não empresas grandes. A presença de mercados competitivos passa a ser um fator favorável ao desenvolvimento do conjunto. Em contrapartida, para maximizar os benefícios da economia *interna* de escala, é vantajoso criar uma única empresa grande, que poderá conquistar poder de monopólio: um mercado não competitivo.

Ainda segundo o autor, ambos os tipos de economia de escala podem ocorrer lado a lado e são causadores de comércio. No caso de competição imperfeita, maior tamanho do mercado implica custos unitários menores. Logo, o comércio aumenta a produtividade por aumentar o tamanho do mercado potencial para um produtor. Diferentemente do que se assume no modelo Heckscher-Ohlin, o resultado da atividade produtiva não é mais homogêneo, e países diferentes acabam produzindo produtos diferentes. Em alguns mercados, vemos de fato uma concentração muito forte da produção, sem que haja um motivo claro pelo qual a produção deve ser localizada exatamente naquele país; por exemplo, o setor de componentes eletrônicos. Esta situação explica porque um país pode ser importador de produtos manufaturados apesar de ter uma vantagem comparativa em manufatura. Logo, este tipo de comércio não necessariamente reflete vantagem comparativa do país; ao contrário, ele tende a ser maior quanto mais parecido na disponibilidade de fatores.

Em resumo, identificam-se duas situações distintas:

- troca de produtos semelhantes, causada por especialização estimulada por economias de escala;
- troca de produtos diferentes, causada por especialização estimulada por vantagem comparativa.

No primeiro processo, um país pode desenvolver seu leque de produção oferecendo para seus consumidores um leque maior de produtos, contra preços reduzidos; tudo isso sem que haja diferenças nítidas na vantagem comparativa entre os países que produzem o leque total de produtos. Isto pode ajudar a explicar o citado paradoxo de Leontief.

3.6 O papel do comércio na teoria do crescimento

As teorias do crescimento e do comércio têm alguns traços em comum. Ambas destacam o papel dos fatores elementares à produção (capital, trabalho), à tecnologia e ao

capital humano como condicionantes da aplicação efetiva dos fatores disponíveis. O ponto em comum é a produtividade, conceito-chave para a produção, obviamente, mas também fator condicionado do comércio.

A questão da direção da causalidade deve ser tratada com atenção. Ao estudar os efeitos do comércio sobre o crescimento, pode-se examinar o crescimento pelo aumento de capital ou trabalho, ou então o crescimento pelo aumento da produtividade. No caso da inovação, uma vez que a ampliação do conhecimento é maior conforme o tamanho de conhecimento já acumulado e aplicado, o aumento da produtividade se autorreforça.

3.6.1 As origens comuns de crescimento e comércio

Conforme descrito acima, o comércio, do ponto de vista macroeconômico, pode afetar o crescimento de várias formas:

1) efeitos de eficiência: “cada um faz o que sabe fazer (relativamente) melhor”:

i) ganho de produtividade através de especialização conforme vantagem comparativa, ou;

ii) ganho de produtividade mediante especialização que proporciona economia de escala;

2) efeitos de desenvolvimento: oportunidades de empurrar a fronteira de possibilidades de produção, através de acesso à tecnologia, acesso ao conhecimento, acesso a mercados e externalidades (WINTERS, 1999).

Premissas e condições preexistentes assumidas: mercados eficientes, ampla transferibilidade de tecnologia e conhecimento.

3.6.2 Oferta, demanda, termos de comércio e crescimento

Suponha que seja possível distribuir as tarefas de produção conforme as vantagens comparativas e vantagens de escala, da melhor forma possível, para que a eficiência agregada em nível mundial seja maximizada. Provavelmente, isto significa, por exemplo, que os países desenvolvidos deixem de subsidiar a produção agrícola, que é transferida para países mais pobres, que dispõem de condições geográficas e climáticas apropriadas.

A produção é escalada de tal maneira que as habilidades da força trabalhadora presentes em cada país sejam aproveitadas de melhor forma possível, com remuneração

adequada aos níveis relativos de preços. Em outros termos: consegue-se alocar a produção na curva da fronteira de possibilidades de produção do mundo. Comércio livre entre os países garante formação de preços corretos sempre que esta alocação continua adequada mesmo diante de mudanças de preferências ou de tecnologias. Nesta situação, não haveria mais perdas de peso morto e elevar-se-ia o nível de renda mundial para o melhor possível em virtude das *condições dos países* (WINTERS, 1999). Isto ainda implica que, embora cada um faça aquilo que sabe fazer *relativamente* melhor, muitos estarão criando pouco valor por hora trabalhada, ou seja, o nível de renda destes ainda estará aquém do nível de renda dos países desenvolvidos. O *desenvolvimento* dos países atrasados não é garantido de forma alguma. Precisa-se ampliar as fronteiras, de preferência aquelas dos países menos desenvolvidos; necessita-se aumentar a produtividade.

3.6.3 Efeito do comércio sobre desenvolvimento e produtividade

Precisa-se então identificar se existem ainda outros efeitos do comércio, talvez não diretamente relacionados aos termos de comércio ou aos custos de produção, que sejam capazes de estimular o desenvolvimento dos países atrasados para que estes alcancem os países desenvolvidos em longo prazo: convergência. Verifica-se que a convergência tem sua origem na teoria de Solow (produtividade inicial baixa permite crescimento mais rápido); esta, entretanto, não é garantida; será que o comércio pode criar ou estimular condições propícias para que a convergência ocorra?

Alvarez e Robertson (2001) listam três mecanismos citados em pesquisas que atrelam (aumento de) produtividade e comércio: vender para mercados externos que exigem tecnologia mais avançada, investimento externo direto, e comércio em insumos intermediários (semiacabados). Os autores estudaram os três efeitos do ponto de vista microeconômico, a empresa e seus incentivos para inovar, para Chile e México. Eles mencionam que diversos outros estudos não chegaram a conclusões definitivas sobre, por exemplo, o crescimento acentuado de Taiwan, ou eventuais mudanças de produtividade em países recém-liberalizados, como Chile, ou a influência da produtividade na decisão de exportar. Neste estudo, porém, encontraram uma relação positiva, o que foi possível porque estudos anteriores utilizaram medidas pouco confiáveis de produtividade e não utilizaram dados microeconômicos. O mecanismo que mais parece fomentar a inovação é a espoliação em si:

participação em mercados externos tem um reflexo na produção de itens, na inovação e na produtividade das empresas.

A consequência prática desta conclusão seria simples e positiva: o comércio tem um efeito positivo direto sobre o desenvolvimento, deve então sempre estimular oportunidades de exportação. Não mencionado por Alvarez, mas igualmente provável, é a possibilidade que a presença de produtos concorrentes importados no mercado local também traga um estímulo para melhorar o produto e a produtividade. Logo, a liberalização deve trazer desenvolvimento.

O problema com esse raciocínio é que não se fala sobre e como produtores locais podem fazer para poder ser minimamente competitivos em, pelo menos, alguns produtos. Se não existir uma transição gradual, uma estrutura capaz de inovar e levar a inovação ao mercado, a liberalização pode ter o efeito contrário: a produção local pode acabar sendo substituída pela importação.

Finalmente, a direção da causalidade deve ser considerada: o engajamento em exportação talvez possa aumentar a produtividade, mas com certeza produtividade maior aumenta a exportação. Bernard e Jones (1996) intitulam seu estudo "Performance excepcional de exportação: causa, efeito, ou ambos?" e alegam que a exportação, em muitos casos, não traz mudanças significativas de produtividade. Um produtor local encontrou um mercado externo onde conseguia competir, o que sem dúvida é bom, mas sem efeitos grandes sobre a produtividade.

Suponha que haja um grupo de países de grau de desenvolvimento semelhante e que praticam comércio entre si. Um efeito importante é que, nesse caso, não haverá grandes efeitos sobre a remuneração dos fatores, pois, apesar de o comércio "incorporar" fluxos de fatores, como já citado antes, o fluxo líquido é próximo a zero. O grande desafio do comércio "tradicional", lidar com os efeitos redistributivos entre os que ganham e os que perdem com o comércio, deixam de existir. Entre países semelhantes, comércio maior tende a ser mais fácil de implementar. Isto significa, por outro lado, que talvez não se devesse preocupar demais com estes casos; a integração de mercados entre países semelhantes ocorre com muito mais facilidade; por exemplo, a EEC, a partir dos anos 1950, e EUA e Canadá, nos anos 1960. Pode-se dizer que boa parte das liberalizações e conquistas no âmbito da OMC se concentrou em comércio de manufaturados entre os países avançados. O grande desafio continua sendo o envolvimento dos países com disponibilidade de fatores *diferentes*.

3.7 Prova empírica da relação entre comércio e crescimento

Dados empíricos sobre a relação entre comércio e crescimento existem em grande quantidade, em dois grupos principais: estudos de caso, nos quais o desenvolvimento de um país ou de alguns países é acompanhado e interpretado no conjunto de eventos históricos e políticos, de forma subjetiva; e estudos de regressão, nos quais dados objetivos (números macroeconômicos) de um grande grupo de países e um período maior (20-60 anos) são submetidos a técnicas estatísticas para testar a relação entre diversas variáveis.

3.7.1 Três estudos que indicam que crescimento é estimulado por maior comércio

Bhagwati (1978) avaliou um número grande de estudos do primeiro tipo, cobrindo o período 1960-1980 a partir de estudos de caso de países que participaram de projetos junto a institutos de desenvolvimento, como OECD, NBER e/ou IBRD. Eles chegaram à conclusão de que “comércio parece mesmo criar e até manter um crescimento maior”.

Um exemplo do segundo tipo é um estudo muito citado e que foi encomendado pelo Banco Mundial (Dollar; Kraay 2001). A conclusão é muito positiva (*“The fact that increased trade generally goes hand-in-hand with more rapid growth and no systematic change in household income distribution, means that increased trade generally goes hand-in-hand with improvements in well-being of the poor”*⁹).

Uma das conclusões é a de que “foi encontrado um efeito forte e positivo de comércio sobre crescimento”. Para tal, os autores identificaram um grupo de países em desenvolvimento que participaram mais da globalização no período 1980-2000 e fizeram uma análise estatística (regressão) usando dados macroeconômicos. Eles notaram que estes países tiveram aumentos do volume de comércio e redução de tarifas, enquanto as taxas de crescimento econômico aumentaram, mesmo num período em que, no mundo desenvolvido e nos demais países em desenvolvimento, o crescimento recuou.

Finalmente, confirmando que o efeito desse crescimento também refletiu nos cidadãos mais pobres, notaram que não existe relação significativa entre o crescimento e a desigualdade. Os autores notam que é muito difícil estabelecer indicadores confiáveis das políticas de comércio praticadas nos países e utilizam a evolução do próprio comércio no médio prazo como “proxy”.

Frankel (1999) estudou a relação positiva entre renda e comércio de um país e concluiu que se devem distinguir dois casos diferentes. Um caso seria quando uma abertura de comércio permite um acréscimo transitório de renda, o que implica uma aceleração *temporária* do crescimento. Outro caso seria quando o comércio aumenta a taxa de crescimento por tempo indeterminado. Os mecanismos por trás dos dois casos provavelmente são diferentes e requerem políticas distintas.

3.7.2 Críticas à confiabilidade dos estudos

De outro lado, existem críticas fortes em relação à qualidade e à confiabilidade dos estudos, bem como das conclusões tiradas. Citadas aqui duas análises abrangentes de um número grande de estudos, por Edwards (1993), e por Rodriguez e Rodrik (1999). Edwards (1993) lembra que o conceito de comércio internacional como um estímulo do crescimento é uma ideia antiga, mas nem sempre era bem aceita no século 20. Durante os anos 1950-1970, as políticas de protecionismo e de substituição de importação tinham muitos adeptos entre economistas e dirigentes de países em desenvolvimento. A partir dos anos 1980, economistas começaram a recomendar estratégias diferentes de desenvolvimento, baseadas na orientação para o mercado, incluindo nessas estratégias, como componente fundamental, a redução de barreiras ao comércio. Banco Mundial e FMI incluíram a prática da liberalização comercial como condição para que um país recebesse ajuda financeira. A liberalização também era elemento central das reformas propostas para os países anteriormente socialistas nos anos 1990. A liberalização como elemento nas reformas é cada vez mais comum; no entanto, ainda existem controvérsias sobre a pergunta se realmente a liberalização do comércio desempenhou um papel importante na performance de economias de orientação externa. Foi sugerido que a liberalização talvez não tivesse sido necessária para uma orientação aos mercados externos.

Exemplos citados são os países de grande crescimento da Ásia Oriental, em que a exportação foi estimulada ativamente pelos governos mesmo sem que houvesse liberalização de importação.

Edwards faz a pergunta se as evidências empíricas suportam a tese de que países mais abertos e orientados para mercados externos têm crescido mais que países com políticas de comércio restritivas. Avaliando quatro análises de políticas de comércio em grupos de países em desenvolvimento, o autor conclui que a dificuldade de se estabelecer indicadores

satisfatórios de proteção e orientação relacionados ao comércio é muito grande e que *nenhum* estudo conseguiu estabelecer uma relação convincente entre política, orientação e crescimento.

Rodriguez e Rodrik (1999) mencionam que consideram seu trabalho uma continuação do de Edwards e analisam outro grande número de estudos, entre eles o estudo acima mencionado do Banco Mundial, de Dollar. Os autores levaram em conta o número de citações destes estudos em publicações de instituições governamentais e multilaterais, o número de citações foi usado como indicativo do impacto que os estudos tiveram nesses círculos. Além do estudo feito por Dollar (1992), são analisados trabalhos de Ben-David (1993), Sachs e Warner (1995), e outros estudiosos. Rodriguez e Rodrik alegam que, ao contrário do que dizem as conclusões apresentadas nesses estudos, não há como comprovar a partir dos dados que abertura (redução de restrições tarifárias e não tarifárias para o comércio) seja significativamente associado ao crescimento.

Embora a conclusão não possa ser a de que integração econômica não estimula o crescimento, tampouco se pode afirmar que descobrir relações definidas entre um ou outro aspecto de liberalização e crescimento poderia servir de base a políticas robustas. Pode-se fazer a seguinte pergunta: como é possível que as conclusões divirjam tanto? Uma explicação pode ser que Rodriguez e Rodrik assumem um ponto de vista diferente. Enquanto os estudos citados propõem analisar se existe uma relação entre um fenômeno e outro, Rodriguez e Rodrik visam encontrar resultados que sejam bastante consistentes e que apresentem um mecanismo identificado por trás do seu funcionamento. Isto seria um pré-requisito para que os resultados possam ser aplicados com confiança na criação de políticas reais.

A pergunta que Rodriguez e Rodrik fazem não é a pergunta mais simples: "Países que praticam mais comércio internacional crescem mais?". Os autores propõem enfatizar a aplicabilidade prática dos resultados e preferem então fazer a pergunta: "Países que tenham barreiras ao comércio reduzidas *por meio de políticas* crescem mais?". Os autores notaram que os estudos analisados apresentam falhas metodológicas que dão abertura para diversas interpretações dos resultados. São identificadas limitações dos indicadores de abertura utilizados e erros nos métodos usados para estabelecer a relação entre as políticas de comércio e o crescimento. Os autores alegam que a maioria dos indicadores de abertura usados é relacionada a outras variáveis institucionais que podem influenciar o crescimento por outros mecanismos.

Segundo Rodriguez e Rodrik, um indicador simples, como o nível médio de tarifas (como publicado, por exemplo, no anual "World Bank's World Development

Indicators"), não produz resultados significantes em regressões. O indicador não representa barreiras a comércio de forma fiel, principalmente em setores caracterizados por um volume de comércio muito baixo. Indicadores de barreiras não tarifárias, por sua vez, têm dificuldade em distinguir medidas com pouco efeito de outras mais impactantes. A tendência na literatura tem sido a construção de indicadores alternativos, ou a utilização de um grupo grande de indicadores diversos em conjunto, incluindo até métricas subjetivas. Infelizmente, conforme os autores, estes indicadores, na sua maioria, são altamente correlacionados com outras origens de baixa performance econômica. O crescimento observado pode ter ocorrido por outros motivos.

Os autores alertam que não querem dizer que políticas de comércio não tenham efeito sobre o volume comercial, mas que talvez os efeitos das políticas sejam bem menores que os efeitos de, por exemplo, uma redução do custo de transporte. Citando um exemplo de Frankel e Romer (1999): fatores geográficos podem ser usados para determinar o efeito de comércio no nível de renda, mas não necessariamente se pode aplicar o mesmo raciocínio para fatores de política de comércio, pois os últimos são fatores artificiais e não naturais e têm funcionamento e origem diferente.

Uma segunda pergunta que se pode fazer: como é possível que um grupo grande de autores, utilizando uma considerável diversidade de indicadores e modelos, tenha chegado à mesma conclusão, uma conclusão que, em seguida, foi bem aceita por instituições e governantes, se é que esses estudos têm tantos defeitos? Rodriguez e Rodrik interpretam o grande e crescente número de estudos como um indício de que nenhum deles foi considerado conclusivo e convincente. Os autores consideram que seria mais produtivo analisar os impactos de políticas de comércio em conjunto com outros fatores, como o tamanho de uma economia ou o nível de desenvolvimento dela, para que possam derivar orientações para políticas mais efetivas e ajustadas para cada país.

Outra oportunidade estaria na pesquisa do comportamento de empresas frente à influência do comércio, comportamento esse que, por sua vez, impacta emprego e crescimento. Estudos recentes estariam indicando que alta produtividade de empresas cria condições propícias para exportação. Isto implica que o desenvolvimento estimula comércio e não *vice-versa*. A conclusão geral dos autores não é que restringir comércio seria benéfico para o crescimento. Eles sugerem que o efeito sistemático da liberalização do comércio internacional no crescimento seja muito limitado, o que não condiz com a grande atenção dedicada à liberalização nas políticas. Falta atenção para aspectos institucionais, sociais, históricos e mercadológicos. Esta situação traria o risco de expectativas exageradas e certo

desperdício de esforços. Iniciativas direcionadas a reformas institucionais poderiam ser mais efetivas.

Integração na economia mundial não pode substituir uma estratégia mais abrangente de desenvolvimento. Ben-david (1999) alerta que a relação entre comércio e pobreza não é "tão direta quanto" a relação entre pobreza e políticas domésticas de educação, saúde, reformas de terra, microcrédito, infraestrutura, governança, programas de vacinação, ou pesquisas médicas. Isto confirma a noção de que uma abordagem mais abrangente seja necessária.

O Quadro 1 traz, de modo simplificado, algumas teorias sobre o comércio internacional que foram apresentadas ao longo deste capítulo, com o objetivo de mostrar as principais contribuições para o avanço do comércio internacional.

Quadro 1: Modelos de Comércio Internacional.

Teoria das Vantagens Comparativas	O modelo ricardiano traz como explicação para os fluxos internacionais de comércio as diferenças relativas de produtividade entre os países, que tenderiam a exportar produtos nos quais fossem comparativamente mais produtivos. As explicações para estas diferenças de produtividade estariam relacionados, por exemplo, com diferenças climáticas, características nacionais e, segundo alguns autores, diferenças tecnológicas.
Modelo de Heckscher-Ohlin	O modelo destaca a importância da dotação relativa de fatores na exploração de fluxos comerciais. Neste, os países tenderiam a exportar bens intensivos no fator no qual fossem relativamente mais bem dotados que outros países. Por exemplo, um país rico em capital tenderia a remunerar menos este fator em relação aos demais, o que faria com que a produção de bens intensivos em capital fosse mais barata relativamente à produção de bens intensivos em trabalho. Assim, o comércio deste país se caracterizaria pela exportação de bens intensivos em capital e pela importação de bens intensivos em trabalho.
Teoria das Vantagens Tecnológicas	Posner (1961) construiu um modelo com dois países, sendo que um deles tem liderança tecnológica e outro, após algum tempo, consegue imitar a inovação do primeiro. Assim, a inovação dá poder de monopólio ao país líder durante o lapso de tempo necessário para que o seguidor consiga imitá-lo.
Teoria do Ciclo do Produto	Vernon (1966) defendeu a tese de que as vantagens competitivas das firmas norte-americanas estariam vinculadas à sua capacidade de inovação em produtos e processos. Segundo o conceito do "Ciclo do Produto", a propensão da firma a internalizar a produção das novas tecnologias no seu próprio país seria maior do que no caso de produtos ou tecnologias maduras.

Fonte: Adaptado de Munduruca (2010).

4 METODOLOGIA

4.1 Fontes dos Dados

Os dados a serem utilizados referem-se às exportações e importações anuais dos países do Mercosul em relação ao comércio praticado entre si, como Brasil *versus* Mercosul, Paraguai *versus* Mercosul, Uruguai *versus* Mercosul e Argentina *versus* Mercosul, com ênfase para Brasil e Argentina. A razão de estudo dos dois foi motivada por serem os países com maior afluência comercial tanto dentro como fora do Mercosul.

Os produtos foram classificados por setores num total de 12, de acordo com a Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM, foram determinados através dos principais produtos agropecuários contidos na pauta exportadora de maior economia do bloco, que é a do Brasil (Açúcar e produtos de confeitaria – 17; carnes e miudezas comestíveis – 02; café, chá, mate e especiarias – 09; frutas, cascas de frutas cítricas e de melões – 08; cereais, inclusive trigo – 10; cacau e suas preparações – 18; sementes, inclusive soja – 12; sucos de frutas, inclusive de laranja – 20; peles (exceto as peles com pelos) e couros – 41; fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas - 55; leite e produtos lácteos – 04; e algodão – 52) – estes são os produtos agropecuários abordados neste trabalho ao longo do período 2007 a 2012. Esse período foi definido em função da disponibilidade e precisão no sistema Aliceweb Mercosul.

Tais informações foram obtidas no sistema de análise das Informações de Comércio Exterior (Aliceweb Mercosul) da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), órgão vinculado ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Foram feitas também outras consultas auxiliares, através do portal FAO/STAT; Banco Mundial (BM); Fundo Monetário Internacional (FMI); World Development Indicators (WDI); Advanced Science and Technology Institute (ASTI); Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA).

4.2 Métodos de Análise

O modelo analítico utilizado neste trabalho apresenta quatro itens em que se baseia: índice de vantagem comparativa revelada, identificação de nível de especialização

comercial do Mercosul, identificação do índice de concentração por setor e por país de destino e identificação do comércio intersetorial e intrassetorial.

4.2.2 Índice de Vantagens Comparativas Reveladas

Proposto por Balassa (1965), esse índice é utilizado para mostrar os setores em que um país possui vantagens comparativas. Ainda mais, o indicador revela o desenvolvimento da competitividade de cada setor, cunhada em medidas *ex-post*, ou seja, após o comércio.

Entretanto, duas limitações importantes devem ser consideradas. A justificativa é a incapacidade da sua consideração de se sobrepor às distorções provocadas por ações da política protecionista e aos efeitos das diferenças de demanda em cada país (VASCONCELOS, 2003). Com esse índice, calcula-se a parcela das exportações de um determinado setor de uma economia em relação às exportações desse mesmo setor de uma economia (zona) de referência, em seguida, compara-se esse valor com a parcela das exportações totais dessa economia quanto às exportações totais da economia (zona) de referência.

Com isso, o IVCR para uma região j , em setores econômicos i , pode ser definido da seguinte forma:

$$IVCR_{tij} = \frac{X_{ij}/X_{iz}}{X_j/X_z} \quad (1)$$

Em que t corresponde ao período em análise para todas as equações, j representa país em estudo e z zona de referência, Mercosul. Logo, x_{ij} é o valor das exportações do setor i do país j em estudo e x_{iz} , o das exportações totais do setor i do Mercosul; x_j é o valor total das exportações do país em estudo e x_z , o das exportações do Mercosul. Nisso, a região apresentará vantagem comparativa na exportação do setor em questão, se o valor do índice for maior do que a unidade, e, analogamente, a região apresentará desvantagem comparativa revelada, caso o índice apresente valor inferior à unidade.

Resultados encontrados pelo Índice de Vantagem Comparativa Revelada variam entre unidade e infinito, enquanto a desvantagem comparativa varia entre zero e unidade.

Laursen, em 1998, com o intuito de minimizar tal assimetria, propôs o Índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica:

$$IVCS_{tij} = \frac{IVCR_{ij} - 1}{IVCR_{ij} + 1} \quad (2)$$

Em que $IVCS_{ij}$ representa Índice de Vantagem Comparativa Simétrica e $IVCR_{ij}$, o Índice de Vantagem Comparativa Revelado. Os valores encontrados pelo primeiro variam menos unidade a mais unidade, ao contrário do segundo, que apresenta grande variabilidade em seus valores, dificultando, desse modo, a comparação entre os produtos. O intervalo entre zero e mais unidade indica que a região possui vantagem comparativa revelada; entretanto, valores entre menos unidade e zero mostram a desvantagem comparativa revelada do país em estudo j , na exportação do setor i .

