

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
PUC – SP**

AUGUSTO DE PINHO RODRIGUES

**A INSERÇÃO INTERNACIONAL E AS VANTAGENS
ESTÁTICAS E DINÂMICAS DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA:
O CASO DO MERCOSUL ESTUDADO DO PONTO DE VISTA
DO BRASIL E DA ARGENTINA**

MESTRADO EM ECONOMIA POLÍTICA

**SÃO PAULO
2010**

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
PUC – SP**

AUGUSTO DE PINHO RODRIGUES

**A INSERÇÃO INTERNACIONAL E AS VANTAGENS
ESTÁTICAS E DINÂMICAS DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA:
O CASO DO MERCOSUL ESTUDADO DO PONTO DE VISTA
DO BRASIL E DA ARGENTINA**

MESTRADO EM ECONOMIA POLÍTICA

Dissertação apresentada à Banca Examinadora da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como exigência parcial para a obtenção do título de MESTRE em Economia Política, sob orientação da Prof^a. Dr^a. Anita Kon.

**SÃO PAULO
2010**

BANCA EXAMINADORA

Agradecimentos

Em primeiro lugar, agradeço a Deus por me fortalecer quando minhas forças se esvaíam.

Agradeço o carinho especial que recebi de minha orientadora Prof^a Dr^a Anita Kon.

Ao Professor Vladimir pela sábia orientação.

Aos professores do programa Carlos Eduardo, João Machado, Julio Pires, Ladislau Dowbor, Rogério, Rosa Marques e Paulo Bahia, mestres e amigos que tanto contribuíram para minha formação acadêmica.

Aos amigos e ex-alunos do Programa de Economia Claudemir, Caio, Fernando, Herida, Joanito, Ludovico e Richard pelos conselhos valiosos e pelos bons momentos que passamos juntos.

À sempre solícita e simpática Sônia, secretária do programa, pela disposição em atender a todos tão prontamente.

A todos os funcionários da PUC, pois a organização se estabelece em todos os níveis.

Finalmente, agradeço ao IPEA, pelo suporte financeiro, sem o qual nada seria possível.

Dedicatória

Dedico este trabalho aos meus pais, Antônio Augusto e Maria das Graças, que dedicaram toda a sua vida a mim.

Dedico também à minha irmã, Diana, pelo apoio incondicional em todos os momentos.

RESUMO

Este trabalho se propõe a estudar as vantagens da integração econômica para os países do MERCOSUL, Brasil e Argentina. Dos efeitos percebidos, na perspectiva recente deste bloco econômico, destacam-se a criação de comércio, a pouca competitividade das exportações, as diferenças de competitividade entre commodities e manufaturas e o relativo aumento do comércio regional, que são foco da análise da presente dissertação. Visando avaliar as vantagens conseguidas a partir da efetivação do MERCOSUL, o trabalho pretende contribuir para a discussão relativa à adoção de uma estratégia de integração regional em opção à abertura comercial multilateral, à luz das teorias do comércio internacional. Será considerada a análise individual do Brasil e da Argentina e suas respectivas vantagens advindas como consequência da adesão ao bloco, advindas de variações nos fluxos comerciais, aumento da competitividade do ponto de vista estrutural diferencial, de preços relativos e aqueles provenientes dos ganhos estáticos. Além disso, abordaremos debates teóricos entre escolas de pensamento econômico, relativos à economia internacional, na tentativa de explicar as consequências que a integração entre países acarretaria. Serão analisados diversos indicadores empíricos objetivando visualizar se as vantagens previstas na teoria da integração já se efetivaram.

Palavras Chave: Integração econômica, competitividade, criação e desvio de comércio, análise estrutural diferencial.

ABSTRACT

This research aims to study the advantages of the economic integration for two countries of MERCOSUL: Brazil and Argentina. From this perspective, is observed the trade creation, the exports low competitiveness and some evidences showing that the two biggest economies of Latin America are specialized in export commodities shift and share analyses and the regional evolution of the commerce, all those points are highlighted in this work. Trying to value the real advantages of the agreement of MERCOSUL, this search aims to provide a discussion if regional integration can help increasing the world competitiveness from those economies external sector, according to the international economics theory. How would be the best strategy: regional integration or commercial multilateralism? It will discuss theories and arguments from economic thoughts trying to explain the consequences from the integration between countries considering a trade flow analysis. In addition, it considers an individual analysis of the main MERCOSUL members Brazil and Argentina and their advantages related to the regional integration. Several empirical indices were examined in order to measure if the expected integration advantages can be really seen.

Key words: Economic integration, Competitiveness, Trade Creation and Trade Diversion, shift and share analyses.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- AEC – Associação dos Estados do Caribe
- ALADI – Associação Latino-Americana de Integração
- ALALC – Associação Latino-Americana de Livre Comércio
- ASEAN – Association of Southeast Asian Nations
- BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento
- CAF – Corporação Andina de Fomento
- CAN – Comunidade Andina de Nações
- Caricom – Mercado Comum do Caribe
- Carifta – Associação de Livre-Comércio do Caribe
- CC – Criação de Comércio
- CEPAL – Centro de Estudos para América Latina e Caribe
- CR – Competitividade Revelada
- DA – Demanda Agregada
- DC – Desvio de Comércio
- EA – Efeito-alocação (exportações)
- EA* – Efeito-alocação (importações)
- EC – Efeito-competitividade (exportações)
- EC* – Efeito-competitividade (importações)
- ECN – Efeito-competitividade Nacional (exportações)
- ECN* – Efeito-competitividade Nacional (importações)
- EG – Efeito-estrutural Geográfico (exportações)
- EM – Efeito-crescimento (exportações)
- EM* – Efeito-crescimento Doméstico (importações)
- Emi – Elasticidade das Importações
- ES – Efeito-estrutural Setorial (exportações)
- Es – Elasticidades de Substituição
- ES* – Efeito-estrutural Setorial (importações)
- Exj – Elasticidade Preço das Exportações
- FAR – Fundo Andino de Reserva
- FMI – Fundo Monetário Internacional
- FOCEM – Fundo de Convergência Estrutural do MERCOSUL

GATT – General Agreement on Tariffs and Trade
GMC – Grupo do Mercado Comum
ICM – Iniciativa de Chiang Mai
IED – Investimento Externo Direto
MC – Mercado Comum
MCCA – Mercado Comum Centro-Americano
MDIC – Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior
MERCOSUL – Mercado Comum do Sul
NAFTA – North America Free Trade Agreement
NCM – Nomenclatura Comum do MERCOSUL
OMC – Organização Mundial de Comércio
PADT – Programa Andino de Desenvolvimento Tecnológico
SITC – Standard Internacional Trade Classification
TCL – Tratado de Livre Comércio
TEC – Tarifa Externa Comum
UA – União Aduaneira
UM – União Européia
UM – União Monetária
UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development
UP – União Política
URC – Unidade Referencial de Câmbio
VCR – Vantagens Comparativas Reveladas
VRE – Vantagem Relativa das Exportações
ZLC – Zona de Livre Comércio

Lista de Tabelas

Tabela 1 – Efeitos estáticos da integração.....	45
Tabela 2 - Exportações e Importações por Região e Sub Região em Milhões de Dólares (Brasil).....	85
Tabela 3 - Exportações e Importações por Região e Sub Região em Milhões de Dólares (Argentina).....	86
Tabela 4 - Participação Percentual das Exportações e Importações Intra-bloco (MERCOSUL).....	86
Tabela 5 - Comércio Brasil-Argentina (Exportações e Importações em Bilhões de US\$ e Percentual).....	888
Tabela 6 - Exportações e Importações Brasileiras por Categoria de Produto (em Milhões de Dólares).....	899
Tabela 7 - Exportações e Importações Argentinas por Categoria de Produto (em Milhões de Dólares).....	90
Tabela 8 – <i>Market Share</i> das <i>Commodities</i> Primárias, Excluído o Combustível.....	911
Tabela 9 – <i>Market Share</i> de Produtos Manufaturados.....	911
Tabela 10 - <i>Market Share</i> Total.....	922
Tabela 11 – <i>Commodities</i> Primárias, Excluído o Combustível.....	933
Tabela 12 – Produtos Manufaturados.....	933
Tabela 13 - Análise Estrutural Diferencial das Exportações em Milhões US\$ de 1995 a 2008 (Argentina).....	100
Tabela 14 - Análise Estrutural Diferencial das Exportações em Milhões US\$ de 1995 a 2008 (Brasil).....	100
Tabela 15 - Análise Estrutural Diferencial das Importações em Milhões US\$ 1995 a 2008 (Argentina).....	101
Tabela 16 - Análise Estrutural Diferencial das Importações em Milhões US\$ 1995 a 2008 (Brasil).....	1022
Tabela 17 - Tarifa Nominal Média Brasileira por Indústria em Percentual (1993 e 2009).....	1055
Tabela 18 - Importações Brasileiras por Indústria em Mil US\$ (2009).....	1066
Tabela 19 - Criação de Comércio em Mil de US\$.....	1066
Tabela 20 - Desvios de Comércio em Mil de US\$ para Diferentes Elasticidades.....	1077
Tabela 21 - Aumento do Bem Estar Geral (CC - DC).....	1077

Lista de Figuras e Gráficos

Figura 1: Integração comparada com a ausência de integração.....	46
Figura 2: Fator trabalho em uma União Aduaneira	48
Figura 3: Criação e Desvio de Comércio.....	49
Figura 4: Criação e Desvio de Comércio (redução da TEC)	51
Gráfico 1 – Taxa de Câmbio em Relação ao Dólar	80
Gráfico 2 - Balança Comercial em Bilhões de Dólares (Brasil) – FOB	81
Gráfico 3 - Exportações e Importações em Relação ao PIB (Brasil) - FOB	82
Gráfico 4 - Balança Comercial em Bilhões de Dólares (Argentina) – FOB.....	83
Gráfico 5 - Exportações e Importações em Relação ao PIB (Argentina) - FOB	83
Gráfico 6 - Coeficiente de Abertura $(X + M)/PIB$	84
Gráfico 7 - Relações Comerciais Brasil-Argentina em Milhões de Dólares (Brasil).877	

Sumário

INTRODUÇÃO	14
CAPÍTULO 1 – TEORIA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL	18
1.1 Considerações Iniciais.....	18
1.2 Modelos Clássicos e Neoclássicos de Comércio Internacional.....	19
1.3 Complementações da Teoria: Economias de Escala, Concorrência Imperfeita e Comércio Internacional	27
1.4 Movimento Internacional de Fatores	38
CAPÍTULO 2 – TEORIA DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA INTERNACIONAL.....	41
2.1 A estática da integração econômica internacional - criação e desvio de comércio	44
2.2 A função da Regulação na integração do Comércio Internacional.....	53
CAPÍTULO 3 – INTEGRAÇÃO E DESENVOLVIMENTO.....	58
3.1 Estratégias de Desenvolvimento Regional como Opção à Abertura Multilateral na América Latina	58
3.2 Blocos regionais mundiais e suas vantagens dinâmicas.....	62
CAPÍTULO 4 – MERCOSUL: ORIGEM E DESENVOLVIMENTO INICIAL	73
4.1 Origem do MERCOSUL	73
4.2 Evolução dos objetivos e situação atual dos acordos	75
CAPÍTULO 5 – VANTAGENS ESTÁTICAS E DINÂMICAS DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA PARA AS ECONOMIAS DO BRASIL E DA ARGENTINA.....	80
5.1 Panorama Geral de Integração Brasil-Argentina.....	80
5.2 Mudanças Dinâmicas para as Economias do Brasil e Argentina do Ponto de Vista da Competitividade.....	91

5.3 Análise do Comportamento das Exportações Brasileiras e Argentinas: uma Decomposição por SHIFT SHARE.....	94
5.3.1 Apresentação e Formalização do Modelo	94
5.4 Uma Análise de Criação e Desvio de Comércio do Ponto de Vista Estático.....	102
CONCLUSÃO.....	108
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	111

INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, foi possível observar um aumento substancial no volume de comércio no mundo, muito influenciado pelas negociações do GATT nas décadas de 1960 e 1970, elevando o grau de abertura da economia em escala mundial.

E inquestionável a importância do comércio internacional para um país e, esse tema é amplamente difundido na literatura, tal como os possíveis ganhos com a abertura comercial. Após a Segunda Guerra Mundial, o liberalismo se difundiu como ideologia dominante e foi defendido, principalmente, pelas nações da Europa Ocidental e dos EUA, como condição para superação das assimetrias entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. Contudo, ao longo do século vinte, foi possível observar o aumento de propostas que vise à integração regional como opção à abertura multilateral, que levou à formação de blocos econômicos regionais visando ao mercado comum, levantando a questão: o que é melhor para um país, a concentração de suas relações de abertura multilateral internamente ao bloco de mercado comum ou a integração internacional?

Independente de qual é a melhor estratégia, durante o século XX, o comércio internacional aumentou de forma exponencial, isso se deve à remoção de barreiras tarifárias e de outros tipos sobre os fluxos comerciais, aumentando as formas multilaterais de comércio de uma maneira geral. Contudo, com o aprofundamento das relações multilaterais de comércio, problemas relacionados às assimetrias territoriais começaram a ser notados. Com isso, teorias de integração regional foram desenvolvidas, defendendo a estratégia de aproximação regional como opção ao multilateralismo. Na segunda metade da década de 1980, e ao longo dos anos 1990, observou-se uma quantidade inusitada de acordos de preferência comercial e, já em 2002, estavam notificados um total de 250 acordos na Organização Mundial do Comércio.

Nos anos 1980, esse processo foi especialmente intenso na América Latina, tendo em vista a crise econômica do período e a crescente marginalização do continente. Com a assinatura do tratado de Montevideu (1980), foi criada a ALADI (Associação Latino Americana de Integração), dando continuidade a alguns objetivos iniciais da ALALC (Associação Latino Americana de Livre Comércio), objetivando (i)

eliminação gradativa dos obstáculos ao comércio recíproco dos países-membros; (ii) impulso de vínculos de solidariedade e cooperação entre os povos latino-americanos; (iii) promoção do desenvolvimento econômico e social da região de forma harmônica e equilibrada, a fim de assegurar um melhor nível de vida para seus povos; (iv) renovação do processo de integração latino-americano e estabelecimento de mecanismos aplicáveis à realidade regional; (v) criação de uma área de preferências econômicas, tendo como objetivo final o estabelecimento de mercado comum latino-americano (ALADI, 2009).

Outro exemplo seria a CAN (Comunidade Andina de Nações), surgida em 1969, que aproximou suas relações comerciais de acordo com o protocolo de Quito (1987), em um período de explosão da dívida externa e do desequilíbrio do balanço de pagamentos dos países latino-americanos. Na década de 1990, o processo se aprofunda ainda mais, com a criação do MERCOSUL, objeto central deste estudo. Outros acordos menos representativos do ponto de vista do comércio internacional, foram estabelecidos no continente Americano, como é o caso da AEC (Associação dos Estados do Caribe). Nesse contexto, observa-se que antigas relações de integração tornaram-se maiores, ao longo do século XXI, como é o caso da União Europeia que, em 2002, tornou-se a primeira união monetária de escala continental, estabelecendo o euro como moeda circulante dos países membros (BAUMAN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

Teorias elaboradas no âmbito da CEPAL (Comissão Econômica para América Latina e Caribe, órgão da ONU), desde 1949, defendiam a idéia de criar um mercado comum Latino-Americano. A limitação dos mercados internos, bem como a dificuldade em se identificar as indústrias com "vantagens comparativas dinâmicas", sempre foram apontadas como obstáculos a esta política. Estas limitações, entretanto, foram avaliadas pela CEPAL e muitas soluções foram construídas a partir dos resultados esperados pela integração. Com isso, haveria a possibilidade de reduzir a vulnerabilidade nas contas externas dos países da região com o aumento de políticas de integração regional, visto que se acreditava que seria vantajoso para as economias expandir os mercados nacionais com o intuito de proteger as indústrias da região, prejudicadas pelo baixo valor agregado das exportações latino-americanas. A argumentação defendia a idéia de que a integração promoveria reformas estruturais do lado da oferta, que proporcionariam melhores resultados que a simples libe-

ralização, que estimularia reformas do lado da demanda, devido aos ganhos dinâmicos provenientes da integração, foco de análise do presente estudo.

Mas os reais efeitos da integração ainda eram um mistério, economistas neoclássicos, principalmente da escola de Chicago, afirmavam que a melhor opção estratégica era a abertura multilateral, o que justificou a retomada das negociações para formação da Organização Mundial do Comércio, que acabou assumindo personalidade jurídica internacional na década de 1990. Esse período foi marcado pelas muitas rodadas de negociações internacionais que acabaram por contribuir para o aumento do fluxo comercial mundial. As teorias que sustentavam esse argumento e essas negociações expunham, com frequência, as vantagens estáticas, ou relativas ao ganho de bem-estar, que a eliminação das tarifas alfandegárias proporcionaria.

Os possíveis efeitos da integração regional, segundo a literatura tradicional, são duas vantagens aos estados membros. A primeira estática, relacionada com os modelos tradicionais de comércio da teoria neoclássica, em que os consumidores aumentariam seu bem estar devido ao aumento da eficiência do comércio, e a segunda dinâmica, que aborda determinadas mudanças estruturais na economia, na dinâmica das inovações tecnológicas e no comportamento dos agentes envolvidos. Podemos, entretanto, considerar pelo menos três efeitos dinâmicos da integração: o aproveitamento de economias de escala, a atração de investimentos diretos e o progresso tecnológico decorrente (BALASSA, 1972).

Para contribuir para essa discussão analisaremos as duas principais economias do MERCOSUL (Brasil e Argentina) durante os quinze anos de implementação do acordo, através de dados macroeconômicos, modelos de mensuração da competitividade baseados em fluxos comerciais (estabelecem relação com as vantagens dinâmicas) e através da comparação entre criação e desvio de comércio. Com esses dados, teremos uma idéia das vantagens, desvantagens ou irrelevância para o Brasil e para a Argentina formarem o MERCOSUL.

No atual contexto de globalização dos mercados e da crescente interdependência dos mesmos, se faz relevante estudar os reais efeitos da regionalização dos mercados, sendo este um fenômeno mundial em plena expansão. As assimetrias territoriais e históricas geram diferentes resultados de integração, por esse motivo tal estudo regional, pode contribuir para enriquecer a discussão sobre as orientações de política econômica externa e sua relação com a opção pela regionalização ou a mul-

tilateralização do comércio em escala global, no sentido de visualizar se a regionalização pode trazer maiores benefícios econômicos do que a simples liberalização comercial, no caso sul Americano. Além disso, examinar os ganhos econômicos provenientes dos tratados do MERCOSUL, para os dois membros, através de diversos indicadores, pode revelar maiores possibilidades de vantagens futuras presentes neste modelo de integração.

CAPÍTULO 1 – TEORIA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

1.1 Considerações Iniciais

Os modelos de comércio internacional, desde o florescimento do capitalismo industrial, descrevem ganhos provenientes do comércio e da produção em escala que seriam resultado da especialização na produção de quaisquer bem que, numa certa localidade, apresente vantagens comparativas na sua produção se comparado com as demais localidades. Essa proposição que é embasada no modelo Ricardiano (que será definido posteriormente), apesar de certa comprovação empírica (KRUGMAN, 2007) não retrata com fidelidade as reais vantagens das trocas internacionais nas relações comerciais contemporânea, já que não considera fatores como o desenvolvimento de setores produtivos de bens de alto valor agregado e os custos de transporte, por exemplo.

Contudo estudar a teoria percussora da economia internacional se faz relevante para visualizar algumas vantagens que a formação de Blocos Regionais poderia oferecer. Poderíamos questionar atualmente: a especialização e a disponibilidade de recursos individuais de cada economia poderiam realmente influenciar positivamente a renda de certa região? O modelo clássico de economia internacional considera fatores de disponibilidade em diferentes níveis de terra, capital e trabalho ao defender o liberalismo comercial, como política de crescimento econômico. Para isso se embasa nas vantagens comparativas que pressupõem mesmo nível tecnológico e livre movimentação de fatores de produção. Do contrário, modelos que consideram a divisão internacional do trabalho e a deterioração dos termos de troca, a exemplo das idéias cepalinas, seriam mais eficientes para promover o desenvolvimento por meio do protecionismo e políticas de realocação de recursos que amenizem a ineficiência de determinados mercados e indústrias.

Além disso, outros fatores como o aumento da importância do setor de serviços nas trocas internacionais e a formação de um mercado de capitais capaz de influenciar fortemente economias em desenvolvimento aumentariam ainda mais as possibilidades de desvio de comércio.

Questões políticas como quanto comércio permitir, como coordenar políticas econômicas entre estados, buscar superávits no Balanço de Pagamentos e até

mesmo o poder de pressão de grupos de interesse, também devem ser objeto de análise para que um país decida buscar uma integração regional, com o intuito de promover o desenvolvimento nacional. Este capítulo buscará discutir essas questões.