4.2.3 Identificação do Nível de Especialização Comercial do Mercosul

Para a especialização de comércio entre os países dentro do bloco, aplica-se em primeiro lugar, o instrumento Índice de Contribuição ao Saldo Comercial (SC), que trata de comparar o saldo comercial observado para cada setor ou grupo desses, com o teórico para esse mesmo setor. O indicador SC para um setor (i), em um país j , pode ser apresentado da seguinte forma:

$$SC_{tij} = \frac{100}{(X + M)} * \left[(X_i - M_i) - (X - M) * \frac{(X_i + M_i)}{(X + M)} \right] \quad (3)$$

Em que X_i representa as exportações do bem i do país em estudo; M_i , as importações de bem i do país em estudo; X , a exportação total; M , a importação total. Percebe-se que o primeiro termo entre colchetes representa a balança comercial observada do setor i e o segundo, a balança comercial teórica para o setor i . Em caso de o SC tiver valor positivo, considera-se que o setor i apresenta vantagem revelada; caso contrário, o setor apresenta desvantagem.

Em segundo, aplica-se a Taxa de Cobertura (TC) proposta pelo Martins *et al.* (2010). Esta taxa permite determinar, em parte, os pontos fortes e fracos na comercialização de uma economia regional ou país. A TC do setor i é definida da seguinte forma:

$$TC_{ti} = \frac{X_i}{M_i} \quad (4)$$

Em que X_i são exportações e M_i importações do setor i ou dos setores do país. Os setores que apresentam, simultaneamente, VCR e TC superiores à unidade são considerados pontos fortes da economia, isto é, setores de elevada representatividade no comércio da região, visto que as exportações se sobrepõem às importações. Os pontos fracos são aqueles setores que apresentam, concomitantemente, desvantagem comparativa revelada e taxa de cobertura inferior à unidade, ou seja, o setor é de baixa representatividade na economia do país (bloco). Por outro lado, quando a taxa de cobertura é inferior à unidade, ou o contrário, o setor é considerado ponto neutro. A identificação desses pontos fortes e fracos permite determinar os setores que têm melhores oportunidades de inserção comercial.

Por fim, para que o país ou bloco possa ser considerado como especialista na produção e comércio de determinado setor da economia, este tem que apresentar o VCR no setor, ISC positivo e TC maiores que unidade nos resultados encontrados.

2.2.4 Identificação do índice de concentração por setor e por país de destino

Em seguida, aplica-se o coeficiente de concentração das exportações: o índice de Gini-Hirschman para analisar o comércio dos países membros do Mercosul em relação à concentração de setores e mercados de destino dos exportados. A concentração das exportações é mensurada por meio do coeficiente de Gini-Hirschman, que possibilita a análise da vulnerabilidade de uma economia em relação ao seu comércio externo.

Uma economia que apresenta maior concentração, em termos de destino ou produtos, está relativamente mais dependente das flutuações de demanda, podendo resultar em grandes variações nas receitas de exportações, além do comprometimento no desempenho do comércio internacional, pois esse comércio está associado a poucos mercados de destino e setores. Para Love (1979 *apud* Silva, 2005), o Índice por Concentração de setores (ICS) pode ser descrito da seguinte forma:

$$ICS_{ti} = \sqrt{\sum \left[\frac{X_{ij}}{X_j} \right]^2} \quad (5)$$

Em que X_{ij} representa as exportações do bem i do país em estudo e X_j as exportações totais do país em estudo. O ICS pode ter valores de zero a unidade, os próximos a zero indicam baixa concentração de produtos e, portanto, pauta exportadora mais diversificada. Assim, o país, região (bloco) possuirá maior estabilidade nas receitas originadas pelas exportações. Contudo, valores próximos a unidade indicam forte concentração, em termos de produtos exportados, evidenciando o alto grau de especialização da região.

O Índice de Concentração por Países de Destino (ICD), segundo Love (1979 *apud* Silva, 2005) pode ser calculado da seguinte maneira:

$$ICD_{ti} = \sqrt{\sum \left[\frac{F_{ji}}{F_j} \right]^2} \quad (6)$$

Em que F_{ij} indica as exportações do país j para o país i e F_j , as exportações totais do país para outros parceiros comerciais. Esse índice varia de zero a unidade; o grau de concentração das exportações entre os países importadores aumentará à medida que o valor obtido se aproximar de unidade. A alta concentração por países de destino implica que um número de países importa grande parte da exportação do país, região (bloco) em estudo. De modo análogo, valores próximos de zero indicam menor grau de concentração entre os países de destino, o que permite ao bloco obter menores flutuações na receita de exportações.

4.2.5 Identificação do comércio intersetorial e intrassetorial

Trata-se de fluxo de bens de um mesmo setor, quando as trocas ocorrem entre diferentes setores de atividades; tem-se assim o comércio do tipo intersetorial.

O Índice de Comércio Intrassetorial, proposto por Grubel e Lloyd (1975), busca classificar o comércio praticado por um país, região (bloco) em intrassetorial ou intersetorial. Segundo os autores é “[...] o valor das exportações de um setor que é exatamente compensada por importações do mesmo setor”. O Índice é representado da maneira abaixo:

$$GL_{ti} = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \quad (7)$$

Em que X_i representa o valor das exportações e M_i , as importações do setor i . Assim, $(X_i + M_i)$ indica o comércio total do setor, $(X_i + M_i) - |X_i - M_i|$, o comércio intrassetorial; e $X_i - M_i$ representa o comércio intersetorial.

O valor do índice GL está contido no intervalo [zero, unidade] e, quando for maior do que 0,5 ($GL > 0,5$), o comércio será do tipo intrassetorial; caso contrário, do tipo intersetorial.

Paralelamente, o índice agregado de comércio intrassetorial para toda a economia é representado da seguinte forma:

$$CILA_t = 1 - \frac{\sum |X_i - M_i|}{\sum (X_i + M_i)} \quad (8)$$

Em que X_i e M_i representam, respectivamente, as exportações e importações do produto i pelo estado em questão. O valor desse índice varia entre zero e unidade, sendo que todo o comércio será do tipo intersetorial, caso o valor seja igual a zero e será intrassetorial, se o valor for igual à unidade.

5 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Este capítulo vai enfatizar os resultados dos índices encontrados para as duas maiores economias do bloco (Brasil e Argentina), por terem apresentado maiores números de setores com vantagem comparativa revelada, uma vez que os outros dois países (Paraguai e Uruguai) ainda representam uma contribuição marginal em termos de transações comerciais no bloco, como também para diminuir análises similares dos resultados encontrados. Abordam-se em tabelas, compostas pelos doze setores estudados, os três primeiros que apresentaram maiores resultados na economia dos respectivos países para cada método proposto.

5.1 Índices de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR), Brasil e Argentina

Na elaboração do IVCR dos setores agropecuários no comércio do Brasil em relação ao Mercosul, foram encontrados os resultados que apresentaram vantagem comparativa para metade dos setores ao longo do período analisado, ou seja, seis entre os doze setores: açúcar e produtos de confeitaria (17); carnes e miudezas comestíveis (02); café, chá, mate e especiarias (09); cacau e suas preparações (18); fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas (55); e algodão (52), enquanto os outros setores apresentaram desvantagem comparativa, como se segue na tabela 1.

Com isso, o setor que apresentou maior índice ao longo de todos os anos foi o de café, chá, mate e especiarias (09), confirmando com isso o poder desses produtos no comércio internacional entre o Brasil e o Mercosul, como também o expressivo domínio na exportação de café, levando em consideração as condições adequadas de cultivo e recursos naturais abundantes ainda que em diferentes regiões do país. Aspectos similares podem ser encontrados nas análises dos demais produtos mais à frente.

Este resultado apresentado no parágrafo anterior corrobora os dados encontrados por Martins *et al.* (2010), quando estudaram o desempenho do comércio internacional no estado de Minas Gerais. Estes chegaram à conclusão de que o setor 09 apresentou maior IVCR entre todos os outros, confirmando a importância destes na economia mineira, com destaque para o café, que é o produto agrícola com maior peso na balança comercial mineira.

O segundo setor com maior IVCR apresentado foi o do açúcar e produtos de confeitaria (17), o que também confirma a importância deste na economia brasileira quando

se refere às transações comerciais entre os países do bloco, bem como na esfera mundial. De acordo com o resultado, o índice apareceu com um valor pequeno, apesar de estar acima de unidade, mas que vem sendo superado, apresentando um aumento progressivo ano após ano, mostrando que o Brasil é o país dominante neste setor, na região, investindo cada vez mais e explorando este mercado, fazendo assim prevalecer seu domínio sobre os parceiros.

Em seguida, analisa-se o terceiro índice com maior valor encontrado, que foi o setor fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas (55), em que se pode ver também um avanço parecido com o setor 17 em termos de progressão. Porém, percebe-se que a sua variação foi menor em relação ao anterior, fazendo com que seja o terceiro maior contribuinte no comércio de produtos agropecuários na pauta exportadora brasileira para o Mercado Comum do Sul.

Tabela 1: Setores com índice de vantagem comparativa revelada (IVCR), Brasil, 2007 – 2012.

Cap./Ano	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	Bra.	Bra.	Bra.	Bra.	Bra.	Bra.
17	1,39	1,52	1,73	1,76	1,80	1,85
02	1,17	1,43	1,18	1,08	1,22	1,17
09	1,65	1,71	1,87	1,81	1,80	1,71
08	0,18	0,18	0,23	0,17	0,14	0,14
10	0,03	0,07	0,05	0,08	0,07	0,08
18	1,38	1,49	1,49	1,47	1,38	1,39
12	0,05	0,03	0,07	0,04	0,05	0,07
20	0,35	0,29	0,29	0,26	0,24	0,25
41	0,20	0,14	0,17	0,34	0,65	0,81
55	1,58	1,66	1,72	1,69	1,69	1,82
04	0,50	0,76	0,34	0,24	0,13	0,10
52	1,25	1,34	1,53	1,16	1,15	1,58

Fonte: Resultado da pesquisa.

Nota: Açúcar e produtos de confeitaria - 17; carnes e miudezas comestíveis - 02; café, chá, mate e especiarias - 09; frutas, cascas de frutas cítricas e de melões - 08; cereais, inclusive trigo - 10; cacau e suas preparações - 18; sementes, inclusive soja - 12; sucos de frutas, inclusive de laranja - 20; peles (exceto as peles com pelo) e couros - 41; fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas - 55; leite e produtos lácteos - 04; e algodão - 52.

Tratando-se da identificação de vantagem comparativa da pauta exportadora argentina com relação ao resto do Mercosul, pode-se constatar que apresentou vantagem em setores de seus produtos transacionados neste mercado: frutas, cascas de frutas cítricas e de melões (08); cereais, inclusive trigo (10); sucos de frutas, inclusive de laranja (20); peles (exceto as peles com pelos) e couros (41); e leite e produtos lácteos (04). Um setor a menos do que o Brasil, o qual apresentou seis, ao passo que outros sete setores se encontram em desvantagem comparativa. Ver tabela 2.

Como pode ser constatado nos resultados apresentados, dos cinco setores em que a Argentina se apresenta com vantagem, três estão com índice acima de unidade, podendo mostrar desta maneira a alta potencialidade argentina na comercialização destes setores de produtos no comércio da região, sendo o país detentor da hegemonia na exportação do setor 10 para países-membros do bloco, situando-se também entre os maiores produtores e exportadores mundiais dos produtos desse setor.

Analisando isoladamente o comportamento dos três setores que apresentaram maiores valores em vantagem comparativa em que o primeiro é frutas, cascas de frutas cítricas e de melões (08), este setor de produtos apresenta vantagem comparativa revelada de modo crescente ao longo de todos os anos analisados. Este fato mostra que a Argentina é um país que concentra a maior parte do comércio dos produtos que compõem este setor dentro do bloco por atingir este valor da vantagem acima de unidade na comercialização com os demais países-membros do Mercosul.

O segundo maior valor apresentado em vantagem comparativa para a Argentina está no setor “sucos de frutas, inclusive de laranja” (20), confirmando também a alta presença e o domínio na balança comercial deste país, por ter apresentado também vantagem revelada alta ao longo do período conferido.

Pode-se perceber que este é um grupo de produtos que o Brasil produz e exporta muito, mas como este apresentou desvantagem, e a Argentina vantagem revelada, observa-se que o foco das exportações brasileiras destes produtos está voltado para outros mercados fora do Mercosul. Confirmando mais uma vez que, quando um país apresentar vantagem ou desvantagem revelada em exportação de algum produto para uma determinada região, isso não quer dizer que este não produz ou vende em grande escala, resumindo-se em apenas uma estratégia de planejamento da política comercial.

Já o terceiro setor com maior valor da vantagem apresentado é o de “cereais, inclusive trigo” (10). Como pode ser percebido, este mostrou os valores dos índices de maneira decrescente ao longo do período analisado, mostrando que, apesar de ser o maior produtor e exportador destes produtos no Mercado Comum do Sul, e principalmente trigo, este país vinha apresentando queda em termos de vantagem, apesar de ainda permanecer como líder entre os países-membros do bloco e também como um dos melhores do mundo.

Segundo dados apresentados pela Companhia Nacional de Abastecimento – CONAB (2013), ao indicar os dados sobre a produção de trigo no Mercosul, o Brasil colheu em 2012 um total de 5,78 milhões de toneladas numa área de aproximadamente 2.500.000

hectares. O Paraguai produziu no ano de 2012 um total de 1,210 milhões de toneladas em uma área de aproximadamente 500.000 hectares.

Ainda segundo a Instituição, o Uruguai, por sua vez, alcançou 1,750 milhões de toneladas neste mesmo período, em uma área colhida de aproximadamente 600.000 hectares. Enquanto a Argentina colheu, no mesmo período, 13,2 milhões de toneladas em uma área de aproximadamente 4.200.000 hectares, podendo confirmar desta maneira a sua hegemonia na América do sul quanto à produção e exportação de trigo para países-membros do bloco como para outros parceiros comerciais.

Tabela 2: Setores com índice de vantagem revelada (IVCR), Argentina, 2007 – 2012.

Cap./Ano	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	Arg.	Arg.	Arg.	Arg.	Arg.	Arg.
17	0,58	0,48	0,55	0,51	0,33	0,39
02	0,61	0,56	0,87	0,83	0,70	0,87
09	0,16	0,16	0,17	0,17	0,15	0,10
08	2,44	2,41	2,72	2,68	2,76	2,64
10	2,05	1,85	1,42	1,27	1,81	1,83
18	0,60	0,53	0,73	0,63	0,61	0,90
12	0,11	0,15	0,15	0,21	0,18	0,22
20	2,26	2,31	2,39	2,44	2,45	2,41
41	1,03	0,79	0,50	0,51	0,26	0,23
55	0,26	0,18	0,23	0,13	0,11	0,05
04	1,39	2,10	1,73	2,58	3,79	3,60
52	0,25	0,17	0,13	0,27	0,35	0,08

Fonte: Resultado da pesquisa.

Nota: Açúcar e produtos de confeitaria - 17; carnes e miudezas comestíveis - 02; café, chá, mate e especiarias - 09; frutas, cascas de frutas cítricas e de melões - 08; cereais, inclusive trigo - 10; cacau e suas preparações - 18; sementes, inclusive soja - 12; sucos de frutas, inclusive de laranja - 20; peles (exceto as peles com pelo) e couros - 41; fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas - 55; leite e produtos lácteos - 04; e algodão - 52.

Como explica Balassa, citado neste trabalho mais acima, os valores dos Índices de Vantagem Comparativa Revelada sempre apresentam grandes variabilidades, havendo necessidade de corrigi-las.

Portanto, encontrou-se nesta análise que o IVCR apresentou grandes variabilidades, dificultando uma análise com mais precisão sobre os resultados ao longo dos anos quando se comparam os capítulos. Com isso, foi calculado o Índice de Vantagem Comparativa Simétrica proposto pelo autor para corrigir tais efeitos e impor limites de valores entre menos unidade e mais unidade.

Segundo este Índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica, os setores que apresentarem valores positivos terão vantagem comparativa e, em qualquer situação contrária, classificar-se-ão como em desvantagem comparativa. Como se pode conferir mais adiante na relação dos setores em que Brasil e Argentina têm vantagem comparativa simétrica. Desta maneira, consegue-se perceber com muita facilidade o posicionamento e o comportamento dos capítulos ao longo do período.

Com a aplicação de índice de vantagem comparativa simétrica, os resultados confirmaram a existência de vantagem comparativa brasileira frente ao resto do Mercosul nos seguintes setores de produtos: açúcar e produtos de confeitaria (17); carnes e miudezas comestíveis (02); café, chá, mate e especiarias (09); cacau e suas preparações (18); fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas (55); e algodão (52). Como se segue na tabela 3.

Já os capítulos frutas, cascas de frutas cítricas e de melões (08); cereais, inclusive trigo (10); sementes, inclusive soja (12); sucos de frutas, inclusive de laranja (20); peles (exceto as peles com pelos) e couros (41); e leite e produtos lácteos (04) apresentaram desvantagem comparativa revelada na pauta exportadora do Brasil.

Portanto, com estes resultados, verifica-se que o país possui desvantagem comparativa em quase metade da sua pauta exportadora dos produtos agropecuários em relação aos outros países-membros do bloco. Porém, estas informações em alguns momentos não querem dizer com precisão que o exportador está tendo desvantagem nas suas transações comerciais, ou seja, pode ser considerado como política comercial do país exportar estes produtos para outros parceiros com os quais tenha maior ganho relativo ou mesmo em virtude de barreiras alfandegárias enfrentadas durante o período transacionado.

Segundo alguns críticos deste índice, estes pontos podem ser considerados como desvantagens atribuídas ao utilizar o índice de vantagem comparativa porque este não explica restrições encontradas em relações comerciais entre países, e sim informa apenas os números após o fato ocorrido.

Fato este que pode ser corroborado quando se olha para o setor 04 “leite e produtos lácteos”, que aparece como desvantagem nas transações com o Mercosul, quando na verdade o Brasil é um dos maiores produtores mundiais de leite, apesar de ainda estar atrasado com relação a outros produtores quando se trata da qualidade dos produtos exportados.

Segundo Leite e Carvalho (2009), o Brasil é competitivo no mercado lácteo mundial por ter um baixo custo de produção, por se tratar de produção a pasto. Mas, apesar de estar competindo no mercado mundial e estar entre os maiores produtores de leite do mundo,

o Brasil ainda precisa investir mais em qualidade e marketing dos seus produtos no mercado internacional. Um ponto animador é que algumas indústrias de laticínios já têm efetuado o pagamento por qualidade, e o governo também tem apoiado programas de produção integrada de leite, como também a associação de empresas visando atingir com mais eficiência e competitividade o mercado externo.

Tabela 3: Setores com índice de vantagem revelada simétrica (IVCS), Brasil, 2007 – 2012.

Cap./Ano	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	Bra.	Bra.	Bra.	Bra.	Bra.	Bra.
17	0,16	0,21	0,27	0,28	0,29	0,30
02	0,08	0,18	0,08	0,04	0,10	0,08
09	0,24	0,26	0,30	0,29	0,29	0,26
08	-0,69	-0,70	-0,63	-0,71	-0,76	-0,75
10	-0,95	-0,87	-0,90	-0,85	-0,86	-0,85
18	0,16	0,20	0,20	0,19	0,16	0,16
12	-0,90	-0,93	-0,87	-0,92	-0,91	-0,88
20	-0,48	-0,55	-0,55	-0,59	-0,61	-0,60
41	-0,67	-0,76	-0,71	-0,49	-0,21	-0,10
55	0,23	0,25	0,27	0,26	0,26	0,29
04	-0,34	-0,13	-0,49	-0,61	-0,77	-0,82
52	0,11	0,15	0,21	0,08	0,07	0,22

Fonte: Resultado da pesquisa.

Nota: açúcar e produtos de confeitaria - 17; carnes e miudezas comestíveis - 02; café, chá, mate e especiarias - 09; frutas, cascas de frutas cítricas e de melões - 08; cereais, inclusive trigo - 10; cacau e suas preparações - 18; sementes, inclusive soja - 12; sucos de frutas, inclusive de laranja - 20; peles (exceto as peles com pelo) e couros - 41; fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas - 55; leite e produtos lácteos - 04; e algodão - 52.

Analisando o comportamento dos IVCS para a Argentina, constata-se que o país apresenta desta maneira, com mais clareza, os setores de produtos com vantagem comparativa: frutas, cascas de frutas cítricas e de melões (08); cereais, inclusive trigo (10); sucos de frutas, inclusive de laranja (20); e leite e produtos lácteos (04). Ao contrário do que ocorre com os itens açúcar e produtos de confeitaria (17); carnes e miudezas comestíveis (02); café, chá, mate e especiarias (09); cacau e suas preparações (18); sementes, inclusive soja (12); fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas (55); e algodão (52). Ver a tabela 4.

Estas informações mostram mais uma vez o domínio dos dois países do bloco na produção e exportação dos produtos agropecuários analisados neste trabalho, podendo apresentar vantagem ou desvantagem em setores que priorizam para comercializar com os membros do bloco e desvantagem naqueles que preferirem comercializar com outros parceiros comerciais fora deste mercado, sabendo assim que poderão obter maiores ganhos

em termos monetários. Senão, veja-se que o Brasil, que é um dos maiores produtores e exportadores mundiais de leite e produtos lácteos constados no setor 04, apresentou desvantagem na comercialização com os países do Mercosul.

Para o Idalgo e Mata (2004), o IVCR é uma medida revelada, tendo seu cálculo baseado em dados observados após a realização do comércio. Esses índices não levam em consideração a presença de distorções na economia, como as restrições tarifárias e não tarifárias, subsídios, acordos comerciais e desalinhamento de câmbio, que podem afetar os resultados dos índices. Entretanto, eles servem para descrever os padrões de comércio de uma determinada economia.

Por outro lado, o uso destes indicadores é muito importante para a tomada de decisões estratégicas com relação às políticas comerciais dos blocos, regiões e países na medida em que fornece informações precisas que auxiliam estes agentes a entenderem em quais setores possuem vantagem ou desvantagem comparativa em relação aos seus parceiros e, com isso, ajudam a tomar decisões para a melhoria daqueles setores que apresentaram desvantagem.

Para Coronel *et al.* (2007), as informações geradas por este tipo de estudo podem servir como um instrumento prático e analítico para a tomada de decisão de exportadores e formuladores de política, pois fornecem subsídios para o país formular políticas específicas ou acordos regionais de comércio, bem como montar estratégias em relação aos seus principais concorrentes.

Tabela 4: Setores com índice de vantagem revelada simétrica (IVCS), Argentina, 2007 – 2012.

Cap./Ano	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	Arg.	Arg.	Arg.	Arg.	Arg.	Arg.
17	-0,26	-0,35	-0,29	-0,32	-0,51	-0,44
02	-0,24	-0,28	-0,07	-0,09	-0,18	-0,07
09	-0,73	-0,73	-0,71	-0,71	-0,73	-0,83
08	0,42	0,41	0,46	0,46	0,47	0,45
10	0,34	0,30	0,17	0,12	0,29	0,29
18	-0,25	-0,30	-0,16	-0,23	-0,24	-0,05
12	-0,80	-0,74	-0,73	-0,66	-0,69	-0,64
20	0,39	0,40	0,41	0,42	0,42	0,41
41	0,01	-0,12	-0,33	-0,33	-0,59	-0,62
55	-0,59	-0,70	-0,63	-0,77	-0,80	-0,91
04	0,16	0,35	0,27	0,44	0,58	0,57
52	-0,59	-0,71	-0,77	-0,57	-0,48	-0,85

Fonte: Resultado da pesquisa.

Nota: açúcar e produtos de confeitaria - 17; carnes e miudezas comestíveis - 02; café, chá, mate e especiarias - 09; frutas, cascas de frutas cítricas e de melões - 08; cereais, inclusive trigo - 10; cacau e suas preparações - 18; sementes, inclusive soja - 12; sucos de frutas, inclusive de laranja - 20; peles (exceto as peles com pelo) e couros - 41; fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas - 55; leite e produtos lácteos - 04; e algodão - 52.

5.2 Estimação do Nível de Especialização Comercial de Brasil e Argentina

Com relação ao nível de especialização do comércio brasileiro para o restante do bloco, o indicador de Saldo Comercial (SC) mostrou um comportamento semelhante como o verificado no índice anterior, o IVCR. Neste índice, destacaram-se os seguintes setores: carnes e miudezas comestíveis (02); açúcar e produtos de confeitaria (17); e café, chá, mate e especiarias (09) entre os três primeiros lugares, por causa das suas maiores contribuições no saldo da balança comercial do país, como também outros três capítulos que apresentaram saldo positivo para a economia ainda que de maneira moderada. Ver a tabela 5.

Por outro lado, como pode ser constatado na Tabela 5, seis setores também apresentaram saldo negativo: frutas, cascas de frutas cítricas e de melões (08); cereais, inclusive trigo (10); sucos de frutas, inclusive de laranja (20); peles (exceto as peles com pelos) e couros (41); e leite e produtos lácteos (04). Estes números indicam que o país está priorizando outros mercados para comercializar estes grupos de produtos agropecuários.

Olhando para estes três setores que apresentaram saldo positivo mais alto, chamam a atenção os valores comercializados dentro do bloco ao longo do período estudado, como se pode verificar nos seguintes dados. No ano de 2007, segundo os dados obtidos do sistema Aliceweb Mercosul (2014), o Brasil exportou para este mercado do setor 02 um total de U\$S 411.919.815, enquanto o bloco, como um todo, exportou um total de U\$S 619.736.785, sendo que 66,5% do total da exportação pertencem ao Brasil.

No ano de 2012, último período de análise desta dissertação, este país atingiu U\$S 815.705.780, correspondendo ao Mercosul, em geral, o valor de U\$S 1.421.083.277, o equivalente a 57,4% no universo da exportação da região neste setor. Percebe-se que, mesmo com redução em termos percentuais, o Brasil manteve uma larga vantagem em termos monetários quando se comparam os valores absolutos.

Verificando as transações comerciais para o setor 17, observa-se que, no ano de 2007, o Brasil exportou U\$S 153.850.124 para o bloco, enquanto o total exportado nesta região no mesmo ano foi de U\$S 193.707.031, correspondendo a 79,42% deste total, ao passo que, no ano de 2012, foi verificado um total movimentado em termos monetários num valor

de U\$S 430.268.222, enquanto, no ano de 20112, verificou-se um valor expressivo de U\$S 473.205.784 do total exportado pelo Mercosul, correspondendo a 90,92% do volume total transacionado.

Referindo ao último setor dos três em que o Brasil apresenta maior especialização, pode-se perceber que o item 09 apresentou em 2007 o valor de exportação de U\$S 109.992.114, em que o total exportado pelo bloco foi de U\$S 117.182.219, correspondendo mais uma vez em termos percentuais a 94% do total exportado, em comparação com o ano de 2012, que teve U\$S 180.927.136 para Brasil e U\$S 215.973.437 para o total do Mercosul, variando em termos percentuais em 84%. Pode-se concluir também que, mesmo com a diminuição nas porcentagens de transação, o país continua com muita diferença quando se trata de termos absolutos.

Estes resultados apresentados acima reforçam o comércio positivo brasileiro frente aos demais países do bloco na comercialização destes setores. Como se pode verificar, são setores extremamente estratégicos para qualquer economia de mercado, uma vez que são de primeira necessidade e que qualquer consumidor consumiria enquanto estivesse disponível e em condições saudáveis.

Por outro lado, algumas reduções encontradas nas transações, em termos percentuais, no período analisado também podem ser explicados pelo fato de alguns países do bloco virem sentindo com mais frequência a crise econômica que atingiu o mercado internacional justamente nos anos que coincidiram com o período analisado neste trabalho.

Com isso, restava a estes países, em algum momento, adotarem mecanismos de proteção para suas economias frente à invasão de alguns produtos básicos vindos de outros mercados, oriundos de países muito frágeis em termos econômicos. Isso pode ser explicado também pela recessão econômica que atingiu todos os países exportadores fazendo com que diminuísse o volume de comércio internacional entre as nações.

Com isso, os setores que apresentaram números significativos com relação à vantagem comparativa foram também, no que tange aos resultados, os que mais contribuíram para que o saldo positivo da balança comercial brasileira nos anos estudados neste trabalho. Portanto, verifica-se que o país tem saldo comercial positivo por ter investido em fatores de produção com maior disponibilidade ou com maior abundância, comprovando assim a sua especialização com relação à transação destes bens.

Estes fatos mostram que, com uma constante inovação dos processos produtivos, obtenção das economias de escala na produção ou constante redução dos custos, é possível aumentar ainda mais estes índices de vantagem comparativa encontrados nestes setores,

tornando-os mais atrativos e competitivos com relação aos produtos concorrentes, transformando o país num líder absoluto na produção destes bens, ganhando com isso, mais e mais penetração dentro do bloco.

Tabela 5: Índice de contribuição por setores no Saldo Comercial (ISC) brasileiro, 2007 – 2012.

Cap./Ano	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	Bra.	Bra.	Bra.	Bra.	Bra.	Bra.
17	0,59	0,67	1,39	1,94	2,00	1,47
02	0,83	2,79	1,76	1,22	1,65	1,36
09	0,42	0,41	0,68	0,64	0,62	0,62
08	-1,09	-1,07	-1,20	-1,15	-1,25	-1,21
10	-12,38	-11,04	-11,13	-9,17	-10,00	-10,58
18	0,30	0,38	0,47	0,44	0,33	0,33
12	-0,20	-0,23	-0,15	-0,23	-0,04	-0,66
20	-0,97	-0,98	-1,04	-0,99	-1,02	-0,82
41	-0,44	-0,37	-0,20	-0,13	-0,01	0,07
55	0,32	0,26	0,26	0,15	0,14	0,18
04	-0,48	0,28	-1,25	-1,15	-2,19	-2,38
52	0,31	0,34	0,33	0,06	0,04	0,25

Fonte: Resultado da Pesquisa.

Nota: açúcar e produtos de confeitaria - 17; carnes e miudezas comestíveis - 02; café, chá, mate e especiarias - 09; frutas, cascas de frutas cítricas e de melões - 08; cereais, inclusive trigo - 10; cacau e suas preparações - 18; sementes, inclusive soja - 12; sucos de frutas, inclusive de laranja - 20; peles (exceto as peles com pelo) e couros - 41; fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas - 55; leite e produtos lácteos - 04; e algodão - 52.

Para a Argentina, os principais setores que apresentaram saldo comercial se refém aos seguintes itens: cereais, inclusive trigo (10); sucos de frutas, inclusive de laranja (20); e leite e produtos lácteos (04). Há ainda outros dois setores que também mostraram um nível de troca próspero ao longo dos seis anos, apesar de saldos pouco baixos: frutas, cascas de frutas cítricas e de melões (08); e peles (exceto as peles com pelos) e couros (41). Ver a tabela 6.

De acordo com dados colhidos no sistema Alice web Mercosul (2014), quando se analisam as transações que envolvem estes três setores ao longo do período, pode-se verificar que, no ano de 2007, a Argentina comercializou para o resto do bloco um montante no valor de 13.662.112.524, sendo que, desse valor, U\$S 157.285.858 vieram do setor 04, o terceiro maior saldo comercial, correspondente a 1,15% do total exportado.

Já no ano de 2012, o valor total das exportações argentinas atingiu 21.831.875.260, enquanto o setor 04 teve a participação de U\$S 650.046.578, o que equivale a 3%. Neste intervalo de tempo entre 2007 e 2012, constata-se que as exportações argentinas destes produtos cresceram em 37,42%, mostrando, desta maneira, uma maior exploração e

penetração argentina neste mercado e uma constante busca por especialização na produção destes produtos em relação aos outros países da região.

O setor 20, segundo maior contribuinte na economia argentina, com um total de U\$S 180.992.718 exportado no ano de 2007, corresponde, em termos percentuais, a um valor de 1,32%, acima do total exportado para este; ao passo que, no ano de 2012, o valor da exportação dos demais setores atingiu o montante de U\$S 308.845.422, equivalente a 1,41%, apresentando assim uma ligeira ascensão.

O setor 10, que envolve o trigo, é o primeiro em termos de contribuição no saldo da balança comercial da Argentina, indicando assim um maior nível de especialização na sua produção e exportação em relação aos outros membros do bloco.

Como pode ser analisado através dos dados colhidos, este setor apresentou no ano de 2007 um valor de U\$S 1.316.793.035, podendo ter uma contribuição percentual de 9,6% sobre o total, ao passo que, no ano de 2012, este atingiu U\$S 1.876.566.023, representando 8,6% das exportações da argentina neste ano. Embora tenha apresentado um valor percentual menor em relação ao ano de 2007, este setor tem maior valor absoluto em termos monetários, podendo ser explicado pelo aumento no valor total exportado pelo país – bastaria olhar os números apresentados.

Ainda ao longo dos seis anos estudados, foi verificado também que as exportações totais acumuladas ao longo dos seis anos atingiram U\$S 109.076.992.286, e o total exportado do setor foi de U\$S 8.737.468.740, o equivalente a 8% da economia total. Este setor mostra ainda maior presença na economia argentina, quando comparado aos produtos agropecuários estudados neste trabalho, cujo valor acumulado do total exportado dos doze capítulos atingiu U\$S 16.768.752.957; este setor corresponde a 52% do total da pauta exportadora da argentina no período.

Tabela 6: Índice de contribuição por setores no Saldo Comercial (ISC), Argentina, 2007 – 2012.

Cap./Ano	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	Arg.	Arg.	Arg.	Arg.	Arg.	Arg.
17	0,19	0,10	0,12	0,06	-0,06	0,10
02	0,56	0,50	0,84	0,70	0,45	0,93
09	-0,41	-0,36	-0,43	-0,35	-0,40	-0,56
08	1,07	1,07	1,15	1,17	1,22	1,16
10	9,55	8,61	6,55	5,88	8,41	8,43
18	-0,36	-0,44	-0,60	-0,58	-0,48	-0,49

12	-3,67	-6,22	-2,30	0,36	0,31	0,40
20	1,16	1,24	1,28	1,33	1,36	1,33
41	0,30	0,24	0,14	0,12	-0,02	0,00
55	-0,47	-0,31	-0,24	-0,15	-0,12	-0,17
04	1,06	1,65	1,32	2,01	3,06	2,81
52	-0,77	-0,69	-0,46	-0,23	-0,14	-0,32

Fonte: Resultado da Pesquisa.

Nota: açúcar e produtos de confeitaria - 17; carnes e miudezas comestíveis - 02; café, chá, mate e especiarias - 09; frutas, cascas de frutas cítricas e de melões - 08; cereais, inclusive trigo - 10; cacau e suas preparações - 18; sementes, inclusive soja - 12; sucos de frutas, inclusive de laranja - 20; peles (exceto as peles com pelo) e couros - 41; fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas - 55; leite e produtos lácteos - 04; e algodão - 52.

Segundo CONAB (2013), a Argentina se situa entre os principais produtores e exportadores mundiais de trigo quando examinadas as safras do período de 2005/06 a 2012/13, levando em consideração os quatro países que contribuem em maior escala no comércio mundial deste produto. Como pode ser constatada, a Argentina se encontra no grupo dos três países, com Austrália e Canadá, acumulando, na safra de 2005/06, 64,7 milhões de toneladas e, na safra de 2012/13, atingindo 60,2 milhões de toneladas, apresentando, porém, uma queda de -4,5 milhões de toneladas.

Ainda segundo dados da instituição, os Estados Unidos, isoladamente, alcançou no ano de safra 2005/06 um total de 57,2 milhões de toneladas, ao passo que no ano safra 2012/13 chegou a 61,8 milhões de toneladas, tendo, desta maneira, um acréscimo de 4,6 milhões de toneladas produzidas. Estas informações mostram o domínio dos Estados Unidos na produção e exportação mundial de trigo, no entanto com marcante presença da Argentina.

De acordo com Embrapa (2014), no ranking mundial dos países exportadores de trigo, a Argentina se encontra na nona posição na exportação das safras dos anos de 2011/12, 2012/13 e 2013/14, com um total de 12.926, 3.550 e 4.000 mil toneladas, respectivamente, confirmando o seu domínio e especialização no Mercosul, e entre os melhores do mundo - os Estados Unidos aparecem na primeira posição, seguidos da União Europeia e Canadá, como se segue na Tabela 7.

Tabela 7: Ranking mundial dos países exportadores de trigo

País/ Bloco	Exportação (mil toneladas)		
	2011/12	2012/13*	2013/14**
Estados Unidos	28.606	27.416	30.617
União Europeia	16.691	22.621	26.000
Canadá	17.352	18.976	23.000
Austrália	24.661	18.657	19.500
Rússia	21.627	11.289	16.500

Ucrânia	5.436	7.190	10.000
Cazaquistão	11.844	6.700	8.000
Índia	891	6.824	6.500
Argentina	12.926	3.550	4.000
Turquia	3.670	3.442	3.700
Outros	14.077	11.166	10.758
Total Exportação	157.781	137.831	158.575

Fonte: Adaptado da Embrapa (2014).

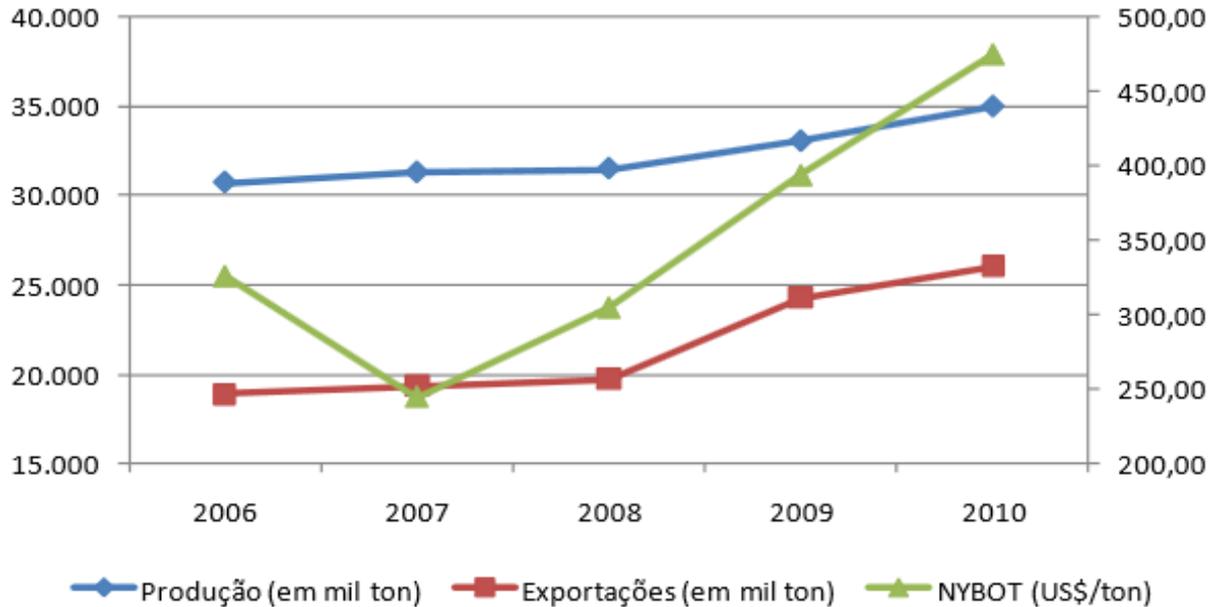
Em seguida, os dados mostram os resultados sobre a Taxa de Cobertura encontrados no comércio dos dois países para o restante do Mercosul, mensurando as relações de exportações com as importações dos setores em análise neste trabalho, buscando uma confirmação da plena especialização dos países na produção destes produtos.

Nota-se que para o Brasil os mesmos setores que tinham apresentado saldo comercial positivo continuam apresentando maiores taxas de cobertura, fazendo do país um exportador líquido destes setores citados, mas na posição invertida em relação à análise feita na tabela 08 acima: açúcar e produtos de confeitaria (17); café, chá, mate e especiarias (09); e carnes e miudezas comestíveis (02). Como se segue na tabela 8.

Como se pode perceber, o setor 17 apareceu em primeiro com relação ao 09, apesar de, nos dois primeiros anos, ter apresentado taxas de cobertura de 24,83% de cobertura em 2007 e 22,42% em 2008, mas, a partir do terceiro ano, mostrou uma consistência crescente em 2009, 2010 e 2011, com 37,98%, 73,05%, 87,85%, respectivamente, com um pequeno declínio no ano de 2012, com 46,89% de cobertura. Mesmo assim o setor apareceu na frente em relação ao café, chá, mate e especiarias (09), que, apesar de apresentar os resultados crescentes, ainda ficou abaixo, como também carnes e miudezas comestíveis (02), que aparece como o mais vulnerável em termos de taxas de cobertura, apresentando volatilidade ao longo do período.

Segundo os dados divulgados pela *Food and Agriculture Organization* (FAO, 2011), com relação às exportações brasileiras em 2009, o açúcar foi a segunda maior *commodity* em quantidade a ser enviada para o mercado externo, ficando atrás apenas da soja. Esta evolução foi obtida principalmente na última década, quando a produção sofreu um aumento, acompanhada, conseqüentemente, pelas exportações, ambas alavancadas, principalmente, pelo crescimento da demanda mundial e pelos bons preços praticados no mercado internacional, como se verifica na Figura 2 abaixo.

Figura 2: Produção e exportação brasileira de açúcar, em toneladas, e preço do açúcar a granel na Bolsa de Nova Iorque, em dólares por tonelada – por Safras.



Fonte: adaptado de Bueno (2012).

Portanto, apesar de haver estatísticas favoráveis em relação à exportação e comercialização de açúcar brasileiro no mercado internacional ao longo do tempo, ainda se percebe que são dados que poderiam ser melhorados se houvesse boa qualidade dos meios de transportes e melhorias dos canais de distribuição deste produto até chegar ao ponto de embarque para ser exportado, razão essa que faz o Brasil perder vantagens competitivas em muitos mercados por causa de baixa qualidade de infraestrutura logística.

Para Bueno (2012), existem muitos trabalhos recentes, principalmente na primeira década de século XXI, desenvolvidos com o intuito de caracterizar e avaliar a logística de *commodities* agrícolas – especificamente, o açúcar. Alguns trabalhos como de Setten e Nunes, publicados em 2010, realizaram uma caracterização da cadeia logística de exportação de açúcar, descrevendo cada setor que compõe a cadeia de maneira particular e integrada, apresentando suas operações e problemas. Todos mostraram que existem muitos problemas na cadeia que dificultam o bom andamento das operações e a competitividade do açúcar brasileiro no exterior.

Ainda segundo o autor, por causa desta situação difícil, o setor sucroalcooleiro tem investido muito na melhoria da infraestrutura, da logística de exportação do açúcar, através do investimento em ativos nas ferrovias, comprando novos equipamentos, apropriados para o transporte de açúcar, construindo novos terminais de transbordo, melhorando o acesso ao modal ferroviário, comprando e aumentando a frota de veículos rodoviários mais apropriados para o transporte de açúcar, reformando os terminais portuários, procurando

otimizar os processos portuários por meio da implantação de novas tecnologias, entre outras melhorias necessárias.

Por outro lado, o Governo Federal vem investindo aproximadamente quatro bilhões de reais na melhoria dos portos, através do PAC2 – Programa de Aceleração do Crescimento, afetando assim diretamente a logística de exportação do produto.

Estes resultados sinalizam a alta potencialidade brasileira como o líder mundial na produção e exportação de açúcar, não apenas para dentro do bloco Mercosul, mas também para todos os outros blocos e países que produzem e comercializam este produto ou outros relacionados a este setor.

Tabela 8: Setores com Taxa de Cobertura encontrada (TC), Brasil, 2007 – 2012.

Cap./Ano	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	Bra.	Bra.	Bra.	Bra.	Bra.	Bra.
17	24,83	22,42	37,98	73,05	87,85	46,89
02	3,56	7,12	3,86	3,11	3,58	2,58
09	25,06	25,21	36,54	28,90	32,87	51,67
08	0,12	0,12	0,13	0,10	0,08	0,08
10	0,02	0,04	0,03	0,05	0,05	0,06
18	5,05	6,10	4,08	4,14	3,69	2,73
12	0,61	0,53	0,82	0,56	1,19	0,36
20	0,30	0,24	0,21	0,19	0,18	0,21
41	0,31	0,19	0,21	0,51	1,44	2,68
55	11,21	13,40	7,73	5,78	9,62	9,38
04	0,80	2,23	0,33	0,34	0,15	0,11
52	3,22	4,68	6,27	1,77	1,78	5,38

Fonte: Resultado da pesquisa.

Nota: açúcar e produtos de confeitaria - 17; carnes e miudezas comestíveis - 02; café, chá, mate e especiarias - 09; frutas, cascas de frutas cítricas e de melões - 08; cereais, inclusive trigo - 10; cacau e suas preparações - 18; sementes, inclusive soja - 12; sucos de frutas, inclusive de laranja - 20; peles (exceto as peles com pelo) e couros - 41; fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas - 55; leite e produtos lácteos - 04; e algodão - 52.

A taxa de cobertura mostra a relação entre a importação e a exportação com o intuito de identificar a potência numa economia regional, evidenciando a sua especialização em produção e exportação de determinados produtos. A Argentina apresenta um total de sete setores com taxa de cobertura acima da unidade, o que é ilustrado na Tabela 9, na qual os três primeiros postos ficaram entre setores “cereais, inclusive trigo” (10), que apareceu com taxa de 182,25% no ano de 2007, o que explica que as exportações deste setor, nesse ano, superaram as importações em 82,25%; este valor vinha decrescendo ao longo do período

analisado chegando ao último ano de análise, 2012, com um valor de 99,41%, correspondente ao total exportado no ano.

Este fato pode ser explicado pela forte crise econômica e financeira que atingiu o mercado mundial, fazendo com que os países reduzissem as demandas de certos produtos, provocando, desta maneira, a redução na produção deste bem pelo país que oferta. De acordo com resultados colocados na tabela, o comércio deste setor argentino em relação ao resto do mercado regional, porém, diminuiu porque os países-membros sofreram muito com a crise, tendo que adotar outras políticas econômicas para enfrentar esta situação, como a redução na saída de moeda estrangeira.

O segundo setor com taxa de cobertura maior é o das “frutas, cascas de frutas cítricas e de melões” (08), que, no ano de 2007, teve 13,57% na cobertura das exportações argentinas, atingindo 19,88% de cobertura no ano de 2012. Já o terceiro setor com maior taxa de cobertura apresentada para a economia do país com relação à exportação foi o do “leite e produtos lácteos” (04).

Este teve, em 2007, o início dos anos estudados, uma taxa de 11,54% de cobertura na exportação deste setor, ao passo que, em 2012, atingiu 23,89% de cobertura, apresentando-se, de maneira crescente, ao longo da série, como pode ser constatado na tabela seguinte, exibindo as taxas de cobertura dos doze capítulos estudados para a economia da Argentina nas suas transações comerciais em relação ao resto dos países-membros que compõem este bloco regional.

Tabela 9: Setores com Taxa de Cobertura encontrada (TC), Argentina, 2007 – 2012.

Cap./Ano	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	Arg.	Arg.	Arg.	Arg.	Arg.	Arg.
17	2,63	1,57	2,14	1,33	0,74	2,36
02	2,05	2,06	3,01	2,13	1,69	3,62
09	0,09	0,10	0,13	0,13	0,10	0,06
08	13,57	16,01	12,07	13,75	17,54	19,88
10	182,25	125,78	109,15	74,86	97,45	99,41
18	0,33	0,28	0,36	0,29	0,32	0,48
12	0,05	0,04	0,14	6,76	5,91	13,07
20	7,41	11,16	14,22	14,49	18,08	21,25
41	2,07	2,29	2,68	1,91	0,89	1,17
55	0,11	0,12	0,24	0,20	0,19	0,08
04	11,54	19,86	16,20	17,54	41,12	23,89
52	0,15	0,12	0,18	0,43	0,62	0,16

Fonte: Resultado da pesquisa.

Nota: açúcar e produtos de confeitaria - 17; carnes e miudezas comestíveis - 02; café, chá, mate e especiarias - 09; frutas, cascas de frutas cítricas e de melões - 08; cereais, inclusive trigo - 10; cacau e suas preparações - 18; sementes, inclusive soja - 12; sucos de frutas, inclusive de laranja - 20; peles (exceto as peles com pelo) e couros - 41; fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas - 55; leite e produtos lácteos - 04; e algodão - 52.

Em complemento aos indicadores IVCR e TC, analisam-se, ainda neste subtópico, os setores nos quais os países possuem pontos forte, fraco ou neutro, de acordo com os indicadores calculados para a especialização do Brasil na exportação dos produtos agropecuários analisados, nos quais o país possuirá especialização nos setores que apresentaram vantagem comparativa revelada, saldo comercial positivo e taxa de cobertura acima de unidade.

Portanto, a análise da evolução da estrutura do comércio e das vantagens comparativas pode ser feita com identificação dos pontos fortes do setor, que, para Gutman e Vioti (1996), são compostos por aqueles que apresentaram taxa de cobertura e vantagem comparativa revelada maior do que unidade.