1.2 Modelos Clássicos e Neoclássicos de Comércio Internacional

Contra a visão mercantilista, que via o comércio internacional como um jogo de soma zero, e influenciado pelos escritos de David Hume e do fisiocratismo francês, Adam Smith lançou sua análise sobre as trocas internacionais não focando nos interesses e objetivos da nação de forma geral, mas colocando as necessidades dos agentes econômicos como objeto principal de sua análise. Antes de apresentarmos a teoria clássica sobre o comércio é importante que se compreenda a teoria do valor-trabalho dos mesmos, base teórica fundamental do seu pensamento.

O valor-trabalho, para os clássicos, era base da interpretação do mundo econômico. Nesse contexto, o trabalho seria um elemento homogêneo que serviria para equalizar as trocas, sem possíveis distorções monetárias. Vale mencionar que a teoria pressupõe: acesso ao mercado de trabalho, livre concorrência e inexistência de limitações institucionais. Além disso, Smith em sua obra **A Riqueza das Nações** (1776), deixa claro que a divisão social do trabalho é essencial para justificar o aumento da produtividade do trabalho. Esse fato o levou a concluir que se o trabalho se torna mais produtivo, a base monetária (trabalho) aumenta, gerando bem estar e riqueza para a nação. Isso poderia ocorrer, basicamente, de duas maneiras, pela evolução da técnica ou por trocas internacionais, o que leva Smith a apresentar uma teoria das trocas internacionais, fundamentada na idéia de vantagens absolutas. Tal teoria consiste em atribuir vantagens na produção de certa indústria pela sua capacidade produtiva total, ou seja, se o país A produz 1000 unidades de queijo empregando 50% de seus fatores de produção, B revelará vantagens absolutas se produzir mais de 1000 unidades empregando a mesma fração de seus fatores.

Essa visão de riqueza coloca o bem estar como um dos principais benefícios do comércio internacional. Ademais, como o ser humano é naturalmente propenso às trocas, a expansão dos mercados aprofundaria a divisão social do trabalho e essa maior especialização aumentaria as vantagens absolutas que resultariam no cresci-

mento da riqueza das nações. Por fim, os produtos cujos custos de produção absolutos fossem menores, seriam exportados e os que puderem ser fabricados no exterior a custos ainda menores que internamente, seriam importados. O resultado disso é a majoração do bem-estar e da riqueza mundial (SMITH, 1987, 52).

A teoria de Ricardo (1821), que questiona o modelo de vantagens absolutas de Smith, considera que a economia terá especialidades produtivas quando o preço relativo de um bem exceder seu Custo de Oportunidade. Se considerarmos uma economia com dois bens, sendo eles alimentos e roupas, por exemplo, mediríamos o Custo de Oportunidade de se produzir alimentos por meio da razão entre a produtividade do trabalho dos alimentos em relação à de roupas (considera-se unidade de medida o trabalho relativo para produção de determinado bem). Comparando essa razão com o preço de venda dos alimentos, saberíamos se determinada economia se especializaria na produção de alimentos, por exemplo. Pois consideraria que as Vantagens Comparativas, advindas do comércio internacional, aumentariam o bem estar, havendo uma baixa simultânea dos preços da produção interna e das importações, por isso reforça que os países devem especializar-se na produção daqueles bens que fazem com maior eficiência, isto é, com menores custos relativos. Melhor explicando, em um modelo de dois países e dois produtos que considera apenas o fator de produção trabalho: se são necessárias 100h de trabalho para produção de 1 unidade de tecido e 120h para a produção de 1 unidade de vinho em A, 1 unidade de vinho deve custar 1,2 unidade de tecido ($120/100$), já em B a mesma unidade custa 0,89 ($80/90$) unidades de tecido, porque se emprega 90 horas de trabalho para produzir 1 tecido e 80 para 1 de vinho, ou seja, B tem vantagens absolutas na produção de vinho. Se houver comércio entre os países, a Inglaterra poderá importar 1 unidade de vinho por menos de 1,2 unidades de tecido e Portugal poderá comprar mais que 0,89 unidade de tecido vendendo seu vinho.

Partindo desse pressuposto, sem Comércio Internacional, o preço relativo dos bens é igual às necessidades de unidades de trabalho relativas (KRUGMAN, 2007, p. 22). Por haver vantagens comparativas para fabricação de determinado produto, os fatores de produção deveriam ser empregados nessa produção específica em sua quase totalidade, para que a Nação aumente a sua riqueza. Nota-se que a diferença essencial dos modelos de Ricardo e Smith é que o primeiro embasa sua teoria

em uma perspectiva relativa e o segundo de forma absoluta no que se refere ao “valor trabalho”.

Ceteris paribus, uma economia aberta sempre obteria ganhos de produtividade pela especialização o que resultaria no aumento da renda nacional. Entretanto o modelo clássico se distancia da realidade econômica, pois não considera fatores como a distribuição de renda, o deslocamento dos fatores de produção entre diversos setores e os custos de transporte e demais serviços relacionados ao transporte internacional de mercadorias. Mesmo com essas imperfeições a proposição teórica contribui para o estudo da relação entre crescimento econômico e o comércio entre nações.

Nesse contexto, podemos citar algumas considerações de Marx sobre as Teorias Clássicas do Comércio Internacional. O autor coloca que o comércio exterior aumenta a taxa de lucro do capitalista, principalmente, pelo aumento da escala de produção em um primeiro momento. As elevadas taxas de lucro do capital investido em exportações se justificam pelas melhores condições de produção dos países mais adiantados, que comercializa a produção a um preço acima do mercado, porém mais baixo que no mercado dos países menos desenvolvidos.

Outro autor clássico que ¹deve ser citado é George Friedrich List, que critica a Escola Clássica livre cambista, que considera a abertura multilateral como uma forma de promover o desenvolvimento econômico. Ele considera o protecionismo como um meio do desenvolvimento de uma Nação forte que poderá vir a realizar livre comércio de forma a se beneficiar dele. Para List, o livre comércio tende a ser benéfico quando praticado entre nações com poderio econômico semelhante, daí a defesa do protecionismo “educador” no sentido de fortalecer, economicamente, a nação para que a mesma possa participar de forma segura e ativa do jogo internacional do comércio (LIST, 1983).

Com o foco de sua análise na Nação e em uma idéia kantiana¹ de paz perpétua, List coloca o protecionismo como uma ferramenta importante para o desenvolvimento de um Estado forte economicamente. O protecionismo teria o papel de meio

¹ A idéia de paz Kantiana é baseada nas idéias republicanas de filósofos iluministas como Rousseau e John Locke e consideram que a paz mundial seria alcançada pelo equilíbrio multipolar, na esfera mundial, alcançado via aumento da importância política e bélica das organizações mundiais multilaterais.

de fortalecimento das economias nacionais, para posterior abertura comercial multilateral, que, em escala global e em algum momento do tempo, proporcionaria um equilíbrio das forças políticas e econômicas no âmbito das relações internacionais, aproximando o mundo de uma espécie paz pelo equilíbrio multilateral das forças que determinam a realidade político-econômica global. A lógica individualista e racional-econômica não seria eficaz para as políticas de comércio exterior e as tarifas poderiam ser usadas para promover o desenvolvimento das forças produtivas e gerar prosperidade para a Nação como um todo (LIST, 1983). Sua obra **Sistema Nacional de Economia Política**, que data de 1841, analisa as práticas protecionistas da grande potência da época, a Inglaterra, e conclui que elas foram essenciais para o desenvolvimento desta Nação, em suas palavras:

É nisso que reside o segredo da doutrina cosmopolita de Adam Smith (...) Toda nação que, por meio de adoção de taxas protecionistas e de restrições à navegação estrangeira, conseguiu aumentar sua força manufatureira e sua navegação a tal ponto que nenhum outro país é capaz de manter livre concorrência com ela, nada melhor e mais sábio pode fazer do que atirar para longe essas escadas que serviram para construir sua própria grandeza, apregoar às outras nações as vantagens e benefícios do livre comércio, e declarar, em tons penitentes, que até aqui andou por caminhos errados, e só agora, pela primeira vez, conseguiu descobrir a verdade. (LIST, 1983, p. 249)

Outro ponto importante para justificar os lucros acima da média, segundo Marx, é que em um país mais desenvolvido os salários são maiores e as mercadorias são vendidas considerando a mais-valia gerada por essa mão-de-obra mais valorizada; porém, muitas vezes, o setor externo apresenta uma remuneração do fator trabalho menor que o país de origem dos bens e serviços. Conclui-se que um país subdesenvolvido fornecerá mais trabalho para adquirir uma mercadoria que não poderia produzir a preços menores, conseqüência similar a do lançamento de um novo produto no mercado, que nessa ocasião é vendido por um preço a cima do valor individual. Em um momento posterior, afirma o autor que haverá uma diminuição geral da taxa de lucro devido à superprodução. Contudo, isso ocorreria lentamente e o comércio internacional contribuiria para o retardamento dessa tendência, a queda na taxa de lucro (MARX, 1984, p.181).

Contudo, já no século XX, modelos embasados em pressupostos clássicos e neoclássicos, a exemplo de Paul Samuelson, Ronald Jones, Avinash Dixit, Vitor Norman e Michel Mussa consideram a distribuição de renda a partir de fatores espe-

cíficos de produção em uma economia aberta. O comércio internacional exerce efeitos sobre a distribuição de renda, pois existem diferenças na remuneração dos fatores em diversos setores econômicos e entre trabalhadores e detentores do capital produtivo.

Poderíamos utilizar o seguinte exemplo para ilustrar a ideia mencionada: considerando a lei da oferta, os fatores de produção tenderiam a ser alocados onde o preço fosse maior. A proposição teórica neoclássica considera três fatores de produção: Capital (K), Terra (S) e Trabalho (L), a quantidade produzida de alimentos seria determinada em função de S e L e a de manufaturas em função de L e K. O trabalho é o único dos fatores que teria livre mobilidade entre os setores produtivos e o somatório do trabalho no setor manufatureiro e alimentício determinaria a quantidade de trabalho total disponível em certa economia. Ademais, deve-se considerar que existem custos para mover recursos de uma indústria à outra e as mesmas diferem quanto aos fatores que demandam o que também influencia a distribuição de renda que será mais homogênea nos locais onde os salários forem maiores (KRUGMAN, 2007).

Considerando as possibilidades de produção, a alocação dos recursos da economia seria determinada pela produtividade marginal do trabalho determinada pela derivada da função de produção de manufaturas onde as variáveis relevantes são o K e L, por exemplo. Como os retornos do capital são decrescentes, o nível de mão-de-obra alocado em cada setor vai ser determinado pela relação de preços relativos (razão entre preço de alimentos e manufaturas), considerando que cada unidade adicional de trabalho tenderia a proporcionar cada vez menos produtividade, haveria sempre L empregado no setor de alimentos, não havendo alteração dos salários internos. Porém, na presença de comércio internacional, de acordo com as características de cada região, o país poderia se especializar na produção de certo produto que, considerando o modelo de Ricardo, revelaria vantagens comparativas para a produção, esse produto poderia ser comercializado no mercado internacional, aumentando a renda da economia. Esse excedente seria empregado no consumo de outros produtos internamente (no nosso exemplo, a renda seria gasta em alimentos). Concluindo, o comércio internacional poderia proporcionar alguma distribuição de renda na realidade, já que os trabalhadores migrariam para o setor de maior salário da economia.

A suposição dos autores neoclássicos mencionados de que o aumento da produtividade advinda do comércio gera maiores salários, tenta, na prática, determinar o emprego e a produção em cada setor, partindo do preço das manufaturas e alimentos juntamente com os salários em uma economia aberta, resultando em um modelo de análise da economia internacional. Partindo do pressuposto de que as empresas querem maximizar seus lucros, os empregadores contratarão até que a produtividade marginal do trabalho multiplicado pelo preço das manufaturas se iguale aos salários pagos, pois o empregador não pagará mais que o custo do trabalho. Com isso em mente, a força de trabalho se fixará no setor em que o salário for mais alto.

Nesse contexto, as vantagens comparativas que provêm da disponibilidade de recursos (Terra ou Capital) influenciariam os preços de acordo com sua abundância ou escassez. Poderíamos ilustrar isso com o exemplo do Japão que é um país escasso em terras, porém abundante em Capital. Nesse país a maior parte dos trabalhadores migraria para o setor manufatureiro que oferece melhores salários, proporcionando um excedente produtivo, que, se comercializado, aumenta a renda. Em contra partida essa variação positiva nos salários poderia ser gasta no setor produtor de alimentos, que também aumentaria sua renda. Com tudo isso em mente, o preço relativo seria a variável que determinaria o nível de produção a ser comercializado. Porém assim como os preços relativos influenciam o comércio, o último também influencia os preços relativos das manufaturas e alimentos. O comércio beneficia o fator que é específico do setor exportador de cada país, mas prejudica os setores que concorrem com as exportações.

Um modelo muito citado que trabalha com a alocação de diversos fatores em uma economia é o Heckscher-Ohlin (OHLIN, 1933). A teoria considera a proporção dos fatores alocados para a produção. Com isso os preços relativos ganham maior importância já que determinam a relação salário-renda e a última determina a quantidade a ser produzida de cada insumo. Considerando uma curva de possibilidades de produção de uma economia que produz alimentos e tecidos, o ponto que determinaria a quantidade a ser produzida de cada insumo seria uma consequência da razão entre os preços dos tecidos e dos alimentos, por exemplo. Em geral, uma economia tenderá a ser relativamente eficaz na produção de bens que sejam intensivos nos fatores dos quais o país é relativamente bem dotado.

Melhor explicando, com o objetivo de formular uma explicação para a composição dos fluxos de comércio no mundo, o modelo enfatiza a dotação de fatores de produção como a principal variável a ser considerada. Se determinado país é abundante em certo fator, ele produzirá e exportará o produto intensivo no fator abundante, pois o país apresentará vantagens comparativas para produzi-lo. A Formulação estabelece forte relação entre intensidade relativa de fatores e abundância deles. Por exemplo, se o trabalho for remunerado em horas (w) e o Capital por uma taxa (r) definida como aluguéis do serviço do mesmo, certo país A é mais intensivo em trabalho se a razão entre produtividade do trabalho (L) e o Capital (K) for maior em A que em um segundo país B.

$$L_A/K_A > L_B/K_B$$

Um país será abundante em trabalho se:

$$(w/r)_A < (w/r)_B$$

Contudo, o excesso de supostos traz limitações ao modelo, são eles: a) o modelo trabalha com dois fatores, dois produtos e dois países; b) não há custos de transação nem restrições ao comércio; c) existe concorrência perfeita no mercado de bens e de fatores de produção; d) as funções de produção são idênticas entre países, distintas entre setores e apresentam rendimentos constantes de escala; e) as preferências são homotéticas, ou seja, apresentam diversos pontos de concordância; f) há diferenças no emprego dos fatores em cada indústria e essa será intensiva nesse fator em todos os países na mesma medida (por exemplo, a produção de arroz pode ser, em alguns países, intensiva em trabalho e, em outros, em capital – o teorema não admite essa possibilidade); g) os fatores são móveis entre setores (não entre países) e os preços são flexíveis; h) produtos e fatores são homogêneos entre países (BAUMAN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

Considerando o modelo em questão, os países tendem a exportar bens cuja produção é intensiva em fatores que são abundantes. Com isso, os proprietários dos fatores abundantes de um país obtêm ganhos de comércio, mas os proprietários dos fatores escassos saem perdendo. Uma possível consequência disso seria que, a longo prazo, os trabalhadores especializados na indústria intensiva em trabalho qualificado teriam suas rendas elevadas.

Em 1941, foi proposto por W. Stolper e Paul Samuelson um teorema que relaciona o preço das mercadorias com o dos fatores de produção. Conhecido como Stolper-Samuelson (1948), o modelo pode ser ilustrado supondo uma economia de dois produtos, por exemplo, alimentos e manufaturas, que são produzidos e transacionados internacionalmente, supondo uma mudança de preços relativos, haverá também uma mudança mais que proporcional no preço dos fatores de produção. Ou seja, se houver um aumento do preço relativo dos alimentos em relação às manufaturas, observar-se-á um aumento mais que proporcional do fator intensivo na produção desse item, no caso o trabalho. Originalmente, o teorema foi desenvolvido para discutir o impacto das tarifas na produção nos preços dos fatores de produção e numa economia de forma geral (BAUMAN; CANUTO; GONÇALVES, 2004). Resumindo, se o comércio internacional pode alterar os preços de uma economia, logo ele terá impacto direto na alocação de recursos produtivos.

O teorema de equalização dos preços dos fatores, originalmente introduzido por Samuelson (1948), economista neoclássico, sugere que o custo de capital não pode ser diferente em dois setores de uma mesma economia, caso contrário ele se moveria para setores que oferecem melhores remunerações. O equilíbrio de mercado se encontraria no ponto em que as taxas de lucros, de ambos os setores, fosse igual a zero. Com isso o preço das mercadorias seria determinado pela intercepção das curvas de produção em função dos salários e do custo de capital, em última análise, a tecnologia e o custo da mercadoria determinariam o preço. Em uma situação de livre mercado, a remuneração dos fatores seria igual em todo o mundo (JONES e NEARLY, 1990).

Um teste empírico dessa teoria foi feito por Wassily Leontieff (1953), que analisou dados da matriz insumo-produto dos EUA, em 1947. Naquele estudo, ficou claro que as exportações embutiam menos capital por trabalhador que as importações; ou seja, em um país industrial e rico em capital, a lógica seria que se exportasse mais capital que trabalho. Devido a isso, seu trabalho ficou conhecido como o Paradoxo de Leontieff (KRUGMAN, 2007). Em um exercício de comparação notaremos que a principal diferença surge entre as vantagens comparativas de Ricardo e o modelo Heckscher-Ohlin, visto que o primeiro tem foco na produtividade do fator trabalho e o segundo considera outros fatores além do trabalho, o Capital.

Por fim, podemos mencionar o teorema de Rybczynshi (1955), que estabelece uma relação entre o crescimento da oferta de determinado fator e o crescimento da produção. Se o modelo Stolper-Samuelson discute relação entre preços e a taxa de retorno dos fatores produtivos, Rybczynshi relaciona a mudança na dotação de fatores e o nível de produção. Voltando ao exemplo da economia de dois bens (alimentos e manufaturas) se houver aumento na mão-de-obra, fator intensivo na produção de alimentos, haverá aumento na produção de alimentos. Em uma economia aberta, caso haja aumento de determinado fator, por exemplo, aumento da mão-de-obra devido às migrações internacionais, a produção de alimentos aumentará ou, supondo uma ampliação da oferta de bens de capital, isso impactará no aumento da produção de manufaturas. (BAUMAN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

Os modelos Neoclássicos de Comércio Internacional estão longe de chegar a conclusões definitivas, porém nos mostram que o livre comércio leva a ganhos, e mais comércio é melhor que menos, já que, de maneira geral, as trocas aumentam o bem estar. Particularmente, esses modelos são bem úteis para estudos de equilíbrio parcial. Um exemplo seria discutir comércio bilateral em uma indústria específica, por exemplo, comércio de roupas entre Brasil e Argentina. Nesse caso, como a tecnologia para produção dessas manufaturas é bem difundida, é possível fazer um estudo relacionando vantagens comparativas, disponibilidade de fatores e volume de comércio, obtendo resultados próximos à realidade econômica do setor.

Concluindo, os modelos Neoclássicos são válidos e de grande interesse para questões concretas, porém, devido às suas características simplificadoras, tais modelos têm pouca utilidade para explicar a economia mundial como um todo atualmente, sendo sua abordagem sujeita a muitas distorções.

Embora tenhamos comentado alguns teoremas Clássicos e Neoclássicos, ainda serão necessárias algumas considerações teóricas sobre mercados imperfeitamente competitivos.

1.3 Complementações da Teoria: Economias de Escala, Concorrência Imperfeita e Comércio Internacional

A teoria das economias externas de Alfred Marshall (1982), uma das primeiras teorias a fazer referência à formação de monopólios e oligopólios, se propõem a

explicar a concentração geográfica da produção por motivos que não seriam facilmente explicados pelos recursos naturais disponíveis. A teoria se relaciona com o comércio internacional, na medida em que se observa a concentração de determinadas indústrias específicas em diferentes locais do mundo, devido a três fatores principais que fazem do grupo de firmas mais eficientes que elas de maneira isolada: i) fornecedores especializados (o grande conglomerado fornece a demanda necessária para o estabelecimento desses fornecedores); ii) mercado comum de trabalho (concentração de trabalhadores altamente especializados em uma mesma região) e iii) transbordamento de conhecimento (transferência de conhecimentos e tecnologias através de engenharia reversa ou conversas informais de trabalhadores, por exemplo). Essas economias externas dão origem a retornos crescentes de escala em âmbito nacional que, sem o efeito da concorrência, aumenta o produto da indústria que poderá oferecer produtos a preços mais baixos, caso deseje.

Considerando o fato de grandes conglomerados industriais terem sido formados ao redor do mundo, principalmente depois da retomada do crescimento europeu, no final da década de 1970, ocorreram modificações no quadro teórico da teoria neoclássica do comércio internacional. Uma linha inaugurada por Dixit e Norman (1980), Lancaster (1980) e Krugman (1979 e 1980) introduz a idéia de mercados imperfeitamente competitivos e retornos crescentes de escala. Os modelos, antes baseados nas vantagens comparativas “puras”, começam a incorporar a seus modelos aspectos fundamentais da realidade econômica contemporânea realizando um “ajuste” do modelo marshalliano que permite a formalização (dentro da teoria) da existência de setores de bens diferenciados e de retornos crescentes na produção de cada bem. Além disso, o teorema considera a diferenciação de produtos e firmas com poder de mercado que a visão tradicional de retornos crescentes era incapaz de lidar satisfatoriamente (CAVALCANTI, 1997).

Para melhor explicar essa idéia, suponhamos que existam dois países com um mercado anual de 2 milhões de automóveis. Na presença de comércio livre entre os dois, seria criado um mercado de 4 milhões de automóveis, o que forneceria as condições de demanda necessárias para produzir uma maior variedade a custos médios mais baixos do que cada mercado isolado. Com isso em mente, o modelo de concorrência monopolística mostra como o comércio melhora a opção entre escala e

variedade que os países têm individualmente. Os mesmos efeitos do crescimento do mercado nacional são observados na integração por meio do comércio internacional.

Observar o fato de que grande parte do comércio mundial ocorre entre parceiros semelhantes (intra-indústria) levou economistas como Helpman e Krugman a elaborarem modelos que justificassem que diferentes combinações de economias de escala e de preferências do consumidor resultavam na especialização produtiva de empresas de um mesmo segmento. Podemos resumir que as novas teorias apresentam ganhos de bem-estar provenientes das variedades que o comércio torna disponível aos consumidores.

Como estímulo a ideias e criações inovadoras, em 1985, os professores Helpman e Krugman integraram a velha e a nova teoria ao incorporarem o conceito de *diferenciação horizontal de produto e retornos crescentes de escala* a um modelo que apresenta a ideia de vantagens comparativas baseadas em dotações. Partindo da premissa de que um país, cujo fator capital é abundante, se especializará na produção de manufaturas e aquele, cujo fator trabalho for abundante, se especializará na produção de alimentos. Esta estrutura integrada logo se tornou um paradigma padrão para análises neste campo, introduzindo a ideia de comércio inter-indústria e intra-indústria. Quando modificada para permitir diferenças em tecnologia, desigualdade em preços de fatores e custos de comércio, esta estrutura integrada oferece uma explicação razoavelmente exitosa para os padrões do comércio agregado internacional (HELPMAN; KRUGMAN, 1985).

Desta forma, o surgimento dos modelos de comércio internacional em condições de competição imperfeita marca a ascensão de uma abordagem mais abrangente e realista ao estudo do tema. A anterior (clássica) e esta “nova” (neoclássica) teoria do comércio internacional assumem complementações que reforçam postulados da economia clássica de Smith a Walras, o que contribuiu para que essas teorias ganhassem prestígio na academia e fossem agraciadas com diversos prêmios Nobel, desde o consenso de Washington (a exemplo de Krugman, que fez teoria na área de Economia Internacional). Estas hipóteses facilitam a análise do equilíbrio geral (em relação a preços e dotação de fatores) que é central para o comércio internacional. Mas ela é inconsistente com a variação substancial em produtividade, intensidade de capital e intensidade de habilidades observadas entre as indústrias estritamente definidas (excesso de pré-supostos).

Neste sentido, surge o argumento da *heterogeneidade das empresas*, ou seja, a interação das características das empresas e a orientação para exportação da empresa introduzem um canal para o comércio internacional que influencia a produtividade agregada.

De fato, dentro do novo paradigma a liberalização comercial não deve limitar-se a determinar a criação ou os desvios de comércio, incorporando a possibilidade de ganhos relativos ao aproveitamento das economias de escala externas, as distorções de mercado e o aumento da variedade de produtos disponíveis ao consumidor, bem como a diminuição de custos envolvidos no comércio intra-indústria. Por fim, a nova teoria vem complementar a análise tradicional, já que incorpora a dotação de fatores de produção (KENEN, 1997).

No comércio internacional, as economias de escala, advindas da ampliação dos mercados, podem gerar monopólios e oligopólios. Partindo do princípio de que a especialização produtiva reduz o custo médio da produção, dobrar os insumos de uma indústria mais que dobrará a produção da mesma. O que, conseqüentemente, aumenta a competitividade do setor a ponto de limitar os efeitos da concorrência.

Nesse mesmo contexto, o modelo de concorrência monopolística alega que os oligopolistas se comportam como monopolistas, porque podem diferenciar seus produtos em um mesmo setor produtivo. A equação abaixo é especialmente ilustrativa desse caso:

$$Q = S [1/n - b (P - PM)]$$

Em que:

Q = vendas das firmas;

S = vendas totais;

n = número de firmas;

b = constante que representa a sensibilidade das vendas;

P = preço da firma; e

PM = preço médio do setor.

Analisando os termos da equação podemos dizer que se P é maior que PM a firma venderá menos que a média do setor; se P for menor que PM venderá mais

que a média; e caso os preços fossem iguais, a empresa venderia o mesmo que a média do segmento produtivo, considerando um mercado aberto à concorrência internacional. Assim, a teoria visa esboçar preços e quantidades ótimas no mercado global (KRUGMAN, 2007).

Porém a teoria apresenta limitações, por exemplo, os oligopolistas podem entrar em um acordo para manter seus preços elevados, questão que a teoria dos jogos trata com mestria, ou as firmas podem ampliar sua capacidade produtiva para evitar a entrada de novos concorrentes.

No que se refere à concorrência monopolística e comércio internacional destacam-se algumas vantagens do ponto de vista do consumidor, pois melhora as opções entre escala e variedade, se comparado às nações individuais. Essa concorrência leva a um preço médio menor e a uma variedade maior de bens. Considera-se que a integração dos mercados tem os mesmos efeitos do crescimento econômico, os ganhos de escala da produção tem implicação nos custos no sentido de reduzi-los, diminuindo o preço e, por consequência, aumentando a satisfação do consumidor. O mesmo raciocínio pode ser usado em um contexto internacional.

Fazendo referência às vantagens comparativas, por causa das economias de escala nenhum país consegue produzir todas as variedades de mercadorias manufaturadas, dessa forma, países diferentes produzem coisas diferentes. Para ilustrar o fato, imaginemos dois países (um intensivo em capital e outro, em mão-de-obra), um produtor de alimentos: outro, de manufaturas. Em situação de concorrência monopolística, ambos exportariam manufaturas (diferenciação segundo o modelo). Sendo o comércio realizado em parte por manufaturas trocadas por manufaturas e parte manufaturas por alimentos. No caso do comércio inter-indústrias (manufaturas por alimentos) é possível observar o efeito das vantagens comparativas. No caso intra-indústria (manufaturas por manufaturas), existem muitas dificuldades para mensurar os efeitos dos ganhos de comércio devido à diferenciação dos produtos, ou seja, as nomenclaturas utilizadas para tarifação do comércio internacional, em sistema internacional comum (SITC), admitem a existência de muitos produtos similares, dificultando o isolamento de um setor industrial único. Essa argumentação reforça a idéia de que quanto mais diferenciado for o comércio, maiores serão seus ganhos, segundo a teoria da concorrência monopolística (HELPMAN e KRUGMAN, 2007).

Grande parte da literatura destaca que uma prática comercial que consiste em vender produtos a preços inferiores aos custos com a finalidade de eliminar concorrentes ou ganhar maiores fatias de mercado no mercado internacional, o *dumping*, (SANDRONE, 2008) é um dos efeitos negativos da formação de monopólios e oligopólios para os mercados de uma maneira geral. Visto que apenas esses tipos de conglomerados têm condições de reduzir seus preços abaixo do lucro esperado (ou até mesmo do custo) e a demanda estrangeira é extremamente sensível ao preço, as empresas têm incentivos para exportar a preços menores que os praticados no mercado interno. Isso acaba por distanciar ainda mais o preço de mercado do de equilíbrio, tão citado pelos neoclássicos. Vale lembrar que tal prática é proibida pela União Européia e pela Organização Mundial do Comércio, permite-se a introdução de tarifas especiais com o objetivo de limitar essa prática. Tal proibição tem por base o entendimento de que o *dumping* implica em desvios de comércio necessários.

No caso do *dumping recíproco*, que ocorre quando duas firmas de um mesmo setor praticam o *dumping*, pode haver aumento no volume das trocas de mercadorias, que não são idênticas. Nesse caso, será possível observar ganhos de comércio do ponto de vista do consumidor. O *dumping recíproco* pode ter consequências similares a da entrada de novos concorrentes no mercado, reduzindo os efeitos do monopólio puro.

Contudo, o fato de existirem esses conglomerados ao redor do mundo pode trazer consequências indesejáveis para os padrões de produção de países pouco competitivos no mercado internacional, de maneira a comprometer o desenvolvimento da indústria nascente, o que acaba por reduzir o produto de muitos países. A exemplo das considerações sobre o pensamento estruturalista cepalino que trata da industrialização por substituição de importações, argumentando que como os países desenvolvidos revelavam vantagens comparativas na produção de manufaturas, devido às suas características de mercado, e se especializavam na produção destes, porém não é difícil imaginar vantagens em se produzir manufaturas ao invés de commodities, como é o caso das vantagens comparativas que se revelam na América Latina.

Uma discussão teórica relacionada ao comércio estratégico que não deveria deixar de ser mencionada é a questão do protecionismo “educador” de List e a visão de Raul Prebisch. Esse marco no debate econômico que levanta o intervencionismo

Estatal com o mercado interno apresenta estrita relação com o pensamento econômico latino americano do século XX, difundido principalmente por intermédio da CEPAL e de seus grandes pensadores. Para melhor entender essa relação, devemos fazer menção à teoria de Raul Prebisch.

Ao analisar a economia periférica, Raul Prebisch observa-a repartida em três setores, quais sejam: um setor econômico de subsistência, um segundo setor exportador de bens primários e um terceiro caracterizado como industrial nascente. Desenvolver significaria reduzir o abismo que separa os setores modernos dos arcaicos, melhorando as condições de vida da massa populacional através de sua inclusão nos setores mais dinâmicos da economia.

Prebisch nota, ao analisar o ciclo econômico através de estudos empíricos, que havia na realidade uma tendência à deterioração dos termos de intercâmbio das economias periféricas em suas relações com o centro. Tal fato estaria ligado à baixa elasticidade-renda dos principais produtos exportados pela periferia (bens primários) conjuntamente com a alta elasticidade-renda das importações periféricas e a relativa inelasticidade-preço da oferta dos produtos primários, que confluíam no sentido de gerar desequilíbrios externos aos países da periferia, dificultando ainda mais seu processo de desenvolvimento econômico. Vale também ressaltar que questões organizativas e estruturais presentes nas economias desenvolvidas ajudavam no processo de impedimento da difusão dos frutos de progresso técnico para o mundo periférico (SANDRONI, 2008).

A partir da década de 1950, as idéias de Prebisch sobre a deterioração dos termos de troca foram muito influentes nos países de terceiro mundo (termo utilizado na época), com destaque para a América Latina, onde diversos países, incluindo o Brasil, em certos períodos de suas histórias econômicas, adotaram práticas protecionistas com a intenção de promover o desenvolvimento nacional. Por fim, deve-se mencionar uma sutil diferença entre o protecionismo de List, que defendia um pensamento “educador” focado em setores pouco competitivos, já Prebisch considerava o protecionismo algo mais amplo, uma estratégia de desenvolvimento para Nações periféricas. Esses dois grandes teóricos formularam e levantaram questões que se opunham ao pensamento clássico dominante.

Se tomarmos por base o “pensamento protecionista” de List, e mesmo suas influências, veremos que ele busca construir um arcabouço teórico que justifique a

edificação de um sistema econômico nacional protecionista, aqui muito mais por questões de ordem estratégicas (como priorizar o desenvolvimento e a industrialização. Por outro lado, o embate entre livre comércio e protecionismo viria a tomar uma nova forma no século XX com a *escola desenvolvimentista*, liderada por Prebisch, contraponto-se à teoria neoclássica do comércio internacional, fundamentalmente ligada às idéias presentes no modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson. Esse embate foi alvo de muitas polêmicas na década de 1950, devido ao protecionismo, como política econômica, ter ganhado muito espaço nos países de terceiro mundo embasado em um modelo de Substituição de Importações, contrariando as principais afirmações dos novos clássicos, com destaque para a liberalização comercial, que era considerada uma maneira eficiente de aumentar o bem estar global. Exatamente a partir dessas novas abordagens críticas, ações práticas tomaram forma na busca do desenvolvimento econômico tanto na América Latina quanto na Ásia, embora de forma bastante diferenciada nas duas regiões.

Considerando outro modelo mais recente de comércio internacional, Porter critica a teoria das vantagens comparativas por sua insuficiência,

Uma teoria que não atribui um papel à estratégia das empresas, como melhoria da tecnologia ou a diferenciação de produtos, deixa-as quase sem outro recurso que não seja a tentativa de influenciar a política governamental. Não é de surpreender que a maioria dos empresários que conhece a teoria, acha que desconhece o que lhes parece ser mais importante e oferece pouca orientação para uma estratégia empresarial adequada. (PORTER, 2001, p. 13)

Com foco no estudo das estratégias empresariais o autor não considera que as políticas governamentais sejam o principal motivo que determina o desenvolvimento econômico de um Estado e, também, não considera a dotação de fatores uma explicação completa para esse fato. Porém acha que ambos são relevantes, mas não prioritários para determinar o nível de desenvolvimento econômico. Vale destacar que Porter considera o aumento da produtividade do trabalho o principal mecanismo competitivo das indústrias, o que significa mudanças estruturais no ambiente interno das empresas. Isso porque se aumenta a competitividade das empresas, a produtividade, conseqüentemente, também aumenta. Dessa forma, as empresas que atuam no mercado externo formam um setor mais competitivo, mundialmente falando, que gerará um aumento do produto interno através do setor externo, podendo esse adicional ser reinvestido no setor de maior produtividade.

Centrando sua teoria nas estratégias empresariais, Porter considera a análise da estrutura na qual esta inserida na análise da concorrência em uma indústria não específica, sendo que a conduta geral das organizações deverá ser pautada em cinco elementos fundamentais, que servirão de bússola na formulação das estratégias: 1) ameaça de novas empresas; 2) concorrência efetiva; 3) ameaça de novos produtos ou serviços; 4) poder de barganha dos fornecedores; e 5) poder de barganha dos consumidores. Diante de tais condicionantes, as firmas traçam seus esquemas estratégicos no sentido de aumentarem seus lucros e *market-share* (PORTER, 2001). Atualmente, por influência da globalização e da maior integração dos mercados essas forças competitivas podem ser pensadas mundialmente, influenciando diretamente o mercado mundial.

Talvez o ponto mais interessante e significativo de abordagem de Porter acerca da vantagem competitiva das nações esteja na sua construção teórica do que ele chama de *diamante nacional*. É aqui que toda sua argumentação toma forma final de análise nova sobre o tema do comércio entre as nações. O *diamante nacional* seria na verdade a construção de vantagens competitivas das nações num ambiente estratégico sistêmico. Quatro elementos principais são apresentados e inter-relacionados como sendo de fundamental relevância na construção do *diamante nacional*. São eles: 1) condições estruturais; 2) condições de demanda; 3) indústrias correlatas e de apoio; 4) estruturas, estratégias e rivalidade de empresas. Além dos quatro elementos principais, dois outros são apresentados como coadjuvantes no processo de construção da competitividade nas nações: a) o papel do Estado; e b) o papel do a-caso (PORTER, 2001).

De forma genérica, Porter classifica as condições estruturais em cinco grupos: recursos humanos, físicos, de conhecimento, de capital e infra-estrutura. A partir do acesso e bom uso dos recursos existentes, ou construídos, numa determinada nação é que são inseridas as condições fatoriais no contexto do *diamante nacional*. Isto é, para o autor, a vantagem competitiva advém da eficiência e efetividade com que são distribuídos e utilizados produtivamente os fatores, não sendo, pois, o simples acesso condição suficiente para garantir a vantagem. Ademais, o autor coloca que é de suma importância para uma nação ter foco na construção de vantagens competitivas em fatores estruturais desenvolvidos (geralmente, construídos e sustentando uma competitividade de ordem superior) e específicos (de uso restrito), porque os mes-

mos são mais exigentes no que concerne às pressões por inovações, re-investimento, aperfeiçoamento constante das firmas, aumentando a competitividade mundial das indústrias nacionais (PORTER, 2001).

Quanto às condições de demanda, sua importância se deve ao fato de que ela determina o rumo e o caráter da inovação, ou seja, é a partir das condições de demanda interna que a firma inicia um processo de melhoria competitiva que poderá torná-la uma grande competidora internacional. Assim, tanto fatores de ordem qualitativa (como a composição da demanda, seu grau de sofisticação e exigência) quanto quantitativa (como o tamanho do mercado interno, sua taxa de crescimento, grau de saturação dos produtos) são vistos como de grande importância na constituição de fortes competidores nacionais que poderão se expandir para o mercado internacional (PORTER, 2001).

O terceiro elemento formador do *diamante nacional* é a existência de indústrias correlatas e de apoio. Porter segue a linha e lembra que, com a proximidade de fornecedores e de indústrias correlatas, as firmas veem sua eficiência no acesso aos insumos aumentar, a coordenação de estratégias fica mais fácil, a inovação e o aperfeiçoamento contínuo são estimulados, ocorre a redução dos custos de transação, etc. Esses fatos tendem a incrementar o movimento de atração de indústrias, o que gera um ciclo virtuoso de produção e competitividade nacional nos setores envolvidos. Para tal, o quarto elemento do *diamante* é essencial. As estratégias, estruturas e rivalidade de empresas no âmbito nacional são determinantes no processo de aumento das vantagens competitivas, tendo em vista que representam o contexto no qual as firmas são criadas, organizadas e dirigidas. Quanto maior a rivalidade, competição interna entre as firmas, maior é a chance de se gerar grandes *players* internacionais a partir da base interna de competitividade. Deste modo, Porter coloca que tanto estruturas de mercado monopolísticas ou oligopolísticas quanto às reservas de mercado tendem a não estimular a construção de vantagens competitivas (PORTER, 2001).

Por fim, vale comentar sobre os dois elementos coadjuvantes na construção da vantagem competitiva nacional: o papel do Estado e do acaso. Porter vê no Estado um ator de segunda importância quando o assunto é geração de competitividade internacional. Contudo, mesmo com um papel parcial e limitado, o mesmo acaba por influenciar os determinantes das vantagens competitivas formadores do diamante

nacional e vice-versa. As políticas governamentais devem ser feitas, pois, a partir de uma interação clara com as verdadeiras fontes da competitividade nacional. Sobre tal aspecto, o autor coloca: “O governo, ao que parece, pode apressar ou aumentar as probabilidades de obter vantagem competitiva, mas falta-lhe o poder de criar a própria vantagem” (PORTER, 2001, p. 148).

No que concerne ao papel do acaso, Porter abre espaço para os acontecimentos imprevistos que causam interrupções que permitem transformações na posição competitiva. As guerras, surtos de demanda, grandes modificações no mercado financeiro internacional, atos de pura invenção são alguns dos elementos que podem surpreender e alterar o espaço competitivo no qual as firmas atuam, modificando os padrões nacionais de competitividade para melhor ou pior.

Tendo por base o padrão analítico desenvolvido a partir dos determinantes das vantagens nacionais, Porter salienta que os países periféricos apresentam fragilidades competitivas importantes que dificultam uma maior participação ativa dos mesmos no jogo do comércio internacional. Podemos enumerar cinco elementos a serem considerados como os mais relevantes na avaliação do autor acerca das fragilidades periféricas. São eles: 1) grande dependência de fatores básicos; 2) desconhecimento da demanda e dos concorrentes; 4) baixa integração vertical; 5) baixa cooperação empresarial; 6) forte paternalismo estatal (PORTER, 2001).

Diante do que foi colocado sobre as “novas” abordagens teóricas do comércio internacional, podemos considerar que tanto o modelo de Helpman e Krugman quanto o de Michel Porter tentam, na verdade, dar um caráter mais real às premissas tradicionais dos modelos neoclássicos, por vezes negando-as completamente. Não há dúvida de que as mudanças ocorridas no mundo nas últimas décadas contribuíram para tornar os tradicionais modelos analíticos do comércio internacional ainda mais deslocados e obsoletos em vários aspectos. As novas contribuições, embora não deem conta de explicar a complexidade real envolvida nas trocas entre as nações, como é natural, vêm marcar posicionamentos menos abstratos acerca das políticas comerciais dos países e os padrões de trocas e competitividade internacionais, ajudando a dar maior consistência analítica e prática às abordagens teóricas das trocas comerciais entre as nações.

1.4 Movimento Internacional de Fatores

Os movimentos internacionais de fatores podem ser divididos em três grandes grupos: migração da mão-de-obra, transferência de capital e corporações multinacionais. Considerando que esses recursos podem se deslocar ao redor do mundo, analisar a relevância de cada um deles individualmente complementa a análise do impacto produtivo em determinada economia do comércio internacional e a alocação de recursos (KENEN, 1997).