Por outro lado, os setores com vantagem comparativa revelada e taxa de cobertura inferior à unidade são considerados pontos fracos. Por fim, considera-se como ponto neutro, em caso de a vantagem comparativa ser maior que a unidade, e a taxa de cobertura ser inferior à unidade. Para tanto, os setores estudados foram identificados como forte, fraco e neutro na economia dos países dentro do período estudado, como se segue no Quadro 2.

Quadro 2: Pontos forte, fraco e neutro na economia do Brasil e Argentina, por setores, 2007 – 2012.

Cap.	2007		2008		2009		2010		2011		2012	
	Bra.	Arg.	Bra.	Arg.	Bra.	Arg.	Bra.	Arg.	Bra.	Arg.	Bra.	Arg.
17	Forte	Neutro	Forte	Neutro	Forte	Neutro	Forte	Neutro	Forte	Neutro	Forte	Neutro
02	Forte	Neutro	Forte	Neutro	Forte	Neutro	Forte	Neutro	Forte	Neutro	Forte	Neutro
09	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco
08	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte
10	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte
18	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco
12	Fraco	Fraco	Fraco	Fraco	Fraco	Fraco	Fraco	Neutro	Neutro	Neutro	Fraco	Neutro
20	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte
41	Fraco	Forte	Fraco	Neutro	Fraco	Neutro	Fraco	Neutro	Neutro	Fraco	Neutro	Neutro
55	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco
04	Fraco	Forte	Neutro	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte
52	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco	Forte	Fraco

Fonte: Resultado da Pesquisa.

Nota: açúcar e produtos de confeitaria - 17; carnes e miudezas comestíveis - 02; café, chá, mate e especiarias - 09; frutas, cascas de frutas cítricas e de melões - 08; cereais, inclusive trigo - 10; cacau e suas preparações - 18; sementes, inclusive soja - 12; sucos de frutas, inclusive de laranja - 20; peles (exceto as peles com pelo) e couros - 41; fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas - 55; leite e produtos lácteos - 04; e algodão - 52.

Com isso, olhando para as informações contidas no Quadro 2, acima, confirma-se que o Brasil praticou um sistema comercial diversificado e especializado em 50% da sua pauta exportadora nos produtos agropecuários aplicados neste trabalho, concentrado em setores com maior contribuição na sua economia em transações com o Mercosul, como 17; 02; 09; 18; 55 e 52. Podendo perceber, por outro lado, que alguns outros setores também apresentaram ponto fraco ou neutro ao longo do período analisado no caso dos capítulos 08; 10; 12; 20; 41 e 04.

Nisso, pode-se conceber que o país não teve um bom desempenho comercial nestes setores, em detrimento de outros países-membros do bloco. Por outro lado, em alguns momentos, estes tipos de informação podem resultar em três situações.

No primeiro caso, pode ser uma estratégia comercial do país exportador procurando outros mercados com maior retorno monetário em transações. No segundo caso, pode ser motivado por políticas protecionistas de países importadores criando algumas leis e normas que dificultam a entrada destes produtos no mercado a fim de diminuir a concorrência e proteger os setores ou produtores nacionais. Por fim, no terceiro caso, pode acontecer redução na produção dos bens e consequente exportação devido a algum problema econômico ou natural dentro do horizonte de tempo analisado quando se refere especificamente a produtos agrícolas.

Quando se trata do setor 10, composto pelos “cereais, inclusive trigo”, o Brasil possui maior desvantagem comparativa em relação aos seus parceiros comerciais dentro do bloco: 0,02 em 2007 e 0,08 em 2012. Este resultado, quando se trata de trigo, especificamente, remete à questão de o país ainda produzir muito pouco esta *commodity* quando comparado a outros países do bloco, como Argentina, Paraguai e Uruguai.

Segundo Embrapa (2014), na safra de 2011/2012, a Argentina teve produção de 15.500 mil toneladas e consumiu, no mesmo período, 5.950 mil toneladas; o Uruguai produziu 1.750 mil toneladas tendo consumido 345 toneladas; e o Paraguai produziu 1.240 mil toneladas consumindo 475 toneladas.

Enquanto o Brasil produziu 5.800 mil toneladas neste mesmo período e acabou consumindo um total de 11.200 mil toneladas, mostrando que o país importou mais da metade da sua produção para compensar o seu consumo interno, acabando por ter um saldo negativo na balança comercial deste produto. Estas informações confirmam a fraca participação do Brasil na produção de trigo para a economia do Mercosul, situando-se na última posição quando comparado aos outros países-membros que compõem este bloco econômico.

Com estas informações, pode-se perceber que o Brasil se transforma em maior comprador deste produto na região, tendo como maior vendedor a Argentina. Como mostram os dados da Embrapa, em 2010 este país exportou, em mil toneladas, um total de 3.620,68; em 2011, 4.546,38; em 2012, 5.059,95; e em 2013, 2.539,71.

Pode-se perceber que estes valores vinham sendo crescentes ao longo destes anos, tendo, no entanto, queda no ano de 2013. Esta pode ser explicada pela crise da produção argentina de trigo, que caiu para 9.500 mil toneladas na safra 2012/13; a safra de 2011/12, por sua vez, foi de 15.500 mil toneladas, com redução percentual de 61,29% em sua produção.

Quando se analisam os aspectos de pontos fortes e fracos na economia argentina em relação ao resto do bloco, constata-se que esta apresentou um total de quatro setores como pontos fortes, 08, 10, 20, 41 e 04, correspondendo a 41,7% do total de doze setores analisados; ao passo que oito setores se situaram entre pontos fracos e neutros, 17, 02, 09, 18, 12, 55 e 52, correspondendo a 58,3% da análise dos produtos para o primeiro ano estudado, 2007.

Para o último ano, que é 2012, o país apresentou apenas quatro setores com pontos forte, 08, 10, 20 e 04, correspondendo a 33,3% do total, enquanto que os setores, 17, 02, 09, 18, 12, 55, 52 apresentaram pontos fracos e neutros. Pode-se ainda constatar que o setor 41 também entrou na relação dos que não alcançaram sucesso comercial nesse ano, fechando em ponto neutro, fazendo com que a Argentina recuasse em mais um capítulo, entrando na lista dos pontos fracos da sua economia.

Como já havia descrito até o momento sobre o domínio de Brasil e Argentina na economia regional, estes resultados sobre a especialização das duas economias evidenciam isso com maior clareza. Ou seja, ficou claro que, em todos os setores nos quais o Brasil possui ponto forte, a Argentina aparece como ponto fraco ou neutro, com a exceção apenas do setor 12, composto por “sementes, inclusive soja”, que ficou para Paraguai e Uruguai, no qual ambos mostraram vantagens comparativas reveladas e pontos fortes com valores muito altos na planilha de cálculo e que não foram colocados no texto por serem duas menores economias do bloco, como também por apresentarem vantagens comparativas reveladas em poucos setores estudados.

Constatando esta situação, nota-se que as duas grandes economias do bloco vinham praticando um sistema de transações comerciais de maneira estratégica, em que um não interfere nas transações do outro, e ambos focam determinado grupo de produtos agropecuários em que possam obter maior vantagem no mercado, especializando-se cada vez mais dentro do bloco, ou melhor, confirmando a liderança dos dois países, enquanto os outros

membros, no caso específico de Uruguai e Paraguai, transformam-se em seguidores do mercado.

5.3 Quantificação do nível de concentração das exportações agregadas por setor e por país de destino

Quando se trata do índice de Concentração de setor exportado pelo Brasil, apresentado na Tabela 10, pode-se perceber que os valores variam entre 2,4% no ano de 2007 e 3,5% no ano de 2012, apresentando uma média de 0,035 ou 3,5% entre os anos de 2007 e 2012, respectivamente.

Com informações anuais variando muito próximas de zero, indica a maior desconcentração na exportação brasileira para o mercado da região. Em complemento a esta análise, a variação anual do índice mostrou-se positiva em dois períodos, 2007 e 2011, ao passo que se mostrou negativa no resto do período, confirmando que, em alguns momentos, apesar do nível de concentração muito baixo, houve aumento de concentração na pauta exportadora, sendo que o índice foi de 0,024 ou 2,4% em 2007 e 0,035 ou 3,5% em 2012. Apesar de que ao longo do período a sua exportação seguiu muito desconcentrada. Segue a tabela 10.

Tabela 10: Índice de Concentração das Exportações agregando todos os setores, Brasil e Argentina, 2007 – 2012.

Ano	ICP		Evolução (2007 = 100%)		Variação anual (%)	
	Brasil	Argentina	Brasil	Argentina	Brasil	Argentina
2007	0,024	0,099	100	100	-	-
2008	0,044	0,091	183,33	91,67	83,33	-8,33
2009	0,035	0,072	145,83	72,85	-37,50	-18,82
2010	0,033	0,068	137,50	68,21	-8,33	-4,65
2011	0,038	0,093	158,33	94,04	20,83	25,83
2012	0,035	0,094	145,83	94,74	-12,50	0,70
Média	0,035	0,086	-	-	9,17	-1,05

Fonte: Resultado da pesquisa.

Porém, mesmo com esta pequena diminuição na diversificação da exportação, o Brasil ainda continua com um nível muito baixo de concentração da sua pauta exportadora em um número amplo de setores agropecuários analisados nestes períodos, o que pode ser explicado pela média das variações anuais, que apresentou um valor razoável de 9,17%. Estes

resultados podem ser confirmados com setores que apresentaram valores maiores que unidade quando foram calculadas taxas de coberturas.

Mais à frente, será ilustrado o índice de concentração das exportações agregadas de todos os setores de produtos agropecuários abordados neste trabalho, apresentando uma maior compreensão das suas variações ao longo do tempo para o leitor.

Pode-se ver com mais precisão a nítida diferença entre Argentina e Brasil no primeiro ano da análise com pauta exportadora diversificada, tendo subido o nível de concentração ao longo do período. Como se pode constatar, no ano de 2008, houve maior concentração da pauta exportadora brasileira; no ano de 2012, houve novamente diminuição, com uma queda ainda maior. Apesar disso, os dois países apresentaram nível de concentração muito baixa das suas pautas exportadoras por terem variado com índices muito próximos de zero. Ver o Gráfico 1.

Este alto nível de desconcentração na pauta exportadora do país para o mercado do Sul no ano de 2008 pode ser explicado pela crise financeira internacional que afetou todo o mercado mundial durante a qual os países do bloco reduziram o nível de importação dos produtos estrangeiros (membros do bloco) como forma de controlar o seu mercado e, conseqüentemente, como uma prevenção frente a tanta incerteza sobre a prosperidade econômica mundial.

Com relação à Argentina, constata-se que este país, diferentemente do Brasil, tinha no ano de 2007 um nível de concentração maior da sua pauta exportadora, ou seja, menos diversificada em relação aos outros membros do bloco, apesar de também muito próximo de zero. Porém, no ano seguinte, 2008, houve uma queda drástica em termos de concentração dos setores na sua exportação, algo que vinha acontecendo até o ano 2010, quando o país voltou a ter exportação menos diversificada; em 2011, cresceu drasticamente, continuando no mesmo nível em 2012.

Este fato mostra que a Argentina tentou aproveitar mais o período da crise financeira mundial dentro do bloco, diversificando também a sua pauta de exportação como forma de compensar as margens de comercialização que ela vinha perdendo com relação a alguns setores em que se concentrava e cujas compras os países-membros reduziram.

Com isso, pode se perceber que este país sofreu mais com a crise mundial que abalou o mundo a partir do ano de 2007 e que se agravou no ano de 2008, por ter uma pauta exportadora menos diversificada em relação ao Brasil. Conforme esta teoria, um país sofre muito mais com a queda nas suas exportações quando há alguma alteração no comércio mundial. Pode-se perceber isso, ao comparar-se com outro país que vinha tendo uma pauta

mais diversificada ao longo do período. Em seguida, a ilustração dos índices de concentração na pauta exportadora de Brasil e Argentina no período de 2007 a 2012.

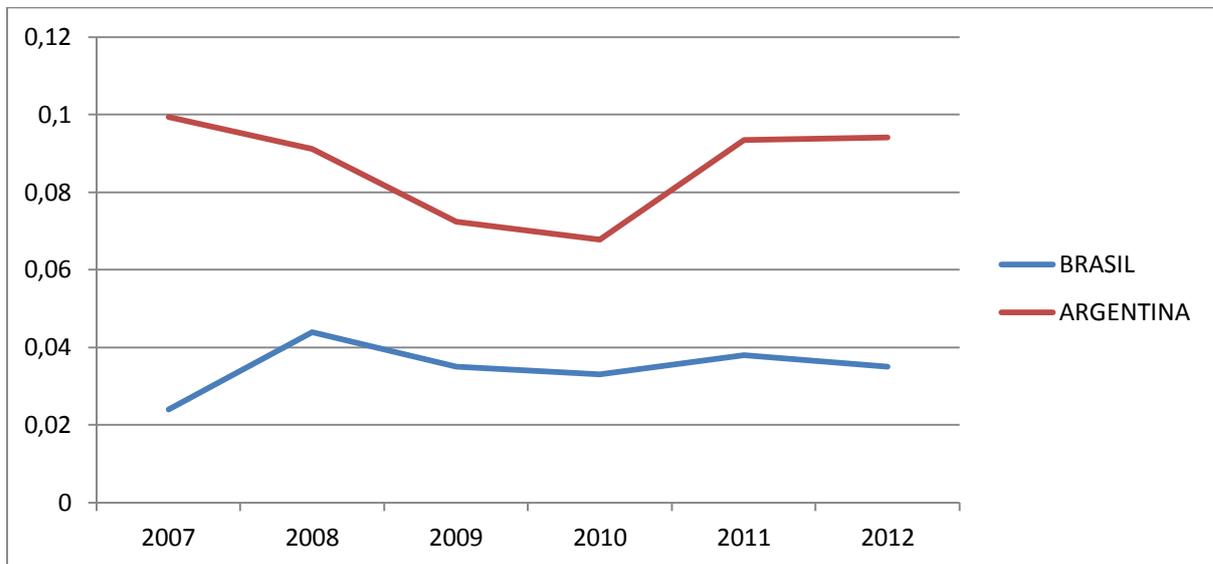


Gráfico 1: Concentração na pauta exportadora de Brasil e Argentina no período de 2007 a 2012.

Fonte: Resultado da pesquisa.

Dados que apresentam o saldo da balança comercial mostram que os três setores de produtos mais exportados pelo Brasil para o Mercosul, entre 2007 e 2012, foram: carnes e miudezas comestíveis (02); açúcar e produtos de confeitaria (17); e café, chá, mate e especiarias (09). O setor 09 apresentou-se como o que tem menor saldo entre os três, enquanto o setor 02 foi o que mais apresentou consistência em termos de saldo crescente ao longo do período estudado.

Com estas informações, pode-se perceber que, apesar de um nível muito alto de desconcentração da sua pauta de exportação para o mercado do Sul, ainda existe uma incidência sobre alguns produtos de necessidades básicas que dominam a lista para os países deste mercado.

No que se refere a esse assunto, quando se olha para a Argentina, vê-se que os três setores com saldos comerciais positivos maiores foram: cereais, inclusive trigo (10); leite e produtos lácteos (04); e sucos de frutas, inclusive de laranja (20). Com isso, pode-se perceber uma total distinção das preferências em termos de setores comercializados para este mercado entre as duas grandes economias do bloco; ambas têm concentração em diferentes produtos agropecuários.

Apesar de apresentar os três setores com maiores saldos em balança comercial para os dois países, o Brasil ainda se apresenta como o líder deste mercado dentro do período

analisado, por ter apresentado um total de seis setores com saldo positivo e com maior índice em todos os setores em relação à Argentina.

Além dos três setores citados acima, ainda se colocam nesta lista os grupos: fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas (55); algodão (52); e cacau e suas preparações (18), respectivamente. Enquanto Argentina se apresentou com sete setores de produtos agropecuários com saldo comercial positivo. Além dos três já mencionados, observam-se: frutas, cascas de frutas cítricas e de melões (08); carnes e miudezas comestíveis (02); peles (exceto as peles com pelos) e couros (41); e açúcar e produtos de confeitaria (17). Confirmando, mais uma vez, a maior diversificação da pauta exportadora em relação ao Brasil, apesar de índices ainda muito baixos.

Quando se trata do índice de concentração por destino de exportações agregadas de Brasil e Argentina, neste caso, apesar do trabalho se referir ao nível de comercialização dentro do Mercado Comum do Sul, faz-se mister uma análise em termos globais, ou melhor, uma avaliação das transações comerciais agregadas dos países do Mercosul para o resto do mundo, inclusive o próprio bloco.

Portanto, quando se faz análise dos resultados encontrados por este índice para o Brasil, verifica-se que o país teve concentração das suas exportações para determinados destinos no ano de 2007, quando apresentou o índice de 0,476 ou 47,6% e vinha diminuindo este valor ao longo dos anos até alcançar 0,398 ou 39,8% no ano de 2012, com média anual de 44,6%, mostrando assim que está buscando cada vez mais uma política comercial mais consistente, que não dependa apenas de um número reduzido de países que comprem, tenta, dessa forma, encontrar aberturas para mais países importadores do seu produto ao atingir uma média de variação anual negativa de -1,87.

Com relação à Argentina, pode-se perceber que este país tem um maior índice de concentração por destino na sua pauta exportadora para o resto do mundo, ao atingir um índice de 0,962 ou 96,2% no ano de 2012, enquanto o índice referente ao ano de 2007 foi de 0,845 ou 84,5, mostrando assim que este cresceu progressivamente ao longo dos seis anos, tendo uma média de 0,917 ou 91,7%.

Porém, confirma-se que o país tem um sistema de comércio internacional muito concentrado em número reduzido de países compradores de seus produtos. Mostra-se com isso que ainda é necessário muito trabalho na busca de aberturas no mercado mundial para que seus produtos possam ser procurados, reduzindo, dessa forma, a média de variação de concentração anual, que é de 25%, como se pode constatar na Tabela 11.

Tabela 11: Índice de Concentração das exportações agregadas brasileiro e argentino por Destino (ICD), 2007 – 2012.

Ano	ICD		Evolução (2007 = 100%)		Variação anual (%)	
	Brasil	Argentina	Brasil	Argentina	Brasil	Argentina
2007	0,476	0,845	100	100	-	-
2008	0,471	0,870	98,84	102,88	-1,15	2,88
2009	0,440	0,928	93,53	106,69	-5,30	3,81
2010	0,454	0,946	103,11	101,90	9,58	-4,79
2011	0,439	0,950	96,71	100,51	-6,40	-1,39
2012	0,398	0,962	90,62	101,24	-6,08	0,73
Média	0,446	0,917	-	-	-1,87	0,25

Fonte: Resultado da pesquisa.

Em complemento à tabela do ICD apresentada acima, traz-se o gráfico que explica com mais clareza o comportamento do sistema comercial dos dois países, exibindo resultados em direções totalmente contrárias.

O caso brasileiro pode ser explicado pelo empenho do governo em tentar firmar acordos bilaterais com países emergentes, como China, Rússia, Índia e África do sul, para maior expansão comercial, e também com os Estados Unidos e a União Europeia, sendo estes últimos dois parceiros os que apresentam maiores políticas protecionistas com altas barreiras tarifárias, o que impede a entrada dos produtos brasileiros nestes mercados, por não terem condições de enfrentar a alta competitividade em termos de preços, principalmente os produtos agropecuários.

Olhando para os resultados ilustrados no gráfico para a Argentina, percebe-se que este país vinha sofrendo muito mais com relação às exportações de seus produtos para outros mercados de fora por causa das altas barreiras encontradas no comércio mundial e que, sem uma diplomacia bem preparada para lidar com estas situações, se torna cada vez mais difícil concorrer no mercado internacional.

Senão, veja-se, pela linha do gráfico, que, em vez de apresentar um direcionamento decrescente, detecta-se um comportamento crescente ao longo dos anos, mostrando ainda maior concentração de destino de seus produtos, como se pode ver abaixo.

Estes comportamentos apresentados pelo ICD no gráfico sobre o comércio internacional argentino podem ser explicados pelo fato de que o país ainda tem um nível de desenvolvimento tecnológico muito mais abaixo do que o Brasil, com pouco investimento em pesquisas e desenvolvimento, o que leva o país a produzir bens de baixa qualidade

comerciáveis. Isso faz com que os outros países se interessem pouco pelos seus produtos e muito menos em firmar acordos comerciais para altos volumes de transações.

Nestas situações, resta apenas uma solução para Argentina que é concentrar as suas políticas comerciais dentro dos países que fazem parte do bloco brigando por fatias de mercado com o Brasil, a fim de poder manter um nível comercial estável que permita à sua economia se movimentar.

Outra possibilidade é tentar penetrar aos poucos em outros mercados através dos produtos em que possui alto nível de vantagem comparativa, por exemplo, trigo, com relação ao qual se situa como um dos maiores produtores e exportadores mundiais deste produto, como salientado no subcapítulo acima deste trabalho, tentando assim firmar acordos com países da América Latina com os quais mantenha semelhança econômica no comércio Sul-Sul. Segue o gráfico 2 abaixo com o comportamento do ICD dos dois países ao longo do período analisado.

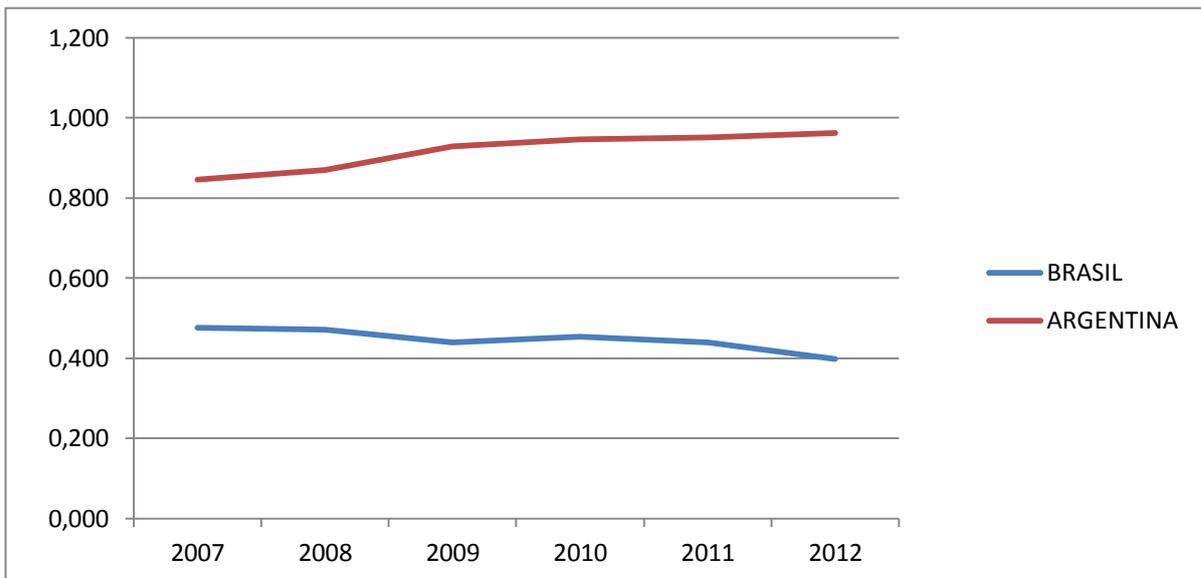


Gráfico 2: Índice de Concentração por Destino, Brasil e Argentina - 2007 a 2012.
Fonte: Resultado da pesquisa.

5.4 Aferição do comércio intersetorial e intrassetorial Brasil e Argentina

O índice de comércio intrassetorial, como foi destacado na metodologia, trata do fluxo de bens do mesmo setor e das trocas que ocorrem entre setores de diferentes atividades. Neste caso, tem-se um comércio de tipo intersetorial. Esse índice busca classificar o comércio realizado por um bloco econômico, região ou país em setores ou intersetores, tratando do

valor das exportações de um setor que é exatamente compensado pelas importações do mesmo setor.

Com isso, o valor desse índice varia no intervalo de zero a unidade, podendo considerar que um comércio entre parceiros foi de tipo intrassetorial quando apresenta um valor 0,5, ao passo que o comércio é considerado de tipo intersetorial quando o valor desse índice fica abaixo de 0,5.

O Brasil apresentou no ano de 2007 um total de seis setores com um sistema de comércio de tipo intrassetorial nos seguintes setores de produtos agropecuários apresentados neste trabalho: 08, 10, 12, 20, 41 e 04, respectivamente. Enquanto que, no de 2012, o país aumentou o nível de comércio intrassetorial de seis setores para oito: 02, 08, 10, 18, 12, 20, 41 e 04, respectivamente, aumentando desta maneira a frequência das suas transações comerciais com o Mercosul no tipo intrassetorial, que é a troca entre dois setores do mesmo ramo de atividade. Segue a Tabela 12.