Se compararmos as restrições existentes para a mobilidade internacional do trabalho e do capital não será difícil perceber que existem muita mais restrições a livre circulação de trabalhadores do que para a circulação do capital. Para ilustrar isso, consideremos um modelo econômico de dois países e um único bem, se a economia for perfeitamente competitiva, o salário real recebido por uma unidade de trabalho será igual ao produto marginal do mesmo. Por esse motivo, podemos concluir que os maiores salários serão recebidos pelos trabalhadores da localidade onde esse fator estiver menos disponível. Se existe livre circulação de mão-de-obra, isso ocorrerá até que o salário, nos dois países, seja igual (KRUGMAN, 2007).

Os efeitos disso poderiam ser: ajuste salarial, aumento da produção mundial (vale lembrar que o país de menor salário diminuirá sua produção em proporção menor que o ganho produtivo do país de maiores salários). Com isso pode-se imaginar que os trabalhadores do país de menores salários ganhariam, enquanto que o de maiores salários perderia e os proprietários de terra teriam vantagem no país com menos abundância de mão-de-obra. Esse argumento pode apresentar uma sequência lógica convincente, porém no mundo real é difícil observar isso. Existem barreiras para essa circulação, naturais e legais, os países têm diferenças tecnológicas que influenciam a produtividade e assim por diante, contudo a idéia básica do modelo é que essa mobilidade pode trazer benefícios tal qual o comércio (KRUGMAN, 2007).

Os empréstimos e os créditos internacionais têm como intenção primordial aumentar o consumo presente e os níveis de investimento. Tendo isso em mente, podemos considerar que esse montante de dinheiro emprestado aumenta as possibilidades de produção presente ao custo de uma redução do consumo futuro, que

será diretamente relacionado à taxa de juros. Com isso, podemos estabelecer a seguinte relação:

$$V = Q_p + Q_f/(1 + r)$$

onde V é o valor da produção; Q_p , o valor presente; Q_f , o consumo futuro; e r , taxa de juros.

Vale destacar que países que necessitam de grandes volumes de empréstimos internacionais devem manter altas taxas de juros (KRUGMAN, 2007).

As empresas multinacionais constituem uma forma de investimento estrangeiro que se relaciona de maneira inversa com a taxa de juros, pois o investidor racional toma a decisão de investir na medida em que o retorno do capital estiver a um nível satisfatoriamente superior à da taxa básica de juros da economia. Isso segundo os modelos de retorno do investimento de ideário Keynesiano. Nesse mesmo contexto, vale mencionar, a teoria de ciclo de produto de Vernon (1966) que trata, entre outros aspectos, da dinâmica das inovações internacionais. A teoria considera que o nível de desenvolvimento e as tecnologias utilizadas que explicariam os fluxos comerciais. Supondo um país líder em inovação, a exemplo dos EUA, o mesmo lança um novo produto domesticamente, em seguida, conforme a demanda cresce, aumenta a produção até que seja possível exportá-lo. No momento seguinte, a demanda começa a cair internamente até o ponto que se torna mais vantajoso produzir em outra região do mundo, estrategicamente selecionada, para abastecer mercados estrangeiros previamente conquistados, poderíamos imaginar que a indústria saiu dos EUA e foi para um país da Europa Ocidental. Posteriormente, a firma poderia se instalar na América Latina ou na Ásia. Essa lógica seguiria até que o produto se torne totalmente obsoleto.

É inquestionável que o investimento em novas tecnologias traz retornos consideráveis à Renda Nacional e pode gerar saldos comerciais positivos, porém considerando a realidade dos níveis de investimento em pesquisa e desenvolvimento de alguns países em desenvolvimento, políticas de incentivo a instalação de multinacionais pode ser uma boa segunda opção. Contudo não seria errado dizer que o governo deve estipular suas taxas de juros com parcimônia, para que sejam baixas o bastante a fim de viabilizarem o investimento estrangeiro necessário para aumentar a produtividade e a renda nacional, porém altas o bastante para que atraiam o capi-

tal estrangeiro de maneira a gerar as divisas necessárias para um satisfatório funcionamento das economias nacionais e, conseqüentemente, do comércio exterior, já que as variáveis estão intimamente ligadas, como se afirma desde Adam Smith.

CAPÍTULO 2 – TEORIA DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA INTERNACIONAL

De maneira geral, a teoria da integração classifica os acordos regionais conforme o grau de cooperação econômica existente, sendo eles: a) Zona de Livre Comércio: tem ênfase na superação dos entraves à circulação de mercadorias, principalmente, através da eliminação das tarifas de importação. Esse é o caso do NAFTA, por exemplo; b) União Aduaneira: além da liberalização comercial, o acordo prevê uma Tarifa Externa Comum (TEC) que consiste em adotar uma mesma tarifa para produtos de origem externa. Com o aprofundamento da integração concebem-se instrumentos comuns de política comercial em diferentes setores; c) Mercado Comum: adiciona aos elementos de uma União Aduaneira, a livre circulação de pessoas e fatores de produção. Ademais, há uma harmonização legal em áreas fundamentais para o bom funcionamento das transações comerciais, como regras comunitárias para despacho aduaneiro, controle sanitário, defesa comercial e de incentivos à produção; d) União Monetária: além dos elementos do mercado comum, adota-se uma política monetária comum e uma moeda única; e) União Política: considerada a última etapa de uma integração, pressupõem, além dos elementos da União Monetária, política externa, de segurança e interior comum, e, até mesmo, a adoção de uma mesma constituição.

Uma das motivações básicas para que um grupo de países estabeleça um esquema de integração é a possibilidade de obtenção de ganhos com o livre comércio na região, a partir do aproveitamento da produtividade e dotação dos fatores de produção; ou seja, trata-se de uma concepção que decorre da idéia de vantagens comparativas e insere-se no que Viner (1950) denominou de “segunda melhor opção”: na impossibilidade do multilateralismo, aceitar-se o regionalismo como opção alternativa.

Dentro desta abordagem, existem dois critérios conhecidos e muito utilizados na avaliação dos custos e benefícios da integração: os critérios de criação e desvio de comércio. Haverá criação de comércio se os países puderem importar, do bloco, produtos a um custo menor do que na situação anterior ao acordo. Caso o contrário, prevalecerá o fenômeno de desvio de comércio. Neste contexto, a integração somente será benéfica se a criação de comércio prevalecer sobre o desvio de comércio. (BAUMAN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

A evolução histórica, também, é relevante para analisar as relações de comércio, visto que indica como a globalização afeta a localização industrial e os ganhos advindos do comércio, levantando a possibilidade de nações periféricas obterem vantagem em relação às centrais, na medida em que os custos de transporte caem a baixo do valor crítico e as empresas podem obter ganhos de produtividade, mesmo com uma possível queda na renda real. A harmonização e a competição entre tarifas na presença de forças de aglomeração e custos decrescentes de comércio, contudo pode contribuir para o desenvolvimento das nações periféricas. A teoria clássica, relaciona as tarifas comerciais em um estado de bem estar social, incluindo o ótimo de Pareto: *“Limit taxing’ also means that simple tax harmonization-adoption of a common tax rate-always harms at least one nation and adoption of a rate between the two unharmonized rates harms both nations. A tax floor set at the lowest equilibrium tax rate leads to a weak Pareto improvement.”* Krugman (2000). O que não será o foco do estudo desenvolvido.

Contudo, a respeito do tema da integração econômica, existem várias definições, como a de Balassa (1972), um dos maiores estudiosos da área, que salienta que a integração econômica pode ser definida como um processo e uma situação. Como processo, a integração é o conjunto de medidas destinadas à abolição de barreiras (tarifárias e não tarifárias) existentes entre setores produtivos dos diferentes Estados. Como situação, a integração corresponde à ausência de várias formas de discriminação. A obra de Bela Balassa, *Teoria da integração econômica* (1972), aborda questões teóricas essenciais ao estudo dos efeitos da integração de mercados. Balassa, diferentemente da teoria clássica do comércio internacional, que concentra suas contribuições nos efeitos estáticos da integração, enfatiza os efeitos dinâmicos, já que as análises estáticas explicam, de forma imperfeita, as consequên-

cias econômicas de uma fusão de mercados. Além disso, o livro trouxe à tona problemas teóricos referentes à coordenação de políticas econômicas.

Tendo em vista a situação de desenvolvimento atual dos países da América Latina, a visão predominante é de que a integração, com enfoque liberal, seria a melhor opção para a superação das assimetrias econômicas do mundo. Porém, teorias não liberais advogam que uma integração econômica construída com políticas ativas de desenvolvimento, acordadas entre membros de um determinado grupo, tende a produzir melhores resultados que simples liberalização comercial. A partir desse enfoque são destacados dois grandes grupos de vantagens para a integração: as dinâmicas e as estáticas (Balassa, 1972).

Vale destacar que a idéia de que o regionalismo, a segunda melhor opção em relação ao multilateralismo (Viner, 1950), é conhecido, na literatura, como salientando aspectos estáticos do regionalismo. Não considera, pela própria denominação, mudanças nas estruturas econômicas, na dinâmica das inovações tecnológicas e no comportamento dos agentes envolvidos; mas simplesmente destaca as consequências de uma realocação mais eficiente dos recursos produtivos a partir do estabelecimento do comércio na região. Podemos, entretanto, considerar pelo menos três efeitos dinâmicos da integração: o aproveitamento de economias de escala, a atração de investimentos diretos e o progresso tecnológico decorrente.

Os efeitos dinâmicos proporcionariam, em primeiro lugar, ganhos via processos de aprendizagem e inovação tecnológica. Uma ampliação no mercado proporcionaria maior especialização e amortização de investimentos tecnológicos, tenderia a produzir aceleração na inovação, criando economias de aglomeração e efeitos de encadeamento. Isso poderia criar ou amplificar um círculo virtuoso de crescimento econômico.

Outro efeito a ser destacado está relacionado às inversões. A análise da eficiência alocativa, em termos dinâmicos, deve considerar o avanço da produtividade e do aumento das taxas de investimento e do crescimento econômico. Portanto, a meta de se alcançar uma melhor inserção via integração passaria pela atração de investimentos, de forma mais importante que pela liberalização comercial (PRADO, 1997).

2.1 A estática da integração econômica internacional - criação e desvio de comércio

Esta seção tratará da criação e desvio de comércio que é, simplificada, o efeito de bem-estar que a formação de uma união aduaneira pode proporcionar, anulando as tarifas de importações internas ao bloco. Isso seria resultado do deslocamento da produção doméstica para um dos membros do acordo, mas haveria desvio de comércio, se o país em questão deixasse de importar de um fornecedor externo ao bloco mais eficiente.

Uma das motivações básicas para que um grupo de países estabeleça um esquema de integração é a possibilidade de obtenção de ganhos com o livre comércio na região, a partir do aproveitamento da produtividade e dotação dos fatores de produção; ou seja, trata-se de uma concepção que decorre da idéia de vantagens comparativas e insere-se no que Viner (1950) denominou de “segunda melhor opção”: na impossibilidade do multilateralismo, aceitar-se o regionalismo como opção alternativa. Como “segunda melhor opção”, entende-se a troca de um fornecedor menos eficiente (produtor doméstico) por um mais eficiente, porém existiria a possibilidade de perda de bem-estar, pois a troca foi de um fornecedor. Essa pode não ser a melhor opção do ponto de vista da racionalidade econômica, já que o efeito da tarifa poderia oferecer vantagens de custos internas ao bloco, ocultando um possível ofertante mais eficiente de qualquer outro lugar do mundo.

Dentro desta abordagem, existem dois critérios conhecidos e muito utilizados na avaliação dos custos e benefícios da integração: os critérios de criação e desvio de comércio. Haverá criação de comércio, se os países puderem importar do bloco produtos a um custo menor do que na situação anterior ao acordo. Caso o contrário, prevalecerá o fenômeno de desvio de comércio. Neste contexto, a integração somente será benéfica se a criação de comércio prevalecer sobre o desvio de comércio (BAUMAN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

Os efeitos estáticos traduzem-se em perdas e ganhos de comércio, em uma perspectiva clássica, e muitas vezes são mensuradas a partir de modelos e indicadores que consideram a geração ou desvio de comércio. Por exemplo, pode se observar ganhos de comércio, quando um país substituí parte de sua produção por importações a um custo inferior. Caso o mesmo país estabeleça relações comerciais com um terceiro, que produza o mesmo produto a custos mais altos, será um exem-

plo de desvio de comércio. Isso pode ocorrer em um processo de integração devido a preferências comerciais.

Nessa perspectiva, um bloco regional pode ou não garantir melhor o bem-estar dos países membros e do resto do mundo. Retomando as considerações de Viner (a segunda melhor opção), o processo de integração não é, necessariamente, um passo para o livre comércio, porque, ao mesmo tempo em que libera barreiras no interior do bloco, impõe restrições ao resto do mundo.

Tendo em vista o conceito de bem-estar e os efeitos sobre o consumo, a estática da integração analisa os efeitos do comércio sobre dois países que se integram a uma união aduaneira (estendendo o modelo para demais integrantes) comparado com um terceiro que não faz parte do tratado (estendendo a análise aos demais países do mundo). Para esse fim utiliza-se um modelo de equilíbrio parcial com três países e um bem. Nesse caso, supõe-se que a procura e a oferta de um bem não influencie a dos demais (PORTO, 1997).

Para melhor ilustrar a teoria, a tabela 1 expõe um exemplo numérico em que o país I é o Brasil; II é um país membro do MERCOSUL, a Argentina; o III são os EUA.

Tabela 1 – Efeitos Estáticos da Integração

	I	II	III
Preço de cada país	50	40	30
Tributação geral de 50%	50	60	45
Integração I com II numa união	50	40	45

Fonte: Porto, 1997, p. 216

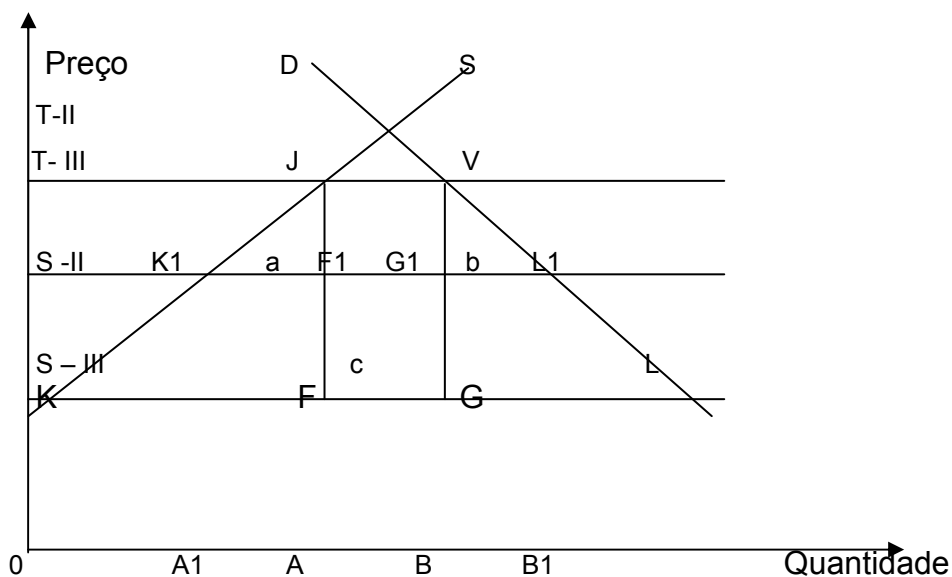
Na ausência de uma união aduaneira, o produto chegaria ao consumidor no valor de 45, visto que existe uma tributação de 50%. Como o preço no mercado interno é 50 seria mais vantajoso importá-lo. Estabelecida uma união aduaneira, mesmo com o custo de produção inferior no país III, é mais vantajoso adquirir o produto no país II, pois chegará aos consumidores pelo preço de 40.

Considerando a situação anterior à integração proporcionou um ganho de comércio, pois se dispõe um bem à população a um preço de 40 ao invés de 45.

Contudo a situação oculta um efeito de desvio de comércio, já que a população poderia comprar o bem por 30. Este exemplo didático reforça a afirmação de que a integração é a segunda melhor opção (considerando a primeira o livre comércio), visto que houve ganho de comércio se compararmos com a situação inicial de tributação de 50% para todos os países.

Essa situação poderia, também, ser expressa em um diagrama considerando a relação oferta e demanda:

Figura 1: Integração comparada com a ausência de integração



Fonte: Porto, 1997, p.217

Supondo que D seja a demanda doméstica; S, a oferta total; T, a tarifa; K, o ponto de menor preço sem tarifa; F represente o nível ofertado com tarifa, e G a demanda a esses preços (preço mais tarifa).

Assim como no exemplo anterior, considera-se que o país III tenha um preço menor que II ($S-II > 0$). Em uma situação de não integração, aplica-se a mesma tributação para as importações de qualquer origem (por exemplo, 50%). Como consequência, o preço no mercado interno se eleva para $T-III > 0$, nesse caso o produto seria importado dos EUA (país III) e a demanda interna seria satisfeita no ponto OB através de uma oferta OA (interna) mais a oferta do país III AB a um preço $T-II > 0$.

Com isso em mente, o triângulo KFJ representaria o custo de distorção da produção; o GLV , a distorção no consumo. Supondo a entrada do país II em uma

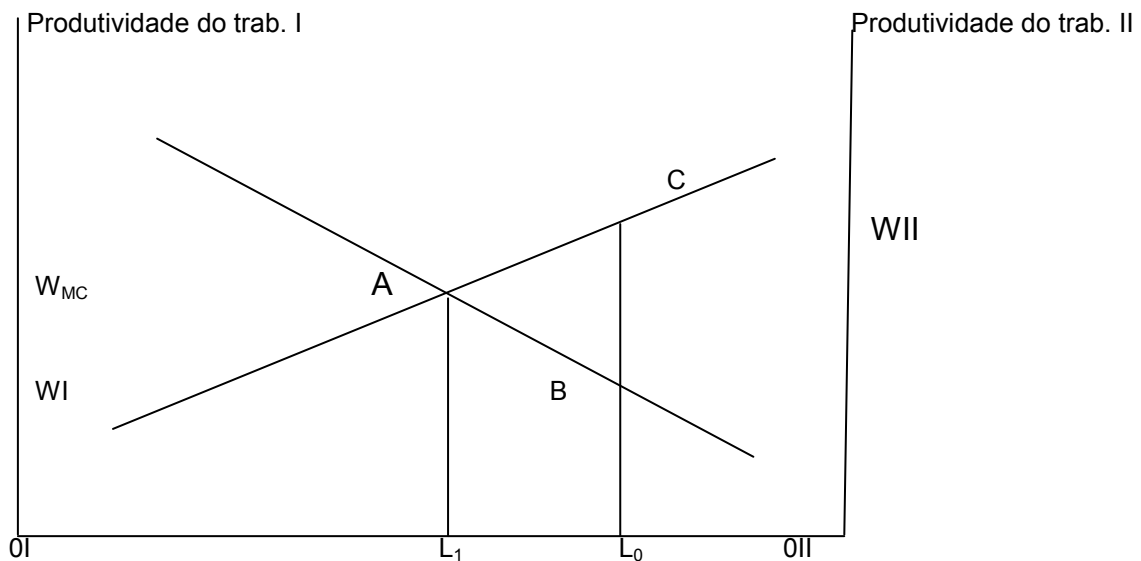
união aduaneira com I, os impostos de importação deixariam de ser aplicados a II, incidindo apenas sobre o país III. Logo I importará de II e o produto final chegará aos consumidores ao preço S-II0, aumentando o consumo para 0B1 que encontrará sua respectiva oferta na soma de 0A1 (interna) mais A1B1 (oferta externa que se refere ao país II). O ganho de bem estar atingido pela queda do preço de T-III0 para S-II0 poderá ser mensurado calculando-se a área dos triângulos K1F1J e G1L1V. Contudo é necessário reforçar que a teoria prevê uma perda de bem estar representada pela área do retângulo c, caso houvesse uma liberalização comercial em escala global.

Deve-se considerar que a receita governamental proveniente dos tributos de importação de III (área FGVJ) poderia ser aproveitada em investimentos sociais ou subsídio ao consumo, sendo difícil prever se seria ou não uma situação mais favorável. Nesse caso, consideramos que tudo que foi arrecadado será investido de maneira a aumentar o bem estar social. Uma situação diferente é representada pelo triângulo F1G1VJ (união aduaneira) onde se constata um ganho de bem estar seguido pelo aumento da renda disponível (diminuição do preço do bem de T-III0 para S-II0). Porém como nem uma receita é adquirida nesse caso e nem os consumidores pagam S-III0 (preço livre de tarifa do país III) pelo produto, acaba havendo desvio de comércio e o país I estaria subaproveitando sua relação com o setor externo.

Por fim, sendo a soma das áreas dos triângulos a e b, o valor monetário do ganho de comércio, e a área de c, o valor da perda, a diferença entre as áreas mencionadas expressaria se, no fim das contas, houve criação ou desvio de comércio. Nesse contexto, Porto (1997) considera que as vantagens líquidas de uma União Aduaneira serão maiores na medida em que “for maior o nível de direitos aplicados ao país anteriormente, quanto menor for o nível dos impostos aplicados a terceiros e quanto mais relevante for a parcela do comércio mundial que se estabelece entre os dois países (PORTO, 1997, p. 221).

Na formação de um Mercado Comum, a livre circulação de fatores poderá levar a um aumento do bem-estar. Podendo ser aplicado ao fator trabalho, a figura 2 ilustrará um exemplo considerando o fator trabalho.

Figura 2: Fator trabalho em uma União Aduaneira



Fonte: Porto, 1997, p. 224

As linhas verticais representam o total de mão de obra em um Mercado Comum (esquerda país I e direita país II), sem a livre circulação do fator trabalho, 0I L_0 representa a alocação inicial do fator trabalho no país I e 0II L_1 no país II. O Primeiro produz salários 0I W_I , e o segundo um custo de mão-de-obra 0II W_{II} , superior ao país I. Caso haja livre circulação de fatores de produção, os trabalhadores de I migrarão para o país II (ver Modelo Heckscher-Ohlin no capítulo 1) até que os salários se igualem nos dois países no ponto 0I W_{MC} , ficando I com a mão-de-obra 0I L_1 e II com a mão-de-obra L_1 0II.

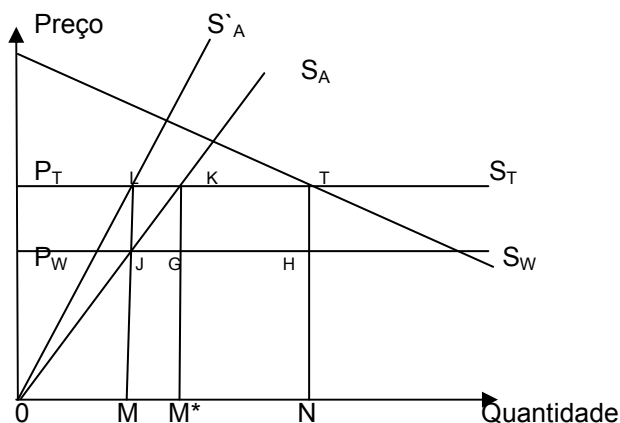
A baixa no preço do fator trabalho proporcionará um ganho acumulado da produção que corresponde ao triângulo ABC. A teoria considera que, nesse caso, se observariam ganhos mútuos, pois o país II ganharia competitividade com a redução dos salários e o país I melhor alocará seus recursos. Contudo, no caso dos trabalhadores, a mobilidade desse fator pode gerar altos custos sociais, como os obser-

vados atualmente na União Européia ou na área do NAFTA, entretanto esse não é o foco do nosso estudo.

De acordo com a situação de criação e desvio de comércio de Viner, a criação de comércio é dominante quando aumenta o bem estar coletivo dos Estados membros (considera-se o aumento do bem-estar geral do bloco, portanto, haverá criação de comércio mesmo que um país perca bem-estar individualmente) ou do mundo. No caso de desvio de comércio observa-se a situação oposta, o bem-estar diminui, coletivamente, em escala regional ou global.

Uma maneira de se demonstrar isso seria através de um modelo de dois países e um produto, por exemplo, A e B comercializando vinho. A figura três pode ajudar a ilustrar a situação:

Figura 3: Criação e Desvio de Comércio



Fonte: Kenen, 1998, p. 284

A curva de demanda, por importações de vinho em A, é representada por D_M , e B pode ofertar, no mercado internacional, o produto de acordo com a curva S_A e S_W representa a infinitamente elástica oferta mundial de vinho. Sem um tratado regional de livre comércio, a tarifa seria $(P_T - P_W)/P_W$, situação em que a curva de oferta de B se desloca para S'_A . Internamente, A venderia o vinho por P_T e importaria N que, dessas M viriam de B, o que geraria uma receita tarifária igual à área de $P_WHT P_T$.

Ao ser estabelecida uma União Aduaneira (UA) entre A e B, a última poderá ofertar o vinho de acordo com S_A no mercado A, pois a receita tarifária do governo

se transfere para o produtor. Supondo que o tratado adote uma tarifa em A, como a Tarifa Externa Comum (TEC), não alterando o preço do produto no mercado interno (ponto P_T), logo a demanda e a oferta do produto não se alteram (quantidade N).

Nesse exemplo, estamos diante de um caso de desvio de comércio. Nota-se que o custo sobre o aumento das exportações do B é $MJKM^*$, sendo que o resto do mundo arca com $MJGM^*$ e B apenas com JKG . Considerando que o mercado internacional poderia oferecer a preços menores, caso o comércio fosse livre, gera perda de bem estar, que pode ser medido pelo aumento do custo total do produto. Ademais, não havendo variação no preço, não varia o excedente do produtor nem do consumidor, mas A passa arrecadar menos tributos e essa perda pode ser medida pela área de P_WGKP_T . O excedente do produtor aumenta na Argentina e corresponde a P_WJKP_T , se compararmos com a perda de A, poderemos mensurar a perda coletiva de bem estar que corresponde a JKG na UA.

Sendo P_WGKP_T a perda brasileira que pode ser calculada por $P_WP_T \times P_WG$, chamaremos P_WP_T de tp_w , em que t é a tarifa e p_w o preço mundial; P_WG é igual a M^* ou $M_A + \Delta M_A$ em que M_A é M e ΔM_A é MM^* ; tendo isso em vista, podemos considerar que, no Brasil, a mudança de bem estar foi:

$$W_B = p_w (M_A + \Delta M_A) t$$

No caso da Argentina, o ganho seria P_WJKP_T , calculado por $P_WP_T \times P_WJ$, em que P_WJ é M e JLK é $\frac{1}{2} (P_WP_T \times LK)$, sendo LK igual a MM^* ; podemos expressar a variação no bem estar como:

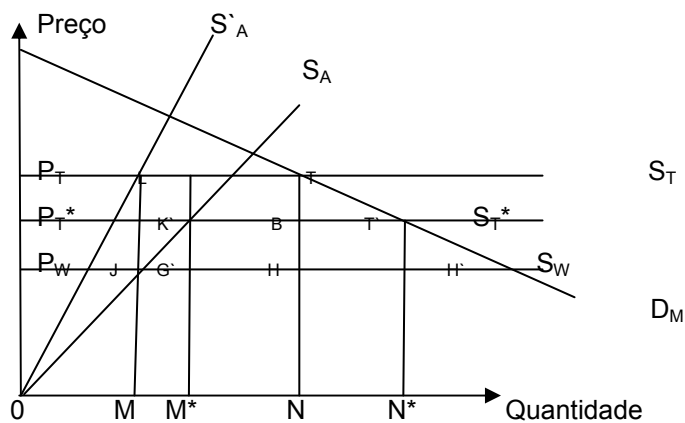
$$W_A = p_w (M_p + \frac{1}{2}\Delta M_A) t$$

Considerando a UA, expressamos a perda ou ganho total através de:

$$W_U = W_B + W_A = -p_w (\frac{1}{2}\Delta M_A) t$$

Se os membros acordarem em estabelecer uma TEC menor que a anterior pode haver uma redução do preço interno do produto, gerando uma situação de bem estar superior, situação ilustrada pela figura quatro:

Figura 4: Criação e Desvio de Comércio (redução da TEC)



Fonte: Kenen, 1998, pp.287

Assim como no exemplo anterior, inicialmente, a demanda por importações é N sendo M proveniente de B a um preço tarifado P_T . Caso a TEC se reduza a ponto de gerar um preço interno de P_{T^*} , a demanda se expandirá até o ponto N^* . Lembrando que A importa de B livre de tarifas, as mesmas aumentam para M^* , anunciando algum desvio de comércio, visto que o vinho no mercado internacional apresenta menor custo. Porém o desvio de comércio é menor que no exemplo anterior, já que a redução dos preços em A limita as importações intra-bloco. Observa-se na figura quatro que o aumento das importações mundiais (TBT') superam o aumento das provenientes de B ($JK'G$) e que o ganho com a nova tarifa é de $G'K'T'H'$.

Analisando mais detalhadamente, podemos afirmar que A pode ter aumentado seu bem estar interno de duas maneiras, mensurando o aumento do excedente do consumidor em $P_T T' T P_{T^*}$ ou comparando as alterações nas receitas tributárias de $P_W HT P_T$ reduzida para $G'K'T'H'$. A diferença entre as áreas resultará na perda ou ganho de bem estar do ponto de vista da arrecadação. Já B ganha com o acordo, visto que o excedente do produtor aumenta para $P_W GK'P_{T^*}$. A UA, como um todo, pode ser mensurada comparando o ganho $P_W GK'P_{T^*}$ menos $JK'G'$ de B , em A po-

demos verificar se $THH'T'$ menos $JK'G'$ (perda de bem estar) é positivo, caso haja ganho de bem estar, também nesse país. Vale ressaltar que o bem estar no resto do mundo não se altera.

Algebricamente podemos expressar o ganho, de A, de $T'TB$ mais $HH'T'B$ menos $P_wG'K'P_T^*$ como $\frac{1}{2}(BT \times BT')$, para o primeiro, ou $\frac{1}{2}(P_T P_T^* \times NN^*)$ que é igual a $\frac{1}{2}(\Delta t p_w \times \Delta M)$, em que Δt é a variação da alíquota, p_w o preço internacional e ΔM a variação na quantidade importada. Já $HH'T'B$ que é igual a $BH \times HH'$ ou $P_T^* P_w \times NN^*$ será descrita como $(t - \Delta t) p_w \times \Delta M$, em que t é a tarifa inicial. Por fim, $P_wG'K'P_T^*$ é descrita como $P_w P_T^* \times M^*$ ou $(t - \Delta t) p_w (M_A + \Delta M_A)$, em que M_A é o nível inicial de importações provenientes da Argentina e ΔM_A a sua variação.

$$W_B = p_w [(t - \frac{1}{2}\Delta t) \Delta M + (t - \Delta t) (M_A + \Delta M_A)]$$

Em B a mudança seria de $P_wJK'P_T^*$ que é igual $(t - \Delta t) p_w \times (M_A + \Delta M_A)$ ou $P_wG'K'P_T^*$ e $JG'K'$ é igual a $\frac{1}{2}(t - \Delta t) p_w \times \Delta M$, como mencionado anteriormente.

$$W_A = p_w [(t - \frac{1}{2}\Delta t) (M_A + \frac{1}{2}\Delta M_A)]$$

Logo, o bem estar na UA pode ser expresso por:

$$W_U = W_A + W_B = p_w [(t - \frac{1}{2}\Delta t)\Delta M - (t - \Delta t) \Delta M_A + (t - \Delta t) \frac{1}{2}\Delta M_A]$$

Se considerarmos $\Delta M = \Delta M_A + \Delta M_W$, em que ΔM_W é a variação nas importações provenientes do resto do mundo, podemos simplificar a equação para:

$$W_U = p_w [\frac{1}{2}t\Delta M_A + (t - \frac{1}{2}\Delta t)\Delta M_W]$$

Como exemplo prático desse tipo de análise, Hufbauer (1992) realiza estudo sobre a criação e desvio de comércio entre os EUA e a Comunidade Européia (CE) e constatou desvio de comércio na década de 1980. É preciso lembrar que a CE era um mercado consumidor suficientemente grande para influenciar os preços internacionais, porém esse efeito foi suavizado pelo aumento das importações, consequência do crescimento econômico na região. Tendo como referência o comércio norte americano, o estudo revelou um ganho de comércio de USD\$ 45 bilhões comparados com uma perda de 18,5 bilhões, em 1988, na área de manufaturas. Na área agrícola, a perda foi de 7,5 bilhões de dólares.

2.2 A função da Regulação na integração do Comércio Internacional

Se nos concentrarmos em uma análise de motivos para estabelecimento de tarifas alfandegárias, pela lógica econômica, concluiríamos que a proteção seria necessária apenas quando o retorno do investimento não pagasse o custo de instalação de certa firma em determinado setor industrial. Porém existem motivos que vão além dessa lógica e de outras relações de custo benefício para o protecionismo comercial. Neste contexto, o presente item faz uma exploração teórica sobre os movimentos de integração e regulação, depois da Segunda Guerra Mundial, e suas devidas justificativas teóricas.

Considerando alguns argumentos em favor do livre comércio, o efeito da liberalização seria eliminar as distorções de consumo e produção através de uma alocação de recursos mais eficiente no âmbito internacional. Esse argumento é baseado na idéia de que o equilíbrio geral coloca a tarifa como uma imperfeição de mercado incompatível com o ótimo paretiano.

Nesse contexto, podemos considerar que haveria um ganho do governo com a arrecadação e um ganho do produtor com o protecionismo em contra partida, porém as perdas do consumidor seriam grandes e a distorção da produção considerável. Com isso, poderíamos calcular as vantagens de uma tarifa, somando as vantagens e subtraindo as desvantagens, feita a conta saberíamos se é vantajoso ao não fixar a tarifa a um nível predeterminado. Na maioria dos casos, as perdas são superiores aos ganhos e estudos indicam que os desvios de comércio podem reduzir a renda nacional potencial (KRUGMAN, 2007). Em tese, o livre comércio também proporcionaria alguns ganhos dinâmicos, como os de escala que aumenta a eficiência produtiva de uma indústria ou o incentivo às inovações, devido à necessidade de abrir novas frentes de exportação.

Outro argumento favorável a liberalização comercial é que ao incentivar o livre comércio o processo pode sofrer interferências políticas, na medida em que as tarifas podem ser estabelecidas para proteger grupos politicamente influentes. Podemos imaginar que certos grupos industriais financiam a campanha de determinado

candidato e o mesmo, se eleito, estabelece privilégios tarifários para os setores em questão. Com esses argumentos, podemos concluir que os custos dos desvios de comércio podem ser grandes (KRUGMAN, 2007).

Por outro lado podemos considerar que a imposição de uma tarifa pode aumentar o bem estar nacional. No caso de um país que pode influenciar a demanda, a exemplo dos EUA, que é o maior importador mundial, a tarifa pode obrigar os produtores a reduzir seus custos para se tornarem mais competitivos e a renda excedente seria apropriada pelo país importador, contanto que o imposto não chegue a um nível que inviabilize a produção no exterior. O nível ótimo de tarifa será estabelecido no ponto em que a renda da cota supere a perda do produtor e do consumidor. No caso de países pequenos, a perda de bem estar, via de regra, supera os ganhos das rendas tarifárias.

Podemos argumentar, também, que existem falhas de mercado e que a maioria das economias de países em vias de desenvolvimento está abaixo do pleno emprego e os recursos não são alocados de maneira eficiente, pelo mesmo na prática. Considerando que o governo tem, como uma de suas funções, alocar recursos de maneira a promover o desenvolvimento nacional, a renda tarifária seria um recurso extra para aumentar o bem estar social.

Não existe um consenso sobre o que é mais benéfico para uma determinada economia, manter o protecionismo ou liberalizar o comércio, visto que há diversos exemplos de alocação de recursos, de maneira a beneficiar grupos de interesse específicos. Por outro lado, países em vias de desenvolvimento precisam de proteção para desenvolver seu parque produtivo e se tornarem competitivos.

Supondo que dois países realizem um expressivo comércio bilateral, assim como no dilema do prisioneiro, podemos imaginar quatro possíveis situações considerando estratégias comerciais protecionistas e liberalizantes. A primeira seria de cooperação, o que resultaria em ganho para ambos. A segunda e a terceira seriam que apenas um país coopera e o outro impõe tarifas protecionistas com o intuito de fazer com que a indústria nacional ganhe mercados. E a quarta seria uma guerra comercial que traria prejuízos a ambos (BAUMAN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

Sendo a guerra comercial um cenário a ser evitado, as negociações internacionais tornam-se um meio para um meio para evitá-las e promover o livre comércio

gradual, além disso, os exportadores podem se organizar para defender os interesses dos consumidores. Por esse e outros motivos, a regulação governamental, no contexto da integração do comércio internacional, vem se evoluindo desde a década de 1940.

Em perspectiva cronológica, as negociações evoluíram, gradualmente, de bilaterais para multilaterais, o GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) é um marco firmado em Genebra, em 1947. O tratado é constituído de códigos de tarifas e regras de comércio que, na época, eram consideradas um meio temporário até que a ITO (Organização Internacional do Trabalho) fosse estabelecida, como isso não aconteceu, devido à ratificação dos EUA, tornou-se permanente. São três os princípios básicos do GATT: tratamento não discriminatório, redução de tarifas por meio de negociações e eliminação das barreiras não tarifárias (SANDRONI, 2008).

Através da cláusula da nação mais favorecida, as concessões de acordos bilaterais deveriam ser estendidas aos demais membros, esses, também, tinham a obrigação de fornecer informações sobre subsídios criados e, se esses fossem prejudiciais, deveria ser discutida a redução ou eliminação. Durante os anos 1950, as restrições sobre importações foram largamente reduzidas. Vale destacar que o artigo XXIV estabelece as condições pelas quais a formação de áreas de livre comércio e união alfandegária é permitida. Contudo, o GATT parece ter defendido, com maior ênfase, os interesses das nações mais favorecidas e, por pressão dos países em desenvolvimento, foi criada, no âmbito das Nações Unidas, a UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) que tem por objetivo acelerar o desenvolvimento desses países, através de financiamentos especiais, promoção do comércio exterior e financiamentos compensatórios. Como consequência dessa pressão, o GATT incorporou artigos referentes a comércio e desenvolvimento em sua parte VI. Mas o caráter do acordo pouco se alterou (BAUMAN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

A Rodada Kennedy, realizada entre 1964 e 1967, merece destaque. O número de membros cresceu consideravelmente, chegando a 74, e a redução das tarifas foi em média de 35%. A tendência a liberalização continuou na Rodada Tóquio, entre 1973 e 1979, quando participaram 99 países, representando 90% do comércio mundial e a tarifa média de importação foi reduzida, em média, em 6%. A maioria dos participantes concordou em reduzir de 25 a 30% as tarifas sobre produtos indus-

trializados no período entre 1980 e 1987. Além disso, houve progresso na negociação de proteções tarifárias para países em desenvolvimento (BAUMAN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

De 1986 a 1994 foi realizada a Rodada Urugui e instituiu a OMC (Organização Mundial do Comércio). Apesar de formalizar a criação da OMC os resultados são difíceis de resumir, mas podemos destacar que houve queda da tarifa média de 6,3% para 3,9%, instituíram-se novas regras para as licitações internacionais, foi acordada uma maior redução aos subsídios agrícolas e aumentaram-se as restrições às cotas de importação. Em reação às mudanças administrativas foi estabelecido um sistema de solução de controvérsias mais eficiente, prevendo retaliações aos países que descumprirem o acordo, não dispensando o devido processo legal. Estabeleceu-se um quadro legal sobre como ocorreria a liberalização do comércio de serviços e realizou-se acordo sobre uso de patentes no âmbito internacional (KRUGMAN, 2007).

A Rodada Doha, ainda não concluída, apresenta, como foco de discussão entre blocos de países desenvolvidos e em desenvolvimento, os subsídios agrícolas. Os países em desenvolvimento sentem-se prejudicados pelos fortes subsídios e incentivos que os países ricos dão a seus produtos agrícolas. Reivindicam a diminuição dos impostos cobrados dos produtos agrícolas estrangeiros. Já os países ricos exigem uma maior abertura para seus produtos industrializados e serviços e maior abertura a licitações internacionais (OLIVEIRA, 2007). Em 2008, após algumas tentativas de aproximação entre as partes, as negociações pararam, pois EUA e Índia não entraram em um acordo em relação aos incentivos internos e ao protecionismo agrícola.

Uma política comercial marcante nos países em desenvolvimento, especialmente na América Latina, foi a Industrialização por Substituição de Importações que consistia em dinamizar o crescimento e diversificar o setor industrial por meio de desequilíbrios externos. Por essa ótica, o desenvolvimento industrial brasileiro, por exemplo, neste século, ocorreu sob o estímulo das restrições externas e isso teria sido marcante de 1929-1932 na grande depressão, na Segunda Guerra Mundial e em 1956 a 1961, quando o modelo teria se aprofundado (SANDRONI, 2008).

A argumentação é baseada na deteriorização na dos termos de troca devido à relativamente baixa elasticidade de demanda dos produtos primários, os principais

da pauta de exportação dos países em desenvolvimento. Sendo assim, esses países estariam em posição de desvantagem em relação aos exportadores de manufaturas que apresentariam demandas crescentes de exportação. Com isso, políticas de câmbio valorizado, controle de importações via tarifas e barreiras não tarifárias contribuiriam para financiar a importação de bens de capital com produtos primários. Destacam-se três intuítos principais dessa política: a industrialização deveria atender o mercado interno; limitar a dinâmica das exportações, devido ao menor crescimento do mercado de produtos primários e grande concorrência internacional das manufaturas; e tentar reproduzir, em menor escala, a estrutura produtiva dos países líderes mundiais (BAUMAN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

A crise dos anos setenta, agravada pela falência do modelo monetário de Bretton Woods e pela crise do petróleo, fez com que a argumentação conservadora que atacava as políticas Keynesianas, ganhasse força, fazendo com que países Latino-Americanos, como Chile, Argentina e Uruguai, adotassem políticas Neoliberais baseadas na promoção do setor privado agente do desenvolvimento e na eficiência do mercado (desde que este estivesse livre da influência de monopólios e controles estatais). Nesse contexto, a idéia de que o modelo, Industrialização por Substituição de Importações, por alocar recursos de maneira ineficiente, baseados em modelos de economia dual, teria o problema aprofundado pela influência política de grupos de pressão melhor organizados como os importadores (KRUGMAN, 2007). Ao longo das décadas de 1980 e 1990, o modelo foi sendo abandonado, dando lugar à políticas de cunho mais liberal.