Já a Argentina mostrou-se mais vulnerável nas suas relações comerciais dentro do bloco, apresentando oito setores com sistema de comércio intrassetorial em 2007: 17, 02, 09, 18, 12, 41, 55 e 52, respectivamente, mostrando que o seu mercado está mais aberto para produtos concorrentes de países parceiros, justamente para compensar a margem de mercado consumidor que a sua produção interna não está satisfazendo devido a vários aspectos citados no tópico anterior, como a fraca produtividade e a baixa capacidade de inovação nas suas linhas de produções.

Desta maneira, pode-se deixar os consumidores com mais opções de escolha. No ano de 2012, o comércio argentino mostrou uma melhora neste aspecto, reduzindo e apresentando seis setores na sua pauta exportadora classificados como comércio intrassetorial: 17, 09, 18, 41, 55 e 52, indicando outros seis capítulos em comércio do tipo intersetorial.

Tabela 12: Índice de comércio Intrassetorial, em nível de cada setor (GLI), Brasil e Argentina, 2007 – 2012.

Cap./Ano	2007		2008		2009		2010		2011		2012	
	Bra.	Arg.										
17	0,08	0,55	0,09	0,78	0,05	0,64	0,03	0,86	0,02	1,15	0,04	0,60
02	0,44	0,66	0,25	0,65	0,41	0,50	0,49	0,64	0,44	0,74	0,56	0,43
09	0,08	1,83	0,08	1,81	0,05	1,78	0,07	1,77	0,06	1,81	0,04	1,89
08	1,78	0,14	1,79	0,12	1,76	0,15	1,81	0,14	1,85	0,11	1,85	0,10
10	1,97	0,01	1,92	0,02	1,94	0,02	1,90	0,03	1,91	0,02	1,89	0,02
18	0,33	1,50	0,28	1,56	0,39	1,47	0,39	1,55	0,43	1,51	0,54	1,35
12	1,24	1,90	1,31	1,92	1,10	1,75	1,29	0,26	0,91	0,29	1,47	0,14

20	1,54	0,24	1,62	0,16	1,65	0,13	1,68	0,13	1,69	0,10	1,65	0,09
41	1,52	0,65	1,68	0,61	1,66	0,54	1,32	0,69	0,82	1,06	0,54	0,92
55	0,16	1,80	0,14	1,78	0,23	1,61	0,29	1,67	0,19	1,68	0,19	1,84
04	1,11	0,16	0,62	0,10	1,50	0,12	1,49	0,11	1,74	0,05	1,80	0,08
52	0,47	1,74	0,35	1,78	0,28	1,70	0,72	1,40	0,72	1,24	0,31	1,72

Fonte: Resultado da Pesquisa.

Nota: açúcar e produtos de confeitaria - 17; carnes e miudezas comestíveis - 02; café, chá, mate e especiarias - 09; frutas, cascas de frutas cítricas e de melões - 08; cereais, inclusive trigo - 10; cacau e suas preparações - 18; sementes, inclusive soja - 12; sucos de frutas, inclusive de laranja - 20; peles (exceto as peles com pelo) e couros - 41; fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas - 55; leite e produtos lácteos - 04; e algodão - 52.

Segundo Carbaugh (2006), as nações industrializadas têm enfatizadas cada vez mais o comércio intrassetorial, ou seja, o comércio nos dois sentidos de uma mercadoria similar. Por exemplo, computadores fabricados pela IBM são vendidos no exterior, enquanto os Estados Unidos importam computadores produzidos pela Hitachi do Japão.

A existência de comércio intrassetorial aparenta ser incompatível com os modelos de vantagem comparativa abordados no referencial teórico. Nos modelos de Ricardo e de Heckscher-Olim, em que diz que um país não exportaria e importaria simultaneamente o mesmo produto. No entanto, segundo o autor, a Califórnia é grande importadora de vinhos franceses, bem como grande exportadora de seus próprios vinhos; ao mesmo tempo, os “países baixos” importam a cerveja Lowenbrau e exportam Heineken.

Portanto, o comércio intrassetorial inclui o de bens homogêneos e o de produtos diferenciados. Para os *bens homogêneos*, as razões para o comércio intrassetorial são fáceis de compreender. Uma nação pode exportar e importar o mesmo produto por causa dos custos de transporte. O Canadá e os Estados Unidos, por exemplo, dividem uma fronteira de vários milhares de quilômetros de extensão.

Para minimizar os custos de transporte, um comprador em Nova York pode importar cimento de uma empresa em Quebec, ao passo que um fabricante no estado de Washington vende cimento a um comprador na Colúmbia Britânica. Esta relação comercial pode ser explicada pelo fato de que é menos árduo transportar cimento de Quebec para Nova Iorque do que despachá-lo do estado de Washington para Nova York.

Para Carbaugh (2006), outro motivo para o comércio intrassetorial de produtos homogêneos é *sazonalidade*. As estações no Hemisfério Sul são opostas às do Hemisfério Norte. O Brasil pode exportar produtos agrícolas para os Estados Unidos em uma ocasião do ano e importá-los dos Estados Unidos em outra ocasião do mesmo ano.

Com isso, mostra que o comércio intrassetorial é característica da relação comercial entre países com bens similares. Nações exportadoras líquidas de bens

manufaturados que englobam tecnologia sofisticada também adquirem tais bens de outros países. Grande parte do comércio intrassetorial é realizada entre países industrializados, caracterizados pelo comércio Norte-Norte, especialmente os da Europa Ocidental, cuja dotação de recursos é similar. Neste caso, as empresas que produzem esses bens tendem a ser oligopólios, e cada setor é formado por um número reduzido de empresas de grande porte.

Apesar de o comércio intrassetorial envolver produtos homogêneos, as evidências disponíveis sugerem que a maior parte deste comércio ocorre com *produtos diferenciados*. Na indústria automobilística, um Ford não é idêntico a um Honda, um Toyota ou um Chevrolet. O comércio, nos dois sentidos, pode acontecer envolvendo produtos diferenciados pertencentes ao mesmo grupo amplo de produtos.

Para países industrializados, o comércio intrassetorial de bens manufaturados diferenciados ocorre com frequência quando os fabricantes em cada país produzem para atender os gostos da “maioria” dos consumidores em seu país e não levam em consideração os gostos da “minoridade” dos consumidores. Essa necessidade não atendida é preenchida por produtos importados. De acordo com estudos feitos, o comércio intrassetorial aumenta a gama de escolhas disponíveis aos consumidores em cada país, bem como o grau de concorrência entre os fabricantes da mesma classe de produto em cada nação.

Segundo Carbaugh (2006), nações com níveis de renda semelhantes têm probabilidade de possuir gostos similares e, portanto, grandes segmentos de mercado sobrepostos; tendem assim a se dedicarem mais intensamente ao comércio intrassetorial.

Além dos fatores de marketing, as economias de escala associadas a produtos diferenciados também explicam este tipo de comércio, em que uma nação pode ter vantagem de custo sobre seu concorrente estrangeiro, especializando-se em umas poucas variedades e estilos de um produto, ao passo que seu concorrente estrangeiro possui uma vantagem de custo, especializando-se em outras variações do mesmo produto.

Essa especialização permite maiores volumes de produção, economias de escala e custos unitários decrescentes. Cada nação exporta seu tipo específico de automóvel para outra nação, resultando em um comércio de automóveis em dois sentidos. O que seria contrário do comércio intersectorial – explicado pelo princípio de vantagem comparativa. O comércio intrassetorial, neste caso, explica-se pela diferenciação do produto e pelas economias de escala.

Com a intenção de deixar mais perceptiva a Tabela 13, apresenta-se o gráfico que ilustra o comportamento comercial dos setores em estudo neste trabalho no ano de 2012, comparando os tipos de comércio efetuado por estas duas economias no último ano. Pode-se

perceber que, nesse ano, o Brasil transacionou oito setores da sua lista de produtos exportados no tipo intrassetorial, como pode ser visto no comportamento das linhas do gráfico, enquanto a Argentina fechou o ano com seis.

Estes fatos podem ser explicados pela prosperidade que o mercado consumidor brasileiro vinha apresentado ao longo do período, mesmo com a crise financeira que abalou o mundo neste período, fazendo com que entrem em maior escala alguns produtos dos países membros do Mercosul, enquanto explora também esses setores das economias regionais. Acompanhe abaixo o gráfico 03, que mostra este comportamento entre os dois países em 2012; na horizontal estão os setores analisados e na vertical os índices.

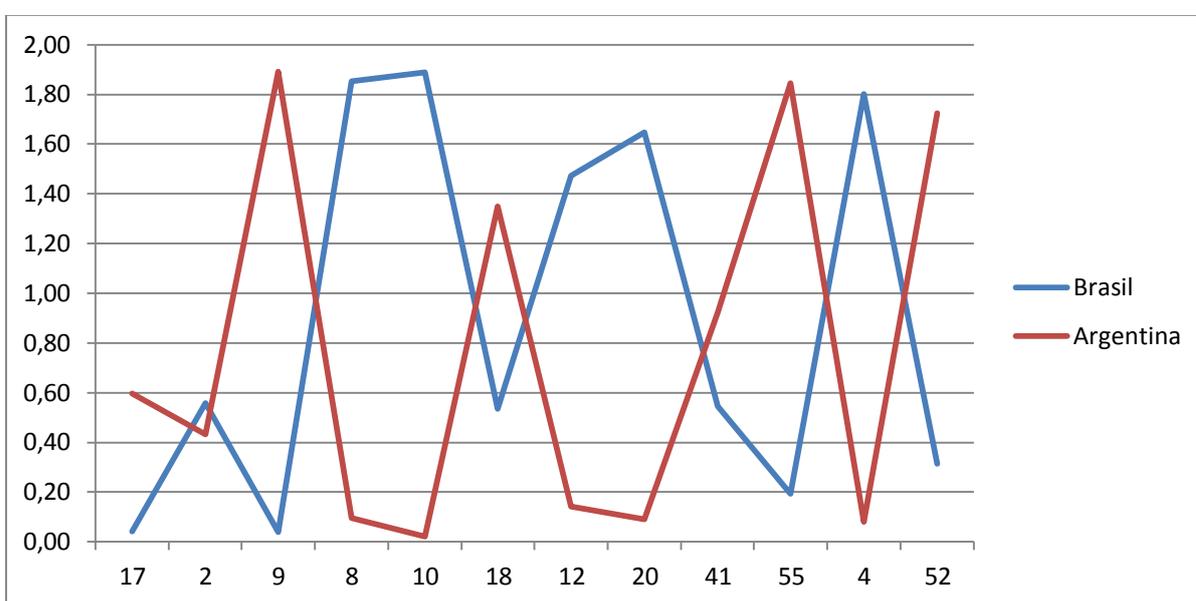


Gráfico 3: Comportamento intrassetorial e intersetorial da exportação Brasil e Argentina – 2007 a 2012.

Fonte: Resultado da pesquisa.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Na abordagem sobre índices de vantagem comparativa, conclui-se que Brasil e Argentina são os maiores produtores e exportadores dos produtos agropecuários abordados no trabalho. O primeiro apresentou vantagem comparativa em seis setores, tendo apresentado desvantagem em outros seis; enquanto a Argentina se situou como a segunda maior economia na produção e exportação dos produtos agropecuários, apresentando cinco setores dos doze em vantagem comparativa ao final deste trabalho.

Por outro lado, conclui-se que o fato de apresentar vantagem ou desvantagem na comercialização de determinados produtos não quer dizer que o país possui absolutamente o controle ou descontrole deste mercado, podendo ser explicado por outras políticas comerciais, como estratégias para alcance de outros mercados em que possui maior rendimento absoluto em termos monetários.

Ao identificar o nível de especialização, conclui-se que o Brasil, a maior economia da região, apresentou especialização produtiva nos mesmos setores em que possui vantagem comparativa ao mostrar saldo comercial positivo, taxa de cobertura acima de unidade, confirmando pontos fortes nos mesmos setores ao longo de todo o período analisado; enquanto a Argentina possui especialização ao longo dos seis anos em quatro setores: frutas, cascas de frutas cítricas e de melões; cereais, inclusive trigo; sucos de frutas, inclusive de laranja; e leite e produtos lácteos.

No que se refere ao índice de concentração por produto, conclui-se que o Brasil apresenta maior desconcentração por produto na sua pauta exportadora para o Mercosul ao passo que a Argentina apresenta um índice maior ao longo do período estudado. Fato que se refere às políticas comerciais dos dois países que pode ser traduzido pelo fato de que o Brasil tentou ao longo deste período penetrar ao mercado com maior número de setores exportados para se responder a crise econômica enquanto que a Argentina, a segunda maior economia, também tentou explorar muito o mercado do Sul, mas com nível de concentração pouco maior do que o Brasil, apesar de todos apresentarem índices muito próximo de zero.

Em relação ao índice de concentração por destino, conclui-se que o Brasil procurou, ao longo do período, desconcentrar a sua exportação para maior número possível de países, tentando penetrar mais no mercado internacional, ao passo que a Argentina, segunda maior economia da região, apresenta, neste caso, um índice muito concentrado dos países

importadores dos seus produtos ao longo do período, por não ter abertura comercial com muitos países fora do bloco.

No que se refere à identificação de comércio intersetorial e intrassetorial, conclui-se que o Brasil fechou, no primeiro ano da análise, 2007, com seis setores em comércio de tipo intrassetorial e culminou, no ano de 2012, com oito setores em comércio intrassetorial. A Argentina, no começo da análise, fechou neste tipo de comércio com oito setores e com seis no último ano, como destacado no capítulo anterior. Sugere-se também que os dois países fortifiquem mais as suas relações comerciais com os demais membros do bloco por meio de produtos com melhor qualidade, fazendo com que a necessidade de importação destes se dê pela escolha dos consumidores e sempre em menor escala.

7 SUGESTÕES

- Sugerir que as maiores economias do bloco, no caso de Brasil e Argentina, procurem firmar acordos comerciais com outros blocos e países para aumentar as suas participações no comércio mundial;
- Sugerir que o Mercosul fortaleça mais as suas instituições reguladoras de maneira que as torne supranacionais e defensoras de direitos iguais para todos os membros;
- Aumentar a série anual de dados para futuros trabalhos desta natureza sobre o Mercosul;
- Estudar as relações de comércio entre o Mercosul e os demais blocos existentes através de IVCR;
- Sugerir que se faça a avaliação do impacto causado na economia dos países antes e depois da criação do Mercosul.

REFERÊNCIAS

- AGUIAR, G. A. O. *Comportamento das exportações e o crescimento econômico do Estado do Ceará de 1996-2006*. Fortaleza: Universidade de Fortaleza, 2008. 17 f. Disponível em: <<http://www.corecon-ce.org.br/GilsonAndre.pdf>>. Acesso em: 21 abril 2014.
- ANDRIGHI, O. **Análise do comércio externo da indústria têxtil-confecções de santa catarina: 1996-2005**. Florianópolis, fevereiro de 2007.
- ARAÚJO, B. C. P. O.; DE NEGRI, J. A. As empresas brasileiras e o comércio internacional. In: _____. (Orgs.). *As Empresas Brasileiras e o Comércio Internacional*. Brasília: IPEA, 2006. p. 15-56. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/livros/comerciointernacional/Cap01_empresasbrasileira>. 28 de jul. 2014.
- BALASSA, B. **Trade liberalization and revealed comparative advantage**. Washington, DC: Banco Mundial, 1965.
- BEN-DAVID, D. Equalizing exchange: trade liberalization and income convergence. **The Quarterly Journal of Economics**, vol. 108, n°. 3. Ago, 1993, p. 653-679.
- BERNARD, A. B.; JONES, C. I. Comparing Apples to Oranges: Productivity Convergence and Measurement across Industries and Countries. **American Economic Review**, 1996, p. 1216–1252.
- BERTOLINO, Osvaldo. **A crise do trabalho**. Princípios, n.46, p.19 a 22. ago a out, 1997.
- BESARRIA, C. da N.; MAIA, S. F.; FIORI, B. R. **Restrições comerciais e o agronegócio brasileiro: estudos dos impactos dos subsídios sobre a soja brasileira**. In: Anais do Fórum BNB de Desenvolvimento, 2010.
- BEZERRA JÚNIOR, W, F. O Comércio Internacional e os Blocos Econômicos. **Adcontar**, Belém, v.2, n°1, p. 7-10, maio 2001.
- BHAGWATI, J. N. **Foreign Trade Regimes and Economic Development: Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes**. Cambridge, MA: Ballinger, 1978.
- BUENO, M. S.; **Análise da cadeia logística de exportação de açúcar**. São Paulo, 2012.
- BURGES, Sean. W. Bounded by the reality of trade: practical limits to a South American Region. Cambridge **Review of International Affairs**, v. 18, n. 3, p. 437-54, 2005.
- BUSSAB, W. O.; MORETTIN, P. A. **Estatística básica**. 5ª ed. São Paulo: Saraiva, 2006.
- CANDEAS, A. **A Integração Brasil – Argentina**. História de uma ideia na “visão do outro”. Fundação Alexandre de Gusmão- FUNAG. Brasília, 2010.
- CARBAUGH, R. J. **Economia internacional**. 2ª ed. Pioneira Thomson Learning, São Paulo, 2006.
- CARTER, M.; ALVAREZ, E. **Changing paths: the decollectivization of agrarian reform agriculture in coastal Peru**. In Thiesenhusen, 1989.
- CARVALHO, R. M.; ARAÚJO, R. A. **Vantagens comparativas e desempenho das exportações do setor pesqueiro brasileiro no mercado norte-americano**. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 46, Rio Branco, 2008.

CARVALHO, R. M.; MARINHO, E. L. L. **Transformações estruturais, variações na eficiência técnica e produtividade total dos fatores no setor agrícola dos países sul-americanos - 1970 a 2000.** In: *Anais do Fórum BNB de Desenvolvimento*, 2003.

CORONEL, D. A. et al. **Vantagens comparativas reveladas e orientação regional da soja brasileira em relação e china.** In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 45, Londrina, 2007.

COUTINHO, L. G., FERRAZ, J. C. (Coord). **Estudo da competitividade da indústria brasileira.** 2º ed. Campinas: Paperies, 1994. 510p.

DE NEGRI, F. **Conteúdo tecnológico do comércio e exterior brasileiro: o papel das empresas estrangeiras.** *Texto para Discussão*, nº. 1.074, Brasília: IPEA, 2005. 43 f. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/pub/td/2005/td_1074.pdf>. Acesso em: 02 de ago. 2014.

DOLLAR, D.; KRAAY, A. **Growth is good for the poor.** Working Paper nº. 2587. DC: World Bank Development Research Group. Washington, 2001.

EDWARDS, S. “Openess, Trade Liberalization and Growth in Developing Countries”, *Journal of Economic Literature*. vol.31, p.1358-1393, september, 1993.

ELLSWORTH, P. T. **Economia internacional** . São Paulo, Atlas, 1978.

FAO. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Disponível em: <<http://www.fao.org>>. Acesso em: 22 de Nov. de 2014.

FARIAS, J. J.; HIDALGO, A. B. **Comércio interestadual e comércio exterior das regiões brasileiras e integração regional: uma estimativa utilizando a equação gravitacional.** BNB: Forum, 2009. Disponível em: <<http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/eventos/>>. Último acesso em 08 de jan. 2015.

FEISTEL, P. R.; HIDALGO, Á. B. **O intercâmbio comercial nordeste-China: desempenho e perspectivas.** In: *Anais do Fórum BNB de Desenvolvimento*, 2011.

FRANKEL, A. J. **No single currency regime is right for all countries or at all times.** Working Paper 7338. Cambridge, MA: National Bureau of Economic, 1999. Research.<http://www.nber.org/papers/w7338>.

FRANKEL, A. J.; ROMER, D. Does trade cause growth? *American Economic Review*, v.89, p. 379-399, 1999.

FREEMAN, C.; PEREZ, C. “**Structural Crises of Adjustment, Business Cycles and Investment Behaviour.**” In G. Dosi et al. (Eds.). *Technical Change and Economic Theory*. London: Francis Pinter, 1988.

FREITAS, A. E. S. **Potencial Exportador de Atividades Relacionadas ao Agronegócio: Bahia e oeste baiano.** 2008. 164 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal da Bahia, Salvador. 2008. Disponível em: <<http://www.mesteco.ufba.br/scripts/db/teses/582009101357.pdf>>. Acesso em: 18 abril. 2014.

GALVÃO, O. J. A. Globalização e regionalização do comercio internacional: impactos sobre o Brasil e o Nordeste. In: **Revista Econômica do Nordeste**. Vol. 27 nº 3 – Fortaleza, 1996.

GONÇALVES, E. N.; STELZER, J. **O direito econômico e a economia internacional para o moderno comércio exterior.** In: *Anais do XVIII Congresso Nacional do CONPEDI*, 2009. São Paulo, novembro de 2009.

- GONÇALVES, R. et al. **A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 1998.
- GRUBEL, H.; LLOYD, P. **Intra-Industry Trade: the theory and the measurement of international trade in differentiated products**. London: Macmillan, 1975.
- GUIMARÃES, E. P. **Componente Tecnológico Comparativo das exportações ao Mercosul e ao resto do Mundo**. IPEA. Texto para Discussão n° 765. Brasília, out. 2000.
- GUIMARÃES, E. P. Evolução das teorias do comércio internacional. *Estudos em Comércio Exterior*, Rio de Janeiro, v. 1. n. 2, 19 f. jan./jun. 1997. Disponível em: <[http://introeco.pbworks.com/f/evolucao das teorias de comercio internacional.pdf](http://introeco.pbworks.com/f/evolucao%20das%20teorias%20de%20comercio%20internacional.pdf)>. 02 ago. 2014.
- GUIMARÃES, M. C. 2007. **O Mercosul e o desempenho do comércio intra-indústria do setor brasileiro de papel e celulose**. Dissertação de Mestrado em Economia Aplicada. Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, Minas Gerais. Brasil, 2007.
- HIDALGO, A. B.; FEISTEL, P. R. Mudanças na estrutura do comércio exterior brasileiro: uma análise sob a ótica da teoria de Heckscher-Ohlin. In: **Revista Estudos Econômicos**. São Paulo, 2013. Disponível em: <<http://www.revistas.usp.br/ee/article/view/46744>>. Acesso em: 12 abril 2014.
- HIDALGO, A. B.; MATA, D. F. P. G. **Competitividade e vantagens comparativas do Nordeste Brasileiro e do Estado de Pernambuco no comércio internacional**. In: Anais do Fórum BNB de Desenvolvimento, 2004.
- HIDALGO, A. B.; MATA, D. F. P. G. Da. exportações do estado de Pernambuco: concentração, mudança na estrutura e perspectivas. **Revista econômica do Nordeste**. Fortaleza, v.35, n.2, p. 264-283, abr./jun. 2004.
- JALES, M. Q. M. **Inserção do Brasil no Comércio Internacional Agrícola e Expansão dos Fluxos Comerciais Sul-Sul**. São Paulo: Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais, 2005 (Documento ICONE). Disponível em: <http://ceragro.iica.int/Documents/insercao_brasil_comercio_internacional_agricola.pdf>. Acesso em: 22 abril 2014.
- KENEN, P. **Economia Internacional: teoria e política**. Rio de Janeiro: Campus, 1998.
- KRUGMAN, P. **Economia Internacional: Teoria e Política**. 4ª ed. São Paulo, Editora Campus, 2006.
- KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **Economia Internacional – Teoria e Política**. São Paulo: MAKRON Books, 558p. 2005.
- LANDON-LANE, J.; ROBERTSON, P. Accumulation and productivity growth in industrializing economies. Departmental Working Paper 2003–05. **Rutgers University**, Department of Economics, 2003.
- LAURSEN K. **Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialization**. Working Paper, n°. 98-30, Copenhagen: Danish Research Unit for Dynamics, 1998.
- LEITE, J. L. B.; CARVALHO, G. R. O comércio mundial de lácteos e a participação brasileira. In: LEITE, J. L. B. et al. **Comércio Internacional de Lácteos**. 2ª ed. **rev. e ampl.** Juiz de Fora: Embrapa Gado de Leite, 2009.

- LOPEZ, José Manoel C.; GAMA, M. **Comercio Exterior Competitivo**. São Paulo: Aduaneiras, 2007.
- LOVE, J. Trade concentration and export instability. **The Journal of Development Studies**. v.15, n.3, p.60-69, 1979.
- MAIA, J. M. **Economia internacional e comércio exterior**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- MAIA, J. M. **Economia internacional e comércio exterior**. São Paulo: Atlas, 2001.
- MAIA, J. M. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. São Paulo: Atlas. 2004, 430 p.
_____. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. São Paulo: Atlas. 2004, 430 p.
- MALAMUD, A. **Interdependência, liderança e institucionalização: o déficit triplo e as perspectivas negativas para o Mercosul**. In: MALLMANN, Maria Izabel; RESENDE, Erica Simone Almeida (Orgs.). *Mercosul 21 anos: maioria ou imaturidade?* Curitiba: Appris, p. 229-252, 2013.
- MARTINS, A. P.; SILVA, F. A.; GOMES, M. F. M.; ROSADO, P. L. Desempenho do comércio exterior em minas gerais: estrutura, vantagem comparativa e comércio intraindústria. **Revista de economia e agronegócio**. Viçosa, vol.8, nº 2, p. 221-250, jun. 2010.
- MATTLI, W. **the logic of regional integration**. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
- MCCULLOCH, N.; WINTERS, A.; CIRERA, X. **Trade liberalization and poverty: a handbook**. London: UK, 2001.
- MDIC/SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR. **Desempenho do Comércio Exterior Brasileiro**. Brasília: 2013.
- MDIC-SECEX. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <<http://www.alicewebmercosul.mdic.gov.br/>>. Acesso em várias vezes desde em 2014.
- MONTORO, F. A. F. et al. **Manual de Economia**. São Paulo: Saraiva, 1998.
- MUNDURUCA, D. F. V. **Comércio exterior como estratégia de crescimento econômico: uma proposta de priorização de produtos exportáveis para a economia sergipana**. 2010. f 147. Dissertação (Mestrado Profissional em Desenvolvimento Regional e Gestão do Empreendimentos Locais), Universidade Federal de Sergipe, São Cristovão – Sergipe. 2010.
- OLIVEIRA, S. S. **Comércio exterior: mercado para as empresas pernambucanas de base tecnológica**. 2008. 117 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Programa de Pós Graduação Economia, Universidade Federal de Pernambuco, Recife. 2008. Disponível em: <http://www.bdt.d.ufpe.br/tedeSimplificado//tde_busca/arquivo.php?codArquivo=5517>. Acesso em 25 jul. 2014.
- PAUTASSO, D.; ALBANUS, A. P. O Brasil e a Cúpula América do Sul-África: um país emergente nas relações Sul-Sul. **Século XXI: revista de relações internacionais / Escola Superior de Propaganda e Marketing do Rio Grande do Sul**. vol. 3, p. 79-95, 2012. Disponível em: <<http://sumario-periodicos.espm.br/index.php/seculo21/article/viewFile/1837/114>>. Acesso em: 23 março 2014.
- PIMENTEL, E. A.; HADDAD, E. A. **Comportamento recente das exportações brasileiras no âmbito estadual: uma análise de painel, 1991-2000**. In: Anais do Fórum BNB de Desenvolvimento, 2004.

- PORTER, M. **Estratégica competitiva: técnicas para análise de indústria e da concorrência**. 7a ed. Rio de Janeiro: Campus, 1993.
- QUIJANO, J. M. El Mercosur 20 años después. In: CAETANO, Gerardo (Org.). **Mercosur 20 años**. Montevideo: CEFIR, p. 89-133, 2011.
- RIBEIRO, C. O. Brasil-África: notas sobre política externa e comércio exterior (1985-2005). **Afro-Asia (UFBA)**. v. 35, p. 281-314, 2007. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/pdf/770/77003509.pdf>>. Acesso em: 25 abril 2014.
- RICARDO, D. **Princípio de Economia Política e Tributação**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- RODRÍGUEZ, F.; RODRIK, D. Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence. **National Bureau of Economic Research**, nº. 7081. Cambridge, 1999.
- ROSSETTI, J. P. **Introdução à economia**. São Paulo: Atlas, 1978.
- SALVATORE, D. **Economia Internacional**. Rio de Janeiro: Livros Técnicos Científicos (LTC), 2000.
- SARAIVA, M. G. As estratégias de cooperação Sul-Sul nos marcos da política externa brasileira de 1993 a 2007. In: **Revista Brasileira de Política Internacional**. Brasília, 2007. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rbpi/v50n2/a04v50n2.pdf>>. Acesso em: 25 abril 2014.
- SARAIVA, M. G. Mercosul 20 anos. In: MALLMANN, M. I.; RESENDE, E. S. A. (Orgs.). **Mercosul 21 anos: maioria ou imaturidade?** Curitiba: Appris. p. 313-317, 2013,.
- SILVA, I. E. M.; LIMA, R. C.; BEZERRA, J. F. As Exportações Promovem a Produtividade? Evidência Empírica para Indústria de Transformação do Brasil Utilizando Vetores Autorregressivos com Correção de Erro (VEC). In: **Revista Economia**. Brasília, v.13, nº1, 2012. Disponível em: <www.anpec.org.br>. Acesso em 04 março 2014.
- SILVA, J. A. S. O modelo da base econômica e o grau de endogeneização do desenvolvimento turístico. **Revista de Desenvolvimento Econômico**, Salvador, ano 6, nº. 10, jul. de 2004b. Disponível em: <<http://www.revistas.unifacs.br/index.php/rde/article/viewFile/105/109>>. Acesso em: 03 abril. 2014.
- SILVA, T. A. 2005. **Desempenho da pauta de exportações agroindustriais de Minas Gerais**. Dissertação de Mestrado em Economia Aplicada. Universidade Federal de Viçosa. Viçosa, Minas Gerais. Brasil. 2005.
- SIMÕES, R. C. F.; MORINI, C. **A ordem econômica mundial: considerações sobre a formação de blocos econômicos e o Mercosul**. Impulso nº 31, Editora UNIMEP, Piracicaba, jul. 2002.
- SOUZA, N. J. Conceito e aplicação da Teoria da Base Econômica. **Revista Perspectiva Econômica**, São Leopoldo, v. 10, n. 25, p. 117-130, mar. 1980. Disponível em: <http://www.nalijsoza.web.br.com/teoria_base_rs.pdf>. Acesso em: 24 março 2014.
- SOUZA, N. J. Exportações e crescimento econômico do Rio Grande do Sul, 1951-2001. **Ensaio FEE, Porto Alegre**, v. 23, n. especial, p. 565-602, 2002. Disponível em: <http://www.fee.rs.gov.br/sitefee/download/e_g/1/mesa_1_%20souza.pdf>. Acesso em: 24 março 2014.

STIFTUNG, Fundação Konrad Adenaier. **Agenda política e institucional do Mercosul**. São Paulo; Centros de Estudos. 245p, 1997.

VASCONCELOS, C. R. F. O Comércio Brasil-Mercosul na Década de 90: Uma Análise pela Ótica do Comércio Intra-indústria. **Revista Brasileira de Economia**. v. 57, n. 1, parte II, jan./mar. p. 283-313, 2003.

VAZ, A. Mercosul aos dez anos: crise de crescimento ou perda de identidade? Brasília: **Revista Brasileira de Política Internacional**, v. 44, n. 1, p. 43-54, 2001.

VIANA, F. D. F.; XAVIER, C. L. **Competitividade e desempenho externo dos estados da região nordeste do Brasil no período 1995-2004**. In: Anais do Fórum BNB de Desenvolvimento, 2005.

VIEIRA, M. E. M.; LEITE FILHO, P. A. M.; RAJHI, T. **A dinâmica da liberalização comercial: um modelo intertemporal de equilíbrio geral computável aplicado ao Brasil**. In: Anais do Fórum BNB de Desenvolvimento, 2004.

ZUCOLOTO, G. F.; TONETO JR., R. Esforço tecnológico da indústria de transformação brasileira: uma comparação com países selecionados. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 9, n. 2, p. 337-365, maio/ago. 2005. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rec/v9n2/v09n02a05.pdf>>. Acesso em 28 jul. 2014.

ANEXO 1: TRATADO DE ASSUNÇÃO (CONSTITUIÇÃO E ESTRUTURA DO MERCOSUL)

A República Argentina, a República Federativa do Brasil, a República do Paraguai e a República Oriental do Uruguai, doravante denominados "Estados Partes";

Considerando que a ampliação das atuais dimensões de seus mercados nacionais, através da integração, constitui condição fundamental para acelerar seus processos de desenvolvimento econômico com justiça social;

Entendendo que esse objetivo deve ser alcançado mediante o aproveitamento mais eficaz dos recursos disponíveis, a preservação do meio ambiente, o melhoramento das interconexões físicas, a coordenação de políticas macroeconômicas e a complementação dos diferentes setores da economia, com base nos princípios de gradualidade, flexibilidade e equilíbrio;

Tendo em conta a evolução dos conhecimentos internacionais, em especial a consolidação de grandes espaços econômicos, e a importância de lograr uma adequada inserção internacional para seus países;

Expressando que este processo de integração constitui uma resposta adequada a tais acontecimentos;

Conscientes de que o presente Tratado deve ser considerado como um novo avanço no esforço tendente ao desenvolvimento progressivo da integração da América Latina, conforme o objetivo do Tratado de Montevideu em 1980;

Convencidos da necessidade de promover o desenvolvimento científico e tecnológico dos Estados Partes e de modernizar suas economias para ampliar a oferta e a qualidade dos bens de serviço disponíveis, a fim de melhorar as condições de vida de seus habitantes;

Reafirmando sua vontade política de deixar estabelecidas as bases para uma união cada vez mais estreita entre seus povos, com a finalidade de alcançar os objetivos supramencionados;

ACORDAM:

CAPÍTULO I

Propósitos, Princípios e Instrumentos

Art. 1º Os Estados Partes decidem constituir um Mercado Comum, que deverá estar estabelecido a 31 de dezembro de 1994, e que se denominará "Mercado Comum do Sul" (MERCOSUL).

Este Mercado Comum implica: A livre circulação de bens de serviços e fatores produtivos entre os países, através, entre outros, da eliminação dos direitos alfandegários e restrições não tarifárias à circulação de mercadorias e de qualquer outra medida de efeito equivalente;

O estabelecimento de uma tarifa externa comum e a adoção de uma política comercial comum em relação a terceiros Estados ou agrupamentos de Estados e a coordenação de posições em foros econômico-comerciais regionais e internacionais;

A coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais entre os Estados Partes - de comércio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetária, cambial e de capitais, de serviços, alfandegária, de transportes e comunicações e outras que se acordem -, a fim de assegurar condições adequadas de concorrência entre os Estados Partes, e

O compromisso dos Estados Partes de harmonizar suas legislações, nas áreas pertinentes, para lograr o fortalecimento do processo de integração.

Art. 2º O Mercado Comum estará fundado na reciprocidade de direitos e ligações entre os Estados Partes.

Art. 3º Durante o período de transição, que se estender desde a entrada em vigor do presente Tratado até 31 de dezembro de 1994, e a fim de facilitar a constituição do Mercado Comum, os Estados Partes adotam um Regime Geral de Origem, um Sistema de Solução de Controvérsias e Cláusulas de Salvaguarda, que constam como Anexos II, III e IV ao presente Tratado.

Art. 4º Nas relações com terceiros países, os Estados Partes assegurarão condições equitativas de comércio. Para tal fim, aplicarão suas legislações nacionais para inibir importações cujos preços estejam influenciados por subsídios, *dumping*, ou qualquer outra prática desleal. Paralelamente, os Estados Partes coordenarão suas respectivas políticas nacionais com o objetivo de elaborar normas comuns sobre concorrência comercial.

Art. 5º Durante o período de transição, os principais instrumentos para a constituição do Mercado Comum são:

a. Um Programa de Liberação Comercial, que consistirá em reduções tarifárias progressivas, lineares e automáticas, acompanhadas da eliminação de restrições não tarifárias ou medidas de efeito equivalente, assim como de outras restrições ao comércio entre os Estados Partes, para chegar a 31 de dezembro de 1994 com tarifa zero, sem barreiras não tarifárias sobre a totalidade do universo tarifário (Anexo I);

b. A coordenação de políticas macroeconômicas que se realizará gradualmente e de forma convergente com os programas de desgravação tarifária e eliminação de restrições não tarifárias, indicados na letra anterior;

- c. Uma tarifa externa comum, que incentive a competitividade externa dos Estados Partes;
- d. A adoção de acordos setoriais, com o fim de otimizar a utilização e mobilidade dos setores de produção e alcançar escalas operativas eficientes.

Art. 6º Os Estados Partes reconhecem diferenças pontuais de ritmo para a República do Paraguai e para a República Oriental do Uruguai, que constam no Programa de Liberação Comercial (ANEXO).

Art. 7º Em matéria de impostos, taxas e outros gravames internos, os produtos originários do território de um Estado Parte gozarão, nos outros Estados Partes, do mesmo tratamento que se aplique ao produto nacional.

Art. 8º Os Estados Partes se comprometem a preservar os compromissos assumidos até a data de celebração do presente Tratado, inclusive os Acordos firmados no âmbito da Associação Latino-Americana de Integração, e a coordenar suas posições nas negociações comerciais externas que se empreendam durante o período de transição. Para tanto :

- a. Evitarão afetar os interesses dos Estados Partes nas negociações comerciais que realizem entre si até 31 de dezembro de 1994;
- b. Evitarão afetar os interesses dos demais Estados Partes ou os objetivos do Mercado Comum nos Acordos que celebrarem com outros países membros da Associação Latino-Americana de Integração durante o período de transição;
- c. Realizarão consultas entre si que negociem esquemas amplos de desgravação tarifária , tendentes à formação de zonas de livre comércio com os demais países membros da Associação Latino-Americana de Integração;
- d. Estenderão automaticamente aos demais Estados Partes qualquer vantagem, favor, franquia, imunidade ou privilégio que concedam a um produto originário de/ou destinado a terceiros países não membros da Associação Latino-Americana de Integração.

CAPÍTULO II

Estrutura Orgânica

Art. 9º A administração e execução do presente Tratado e dos acordos específicos e decisões que se adotem no quadro jurídico que o mesmo estabelece durante o período de transição estarão a cargo dos seguintes órgãos :

- a. Conselho do Mercado Comum;
- b. Grupo Mercado Comum.

Art. 10. O Conselho é o órgão superior do Mercado Comum, correspondendo-lhe a condução política do mesmo e a tomada de decisões para assegurar o cumprimento dos objetivos e prazos estabelecidos para a constituição definitiva do Mercado Comum.

Art. 11. O Conselho estará integrado pelos Ministros de Relações Exteriores e os Ministros de Economia dos Estados Partes.

Reunir-se-á quantas vezes estime oportuno, e, pelo menos uma vez ao ano, o fará com a participação dos Presidentes dos Estados Partes.

Art. 12. A Presidência do Conselho se exercerá por rotação dos Estados Partes e em ordem alfabética, por períodos de seis meses. As reuniões do Conselho serão coordenadas pelos Ministros de Relações Exteriores e poderão ser convidados a delas participar outros Ministros ou autoridades de nível ministerial.

Art. 13. O Grupo Mercado Comum é o órgão executivo do Mercado Comum e será coordenado pelos Ministérios das Relações Exteriores.

O Grupo Mercado Comum terá faculdade de iniciativa. Suas funções serão as seguintes:

- velar pelo cumprimento do Tratado;
- tomar as providências necessárias ao cumprimento das decisões adotadas pelo Conselho;
- propor medidas concretas tendentes à aplicação do Programa de Liberação Comercial, à coordenação de políticas macroeconômicas e à negociação de Acordos frente a terceiros;
- fixar programas de trabalho que assegurem avanços para o estabelecimento do Mercado Comum.

O Grupo Mercado Comum poderá constituir os Subgrupos de Trabalho que forem necessários para o cumprimento de seus objetivos. Constará inicialmente com os Subgrupos mencionados no Anexo V.

O Grupo Mercado Comum estabelecerá seu regime interno no prazo de 60 dias a partir de sua instalação.

Art. 14. O Grupo Mercado Comum estará integrado por quatro membros titulares e quatro membros alternos por país, que representem os seguintes órgãos públicos:

- Ministério das Relações Exteriores;
- Ministério da Economia e seus equivalentes (área de indústria, comércio exterior e/ou coordenação econômica);
- Banco Central.

Ao elaborar e propor medidas concretas no desenvolvimento de seus trabalhos, até 31 de dezembro de 1994, o Grupo Mercado Comum poderá convocar, quando julgar conveniente, representantes de outros órgãos da Administração Pública e do setor privado.

Art. 15. O Grupo Mercado Comum contará com uma Secretaria Administrativa cujas principais funções constituirão na guarda de documentos e comunicações de atividades do mesmo. Terá sua sede na cidade de Montevidéu.

Art. 16. Durante o período de transição, as decisões do Conselho do Mercado Comum serão tomadas por consenso e com a presença de todos os Estados Partes.

Art. 17. Os idiomas oficiais do Mercado Comum serão o português e o espanhol e a versão oficial dos documentos de trabalho será a do idioma do país sede de cada reunião. Art. 18. Antes do estabelecimento do Mercado Comum, a 31 de dezembro de 1994, os Estados Partes convocarão uma reunião extraordinária com o objetivo de determinar a estrutura institucional definitiva dos órgãos de administração do Mercado Comum assim como as atribuições específicas de cada um deles e um sistema de tomada de decisões.

CAPÍTULO III

Vigência

Art. 19. O presente Tratado terá duração indefinida e entrará em vigor 30 dias após a data do depósito do terceiro instrumento de ratificação. Os instrumentos de ratificação serão depositados ante aos Governos dos demais Estados Partes.

O Governo da República do Paraguai notificará ao Governo de cada um dos demais Estados Partes a data de entrada em vigor do presente Tratado.

CAPÍTULO IV

Adesão

Art. 20. O presente Tratado estará aberto à adesão, mediante negociação, dos demais países membros da Associação Latino-Americana de Integração, cujas solicitações poderão ser examinadas pelos Estados Partes depois de cinco anos de vigência deste Tratado.

Não obstante, poderão ser consideradas antes do referido prazo as solicitações apresentadas por países membros da Associação Latino-Americana de Integração que não façam parte de esquemas de integração sub-regional ou de uma associação extra-regional.

A aprovação das solicitações será objeto de decisão unânime dos Estados Partes.

CAPÍTULO V

Denúncia

Art. 21. O Estado Parte que desejar desvincular-se do presente Tratado deverá comunicar essa intenção aos demais Estados Partes de maneira expressa e formal, efetuando no prazo de sessenta (60) dias a entrega do documento de denúncia ao Ministério das Relações Exteriores da República do Paraguai, que o distribuir aos demais Estados Partes.

Art. 22. Formalizada a denúncia, cessarão para o Estado denunciante os direitos e obrigações que correspondam a sua condição de Estado Parte, mantendo-se os referentes ao programa de liberação do presente Tratado e outros aspectos que os Estados Partes, juntos com o Estado denunciante, acordem no prazo de sessenta (60) dias após a formalização da denúncia. Esses direitos e obrigações do Estado denunciante continuarão em vigor por um período de dois (2) anos a partir da data da mencionada formalização.

CAPÍTULO VI

Disposições Gerais

Art. 23. O presente Tratado se chamará "Tratado de Assunção".

Art. 24. Com o objetivo de facilitar a implementação do Mercado Comum, estabelecer-se-á uma Comissão Parlamentar Conjunta do MERCOSUL. Os Poderes Executivos dos Estados Partes manterão seus respectivos Poderes Legislativos informados sobre a evolução do Mercado Comum objeto do presente Tratado.

Feito na cidade de Assunção aos 26 dias do mês março de mil novecentos e noventa e um, original nos idiomas português e espanhol, sendo ambos os textos igualmente autênticos. O Governo da República do Paraguai será o depositário do presente Tratado e enviará cópia devidamente autenticada do mesmo aos Governos dos demais Estados Partes signatários e aderentes.

ANEXO I

Programa de Liberação Comercial

Art. 1º Os Estados Partes concordam eliminar, o mais tardar a 31 de dezembro de 1994, os gravames e demais restrições aplicadas ao seu comércio recíproco.

No que se refere às Listas de Exceções apresentadas pela República do Paraguai e pela República Oriental do Uruguai, o prazo para sua eliminação se estenderá até 31 de dezembro de 1995, nos termos do artigo sétimo do presente Anexo.

Art. 2º Para efeito do disposto no artigo anterior, se entenderá:

- a. por "gravames", os direitos aduaneiros e quaisquer outras medidas de efeito equivalente, sejam de caráter fiscal, monetário, cambial ou de qualquer natureza, que incidam sobre o comércio exterior. Não estão compreendidas neste conceito taxas e medidas análogas quando respondam ao custo aproximado dos serviços prestados; e
- b. b) por "restrições", qualquer medida de caráter administrativo, financeiro, cambial ou de qualquer natureza, mediante a qual um Estado Parte impeça ou dificulte, por decisão unilateral, o comércio recíproco. Não estão compreendidas no mencionado conceito as

medidas adotadas em virtude das situações previstas no artigo 50 do Tratado de Montevideu de 1980.

Art. 3º A partir da data de entrada em vigor do Tratado, os Estados Partes iniciarão um programa de desgravação progressivo, linear e automático, que beneficiará os produtos compreendidos no universo tarifário, classificados em conformidade com a nomenclatura tarifária utilizada pela Associação Latino-Americana de Integração, de acordo com o cronograma que se estabelece a seguir:

DATA/PERCENTUAL DE DESGRAVAÇÃO							
30/VI/91	31/XII/91	30/VI/92	31/XII/92	30/VI/93	31/XII/93	30/VI/94	31/XII/94
47	54	61	68	75	82	89	100

As preferências serão aplicadas sobre a tarifa vigente no momento de sua aplicação e consistem em uma redução percentual dos gravames mais favoráveis aplicados à importação dos produtos procedentes de terceiros países não membros da Associação Latino-Americana de Integração.

No caso de algum dos Estados Partes elevar essa tarifa para a importação de terceiros países, o cronograma estabelecido continuará a ser aplicado sobre o nível tarifário vigente a 01 de janeiro de 1991.

Se se reduzirem as tarifas, a preferência correspondente será aplicada automaticamente sobre a nova tarifa na data de entrada em vigência da mesma.

Para tal efeito, os Estados Partes intercambiarão entre si e remeterão à Associação Latino-Americana de Integração, dentro de trinta dias a partir da entrada em vigor do Tratado, cópias atualizadas de suas tarifas aduaneiras, assim como das vigentes em 01 de janeiro de 1991.

Art. 4º As preferências negociadas nos Acordos de Alcance Parcial, celebrados no marco da Associação Latino-Americana de Integração pelos Estados Partes entre si, serão aprofundadas dentro do presente Programa de Desgravação de acordo com o seguinte cronograma:

DATA/PERCENTUAL DE DESGRAVAÇÃO								
31/XII/90	30/VI/91	31/XII/91	30/VI/92	31/XII/92	30/VI/93	31/XII/93	30/VI/94	31/XII/94
00 a 40	47	54	61	68	75	82	89	100
41 a 45	52	59	66	73	80	87	94	100
46 a 50	57	64	71	78	85	92	100	
51 a 55	61	67	73	79	86	93	100	
56 a 60	67	74	81	88	95	100		
61 a 65	71	77	83	89	96	100		
66 a 70	75	80	85	90	95	100		
71 a 75	80	85	90	95		100		
76 a 80	85	90	95	100				
81 a 85	89	93	97	100				
86 a 90	95	100						
91 a 95	100							
96 a 100								

Estas desgravações se aplicarão exclusivamente no âmbito dos respectivos Acordos de Alcance Parcial, não beneficiando os demais integrantes do Mercado Comum, e não alcançarão os produtos incluídos nas respectivas Listas de Exceções.

Art. 5º Sem prejuízo do mecanismo descrito nos Artigos 3º e 4º, os Estados Partes poderão aprofundar adicionalmente as preferências, mediante negociações a efetuarem-se no âmbito dos Acordos previstos no Tratado de Montevideu 1980.

Art. 6º Estarão excluídos do cronograma de desgravação a que se referem os Artigos 3º e 4º do presente Anexo os produtos compreendidos nas Listas de Exceções apresentadas por cada um dos Estados Partes com as seguintes quantidades de itens NALADI:

- República Argentina 394
- República Federativa do Brasil 324
- República do Paraguai 439
- República Oriental do Uruguai 960

Art. 7º As Listas de Exceções serão reduzidas no vencimento de cada ano calendário de acordo com o cronograma que se detalha a seguir:

- a) Para República Argentina e a República Federativa do Brasil na razão de vinte por cento (20%) anuais dos itens que a compõem, redução que se aplica desde 31 de dezembro de 1990;
- b) Para República do Paraguai e para a República Oriental do Uruguai, a redução se fará na razão de:

- 10% na data de entrada em vigor do Tratado,
- 10% em 31 de dezembro de 1991,
- 20% em 31 de dezembro de 1992,
- 20% em 31 de dezembro de 1993,
- 20% em 31 de dezembro de 1994,
- 20% em 31 de dezembro de 1995.