Entretanto, estratégias de crescimento liderado pela ação do Estado era limitada pela capacidade deste de financiar sua intervenção e pelo tamanho do mercado doméstico. Considerando isso, a integração econômica, tema que será aprofundado no próximo capítulo, foi uma alternativa proposta por Prebisch e os economistas da CEPAL na década de 1950.

CAPÍTULO 3 – INTEGRAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

3.1 Estratégias de Desenvolvimento Regional como Opção à Abertura Multilateral na América Latina

Desde o início do século XX é possível observar acordos comerciais entre países latino-americanos. Porém é a partir do final da década de 1940, no âmbito da CEPAL, que a questão da integração é colocada, formalmente, no debate acadêmico e político. Já nos primeiros trabalhos do órgão das Nações Unidas (ONU), Prebisch (1949, *apud* BIELSCHOWSKY, 2000, p. 79) destacava que, na falta de integração, se encontrava um dos limites da industrialização, visto que a dimensão das empresas era comprometida, porque se desenvolvia o mesmo setor em países vizinhos, diminuindo a eficiência produtiva. Outro ponto importante seria o não aproveitamento do progresso técnico devido ao fracionamento dos mercados, que também seria superado pela integração.

Já em 1959, Prebisch aprofunda mais sua proposta estratégica (1949, *apud* BIELSCHOWSKY, 2000, pp. 349-361), defendendo a criação de um mercado comum, como forma de aprofundar o modelo de substituição de importações e abrir novas frentes de exportações na região.

Foi a partir das análises de Prebisch e de outros autores da CEPAL que as bases de integração econômica foram construídas na região. Devido a essas influências, em 1960 foi criada a Associação Latino Americana de Livre-Comércio (ALALC), que foi substituída, em 1980, pela ALADI. Como o acordo previa, a possibilidade de formalização de acordos sub-regionais e a promoção da integração nesse macro ambiente estavam encontrando dificuldades para se constituir. Outras organizações internacionais foram aparecendo, como o Pacto Andino e a Comunidade Andina de Nações (CAN), o MERCOSUL, o Mercado Comum Centro Americano (MCCA) e a Associação de Livre-Comércio do Caribe (Carifta), depois transformada em Mercado Comum do Caribe (Caricom). Podemos incluir nesses esforços, também, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e a Corporação Andina de Fomen-

to (CAF). Contudo o que pode se observar na região foi que as ações individuais de integração predominaram sobre as conjuntas.

Nesse contexto, Braga (2002) classifica o pensamento cepalino, voltado para a integração econômica, em dois períodos. Em um primeiro momento, isso seria uma parte da estratégia de substituição de importações proposta pelo órgão na década de 1950, a idéia era colocar a indústria como “motor” do desenvolvimento interno sem muita preocupação com a inserção competitiva global. Depois se desenvolveria como uma vertente do regionalismo “aberto”, influenciado pela globalização dos anos 1990 e a fraca integração da região, que visava à inserção competitiva global de modo a melhorar, por meio da integração, as condições de participação no comércio internacional. Nesse último período os blocos sub-regionais, citados no parágrafo anterior, voltaram a ganhar destaque.

Outra abordagem utilizada nos estudos da Cepal é a visão centro periferia na economia internacional. Segundo Di Filippo (1998, p. 3), para se definir o sistema centro-periferia, no final da década de 1940, se relacionava o progresso técnico com as assimetrias setoriais relativas ao desenvolvimento econômico do período e com as posições centrais e periféricas no mundo. Em seguida, aplicando-se essas assimetrias ao desenvolvimento econômico internacional, neste momento nasce à definição de sistema centro-periferia.

Em uma perspectiva mais recente, Di Filippo (1998, p. 8) afirma que a visão centro-periferia ainda está presente nos anos 1990. O autor considera que, nos anos 1990, a inserção internacional é baseada na competitividade internacional (diferentemente dos anos 1950 quando o foco era a industrialização) e, nesse contexto, o progresso técnico continua ocupando um papel central, porém com um caráter mais sistêmico, sendo que a competição não se limita a aumentar a produtividade em um setor em detrimento de todo o sistema produtivo. Nesse mesmo contexto, Ocampos (2001, p. 29) afirma que, apesar de a mobilidade de capitais ter crescido, continuam a existir muitas restrições à mobilidade de mão-de-obra, principalmente a menos qualificada, o que gera assimetrias na mobilidade de fatores de produção carregando características da relação “centro-periferia”.

Mesmo com as mudanças relativas à acumulação do capital e das estruturas econômicas, a visão “centro-periferia” ainda se faz relevante para entender a relação econômica da América Latina com o resto do mundo. Se, no início, poderia prevalecer uma visão mais estática da contraposição centro-periferia, produtos manufatura-

dos contra primários (vale lembrar que a Cepal contemplava a necessidade de incorporação permanente de progresso tecnológico), hoje, deve predominar uma visão dinâmica, para a análise das relações comerciais entre os países em desenvolvimento.

Atualmente, os produtos primários e semi-elaborados têm forte peso na pauta de exportações dos países periféricos, o que faz menos evidentes as assimetrias nos moldes dos estudos cepalinos. Mas ainda assim os países centrais têm sido capazes de introduzir produtos com maior conteúdo tecnológico e valor agregado no mercado internacional do que os periféricos. Para reforçar esse argumento acrescentamos que a “bonança” de capitais na América Latina no século XXI pode estar muito mais ligada à alta no preço de *commodities* do que ao aumento nas exportações de manufaturas.

O comércio regional vem aumentando, consideravelmente, desde a década de 1990 e há quem atribua isso às vantagens da integração regional (BENAVENTE, 2001). Além disso, as transações na América do Sul têm, como característica de sua estrutura exportadora, o predomínio de produtos manufaturados, já as exportações para o resto do mundo, são em sua maioria produtos básicos ou com baixo grau de elaboração, importando, em maioria, bens de capital. Nesse contexto, Benavente (2001) acrescenta uma peculiar relação de comércio com os EUA e as consequências dessa para o desenvolvimento Latino Americano.

Los países vecinos de los Estados Unidos exportan a éstos productos básicos y manufaturas de la industria maquiladora, al tiempo que efectúan em ese país el grueso de las compras externas. Este patrón de comercio arroja dudas sobre el tipo de inserción comercial logrado em América Latina y el Caribe. El potencial de expansión de la industria manufacturera em el sur y el norte de la región está limitado por las características del mercado regional y por el peculiar modo de inserción en el mercado norteamericano, respectivamente, si bien no se puede negar que ambos factores han aportado gran dinamismo a las ventas de dicha industria. El patrón de comercio actual puede verse como una fase más em el proceso de industrialización. En el caso de América del sur, esta fase constituye una continuación lógica de aquélla que se sustentaba únicamente en el mercado nacional (BENAVENTE, 2001, p.9).

Esta estrutura carrega características de industrialização para “dentro”, onde a indústria manufatureira atendia à demanda interna e as transações externas se compõem fundamentalmente de produtos básicos. Atualmente, o mercado regional

pode ser considerado uma ampliação do mercado interno dos países membros de um acordo regional. Se em uma etapa anterior o tamanho e as características internas limitavam o desenvolvimento e o tamanho do setor industrial, principalmente em seu nível tecnológico, o mercado regional poderia suscitar limites similares, porém em um nível superior ao anterior. Adicionalmente, pode-se afirmar que as manufaturas têm pouca penetração no mercado internacional e podem ser consideradas pouco dinâmicas (BENAVENTE, 2002).

Ocampo (2001) aponta que os fluxos de comércio na região se concentram em bens industriais e com maior conteúdo tecnológico. Por exemplo, 81% das exportações intra-regionais correspondiam a produtos manufaturados, em contra partida 65% esses produtos faziam parte da pauta de exportações ao resto do mundo. Ademais, 35% das exportações manufatureiras de maior conteúdo tecnológico eram intra-regionais.

Conclui-se, a partir desses autores, que o crescimento do comércio de manufaturas na região estaria ocorrendo sobre a proteção e através de produtos que são pouco dinâmicos no mercado internacional. Não basta aumentar a integração para se estabelecer um vínculo positivo com o comércio internacional, para que esse comércio proporcione crescimento econômico é necessário aumentar a qualidade da integração. Uma economia dependente das exportações de alguns poucos produtos básicos é mais vulnerável que uma cuja pauta é mais diversificada, assim como, produtos com características de consumo pouco dinâmicas podem gerar um crescimento econômico sustentável. Outro critério para medir a qualidade da inserção internacional de uma economia é o conteúdo tecnológico e o valor agregado das exportações, assim como o vínculo produtivo das atividades exportadoras que tem origem no interior da economia, no setor de manufatureiro, primário e de serviços.

Os produtos mais dinâmicos, no fim das contas, tenderam a aumentar a renda disponível. Associado a esse conceito de dinamicidade com o de intensidade tecnológica, Piva e Cortés (2004) realizaram análise da intensidade tecnológica do comércio internacional de alguns países centro-americanos, observando a competitividade de suas exportações. Para a realização desse estudo os autores utilizam medidas de intensidade tecnológica do comércio internacional, em particular exportações. Os pesquisadores concluem que os países que apresentam em sua balança comercial maior presença de produtos de valor agregado mais elevado, comparado

com outros países, têm maior competitividade e maior capacidade de gerar e manter um fluxo de renda.

Apesar das grandes alterações que as economias da América Latina sofreram desde a década de 1950, em particular com avanços significativos na industrialização, o conceito centro-periferia, utilizado com uma abordagem mais dinâmica, ainda é aplicável para a compreensão de seu posicionamento com relação ao sistema produtivo global. Como no passado, sua posição competitiva permanece desfavorável. Por outro lado, as condições da competitividade dos países da região certamente não são homogêneas, alguns têm composição de suas exportações mais dinâmicas que outros, permitindo melhor inserção nos fluxos globais de comércio.

3.2 Blocos regionais mundiais e suas vantagens dinâmicas

No pós-guerra, as economias Latino-Americanas cresceram fortemente, especialmente nos anos 1960 e 1970, porém a instabilidade macroeconômica cresceu com desequilíbrios externos, monetários e fiscais, o que traria graves consequências econômicas para os países da região na década de 1980. O crescimento proporcionou forte concentração de renda, o que acirraria mais as fragilidades políticas e sociais. Já nos anos 1990, reformas estruturais, a maior abertura comercial e as privatizações das economias não obtiveram um crescimento satisfatório, e as políticas macroeconômicas não o logravam por priorizar a estabilidade. A melhora nos fatores externos como melhores condições de financiamento, aumento da demanda externa e a alta do preço das *commodities*, conduziram um aumento na renda de 1,7% ao ano entre 1980 e 1990 e 2,9% entre 1990 e 2002. Fazendo uma comparação, a economia mundial cresceu, no mesmo período, 3,3% e 2,7% e as do sul da Ásia 5,5% e 5,4%. Em relação ao PIB per capital a América Latina cresceu 1,3% ao ano o sul da Ásia 3,2% o leste asiático 5,4% enquanto a média mundial estava em 1,2% ao ano. O crescimento asiático torna-se mais relevante se comparado aos países mais avançados da OCDE que cresceram 1,7% ao ano. A partir desse análise podemos dizer que os países latino-americanos vivenciaram um processo de “*falling-behind*” no fim do XX, enquanto os asiáticos, mesmo com a crise financeira, mantiveram um crescimento vigoroso mesmo se comparado com os países capitalistas centrais (CUNHA e BICHARA, 2005).

As economias da região do Pacífico Asiático, no final da década de 1990, procuraram aprimorar a capacidade de “gerar” divisas para melhor enfrentar crises financeiras. No âmbito da ASEAN, em maio de 2000, foi estabelecida a Iniciativa de Chiang Mai (ICM) que permitia o arranjo de Swap da ASEAN (ASA) e a construção de bases para o estabelecimento de swaps cambiais bilaterais e acordos de recompra. O ASA, em 1977, foi criado com o objetivo de reduzir a escassez temporária de divisas dos Bancos Centrais da Indonésia, Malásia, Tailândia, Cingapura e Filipinas. O ICM, também, estendeu a cobertura além para os países da ASEAN incluindo a Coreia, Japão e China, o que levou a um aumento nas reservas de US\$ 200 milhões para US\$ 1 bilhão. Outras questões de ordem técnica foram implementadas pelo ICM, como rede de Acordos Bilaterais de Swap cambial, intercâmbio de informações econômicas e estabelecimento de uma rede de contratos. O montante acordado até 2003 era de 35 bilhões (CUNHA e BICHARA, 2005). Com o objetivo de estimular a liquidez para o membros que estiverem enfrentando restrições de reserva de curto prazo no balanço de pagamentos, a rede de Acordos Bilaterais de Swap e a expansão do Arranjo de Swap da ASEAN (ASA) cumprem a função de emprestadores de última instância, como os Bancos Centrais.

O acordo conta com o apoio financeiro do FMI (Fundo Monetário Internacional), como condição ao acesso aos 90% restantes dos recursos restantes dos Acordos Bilaterais de Swap (10% são de acesso irrestrito). Esse fato é justificado pelo argumento de que o conjunto dos países acordantes não possui mecanismos eficientes para avaliar sua correta utilização, além da necessidade de ampliar o suporte financeiro (CUNHA e BICHARA, 2005). Por esses motivos o ICM é um importante avanço em direção a uma integração financeira e monetária mais consistente.

O quadro atual da ASEAN mais a Coreia, o Japão e a China é de um crescimento nas reservas sem precedentes, que estaria relacionado a três fatores centrais: o aumento das exportações na região e o dinamismo do crescimento Chinês (cerca de um terço do crescimento mundial); maior liquidez financeira internacional; políticas cambiais que visam não sobre valorizar as moedas locais. Nesse contexto, o ICM vem a ser uma garantia adicional para o crescimento. Contudo há um fator limitador da integração na região, que é a heterogeneidade dos países asiáticos no nível de desenvolvimento econômico, político, institucional e na priorização de temas domésticos e os externamente determinados, mesmo no nível regional (CUNHA e BICHARA, 2005).

No caso do MERCOSUL, apesar da questão da integração monetária estar presente desde os acordos firmados no âmbito da ALALC, pouco se avançou neste sentido, pois as medidas, até agora tomadas, se concentram nas trocas de informações e administração de crises. O Conselho de política Financeira e Macroeconômica, criado na época (com a inclusão dos países membros do atual MERCOSUL), tinha o objetivo de aproximar as autoridades econômicas dos países. Com a denominação de Conselho de Assuntos Financeiros e Monetários, formado por pelos presidentes dos Bancos Centrais, segue existindo na ALADI com as funções consultivas e de troca de informações, o acordo mais significativo firmado nesse órgão foi o de “Pagamento de Créditos Recíprocos” entre os países da ALALC. Conhecido como “Acordo do México”, estabelece um mecanismo de compensação de pagamentos em moedas conversíveis e livremente transferíveis (durante quatro meses os pagamentos provenientes de transações comerciais são compensados, sendo transferidos apenas os valores que correspondem ao saldo devedor). A importância do acordo se concentra na criação de reservas que poderão dar sustentação ao balanço de pagamentos, através da cessão de créditos o que garante empréstimos a terceiros e melhora as condições de investimento dos Bancos Centrais (CUNHA e BICHARA, 2005).

O intuito de tornar o MERCOSUL uma união monetária aparece no Tratado de Assunção, o tema foi colocado no mesmo nível de importância que a livre circulação de mercadorias e na prática a política comercial seria tratada juntamente com a tarifa externa comum. Em 1993, o debate foi retomado para que se alcançasse um arranjo cambial regional, com bandas de flutuação baseadas em taxas reais bilaterais. O Brasil, ao fazer essa proposta, elaborou um conjunto de regras que incluía o estabelecimento de Unidade Referencial de Cambio (URC) e de dois sistemas de bandas, um mais estreito para os países de economias mais dinâmicas e um mais amplo para economias menos. A intenção do acordo era evitar desvalorizações competitivas, prevendo sanções na forma de sobre taxas para que desvalorizasse a moeda. Ademais, previa-se a criação de um Fundo Regional de Intervenção, que seria utilizado caso houvesse alguma desvalorização excessiva. Porém a proposta não foi acatada por todos os membros do MERCOSUL (CUNHA e BICHARA, 2005).

Outras iniciativas de menor relevância surgiram no final da década de 1990, porém só no Programa de trabalho do MERCOSUL (2004-2006), firmado em 2003, incluindo três medidas para impulsionar a integração monetária na área. A primeira é

elaborar estudos sobre os sistemas tributários para melhor implementar medidas de harmonização. A segunda avalia medidas para criar um mercado de capitais regional. Por último, visa-se harmonizar os indicadores macroeconômicos, incluindo os monetários, propor uma adoção de metas macroeconômicas acordadas entre os Estados, monitorar o comprimento das mesmas através da divulgação pública dos resultados e revisar os mecanismos de representação no âmbito do GMC (Grupo do Mercado Comum). A questão da união monetária vem paulatinamente voltando à agenda política local (CUNHA e BICHARA, 2005).

Mesmo com os esforços para compatibilizar as políticas macroeconômicas, as normas sugeridas não foram aplicadas. A instabilidade macroeconômica e a diferença entre os regimes monetários e cambiais do Brasil e da Argentina (ao menos até 2002) contribuíram para o fracasso em avançar em direção a uma integração monetária. Em exercício de comparação com a União Européia e o MERCOSUL, nota-se que o último não possui bases institucionais sólidas que possam formar os alicerces de uma estratégia de integração mais agressiva. Há, também, fortes diferenças nas variáveis de preço (inflação e câmbio), fiscais (relação dívida/PIB), externas (comércio exterior, inversão de recursos estrangeiros, por exemplo) e de desempenho econômico (crescimento, desemprego, etc.) observados no período de liberalização econômica que se intensificou nos anos de 1990 em todos os países membros. Vale destacar que devido à especialização produtiva das pautas de exportação e à maior abertura financeira dos anos 1990, os países enfrentaram ciclos curtos e intensos de expansão e contração dos mercados de capitais e *commodities* em nível internacional, ou seja, a instabilidade macroeconômica somada à fragilidade dos mecanismos de contenção das crises financeiras internacionais dificultaria ainda mais o desenvolvimento de uma integração efetiva. Por esses motivos, é pouco provável que o MERCOSUL reproduza as políticas de convergência do Tratado de Maastricht ou de outras medidas de integração mais recentes da União Européia. Além dos fatores citados, surgiriam conflitos entre a estabilidade macroeconômica e a necessidade de investimento em áreas como saúde, educação e infra-estrutura vitais para o desenvolvimento social dos países (CUNHA e BICHARA, 2005). Porém, atualmente, as condições de maior convergência nos regimes monetário e cambial são mais propícias para ações políticas capazes de consolidar a idéia da integração, o que induz certo otimismo.

Retomando a questão asiática, com a retomada econômica, a estratégia regional passou a reciclar os superávits externos para diminuir a tendência de valorização das moedas locais, o que poderia reduzir a tendência de aumento nas exportações. Com isso se deveria gerir melhor a alta liquidez de moedas conversíveis. O ICM e as iniciativas voltadas para o mercado de capitais geridas pelo *Asian Bond Market Initiatives* fizeram esforços para incentivar investimentos na região. O principal foco dessa nova estratégia é viabilizar a criação de um mercado financeiro mais dinâmico para absorver o excesso de liquidez (CUNHA e BICHARA, 2005).

Apesar de não haver perspectivas para criação de uma União Monetária, essas iniciativas servem de base para ampliar a cooperação monetária, que poderia levar a um alinhamento cambial ou um padrão monetário único. É possível considerar a situação de integração asiática uma etapa anterior à criação de uma moeda comum. A literatura sobre a integração na região vem tentando verificar se existe tal possibilidade, verificando se a integração asiática é possível. A matriz de análise mais comum é a das áreas monetárias ótimas, teoria desenvolvida por Mundell (1961) e McKinnon (1963). De modo geral, procura-se verificar as reais vantagens em ceder à gestão macroeconômica para um órgão supra-estatal, deixando de intervir especialmente nas áreas monetárias e cambiais, aderindo a um câmbio fixo, ou talvez, a uma moeda única. É sugerido que quanto mais convergente for o ciclo de negócios entre as economias, maior deverá ser as suas chances de se desenvolver, plenamente, rumo a um estágio de integração mais profunda. A história e a economia inspiraram os trabalhos de Frenkel e Rose (1996) e Rose e Engle (2000) a destacarem fatores que determinam a viabilidade de uma integração monetária, dos quais podemos citar: a) os vínculos financeiros dos países do bloco; b) o grau de mobilidade dos fatores de produção; c) o grau de convergência dos ciclos econômicos dos países (movimento conjunto de preços, renda etc.); d) estabelecimento de bases institucionais fortes que viabilizem o alinhamento das políticas fiscais, monetárias e cambiais, principalmente, de modo a evitar a arbitragem de preços e regulação; e) a presença de lideranças regionais que se comprometam com a estabilidade institucional e com a solução de conflitos em todos os níveis.