Art. 8º As Listas de Exceções incorporadas aos Apêndices I, II, III e IV incluem a primeira redução contemplada no Artigo anterior.

Art. 9º Os produtos que forem retirados das Listas de Exceções nos termos previstos no Artigo 7º se beneficiarão automaticamente das preferências que resultem do Programa de desgravação estabelecido no Artigo 3º do presente Anexo com, pelo menos, o percentual de desgravação mínimo previsto na data em que se opere sua retirada dessas Listas.

Art. 10. Os Estados Partes somente poderão aplicar até 31 de dezembro de 1994, aos produtos compreendidos no programa de desgravação, as restrições não tarifárias expressamente declaradas nas Notas Complementares ao Acordo de Complementação que os Estados Partes celebrem no marco do Tratado de Montevidéu 1980.

A 31 de dezembro de 1994 e no âmbito do Mercado Comum, ficarão eliminadas todas as restrições não-tarifárias.

Art. 11. A fim de assegurar o cumprimento do cronograma de desgravação estabelecido nos Artigos 3º e 4º, assim como o Estabelecimento do Mercado Comum, os Estados Partes coordenarão as políticas macroeconômicas e as setoriais que se acordem, a que se refere o Tratado para a constituição do Mercado Comum, começando por aquelas relacionadas aos fluxos de comércio e à configuração dos setores produtivos dos Estados Partes.

Art. 12. As normas contidas no presente Anexo não se aplicarão aos Acordos de Alcance Parcial, de Complementação Econômica Números 1, 2, 13 e 14, nem aos comerciais e agropecuários, subscritos no âmbito do Tratado de Montevidéu 1980, os quais se regerão exclusivamente pelas disposições neles estabelecidas.

ANEXO II

Regime Geral de Origem

CAPÍTULO I

Regime Geral de Qualificação de Origem

Art. 1º Serão considerados originários dos Estados Partes:

- a. Os produtos elaborados integralmente no território de qualquer um deles, quando em sua elaboração forem utilizados exclusivamente materiais originários dos Estados Partes;

- b. Os produtos compreendidos nos capítulos ou posições da Nomenclatura Tarifárias da Associação Latino-Americana de Integração que se identificam no Anexo I da Resolução 78 do Comitê de Representantes da citada Associação, pelo simples fato de serem produzidos em seus respectivos territórios. Considerar-se-ão produzidos no território de um Estado Parte:
- i. Os produtos dos reinos mineral, vegetal ou animal, incluindo os da caça e da pesca, extraídos, colhidos ou apanhados, nascidos e criados em seu território ou em suas águas Territoriais ou Zona Econômica Exclusiva;
 - ii. Os produtos do mar extraídos fora de suas águas Territoriais e Zona Econômica Exclusiva por barcos de sua bandeira ou arrendados por empresas estabelecidas em seu território; e
 - iii. Os produtos que resultem de operações ou processos efetuados em seu território pelos quais adquiram a forma final em que serão comercializados, exceto quando esses processos ou operações consistam somente em simples montagens ou ensamblagens, embalagem, fracionamento em lotes ou volumes, seleção e classificação, marcação, composição de sortimentos de mercadorias ou outras operações ou processos equivalentes;
- c. Os produtos em cuja elaboração se utilizem materiais não originários dos Estados Partes, quando resultem de um processo de transformação, realizado no território de algum deles, que lhes confira uma nova individualidade, caracterizada pelo fato de estarem classificados na Nomenclatura Aduaneira da Associação Latino-Americana de Integração em posição diferente à dos mencionados materiais, exceto nos casos em que os Estados Partes determinem que, ademais, se cumpra com o requisito previsto no Artigo Segundo do Presente Anexo. Não obstante, não serão considerados originários os produtos resultantes de operações ou processos efetuados no território de um Estado Parte pelos quais adquiram a forma final em que serão comercializados, quando nessas operações ou processos forem utilizados exclusivamente materiais ou insumos não originários de seus respectivos países e consistam apenas em montagens ou ensamblagens, fracionamento em lotes ou volumes, seleção, classificação, marcação, composição de sortimentos de mercadorias ou outras operações ou processos semelhantes;
- d. Até 31 de dezembro de 1994, os produtos resultantes de operações de ensamblagem e montagem realizadas no território de um Estado Parte utilizando materiais originários dos Estados Partes e de terceiros países, quando o valor dos materiais originários não for inferior a 40% do valor FOB de exportação do produto final, e
- e. Os produtos que, além de serem produzidos em seu território, cumpram com os requisitos específicos estabelecidos no Anexo 2 da Resolução 78 do Comitê de Representantes da Associação Latino-Americana de Integração.

Art. 2º Nos casos em que o requisito na letra c) do Artigo Primeiro não possa ser cumprido porque o processo de transformação operado não implica mudança de posição na nomenclatura, bastará que o valor CIF porto de destino ou CIF porto marítimo dos materiais de terceiros países não exceda a 50 (cinquenta) por cento do valor FOB de exportação das mercadorias de que se trata.

Na ponderação dos materiais originários de terceiros países para os Estados Partes sem litoral Marítimo, ter-se-ão em conta, como porto de destino, os depósitos e zonas francas concedidos pelos demais Estados Partes, quando os materiais chegarem por via marítima.

Art. 3º Os Estados Partes poderão estabelecer, de comum acordo, requisitos específicos de origem, que prevalecerão sobre os critérios gerais de qualificação.

Art. 4º Na determinação dos requisitos específicos de origem a que se refere o Artigo Terceiro, assim como na revisão dos que tiverem sido estabelecidos, os Estados Partes tomarão como base, individual ou conjuntamente, os seguintes elementos:

I. Materiais e outros insumos empregados na produção:

a. Matérias primas:

- i. Matéria prima preponderante ou que confira ao produto sua característica essencial; e
- ii. Matérias primas principais.

b. Partes ou peças:

- i. Parte ou peça que confira ao produto sua característica essencial;
- ii. Partes ou peças principais; e
- iii. Percentual das partes ou peças em relação ao peso total.

c. Outros insumos.

II. Processo de transformação ou elaboração utilizado.

III. Proporção máxima do valor dos materiais importados de terceiros países em relação ao valor total do produto, que resulte do procedimento de valorização acordado em cada caso.

Art. 5º Em casos excepcionais, quando os requisitos específicos não puderem ser cumpridos porque ocorrem problemas circunstanciais de abastecimento: disponibilidade, especificações técnicas, prazo de entrega e preço, tendo em conta o disposto no Artigo 4º do Tratado, poderão ser utilizados materiais não originários dos Estados Partes.

Dada a situação prevista no parágrafo anterior, o país exportador emitirá o certificado correspondente informando ao Estado Parte importador e ao Grupo Mercado Comum, acompanhando os antecedentes e constâncias que justifiquem a expedição do referido documento.

Caso se produza uma contínua reiteração desses casos, o Estado Parte exportador ou o Estado Parte importador comunicará esta situação ao Grupo Mercado Comum, para fins de revisão do requisito específico.

Este Artigo não compreende os produtos que resultem de operações de ensablagem ou montagem, e será aplicável até a entrada em vigor da Tarifa Externa Comum para os produtos objeto de requisitos específicos de origem e seus materiais ou insumos.

Art. 6º Qualquer dos Estados Partes poderá solicitar a revisão dos requisitos de origem estabelecidos de conformidade com o Artigo 1º. Em sua solicitação, deverá propor e fundamentar os requisitos aplicáveis ao produto ou produtos de que se trate.

Art. 7º Para fins do cumprimento dos requisitos de origem, os materiais e outros insumos, originários do território de quaisquer dos Estados Partes, incorporados por um Estado Parte na elaboração de determinado produto, serão considerados originários do território deste último.

Art. 8º O critério de máxima utilização de materiais ou outros insumos originários dos Estados Partes não poderá ser considerado para fixar requisitos que impliquem a imposição de materiais ou outros insumos dos referidos Estados Partes, quando, a juízo dos mesmos, estes não cumpram condições adequadas de abastecimento, qualidade e preço, ou que não se adaptem aos processos industriais ou tecnologias aplicadas.

Art. 9º Para que as mercadorias originárias se beneficiem dos tratamentos preferenciais, as mesmas deverão ter sido expedidas diretamente do país exportador ao país importador. Para tal fim, se considera expedição direta:

- a. As mercadorias transportadas sem passar pelo território de algum país não participante do Tratado.
- b. As mercadorias transportadas em trânsito por um ou mais países não participantes, com ou sem transbordo ou armazenamento temporário, sob vigilância de autoridade alfandegária competente em tais países, sempre que:
 - i. O trânsito estiver justificado por razões geográficas ou por considerações relativas a requerimentos do transporte;
 - ii. não estiverem destinadas ao comércio, uso ou emprego no país de trânsito, e
 - iii. não sofram, durante o transporte e depósito, nenhuma operação distinta às de carga e descarga ou manuseio para mantê-las em boas condições ou assegurar sua conservação.

Art. 10. Para os efeitos do presente Regime Geral se entenderá:

- a. que os produtos procedentes das zonas francas situadas nos limites geográficos de qualquer dos Estados Partes deverão cumprir os requisitos previstos no presente Regime Geral;

b. que a expressão "materiais" compreende as matérias primas, os produtos intermediários e as partes e peças utilizadas na elaboração das mercadorias.

CAPÍTULO II

Declaração, Certificação e Comprovação

Art. 11. Para que a importação dos produtos originários dos Estados Partes possa beneficiar-se das reduções de gravames e restrições outorgadas entre si, na documentação correspondente às exportações de tais produtos deverão constar uma declaração que certifique o cumprimento dos requisitos de origem estabelecidos de acordo com o disposto no Capítulo anterior.

Art. 12. A declaração a que se refere o Artigo precedente será expedida pelo produtor final ou pelo exportador da mercadoria, e certificada por uma repartição oficial ou entidade de classe com personalidade jurídica, credenciada pelo Governo do Estado Parte exportador.

Ao credenciar entidades de classe, os Estados Partes velarão para que se trate de organizações que atuem com jurisdição nacional, podendo delegar atribuições a entidades regionais ou locais, conservando sempre a responsabilidade direta pela veracidade das certificações que forem expedidas.

Os Estados Partes se comprometem, no prazo de 90 dias a partir da entrada em vigor do Tratado, a estabelecer um regime harmonizado de sanções administrativas para casos de falsidade nos certificados, sem prejuízo das ações penais correspondentes.

Art. 13. Os certificados de origem emitidos para os fins do presente Tratado terão prazo de validade de 180 dias, a contar da data de sua expedição.

Art. 14. Em todos os casos, se utilizará o formulário-padrão que figura anexo ao Acordo 25 do Comitê de Representantes da Associação Latino-Americana de Integração, enquanto não entrar em vigor outro formulário aprovado pelos Estados Partes.

Art. 15. Os Estados Partes comunicarão à Associação Latino-Americana de Integração a relação das repartições oficiais e entidades de classe credenciadas a expedir a certificação a que se refere o Artigo anterior, com o registro e fac-símile das assinaturas autorizadas.

Art. 16. Sempre que um Estado Parte considerar que os certificados emitidos por uma repartição oficial ou entidade de classe credenciada de outro Estado Parte não se ajustam às disposições contidas no presente Regime Geral, comunicará o fato ao outro Estado Parte para que este adote as medidas que estime necessárias para solucionar os problemas apresentados.

Em nenhum caso o país importador deterá o trâmite de importação dos produtos amparados nos certificados a que se refere o parágrafo anterior, mas poderá, além de solicitar as

informações adicionais que correspondam às autoridades governamentais do país exportador, adotar as medidas que considere necessárias para resguardar o interesse fiscal.

Art. 17. Para fins de um controle posterior, as cópias dos certificados e os documentos respectivos deverão ser conservados durante dois anos a partir de sua emissão.

Art. 18. As disposições do presente Regime Geral e as modificações que lhe forem introduzidas não afetarão as mercadorias embarcadas na data de sua adoção.

Art. 19. As normas contidas no presente Anexo não se aplicam aos Acordos de Alcance Parcial, de Complementação Econômica n° 1, 2, 13 e 14, idem aos comerciais e agropecuários subscritos no âmbito do Tratado de Montevidéu 1980, os quais se regerão exclusivamente pelas disposições neles estabelecidas.

ANEXO III

Solução de Controvérsias

1. As controvérsias que possam surgir entre os Estados Partes como conseqüências da aplicação do Tratado serão resolvidas mediante negociações diretas.

No caso de não lograrem uma solução, os Estados Partes submeterão a controvérsia à consideração do Grupo Mercado Comum que, após avaliar a situação, formulará no lapso de sessenta (60) dias as recomendações pertinentes às Partes para a solução do diferendo. Para tal fim, o Grupo Mercado Comum poderá estabelecer ou convocar painéis de especialistas ou grupos de peritos com o objetivo de contar com assessoramento técnico.

Se no âmbito do Grupo Mercado Comum tampouco for alcançada uma solução, a controvérsia será elevada ao Conselho do Mercado Comum para que este adote as recomendações pertinentes.

2. Dentro de cento e vinte (120) dias a partir da entrada em vigor do Tratado, o Grupo Mercado Comum elevará aos Governos dos Estados Partes uma proposta de Sistema de Solução de controvérsias, que vigerá durante o período de transição.

3. Até 31 de dezembro de 1994, os Estados Partes adotarão um Sistema Permanente de Solução de Controvérsias para o Mercado Comum.

ANEXO IV

Cláusulas de Salvaguarda

Art. 1° Cada Estado Parte poderá aplicar, até 31 de dezembro de 1994, cláusulas de salvaguarda à importação dos produtos que se beneficiem do Programa de Liberação Comercial estabelecido no âmbito do Tratado.

Os Estados Partes acordam que somente deverão recorrer ao presente Regime em casos excepcionais.

Art. 2º Se as importações de determinado produto causarem dano ou ameaça de dano grave a seu mercado, como consequência de um sensível aumento, em um curto período, das importações desse produto provenientes dos outros Estados Partes, o país importador solicitará ao Grupo Mercado Comum a realização de consultas com vistas a eliminar essa situação.

O pedido do país importador estará acompanhado de uma declaração pormenorizada dos fatos, razões e justificativas do mesmo.

O Grupo Mercado Comum deverá iniciar as consultas no prazo máximo de dez (10) dias corridos a partir da apresentação do pedido do país importador e deverá concluí-las, havendo tomado uma decisão a respeito, dentro de vinte (20) dias corridos após seu início.

Art. 3º A determinação do dano ou ameaça de dano grave no sentido do presente Regime será analisada por cada país, levando em conta a evolução, entre outros, dos seguintes aspectos relacionados com o produto em questão:

- a. Nível de produção e capacidade utilizada;
- b. Nível de emprego;
- c. Participação no mercado;
- d. Nível de comércio entre as Partes envolvidas ou participantes de consulta;
- e. Desempenho das importações e exportações com relação a terceiros países.

Nenhum dos fatores acima mencionados constitui, por si só, um critério decisivo para a determinação do dano ou ameaça de dano grave.

Não serão considerados, na determinação do dano ou ameaça de dano grave, fatores tais como as mudanças tecnológicas ou mudanças nas preferências dos consumidores em favor de produtos similares e/ou diretamente competitivos dentro do mesmo setor.

A aplicação da cláusula de salvaguarda dependerá, em cada país, da aprovação final da seção nacional do Grupo Mercado Comum.

Art. 4º Com o objetivo de não interromper as correntes de comércio que tiverem sido geradas, o país importador negociará uma quota para a importação do produto objeto de salvaguarda, que se regerá pelas mesmas preferências e demais condições estabelecidas no Programa de Liberação Comercial.

A mencionada quota será negociada com o Estado Parte de onde se originam as importações, durante o período de consulta a que se refere o Artigo 2. Vencido o prazo da consulta e não havendo acordo, o país importador que se considerar afetado poderá fixar uma quota, que será mantida pelo prazo de um ano.

Em nenhum caso a quota fixada unilateralmente pelo país importador será menor que a média dos volumes físicos importados nos últimos três anos calendário.

Art. 5º As cláusulas de salvaguarda terão um ano de duração e poderão ser prorrogadas por um novo período anual e consecutivo, aplicando-se-lhes os termos e condições estabelecidas no presente Anexo. Estas medidas apenas poderão ser adotadas uma vez para cada produto.

Em nenhum caso a aplicação de cláusulas de salvaguarda poderá estender-se além de 31 de dezembro de 1994.

Art. 6º A aplicação das cláusulas de salvaguarda não afetará as mercadorias embarcadas na data de sua adoção, as quais serão computadas na quota prevista no Artigo 4.

Art. 7º Durante o período de transição, no caso de algum Estado Parte se considerar afetado por graves dificuldades em suas atividades econômicas, solicitará do Grupo Mercado Comum a realização de consultas, a fim de que se tomem as medidas corretivas que forem necessárias. O Grupo Mercado Comum, dentro dos prazos estabelecidos no Artigo 2º do presente Anexo, avaliará a situação e se pronunciará sobre as medidas a serem adotadas, em função das circunstâncias.

ANEXO V

Subgrupos de Trabalho do Grupo Mercado Comum

O Grupo Mercado Comum, para fins de coordenação das políticas macroeconômicas e setoriais, constituirá, no prazo de 30 dias após sua instalação, os seguintes Subgrupos de Trabalho:

Subgrupo 1 : Assuntos Comerciais

Subgrupo 2 : Assuntos Aduaneiros

Subgrupo 3 : Normas Técnicas

Subgrupo 4 : Políticas Fiscal e Monetária Relacionadas com o Comércio

Subgrupo 5 : Transporte Terrestre

Subgrupo 6 : Transporte Marítimo

Subgrupo 7 : Política Industrial e Tecnológica

Subgrupo 8 : Política Agrícola

Subgrupo 9 : Política Energética

Subgrupo 10 : Coordenação de Políticas Macroeconômica

Assunção-Paraguai, 26 de março de 1991

Estrutura do Mercado comum do sul e políticas comerciais

A globalização caracteriza-se pela ampliação e integração dos sistemas internacionais sociais, financeiros e de produção. Esse processo tem transformado a economia mundial, principalmente pela formação de blocos econômicos que é uma associação entre países de mesma região geográfica no qual procura promover relações comerciais entre si, ou seja, redução de tarifas, tornando a economia dos países membros independente, reduzindo ou eliminando alíquotas de importação. (GUIMARÃES, 2007); (BEZERRA JUNIOR, 2001); (SIMÕES; MORINI, 2002).

Os blocos econômicos surgiram com o propósito de permitir uma maior integração econômica entre países membros, sendo que esta integração possui cinco formas de complementação, consoante Simões; Morini (2002, p. 142): zona de preferência tarifária, zona de livre comércio, união aduaneira, mercado comum e união econômica.

A zona de preferência tarifária caracteriza-se como zona de livre comércio a exclusão das barreiras tarifárias e não tarifárias no grupo; Estados podem manter compromisso com países ou com outros blocos externos sem nenhuma restrição.

Na união aduaneira, os países membros adotam a mesma tarifa denominada como Tarifa Externa Comum (TEC), a qual funciona como um imposto sobre a importação de produtos vindos de fora do bloco, mantendo-se as regras da Zona de Livre Comércio, sendo extinta as restrições alfandegárias. Maia (2004, p. 181) afirma que “o Mercosul será uma União Aduaneira quando a tarifa zero for vigente para as mercadorias produzidas dentro da área e também quando a Taxa Externa for totalmente implantada”.

O Mercado Comum é uma etapa mais profunda que envolve políticas macroeconômicas como a definição de metas cambiais, juros, política fiscal. Permite a livre circulação dos fatores de produção e de capitais, instituindo a igualdade entre os países membros.

A União Econômica é a última etapa da integração e estabelece uma total união econômica e monetária garantindo a livre circulação de mercadorias através da união dos mercados nacionais possuindo moeda única direcionada pelo Banco Central comunitário. São exemplo de Blocos Econômicos os seguintes: ALALC, ALADI, Nafta, União Europeia e APEC.

Desde a Segunda Guerra Mundial que o Brasil e a Argentina buscaram integrar-se economicamente. Mais precisamente, em 1941, o Brasil e a Argentina tentaram criar uma união aduaneira de suas economias, que não se concretizou devido as diferenças diplomáticas dos países (CANDEAS, 2010).

Entretanto, essa união ocorreu em dezembro de 1985 com a assinatura da Declaração de Foz de Iguaçu, pelo então Presidente do Brasil, José Sarney e o Presidente da Argentina, Raúl Alfonsín. Segundo Stiftung (1997) a partir desse momento iniciaram-se as negociações de formação de um acordo comercial objetivando a promoção do desenvolvimento econômico desses países.

Sendo assim, foi criado em 26 de março de 1991, através da assinatura do Tratado de Assunção pelos governantes da Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, o Mercosul (Mercado Comum do Sul), definido da seguinte forma, conforme BRASIL (2011, s.p):

O Mercosul visa à (sic) formação de um mercado comum entre seus Estados Partes. De acordo com o art. 1º do Tratado de Assunção, a criação de um mercado comum implica: a livre circulação de bens, serviços e fatores de produção entre os países do bloco; o estabelecimento de uma tarifa externa comum e a adoção de uma política comercial conjunta em relação a terceiros estados ou agrupamentos de estados e a coordenação de posições em foros econômico-comerciais regionais e internacionais; a coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais entre os Estados Partes; o compromisso dos Estados Partes de harmonizar suas legislações nas áreas pertinentes, a fim de fortalecer o processo de integração.

Anos depois da formação do Mercosul, outros países tornaram-se membros do bloco, devido à sua importância na integração regional com os países membros da ALADI (Associação Latino-Americana de Integração), como a Bolívia (1996), Chile (1996), Peru (2003), Colômbia (2004) e Equador (2004) (BRASIL, 2011 b).

Além disso, alguns países mantêm uma aproximação com o Mercosul, tal qual a Guiana (2001), México (2002), Suriname (2004), Cuba (2007), Israel (2009) e Índia (vigente desde 2009), todos com a expectativa de estabelecer uma relação econômica e comercial. A criação do Mercosul facilitou as negociações dessa região, pois permitiu a livre circulação de bens e serviços a fim de assegurar condições de concorrência entre os Estados Partes harmonizando suas legislações para o fortalecimento do processo de integração.

Guimarães (2000, p. 6) coloca que “o Mercosul está inserido em um projeto de regionalismo aberto, no qual a integração econômica é tida como um veículo para que os países membros aumentem suas participações no mercado mundial”. Esse regionalismo permitiu uma interação de interesses em comum devido à aproximação dos países promovendo aumento do comércio interno e diminuições tarifárias.

A integração permitiu a implantação de um mercado comum no qual são praticadas tarifas de importação e exportação comuns, a livre circulação de mercadorias, capitais e serviços. Entretanto, um dos objetivos propostos pelo Tratado de Assunção é que o bloco se

torne um Mercado Comum, proporcionando, a livre circulação de pessoas. Para Maia (2004, p. 202), os objetivos do Mercosul seriam:

- ✓ Eliminar as tarifas aduaneiras para o comércio entre os países do bloco;
- ✓ Adotar política comercial comum com relação ao comércio com os países fora do bloco, particularmente com relação a tarifa externa comum (TEC);
- ✓ Tornar as legislações coerentes com os princípios desse mercado;
- ✓ Permitir o livre trânsito de trabalhadores, de modo que eles possam trabalhar em qualquer país do Mercosul.

O Mercado Comum tornou a comercialização dos países sul-americanos em um sistema aberto e dinâmico permitindo que se tornem um só e cooperando economicamente com o fim das barreiras alfandegárias. Constituindo-se em um sistema dinâmico para os membros.

O Mercosul criou um mercado comum com livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos, buscando-se uma política externa comum, representações em foros internacionais, uma política macroeconômica e o equilíbrio das legislações nacionais de integração. Com a criação do Mercosul, as exportações dos países membros cresceram consideravelmente nos últimos anos tanto dentro como fora do bloco, segundo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio-MDIC do Brasil (MDIC, 2013).

Porém, com relação às transações comerciais no bloco, o Tratado de Assunção (TAs), peca inicialmente em seu objetivo quando admite transitoriedade no alcance do objetivo maior, que é o “Mercado Comum do Sul”. Dessa transitoriedade entende-se por um período em que as controvérsias serão solucionadas por meio de vários mecanismos, como o Sistema de Solução de Controvérsias, as Cláusulas de Salvaguarda, a criação do Programa de Liberação Comercial (tarifa zero, sem barreiras não tarifárias), a coordenação de políticas macroeconômicas, a admissão da TEC (Tarifa Externa Comum) e a adoção de acordos setoriais, a fim de mobilizar e aperfeiçoar os fatores de produção. Tudo isso para que em apenas três anos o Mercado Comum possa ser alcançado. Nisso estava-se falando dos anos de 1991 a 1994! Demasiado pretensioso se tomar o exemplo europeu, que demorou quase 50 anos, se levar em conta ainda que o TAs não cria, propriamente dito, uma organização internacional, a qual ele apenas avisa e demonstra a “intenção” de criar no futuro, preparando o terreno para que as ideias clareiem-se ao longo dos anos. A leitura que se faz demonstra o receio e a desconfiança mútua principalmente na relação entre o Brasil e a Argentina. Se pegar de novo o exemplo europeu, o Tratado de Roma cria esse compromisso imediato em

sua assinatura. O TAs nada mais é do que o ato constitutivo de um novo sujeito de direito internacional, o Mercosul.

De acordo com a terceira alínea do preâmbulo do TAs, ficam definidos os três princípios que devem nortear as relações no bloco, que são a flexibilidade, a gradualidade e o equilíbrio. A **flexibilidade** visa minimizar eventuais efeitos negativos da integração. É um princípio muito comum na política externa latino-americana que diz respeito à forma adotada por cada Estado-membro de realizar suas obrigações.

A **gradualidade** representa a ideia de que o avanço da integração deve permitir aos Estados-membros adaptarem-se às novas regras de mercado. Também conhecida como princípio da progressividade, ela regula, coordena e define as etapas de avanço de cada programa de liberação, não deixando que um se inicie antes que outro precedente acabe.

O último princípio do **equilíbrio** representa a necessidade de se compreenderem antecipadamente os impactos na adoção de certos atos novos, de forma a serem evitados conflitos entre os Estados-membros e seus setores econômicos.

Pode-se perceber que esses princípios são bastante nobres em sua essência, mas sua real aplicação nas relações do Mercosul demonstra a identidade minimalista do bloco. O que se vê na verdade em relação ao princípio da flexibilidade é a garantia de que manobras podem ser feitas pelos governos para que se evitem compromissos sérios e mais profundos.

No que se refere à gradualidade, nota-se a falta de formalização das etapas de integração e seus respectivos prazos de execução. Esse princípio em realidade concede aos Estados-membros grande discricionariedade, pois lhes possibilita discutir a intensidade de integração a cada etapa, assim como colocar restrições e bloqueios para aspectos e ações predeterminados e não realizados pelo país.

Para efeito de comparação, na Comunidade Europeia um país-membro não pode alegar o não cumprimento de suas obrigações para bloquear ou impedir o avanço para uma etapa posterior. O último princípio (equilíbrio) demonstra a falta de amadurecimento e estabilidade dos estados-membros, já que mostra a preocupação dos mesmos com os impactos relacionados à sua abertura de mercado, a tarifas comuns, entre outros.

Analisando um pouco mais as características institucionais do Tratado, inicialmente nota-se que o quadro institucional do período de transição é intergovernamental em sua essência, baseando suas decisões na unanimidade dos votos com a necessidade da presença de todos. O que isso acarreta de fato é o poder de veto por qualquer Estado em qualquer questão discutida na ordem do dia.

Consequentemente, a formação do bloco deve ser feita através da conciliação dos interesses nacionais, uma vez que não existe sintetizada, uma vontade coletiva. Pode-se ver então que não existe realmente uma “vontade comum”, no sentido de que há esforços para que haja integração, o que há é uma soma de “vontades nacionais” com um intuito mais cooperativo entre os Estados-membros. A questão diplomática toma corpo nas decisões, e assuntos técnicos se sobrepõem às questões políticas.

Em segundo lugar, não houve cessão de nenhuma competência pelos Estados-membros em favor das instituições do Mercosul. Essa talvez seja a característica mais marcante do Bloco, ou seja, a questão da supranacionalidade na formação do Mercosul.

Adicionalmente, não existe aplicabilidade imediata consagrada pelo Direito Comunitário no que se refere à aplicação das decisões do grupo. A decisão deve ser transposta para as ordens jurídicas nacionais para terem efeito dentro dos países. Por último, observa-se que os órgãos do Tratado são todos provisórios e deviam dar lugar a uma estrutura definitiva no final do período de transição.

Como visto, o Bloco arma-se de objetivos de um processo de integração, mas cria instrumentos típicos de cooperação internacional. Sob o aspecto institucional e hierárquico, o Bloco apresenta-se constituído transitoriamente da forma apresentada adiante.

Conselho do Mercado Comum (CMC), Órgão superior encarregado da administração e da execução do TAs, dos acordos firmados e das decisões tomadas. É responsável também pela condução das políticas que garantam o alcance dos objetivos nos prazos estabelecidos para a constituição do Mercado Comum do Sul. É composto pelos Ministros das Relações Exteriores e Ministros da Economia de cada Estado. O consenso com a presença de todos é a forma adotada para aprovar as decisões.

Grupo do Mercado Comum (GMC), Órgão executivo com o propósito principal de zelar pelo TAs e fazer cumprir as decisões do CMC. É o órgão responsável pela articulação e pela realização dos programas de liberação comercial, ajuste das políticas macroeconômicas, entre outros. A composição desse grupo é feita por quatro membros titulares de cada Estado, repetindo os dois do CMC e adicionando os presidentes dos bancos centrais de cada estado-membro.

Comissão do Comércio do Mercosul (CCM), Órgão que tem como função principal velar pela aplicação dos instrumentos de política comercial comum, além de controlar e acompanhar o comércio intra-Mercosul e com terceiros.

Comissão Parlamentar Conjunta (CPC), órgão de representação dos parlamentares dos Estados-membros. Serve para que seja feita a ponte entre as legislações internas e as

referentes ao Mercosul, assim como ajudar a harmonização de legislações, para que haja avanço no processo de integração.

Fórum Consultivo Econômico e Social (FCES), Órgão de representatividade dos atores econômicos e sociais em caráter consultivo apenas.

Secretaria Administrativa do Mercosul (SAM), Órgão ligado ao GMC e responsável pela guarda dos documentos e da comunicação das atividades do GMC.

Como se pode observar, a proposta dos países contém alguma discrepância entre elas que se considera natural para um bloco em maturação. Cumpre apenas destacar a posição da Argentina e do Brasil. A Argentina postou-se com um modelo muito próximo da União Europeia em todos os temas analisados. O mais importante foi a aceitação e a identificação da necessidade de um organismo supranacional para regular o avanço do bloco. Esse posicionamento argentino confere ao parceiro mais forte do Brasil no Mercosul uma posição de destaque. Já o Brasil optou por uma estrutura minimalista. Coincidentemente, é a estrutura utilizada na transição. Um modelo que prevê a gradualidade sem data estipulada e não confere nenhum tipo de intromissão nos assuntos internos, que teriam amplo controle nacional.

Por fim, uma das características mais marcantes e importantes na atual transitoriedade do bloco é a ausência de um órgão supranacional que regule as relações entre seus estados-membros, interferindo e ajustando as ações, tornando-o superior às vontades nacionalistas em prol do objetivo de constituição do Mercado Comum. Apenas o CMC e o GMC têm características intergovernamentais, não havendo em momento algum quaisquer tipos de transferências de competência dos Estados para os órgãos do Mercosul. Ainda mais, apesar de o CMC contar com os principais ministros dos Estados-membros, muitas das negociações importantes têm dependido cada vez mais de negociações diretas entre presidentes, principalmente os do Brasil e Argentina.

Esses fatos ficam ainda mais evidentes pelo fato de que cada país possui objetivos específicos e diferentes que devem ser compartilhados e trabalhados em prol de um bem comum, ou seja, os objetivos podem ser e são diferentes, mas o entendimento entre as partes deve ser feito à luz de um objetivo maior, que é a cooperação. Para isso, deve estar claro que a adição pura e simples dos interesses que leva a uma soma que ultrapassa as possibilidades de integração econômica entre Estados, isso quer dizer que deverá sempre haver negociação e, principalmente, concessões e flexibilidade.

A Argentina tem como objetivo aumentar o seu mercado consumidor e expandir as suas indústrias, além de disponibilizar sua mão-de-obra mais qualificada aos seus vizinhos. O Brasil tem ambições mais geopolíticas, pois acredita ser o país de hegemonia no Cone Sul e

pretende ratificá-la via Mercosul. Não se descarta o crescimento decorrente de mercado que virá principalmente da Argentina. Para Paraguai e Uruguai, o Bloco visa perpetuar as relações estreitas que eles possuem com Brasil e Argentina, além de ser um instrumento de sua inserção na política internacional. A transferência de tecnologia e *know-how* também é um fator de peso.

Esses objetivos ficaram difíceis de serem alcançados, muito em parte devido às instabilidades econômicas vividas por todos os Estados do bloco nestes últimos anos. Basta lembrar que a Argentina, em 2002, sofreu uma grave crise nos pagamentos e decretou moratória, o mesmo fato ocorrido, porém em 2013, quando o país voltou a entrar numa crise profunda.

A forte desvalorização do peso levantou ainda mais dúvidas sobre a situação econômica da Argentina, que tem se agravado no último período com a disparada da inflação e a redução drástica das reservas internacionais. Apesar de ter avançado em alguns aspectos sociais, o governo de Cristina Kirchner não conseguiu, até o momento, reverter a derrocada financeira nem resgatar a confiança dos investidores, ainda traumatizados pelo megacalote de 2001 e pelo ocorrido recentemente na economia argentina. Portanto, estas e demais outros fatores tornaram difíceis, se não impossíveis, coordenar políticas econômicas comuns com esse grau de incerteza quanto ao futuro como também a desigualdade econômica que é um grande empecilho para este País.

Frente a estes conflitos entre os membros de maior peso econômico, as incertezas que rondam economias e as relações comerciais dentro do bloco, restam alguns países como Brasil que hoje mostra a hegemonia econômica em relação aos demais, duas decisões que outrora ariscadas. A primeira é permanecer neste mercado, enfrentando estas enormes dificuldades comerciais, mas, sabendo que detém vantagem comparativa em relação a muitos produtos comercializados pelos países membros, como também um nível de conforto significativo com relação aos status que dispõem por ser a maior economia da região, sabendo que mesmo com todas estas grandes escala de barreiras alfandegárias que enfrenta em relação a Argentina, continua ganhando quando o assunto é números, ou seja, quando se refere das transações comerciais.

A segunda é se desvincular um pouco das relações e transações comerciais sul-sul (entre países menos desenvolvimento) praticadas no Mercosul e firmar acordos bilaterais com outros mercados (União Europeia, Estados Unidos, etc) aproveitando das potencialidades destes mercados em relação ao consumo dos produtos agropecuários e não só. Porém, nesta segunda, enfrentaria maiores dificuldades para se competir com produtos oriundos dos países

membros destes blocos e de outros países parceiros com os quais estes mercados se transacionam, porque cairia num comércio norte-sul (entre países desenvolvidos e menos desenvolvidos), em que precisaria de alta capacidade inovativa com uso de tecnologias consideradas para competir nestes mercados.

Análises críticas ao mercado comum do sul

Pode-se perceber que as análises mais críticas à trajetória do Mercosul trata-se do frágil desempenho econômico, comercial e sobretudo a institucional do bloco. Ou seja, tais análises são compreendidas ou fundamentadas nas teorias da integração e nos próprios objetivos do TA's, colocando que essas dimensões são responsáveis pela dinâmica do processo integracionista. Em 2001, alertava-se para o descompasso entre as agendas do Mercosul e “o objetivo formal do Tratado de Assunção: a livre circulação bens, serviços, capital e mão-de-obra da região” (VAZ, 2001, p. 48).

Frequentemente, o insucesso nas questões econômicas, comercial e institucional é colocado a fatores diversos vinculados à baixa demanda por regulação transacional e/ou á reduzida capacidade e disposição dos governos em ofertar esta ou estas regulações (MATTLI, 1999; BURGES, 2004; MAMAMUD, 2013). Estes fatores são grandemente complexos, na medida em que se reportam pelo menos, à composição da esfera socioeconômico das sociedades constituintes, à existência de interesses organizados demandantes de regulação transnacional, à integração interna e à estabilidade política dos estados membros. Eles aludem à existência de consideráveis níveis de interdependência, de liderança regional e de instituições efetivas. Na ausência de uma combinação favorável desses fatores, a integração seria inviável. “No Mercosul, as condições de demanda são poucas, as condições de oferta estão em sua maioria inativas e foram criadas apenas condições ineficazes de inércia [instituições]” (MALAMUD, 2013, p. 231). Portanto,

[...] ainda que a economia seja fundamental em termos de geração de demandas e pressões, nada impede que, em casos específicos, os âmbitos político e social sobressaiam. Isso nos conduz a admitir que as decisões de governo resultantes tanto de pressões de grupos econômicos relevantes quanto aquelas tomadas aparentemente sem tais pressões ou por convicção política, podem conduzir à integração (MALLMANN, 2013, p. 192).

Segundo Carlos Arturi, a atenção deve ser dada a utilidade de instituições como o Mercosul em momentos de crise:

O desenvolvimento do bloco, mesmo que atribulado, e a expansão de sua agenda podem ter originado uma instituição ‘disponível’ para conjunturas críticas, com

‘inércia’ suficiente para manter a integração regional durante eventuais crises (ARTURI, 2013, p. 333).

Saraiva (2003), coloca que diferentes expectativas quanto à integração levam á avaliações contraditórias em relação a seu desempenho. Prosseguindo com seu ponto de vista, percebe que a análise de Malamud (2013), parte do TA’s para dimensionar o desempenho do bloco, quando o ponto de partida deveria a fase anterior, tratando de aproximação e negociações entre Brasil e Argentina e de posterior adesão de Uruguai e Paraguai.

Segundo Saraiva, há duas dimensões a serem observadas. Uma composta pelos quatro países e com a “integração econômica como questão principal”; nesse caso ainda de acordo com autora, o bloco “teria, infelizmente, fracassado”. A outra dimensão a ser colocada, teria como foco principal a “integração, a aproximação e a criação de fortes ligações entre (Brasil e Argentina) que evitem para sempre o retorno da ideia de rivalidade”. Neste caso, esse Mercosul teria um laço muito mais forte ente Brasil-Argentina, o que faria com que o bloco seguisse mais e que poderia ser considerado um êxito (SARAIVA, 2013, p. 315-316).

Ainda, mais analistas concordaram com a ideia de que o Mercosul, diga-se político estratégico, teve sucesso ao apaziguar e tornar mais transparentes e confiáveis as relações regionais. De acordo com Pagliari (2013), o processo de integração é considerado fundamental e como começo para se pensar em cooperação na região na região sul da América a partir de década de 1990, não apenas em termos econômicos e políticos, mas também nas aproximações relativas á segurança e defesa.

Outro aspecto que remete a uma análise menos animadora do bloco, diz respeito à dimensão institucional. O plano institucional intergovernamental do Mercosul e a debilidade dos mecanismos de internalização das decisões são considerados como aspectos que inibem o avanço da integração. As instituições que poderiam funcionar como lugares de exclusiva discussão sobre a integração, não foram concedidas autonomias precisas, acabando por ser os governos nacionais quem atuam como agente de incentivo ao processo de integração. Esses tipos de situações que vinham acontecendo e que continua sendo praticado pelos membros do bloco acabam tirando toda possibilidade de uma solida integração porque ficou a disposição das constantes mudanças de políticas desses países vindos do contexto político e de entradas e saídas dos governos.

Pode-se colocar ainda, outros pontos que podem entrar como fatores preocupantes com relação a progressão da integração. Neles, pode ser destacada, a ausência de um plano conjunto de desenvolvimento e de integração de produção compartilhada, o que revelaria a opção dos Estados-membros por uma via de desenvolvimento que facilitaria a inserção de

maneira autônoma no mercado internacional em desprezo de construção de um projeto regional com regional comum.

Segundo destacado pelo Quijano, o Mercosul “ha sido incapaz, hasta el momento, de impulsar un proyecto industrial com alcance regional, transformador, vital y de provecho para todas las partes” (QUIJANO, 2011, p. 95). Portanto, essas incapacidades de criar fazendo um planejamento comum, também se evidenciam em momentos de crise, fazendo com que os países membros passam a praticar o comércio que não está relacionado com as normas firmadas para o bloco.

Esses tipos de fatos se verificam muito mais, quando as transações envolvem os dois grandes economias do Mercosul, no caso de Brasil e Argentina. Estas situações ocorrem com muita frequência quando se trata das exportações brasileira de automóveis para Argentina, em que as indústrias acabam sofrendo com muitas barreiras alfandegárias através de tarifas e outras normas legais criadas fora dos acordos do bloco, por sentir ameaçada a economia doméstica em que os produtos interno estariam perdendo a concorrência em relação ao importado, o que se não tomasse as medidas desse âmbito levaria economia a crise.

No ano de 2001, a quando da plena crise do bloco, Alcides Vaz identificava quando se refere basicamente a Argentina, a pouca disposição “dos governos em abrir mão da pouca margem de discricionalidade que lhes sobrava na criação a condução políticas econômicas” (VAZ, 2001, p. 48). Ainda segundo o autor, o Brasil também adotou praticas protecionistas unilaterais “disfarçadas ou explicitas”, responsáveis por frequentes conflitos comerciais no Mercosul (VAZ, 2001, p. 48).

Essas assimetrias existentes em termos externos entre os estados, apresentados em termos de capacidade econômica e de detenção de recursos dificultam a cooperação em termos equilibrados e a percepção da justa distribuição de seus benefícios. Ainda, porém, as assimetrias internas são fatores estruturais complicadores da integração dos membros.

Com isso, percebe-se que existem muitos otimistas e como também muitos duvidosos com relação ao crescimento e um bom desempenho comercial e social do bloco. Porém, é importante frisar que há muitos motivos para o pessimismo dos últimos como para o otimismo dos primeiros. Obviamente, as transações comerciais do bloco deixam muito a desejar e que as condições internas e externas não são resolvidas a ponto de chegar a uma reversão positiva deste quadro. Por outro lado, não se pode negar que existem muitos fluxos socioeconômicos, políticos e culturais que envolvem atores locais e regionais que mostram mesmo de uma maneira resumida, o avanço com relação a integração e, principalmente quando se refere da questão com relação às fronteiras. Para tal, essas conquistas, portanto,

precisam ser vistas como avanço e levado em consideração como parte do processo de integração, porque criam condições precisas para que as próximas etapas de integração aconteçam. Portanto, este momento é de aproveitar encontrar as principais barreiras que inibem o reconhecimento e grandes relações econômicas e comerciais, iniciando pelas dimensões social, política e cultural para que possa acontecer uma integração como vistas em outros blocos comerciais existentes. Abaixo o quadro comparativo das diferentes fases da evolução do Mercosul. Abaixo o quadro 3 com resumo das diferentes fases do Mercosul.

Quadro 3: Diferentes fases da evolução do Mercosul.

	1986-1989	1990-1994	1995-1999	1999-2002	2003-2010
Traços dominantes da fase	Etapa fundadora; construção gradual	Ata de Buenos Aires Tratado de Assunção	Protocolo de Ouro Preto: confirmação de metas	Crise de confiança Recuo geral	Prioridades políticas; um fim em si mesmo?
Ênfase geral do período	Protocolos setoriais bilaterais (Br.-Arg.)	Zona de Livre Comércio Automática	Completar a União Aduaneira (alinhar TEC)	Superar o impacto da crise econômica	Instituições políticas e sociais; retórica
Relações Comerciais	Administrado e protocolos setoriais flexíveis	Crescimento para dentro e expansão para fora	Crescimento lento; desequilíbrios e resistências	Diminuição geral dos níveis alcançados	Aumento de restrições internas (ilegais)
Relações Políticas	Equilíbrio absoluto entre Br.-Arg.; bom entendimento	Instituições provisórias interestatais; ativismo	Estabilidade das instâncias diretivas; burocracias	Crise de confiança Br.-Arg.; câmbio desalinhado	Dificuldades nas relações Br.-Arg.; tolerância Br.
Moldura jurídica e instituições	Puramente bilaterais; Tratado de Integração	Provisórias; dúvidas sobre o perfil interestatal	Apresentação à OMC: lacunas na TEC	Maquiagem via novos grupos de trabalho	Fuga para a frente: foros; sociais e Parlamento
Avanços e Realizações	Construção de confiança mútua bilateral	Definição da Tarifa Externa Comum	Associações ao bloco: Chile e Bolívia	Evitou-se o desmanche; arranjos temporários	Busca de acordos regionais e extra-região
Problemas e conflitos	Baixo grau de liberalização comercial; dirigismo	Dificuldades na convergência de políticas	Aumento dos conflitos comerciais; controvérsias	Necessidade de novo instrumento jurídico	Baixo cumprimento das normas internas
Desafios para novos avanços	Superar as resistências setoriais; demandas por proteção	Definir perfil institucional: supranacional ou interestatal (papel Brasil)	Consolidar a UA para poder avançar ao mercado comum	Preservar o bloco e a confiança econômica externa	Retomar os fundamentos do bloco: comércio, investimentos

Fonte: Adaptado de Almeida (2011).

Críticas negativas e positivas sobre a criação do Mercosul

Segundo MAIA (1998), as críticas negativas foram muitas inicialmente. No entanto, à medida que o Mercosul foi se consolidando, elas foram perdendo motivos. Em seguida algumas delas:

- Acreditava-se que o Mercosul não ia sobreviver porque o Paraguai e o Uruguai têm um perfil econômico muito diferente do Brasil e da Argentina. Seus parques industriais são pouco desenvolvidos e também são muito abertos às importações;
- As decisões do Mercosul devem ser respeitadas, o que será difícil quando conflitarem com o nacionalismo dos Estados-membros;
- Todos os Estados-membros são países que não dispõem de tecnologias e capitais necessários;
- As decisões são por consenso, o que iguala o Brasil ao Paraguai, embora o PIB brasileiro seja 51 vezes maior que o paraguaio.

Ainda, conforme o autor há alguns anos, o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), vinha fazendo com frequência, a seguinte crítica: protegidos pelas muralhas da tarifa externa comum, os produtores dos Estados-membros poderiam concentrar-se no comércio dentro do grupo, sem pôr em risco a própria incompetência. Entretanto, os economistas do Mercosul refutam mostrando os números que provam que o comércio exterior cresceu não só dentro do bloco, mas também entre o bloco e os demais países.

Para MAIA (1998), o comércio exterior entre os países do bloco evoluiu muito, em que, em 1990 teve um total de US\$ 4 bilhões e que este valor aumentou drasticamente para US\$ 15 bilhões em 1995.

Estes valores chegaram ainda aos U\$S 32.466.783.345 referente às exportações e U\$S 32.213.912.107 de importações no ano de 2007 com saldo comercial de U\$S 252.871.238. Enquanto que no último ano de análise neste trabalho as transações comerciais atingiram U\$S 47.878.138.153 do total exportado entre os países do bloco e U\$S 46.112.358.947 da importação, tendo o saldo de U\$S 1.765.779.206 que apesar do saldo menor que ano de 2007, mas em compensação o volume comercializado é muito maior em relação a este ano.

Como pode ser verificado na Tabela 01 abaixo, apesar da crise econômica e financeira que abalou o mercado internacional neste período fazendo com que a economia de maioria dos países da região sofreram a retração, mas o saldo comercial do bloco sempre permaneceu positivo. Este fato aconteceu devido às duas grandes economias regional no caso do Brasil e Argentina, conseguirem ter superávit comercial elevado apesar de este último apresentar os dois primeiros anos com saldos negativos, sendo que os restantes dois países no caso de Paraguai e Uruguai apresentaram saldos deficitários ao longo dos seis anos analisados.

Tabela 15: Comportamento da balança comercial do Mercosul 2007 – 2012.

Ano	Exportação	Importação	Saldo	Conta Corrente
2007	32.466.783.345	32.213.912.107	252.871.238	64.680.695.452
2008	41.831.584.025	42.043.508.286	-211.924.261	83.875.092.311
2009	32.995.987.856	31.586.806.973	1.409.180.883	64.582.794.829
2010	44.411.059.014	42.602.632.782	1.808.426.232	87.013.691.796
2011	53.995.384.982	51.288.979.141	2.706.405.841	105.284.364.123
2012	47.878.138.153	46.112.358.947	1.765.779.206	93.990.497.100
Acumulado	253.578.937.375	245.848.198.236	7.730.739.139	499.427.135.611
Média	7.043.859.372	6.829.116.618	214.742.754	13.872.975.989

Fonte: Resultado da pesquisa do Alice Web Mercosul.

Com estas informações, o Mercosul teve uma taxa de crescimento médio de exportação de 6,7% durante seis anos enquanto que o crescimento de importação foi de 6,1% em seis anos que compreende o período analisado. Portanto, o bloco teve um desempenho comercial satisfatório neste período que é de 0,6% na diferença entre crescimento da exportação e importação, apesar da crise internacional.