Tomando por base de comparação o caso europeu, criar uma moeda única e uma determinação política vai além da harmonização do desenvolvimento econômico dos países envolvidos, como sugere a teoria das áreas econômicas ótimas. Na ocasião da implantação do euro, havia fortes assimetrias econômicas entre os paí-

ses, porém quanto maior as assimetrias mais difíceis serão firmar acordos de integração efetivos. Tendo isso em vista, é relevante pensar a integração efetiva asiática, apesar de que isso não parece ser o objetivo político no momento.

Os países da região da Ásia e Pacífico têm crescido três vezes mais que a média mundial nas últimas três décadas, o que revela um dinamismo de destaque mundial. Foi possível observar uma ampliação da integração, do ponto de vista comercial, uma vez que as exportações intra-regionais representavam, no fim da década de 1990, 37% (2002) do total nas economias mais desenvolvidas, com exceção do Japão. Comparado ao NAFTA ou à União Européia, o percentual pode ser comparado baixo, pois o comércio intra-regional representa cerca de 70% do total (2002) (CUNHA e BICHARA, 2005).

Existem fortes assimetrias de mercado, visto que Tóquio, Cingapura e Hong Kong são as mais integradas ao mercado global e dinâmicas da região, já os demais países concentram suas atividades no crédito bancário e apresentam um baixo desenvolvimento da estrutura física e legal e dos instrumentos financeiros do mercado de capitais. Após a crise asiática houve um rápido avanço na integração regional na questão financeira, assim como no comércio, contudo como o processo está fortemente sujeito às forças de mercado, os governos e instituições regionais acabam sendo arrastadas pela dinâmica econômica global e dos países centrais (CUNHA e BICHARA, 2005).

Contudo, Eichengreen (2002^a, 2002^b) acredita que o ICM não chegue a um estágio semelhante ao arranjo europeu devido à grande heterogeneidade dos membros, a exemplo do Laos que possui renda per capita de US\$ 1,5 mil e o Japão US\$ 25 mil – medidos em paridade de poder de compra em 1999, o que sugere uma grande diferença em relação ao desenvolvimento econômico dos países. Isso dificulta a implantação de um regime monetário e cambial unificado que possa atender as especificidades de cada país. Ademais, o forte laço financeiro com os mercados do ocidente reduziria a autonomia do bloco, vale lembrar que mesmo a União Européia, mais integrada por fatores históricos, enfrentou diversos conflitos comerciais e financeiros. E por fim, os governos asiáticos seriam menos integrados politicamente que outras regiões que obtiveram sucesso na implantação de acordos regionais e os governos regionais poderiam sugerir que as instituições multilaterais reduziriam a autonomia política dos Estados membros menos desenvolvidos.

A região do Pacífico asiático, que representa cerca de um terço da economia mundial, possui 50% das reservas mundiais de câmbio, 20% a 30% da poupança e cerca de um quarto das exportações e do investimento direto, está vivendo o maior crescimento da história. Porém a crise financeira de 1997 e 1998 foi muito contundente para os países da região, levando os mesmos a questionarem suas estratégias de desenvolvimento e integração na economia global. Isso fez crescer a necessidade de fortalecer os laços de interdependência das economias da região, o que resultou em reformas estruturais que visam fortalecer os pontos fracos do bloco em um ambiente internacional de finanças globalizadas e desregulamentadas. Estratégias macroeconômicas de caráter defensivo também foram implementadas, caracterizadas pela alta acumulação de reservas, gestão da taxa de câmbio, fluxos financeiros e cooperação financeira (CUNHA e BICHARA, 2005).

Existe uma tendência de que com o aumento dos fluxos comerciais e maior mobilidade de fatores de produção, os ciclos de negócios se aliaram pressionando a estabilidade entre as moedas. Apesar da grande heterogeneidade dos países, a integração avança a passos largos, o que sugere a possibilidade de criar uma moeda única no futuro. Contudo não devemos esquecer que a integração é um processo político que necessita de objetivos comuns para os membros do bloco superem, em parte, interesses particulares para viabilizar a construção de novas instituições, compartilhamento de poder, recursos e responsabilidades. Nesse ponto, a criação de uma consciência política conjunta está bem longe de ser concretizada, o que é essencial para sustentar a integração regional (CUNHA e BICHARA, 2005).

Tendo isso em mente, podemos indagar como a experiência asiática pode incluir, majoritariamente, países em desenvolvimento, pode servir de modelo para outras experiências de integração? Se compararmos ao MERCOSUL, essa experiência pode contribuir para ampliação do bloco com a adesão de novos membros? Essas questões de caráter especulativo são de difícil resposta, devido às particularidades regionais, mais é possível fazer um breve esforço de comparação.

Apesar da presente estabilidade econômica, as crises recentes e recorrentes do Brasil e da Argentina, têm gerado dificuldades para o aprofundamento da integração econômica do MERCOSUL. Nos pouco mais de 15 anos de existência do bloco, as guerras comerciais foram comuns, a exemplo das sanções Argentinas baseadas nos desequilíbrios de câmbio entre Brasil e Argentina. Por esses e outros motivos os governos dos dois Estados sugerem medidas de convergência macroeconômica pa-

ra viabilizar a implantação de uma moeda comum. Mas, até o momento, nada de concreto foi feito neste sentido. Se a crise asiática de 1997-1998 impulsionou algumas mudanças institucionais no MERCOSUL, isso não aconteceu e os ajustes foram realizados nos moldes do pacote de ajuda financeira do FMI, afastando o bloco do objetivo de formar um mercado comum (CUNHA e BICHARA, 2005).

Ainda fazendo um exercício comparativo, podemos comparar o MERCOSUL com outras experiências no Continente Americano. Formado em 1969, com a assinatura do tratado de Cartagena, o Pacto Andino foi motivado pela insatisfação de países médios e pequenos com os mecanismos reguladores e com as políticas compensatórias para países deficientes em infra-estrutura produtiva (GONZALES, 1979). O Acordo só foi definitivamente estabelecido em 1997, após muitas revisões e, atualmente, fazem parte Colômbia, Bolívia, Venezuela, Equador e Peru. Desde sua primeira formulação, o Pacto Andino, visou pautar as políticas de Substituição de Importações incluindo políticas comuns de incentivo setorial.

No princípio (1969), o tratado estabelecia normas para implantação de um programa comum de comércio, tratamento do investimento estrangeiro, agricultura e demais questões relevantes, reconhecendo sempre a vulnerabilidade das economias menores e de produtos pouco competitivos. Por esses motivos o acordo previa uma lista de produtos isentos de tarifa e sujeitos a TEC bem complexa, contudo os programas de promoção da indústria nascente eram respeitados. Germânico (1995) estabelece cinco critérios diferenciadores do Pacto Andino em relação aos critérios da ALALC para estabelecimentos de acordo de integração: a) a necessidade de promover o setor industrial dos membros através de políticas de desenvolvimento específicas; b) estabelecimento de critérios para distribuição dos custos e benefícios da integração; c) a posição de que o livre mercado deveria ser atingido de maneira gradual, estabelecendo prazos para a liberalização de mercadorias e TEC; d) atração de empresas multinacionais para região; e) criação de elementos institucionais que criem condições para verificar, normatizar e distribuir os resultados positivos do acordo de maneira equitativa.

O resultado da integração na Região foi, diretamente, afetado pelos problemas estruturais referentes ao endividamento e às dificuldades em se cumprir as metas de tratamento diferenciado para as economias mais fracas. O que em parte motivou a saída do Chile do bloco em 1976. Ademais os problemas foram agravando a crise de integração, até que em 1987 foi assinado o acordo de Quito que flexibilizava

o não cumprimento de acordos pré-estabelecidos. No início, houve um aumento das exportações intragrupo, por consequência da retirada das barreiras ao comércio interno saindo de 111 milhões em 1970, para 613 milhões em 1976, com destaque para os produtos manufaturados não tradicionais, chegando a 69% do total excluído os combustíveis (BRAGA e PINTO, 2006). Em relação aos programas setoriais de desenvolvimento da indústria nascente, quase nenhum foi posto em prática e pouco se avançou em relação à TEC.

Posteriormente o Acordo, apesar do crescimento das exportações, foi marcado por problemas técnicos e jurídicos. Em 1979, as exportações intrabloco chegaram a mais de 1.050 milhões de dólares e, em 1981, 1.238 milhões de dólares. Por haver crescimento decrescente das exportações e aumento dos produtos de baixo valor agregado na pauta caracteriza-se a fase por uma perda de dinamismo. Observa-se um aumento nos prazos preestabelecidos para a formação de uma área de livre comércio e para apresentação de programas industriais de 1975 a 1979 e de 1984 a 1989 (BRAGA e PINTO, 2006).

A partir de 1980, a integração já apresentava vários problemas, como à resistência por parte do Equador e da Bolívia em abrir seus mercados e os contínuos descumprimentos de prazos, o que acabou por inibir qualquer tipo de integração mais profunda. Contudo, vale destacar que, no período, foi constituído um fundo de investimento (Fundo Andino de Reserva) para financiamento de projetos e um Programa Andino de Desenvolvimento Tecnológico (PADT). Outro fator que contribuiu para o retrocesso das negociações foram as hostilidades relativas aos problemas fronteiriços ainda não resolvido entre o Peru e o Equador, somado ao golpe de Estado na Bolívia em 1981, que acabaram por desestabilizar a região política e economicamente. Do período que vai de 1983 a 1988, certamente, houve regressão no processo de integração, época marcada pelo substancial aumento da dívida externa e déficits no Balanço de Pagamentos. Em 1983, as exportações caíram 40% comparado com 1982 reduzindo-se de US\$1.183 milhões para US\$753 milhões respectivamente (BRAGA e PINTO, 2006).

Por fim, em 1987 foi feita uma grande reforma no Acordo de Cartagena que modifica, consideravelmente, os preceitos que motivaram o estabelecimento do referido acordo através do Protocolo de Quito. Braga e Pinto (2005) destacam quatro características fundamentais dessa reforma: a) não definição de prazo para estabelecimento da TEC e o excesso de exceções relativas à livre circulação de mercado-

rias; b) os países poderiam estabelecer acordos bilaterais ou de complementação industriais, conforme os preceitos da ALADI; c) eliminação gradual da programação industrial e de seus mecanismos de fomento ao desenvolvimento produtivo; d) eliminação de interferir de maneira relevante nas negociações (BRAGA e PINTO, 2006).

Porém, em 1989 começa a configurar uma mudança no quadro da integração devido ao incremento no comércio internacional e à tendência à abertura dos mercados dos países da região. Já nos primeiros anos de 1990m, tentativas de retomar a integração começam a aparecer, por influência do Consenso de Washington países da região passaram a adotar uma postura liberalizante do ponto de vista regional e mundial. O marco jurídico dessa mudança foi a Ata de Barahona que consolidou a Área de Livre Comércio na região e, finalmente, definiu-se uma TEC. Depois de duas décadas fora do bloco, o Chile retoma o acordo e ratifica, junto aos demais países, o Protocolo de Trujillo que estabeleceu a Comunidade Andina de Nações junto com um compromisso de constituir um Mercado Comum até 2005, o que não ocorreu até hoje (BRAGA e PINTO, 2006).

A Balança Comercial do período apresenta grande variação, refletindo em parte os efeitos das diversas crises internacionais da década de 1990. Enquanto em 1992 o superávit foi de US\$1.016 em 1996 alcançou US\$8.474, dois anos depois o déficit chegou a US\$-6.812 saltando para um superávit de US\$17.739 em 2000. Nos anos 2000, os saldos passaram a ser positivos chegando a US\$30.578 em 2005 (MARGARIÑOS, 2005). Outro dado que deve ser levado em consideração é o fluxo de Investimento Externo Direto (IED). No período de 1990 a 2001 a CAN recebeu cerca de 13% de tudo que foi investido na América Latina, se comparado com o volume de 40% do MERCOSUL, o número parece pouco expressivo, porém isso deve ser ponderado em relação ao PIB do MERCOSUL que é, consideravelmente, maior que o da CAN (CEPAL, 2003). Vale lembrar que o investimento aumentou em escala mundial na década de noventa devido à abertura do mercado de capitais de diversos países.

Em 2001, a CAN exportou apenas 4% do total para o MERCOSUL, sendo que 59% tinham como destino o NAFTA e a União Européia (CEPAL, 2003). O baixo percentual de comércio com os países sul americanos pode ser justificado pelos acordos estabelecidos com os últimos, pois concedem isenções tarifárias (Regime de Preferência Tarifária). O acordo se apóia na justificativa de que o incentivo às exportações contribui para redução do narcotráfico por fortalecer a atividade produtiva.

Fazem parte dos produtos desonerados, produtos industriais, têxteis e agrícolas, como café, cacau, frutos do mar e flores (BRAGA e PINTO, 2006).

Em um balanço final sobre a CAN, podemos afirmar que as negociações bilaterais estão se desenvolvendo mais rapidamente que a integração regional. O bloco parecer ter optado por um aprofundamento das relações com a América do Norte e Europa em detrimento da América Latina. Atualmente, o tratado parece perder muito de sua importância inicial, visto que a Venezuela faz parte do MERCOSUL e a Colômbia, ainda em 2006, firmou um Tratado de Livre Comércio (TCL) com os EUA, aumentando substancialmente o volume de comércio com esse país. Se comparado ao MERCOSUL, a CAN está em um estágio de integração menos profundo, contudo o primeiro ainda apresenta uma série de obstáculos, caso os países optem por uma estratégia de integração regional.

CAPÍTULO 4 – MERCOSUL: ORIGEM E DESENVOLVIMENTO INICIAL

4.1 Origem do MERCOSUL

O Mercado Comum do Sul teve como origem os acordos bilaterais de comércio entre o Brasil e a Argentina. O ano de 1985 é considerado o marco dos processos políticos que deram origem ao MERCOSUL, quando o Brasil e a Argentina iniciaram as negociações comerciais, no âmbito da Associação Latino Americana (ALADI), visando à constituição de um Mercado Regional. Nesse período, ambos os países viviam um momento de redemocratização e a consolidação de um processo democrático foi contemplado, juntamente com o desejo mútuo de aproximação, na declaração de Iguazu, assinada em 30 de novembro de 1985. Com isso, foi formulada uma proposta de integração entre o Brasil e a Argentina.

Porém, sua criação inicial data de 29/11/1991, com a assinatura do Tratado de Assunção, quando o Paraguai e Uruguai decidiram por ratificar o tratado a convite das duas nações preconizadoras do processo. Estabeleceram a premissa de que a integração constitui condição fundamental para acelerar o processo de desenvolvimento econômico e social das nações signatárias, estabelecendo, em seu preâmbulo, que a aproximação deve pautar o aproveitamento eficaz dos recursos, preservação do meio ambiente, melhoria das interconexões físicas e coordenação de políticas macroeconômicas.

Sua meta é criar uma comunidade econômica entre os quatro países para facilitar e incrementar o comércio entre eles, com a eliminação gradual das barreiras alfandegárias. De acordo com o Tratado de Assunção a constituição de um mercado comum deve contemplar: 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.

Para a criação de um mercado comum, o Tratado de Assunção previu o estabelecimento de um programa de liberação comercial, com vistas à aplicação de tarifa zero no comércio intrazona para a totalidade do universo tarifário e a implementação de uma tarifa externa comum. Com base nas assimetrias de comércio internacional, o tratado reconheceu ainda, a necessidade de que Paraguai e Uruguai cumprissem com o programa de liberação comercial de forma diferenciada, já que são economias menos desenvolvidas se comparadas com o Brasil e a Argentina, observando os princípios do gradualismo e da flexibilidade. Os quatro sócios consideraram importante que a desgravação tarifária ocorresse em velocidade menos intensa para as economias menores do agrupamento não sofressem com o impacto. Atualmente, algumas medidas têm sido tomadas para amenizar esses efeitos de desvio de comércio:

O Governo brasileiro tem envidado esforços para minorar os efeitos negativos que podem advir elevados superávits obtidos com os sócios. Tem estimulado, assim, o trabalho das Comissões de Monitoramento Bilaterais do Comércio, cuja ação no desmantelamento de barreiras não-tarifárias e na solução de problemas pontuais de acesso a mercados revelou-se eficaz nos últimos anos. Além disso, tem levado a cabo o Programa de Substituição Competitiva de Importações (PSCI) – conjunto de ações para facilitar o contato de importadores brasileiros com exportadores de países da América do Sul – e iniciativas no campo da integração produtiva e tratamento de assimetrias (MERCOSUL, Aperfeiçoamento da União aduaneira, 2009).

Ademais, o tratado prevê a criação de um regionalismo aberto incrementando o comércio intrazona e estimulando as trocas com terceiros países. Mediante negociação, países membros da ALADI podem aderir ao MERCOSUL, a exemplo da Bolívia e da Venezuela que aderiram ao tratado em julho de 2006. Existe a possibilidade de estados se associarem sem, necessariamente, fazerem parte do bloco como é o caso do Peru (desde 2003).

Quanto ao intercâmbio comercial, nos últimos anos, foi possível observar uma significativa evolução do comércio no bloco. No caso brasileiro, de 2002 a 2007, o comércio entre seus parceiros no bloco cresceu de US\$ 8,9 bilhões para US\$ 28,9 bilhões, se incluirmos o comércio com a Venezuela, esse número passa para 22,97 bilhões. No mesmo período, o fluxo entre Brasil e Argentina aumentou 324% e entre o Paraguai e o Uruguai o crescimento foi de 230% e 220%, respectivamente. O comércio no MERCOSUL se comparado ao total do comércio brasileiro representa

10,8% das exportações e 9,64% das importações nacionais, sem considerar a Venezuela. A importância do comércio intrabloco para o Brasil é semelhante ao da China que supera o percentual apenas nas importações (10,4%). O Brasil vem obtendo superávits comerciais com seus sócios e, em 2007, o saldo positivo foi de US\$ 5,7% (MERCOSUL, aperfeiçoamento da União Aduaneira, 2009). Tal aumento de fluxo comercial é especialmente benéfico para o Brasil, que é a maior economia do bloco. Situação que pode vir a agravar os problemas de assimetria do MERCOSUL.

Vale mencionar, também, que o FOCEM (Fundo de Convergência Estrutural do MERCOSUL) foi criado com o intuito de reduzir essas assimetrias através aumento da competitividade das economias menos desenvolvidas do Bloco, o Fundo conta com contribuições anuais de US\$ 100 milhões, sendo 70% dos pagamentos feitos pelo Brasil. O Paraguai é beneficiado com 48% dos investimentos e o Uruguai com 32%. Os projetos concentram-se nas áreas de habitação, transportes, incentivos à microempresa, biossegurança e capacitação tecnológica, aspectos institucionais do MERCOSUL e temas sanitários, somando quase US\$ 170 milhões.

4.2 Evolução dos objetivos e situação atual dos acordos

Com o objetivo de tornar-se um mercado comum, o Tratado de Assunção, em seu primeiro artigo, traz as diretrizes para formação de um Mercado Comum através da eliminação de barreiras tarifárias e não tarifárias para livre circulação de bens, serviços e fatores de produção; estabelecimento de uma TEC e de política comercial comum em relação aos outros Estados; coordenação de políticas macroeconômicas e o compromisso dos membros em harmonizar a legislação relativa a certas áreas (MERCOSUL, Aperfeiçoamento da União Aduaneira).

Porém na prática, segundo as fontes oficiais (MERCOSUL, Aperfeiçoamento da União Aduaneira), é considerada uma zona de livre comércio e uma união aduaneira em fase de consolidação, com matizes de mercado comum. Em 1994, na redação do protocolo de Ouro Preto, foi redigido um modelo que previa a implementação de uma Tarifa Externa Comum (TEC) para viabilizar a construção de uma União Aduaneira (etapa anterior à formação de um Mercado Comum), isso induziria uma maior convergência nas políticas comerciais.

Quase 20 anos após a ratificação do Tratado de Assunção, em 1991, podemos fazer um exercício de comparação entre os objetivos institucionais e os efetivamente alcançados. Nesse contexto, podemos concluir, sem maiores esforços de pesquisa, que não foi alcançada a meta de formação de um Mercado Comum, sendo caracterizada por uma área de Livre Comércio, com a aplicação de uma TEC, porém vale ressaltar que existem várias exceções a essa regra, apesar dos avanços na questão na uniformização da legislação aduaneira. Um exemplo disso são os mecanismos de adaptação competitiva que restringem a completa efetivação de zona de livre comércio, que é justificado pelas assimetrias estruturais entre os países membros e pela contribuição para a recuperação econômica da Argentina.

Em relação a essa questão, podemos citar alguns avanços como o crescimento do comércio entre os membros do bloco, o estabelecimento de posições conjuntas em relação ao resto do mundo (como no caso da ALCA e da OMC), o apaziguamento das divergências entre Brasil e Argentina (a exemplo dos objetivos de desenvolvimento de tecnologia nuclear) e a construção de infra-estrutura de transporte e energia compartilhada. Considerando a situação antes dos anos 1990, esses avanços são de grande relevância (ALDO, 2007).

Porém o MERCOSUL é um espaço de grandes assimetrias, o que o diferencia bastante de outros acordos ao redor do mundo. A começar pelo fato de que o Brasil e a Argentina representam quase 95% do território, população e comércio e, mesmo entre os dois, existem diferenças de estruturas industriais, escalas de produção e competitividade na perspectiva regional e mundial. Isso sem contar as assimetrias dentro dos próprios países. Levando em conta que a integração depende da situação interna dos países, das condições e regras para formação de blocos regionais e sua projeção para o resto do mundo. Atualmente, o MERCOSUL está bem longe de alcançar sua perspectiva ideal (ALDO, 2007).

O avanço da integração está, em parte, ligado ao desenvolvimento interno de cada país, que necessita de diferentes políticas para resolver seus problemas internos. A exemplo das políticas sociais para elevar o bem estar e ampliar o mercado interno; das políticas macroeconômicas; das monetárias e de balança de pagamentos; das de fortalecimento da competitividade, investimento e de emprego que divergem de acordo com o nível de desenvolvimento socioeconômico de cada estado.

Os problemas que circundam as superações de problemas internos são os que mais se projetam na esfera regional (ALDO, 2007).

Como a integração visa o desenvolvimento econômico e o fortalecimento dos países em escala global, os acordos devem ser firmados priorizando distribuir os ganhos de produtividade advindos do intercâmbio tecnológico. O que resultaria em economias nacionais diversificadas e complexas para proporcionar uma divisão do trabalho com especialização intra-industrial. A integração não pode reproduzir um modelo centro-periferia em escala regional. Sendo assim, o bloco deve respeitar, em seu funcionamento normativo, o desenvolvimento brasileiro, a reindustrialização argentina e a abertura de mercados rentáveis para a indústria paraguaia e uruguaia para viabilizar seu sucesso e transformação produtiva (ALDO, 2007).

Os blocos regionais acabam por apresentar um alinhamento de posturas e interesse em foros internacionais. Na América Latina, a integração está condicionada pelas diversas estratégias de inserção internacional, em particular com os EUA e a União Européia. Por exemplo, quando um país estabelece relações especiais com potências industriais ela reduz seu campo de integração possível com outros países da região, em relação às preferências comerciais recíprocas e outras questões relevantes como o tratamento da propriedade intelectual, o movimento de capitais e as licitações públicas. Nesse caso, o MERCOSUL preservou mais liberdades do que, por exemplo, o NAFTA. Por esse motivo, no MERCOSUL se expressa com maior clareza os conflitos e convergências que emergem das situações internas e as provenientes da integração (ALDO, 2007).

Se o MERCOSUL for considerado um fracasso como modelo de integração, deve-se supor que não há como reverter a atual situação das assimetrias entre os estados. Por consequência, qualquer tentativa de corrigir isso é considerada um retrocesso em relação ao livre mercado regional. Contudo, isso seria uma visão reducionista da integração e não é suficiente para explicar o processo como um todo. Uma integração se concebe com a convergência virtuosa de forças de mercado e políticas públicas que harmonizam os interesses dos diversos países mudando as circunstâncias internas de cada país.

Mesmo com esses problemas internos o MERCOSUL ainda é o empreendimento mais profundo de integração latino-americana e ainda pode crescer. O futuro do acordo depende, em grande medida, das negociações entre o Brasil e a Argenti-

na para viabilizar as trocas comerciais e da ampliação das oportunidades para os sócios menores como o Uruguai e o Paraguai. Para construir o MERCOSUL possível, considerando seus objetivos centrais, algumas questões são prioritárias, como o fortalecimento das instituições, para que se possa delegar solução de problemas supranacionais, como a solução de controvérsias.

Outro problema central é a melhoria da infra-estrutura de transporte, de comunicações e de energia. Com destaque para a questão da energia, que pode proporcionar grande espaço para integração e desenvolvimento do setor, firmando acordos relacionados ao gás, petróleo, hidroeletricidade e, até mesmo, energia nuclear, que oferece grandes oportunidades de desenvolvimento nas áreas de ciência e tecnologia. Nesse mesmo contexto, os acordos setoriais de integração industrial melhorariam a rentabilidade do comércio para todos os países membros, impulsionaria as inversões e promoveria a especialização industrial, porém tal projeto foi abandonado nos governos Collor e Menem com a abertura comercial, lembrando que nos governos de Alfonsín e Sarney foram realizados esforços nesse sentido, com destaque para o setor de capital. O mesmo pode ser dito em relação à integração científica e tecnológica.

Para se formar um mercado comum deve haver um mínimo de convergência macroeconômica, como paridade de câmbio, prática de juros, ao menos em níveis parecidos, nível de atividade econômica, relativamente, uniforme em relação à questão fiscal, monetária e de balanço de pagamento. As assimetrias macroeconômicas intensificam as diferenças de competitividade entre as nações, o que implica em maiores dificuldades de integração.

Nesse contexto, Bichara (2002) realizou trabalho visando verificar a constituição de uma área econômica ótima no MERCOSUL. No período de 1980 a 1999, analisando a relação entre volatilidade cambial e comércio no Brasil e na Argentina, observam-se as conclusões a seguir.

A volatilidade cambial entre as moedas dos países do MERCOSUL é um obstáculo e uma ameaça para o aprofundamento da integração. As flutuações cambiais, derivadas das turbulências macroeconômicas e dos programas de ajuste executados por Argentina e Brasil, reduziram o potencial de crescimento do comércio intra-bloco. Nesses países, os instrumentos de estabilização macroeconômica foram utilizados desconsiderando-se seus impactos sobre a integração comercial regional. Por

isso mesmo, provocaram reações protecionistas que ameaçaram a própria natureza da união aduaneira. Levando-se isso em conta, Bichara sugere a necessidade de se realizar, de fato, uma política efetiva de coordenação macroeconômica.

Há uma relevante mútua na evolução das atividades econômicas de Argentina e Brasil, o que sugere uma interdependência. Tal fenômeno aparece mais no plano comercial, tendo, também, repercussões na determinação da renda e dos ciclos de negócios.

Na análise da simetria, verificou-se que há importantes diferenças de magnitude e tempo na reação a choques exógenos, especialmente daqueles de origem internacional. A Argentina sofre com maior intensidade os efeitos de tais choques. Do ponto de vista teórico, isso não habilitaria os países da região à constituição de uma área econômica ótima, pois esta pressupõe uma maior simetria diante de choques exógenos. Na sua ausência, cresceria o apelo pela manutenção da moeda doméstica e da liberdade na manipulação da taxa de câmbio (BICHARA, 2005, 294).

CAPÍTULO 5 – VANTAGENS ESTÁTICAS E DINÂMICAS DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA PARA AS ECONOMIAS DO BRASIL E DA ARGENTINA

5.1 Panorama Geral de Integração Brasil-Argentina

A partir de meados dos anos 2000, é possível observar uma tendência de valorização do real com a mudança do regime cambial. Nos primeiros anos da década, nota-se uma desvalorização considerável e, só em 2006, o câmbio volta aos patamares do início do período, conforme podemos notar no gráfico 1.

Gráfico 1 – Taxa de Câmbio em Relação ao Dólar

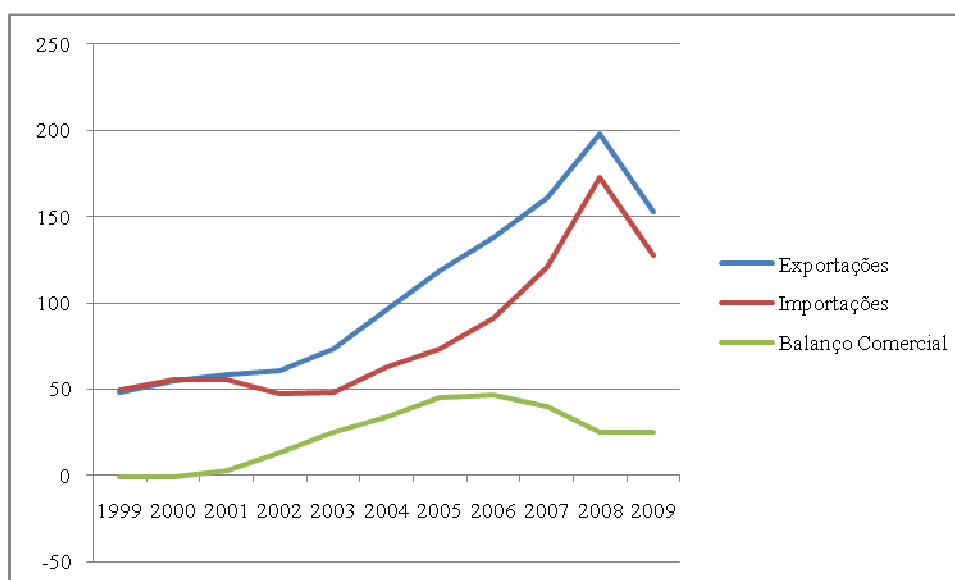


Fonte: Dados brutos do World Bank - World Data Bank. Elaboração própria

Apesar do pico de desvalorização de 2003, o real parece apresentar uma tendência de valorização nos últimos anos, diferentemente da moeda argentina que apresentou uma desvalorização abrupta de 2001 a 2002. De 2002 a 2008 o câmbio desse país para de flutuar em torno da relação de 3:1, em relação ao dólar, valorizando-se, consideravelmente, em 2009. Se compararmos as duas moedas notaremos que houve uma inversão na relação às tendências, se em 2000 o peso era quase duas vezes mais valorizado que o real, em 2009 a situação se inverte completamente.

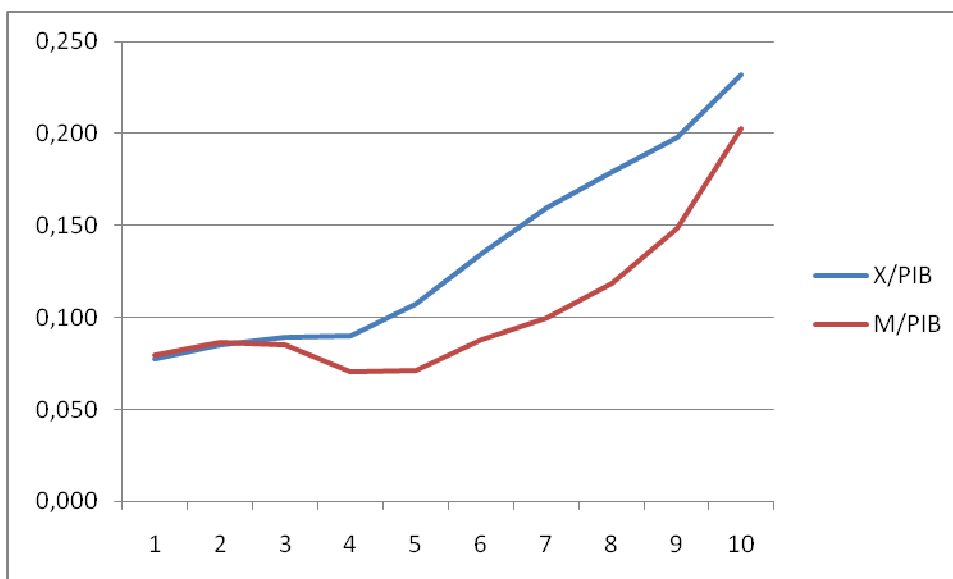
Em relação ao comércio brasileiro com o resto do mundo, até 2000 as importações e exportações estavam em patamares bem similares apresentando um leve prejuízo no balanço de comercial (gráfico 2). A partir de 2001 começa a haver um aumento constante com as transações com o exterior, sendo as exportações superiores às importações, gerando saldos positivos nas transações com o setor externo, que podem ser justificadas, em parte, pela desvalorização cambial. Essa tendência de crescimento constante encontra limites em 2008, possivelmente, devido à crise mundial do *subprime*, contudo os saldos permanecem positivos.

Gráfico 2 - Balança Comercial em Bilhões de Dólares (Brasil) – FOB



Fonte: Dados Brutos da CEPAL - Estadísticas de América Latina y El Caribe. Elaboração própria.

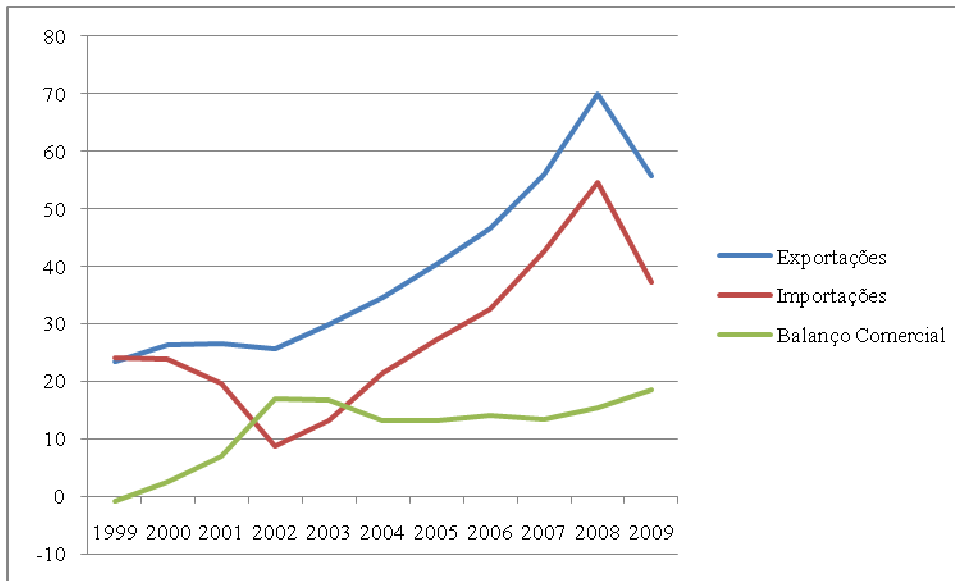
As exportações e importações, em relação ao PIB, apresentam semelhante tendência de crescimento conforme o gráfico 3 nos mostra.

Gráfico 3 - Exportações e Importações em Relação ao PIB (Brasil) - FOB

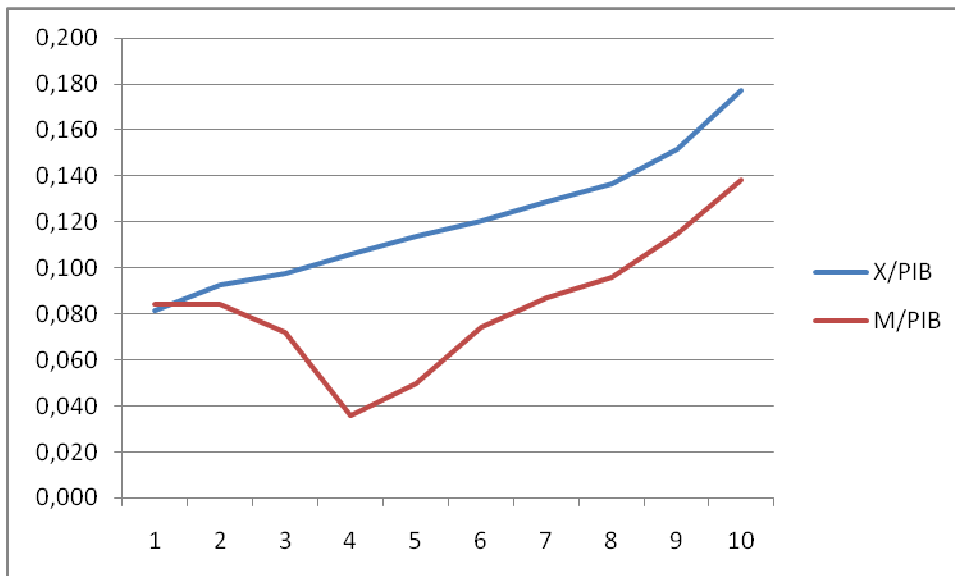
Fonte: Dados Brutos da CEPAL - Estadísticas de América Latina y El Caribe. Elaboração própria.

*PIB a preço constante de mercado (dólares 2000).

Assim como o Brasil, a Argentina apresentou saldos negativos no início do período, quadro que foi gradualmente sendo revertido. Até 2002 a queda das importações teve maior impacto sobre a recuperação do saldo, porém, a partir de 2003, tanto as importações como as exportações começaram a se elevar constantemente (gráfico 4) até 2008, decaindo em 2009, possivelmente, devido à crise norte-americana. O balanço comercial apresentou valores relativamente constantes e positivos desde 2002. É possível notar uma semelhança entre os dois gráficos no que diz respeito ao aumento das importações e exportações, mesmo que, na Argentina, os valores que representam as transações com o exterior se encontrem em patamares consideravelmente menores. Conclusões semelhantes podem ser tiradas em relação às importações e exportações em relação ao PIB (gráfico 5).

Gráfico 4 - Balança Comercial em Bilhões de Dólares (Argentina) – FOB

Fonte: CEPAL - Estadísticas de América Latina y El Caribe

Gráfico 5 - Exportações e Importações em Relação ao PIB (Argentina) - FOB

Fonte: CEPAL - Estadísticas de América Latina y El Caribe.

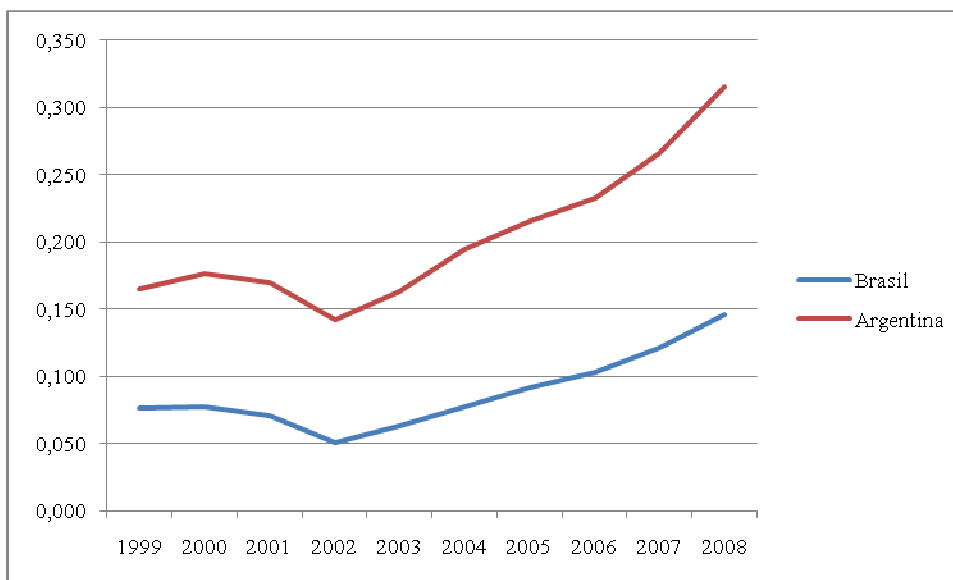
Elaboração Própria

*PIB a preço constante de mercado (dólares 2000)

O gráfico 6 retrata o coeficiente de abertura comercial, demonstrando que a Argentina, mesmo transacionando menos em valores monetários, apresenta uma maior abertura ao comércio internacional, sendo o índice médio do período 57% superior ao brasileiro. Ademais, o Brasil parece ter uma tendência menor à abertura

comercial, mesmo essa sendo crescente, a Argentina parece mais propensa à abertura comercial segundo o índice.

Gráfico 6 - Coeficiente de Abertura (X +M)/PIB



Fonte: Dados Brutos da CEPAL - Estadísticas de América Latina y El Caribe. Elaboração própria.
*PIB a preço constante de mercado (dólares 2000).

Em relação ao comércio intra MERCOSUL, em 2000 o mesmo representava 14% das exportações brasileiras, já 2009 passou a 10%, o que demonstra uma sensível diminuição nas relações comerciais entre os quatro membros originais do ponto de vista brasileiro, em relação às importações a situação é semelhante. No mesmo período, em relação aos demais países da América Latina e à Comunidade Andina, tanto as exportações como as importações variam entre 4% e 6% do total, porém as exportações para o resto do mundo passaram de 75% em 2000, para 77% em 2009, e as importações foram de 79%, em 2000 para 82%, em 2009. Relativamente, o comércio intra-bloco diminuiu, se comparado com o resto do mundo, notamos um aumento, o que demonstra uma maior preferência para as relações com o resto do mundo. Podemos afirmar, baseado no índice de abertura comercial e pelos dados da tabela 1, que existe uma tendência de abertura multilateral gradual da economia brasileira.

De 2000 a 2009, vale notar que as exportações totais aumentaram em 177% e as importações em 128%. No MERCOSUL, as primeiras aumentaram 105% e as

importações 68%. Se comparado com o resto do mundo, o aumento das exportações foi cerca de 80% superior às importações, que aumentaram 138%. Nesta breve análise podemos concluir que abertura multilateral foi superior ao aprofundamento das relações comerciais dentro do MERCOSUL no caso do Brasil.

Tabela 2 - Exportações e Importações por Região e Sub Região em Milhões de Dólares (Brasil)

	1995		2000		2007		2009	
	Exportações	Importações	Exportações	Importações	Exportações	Importações	Exportações	Importações
MERCOSUL*	6.153	7.279	7.740	7.920	17.354	11.707	15.829	13.311
C. Andina**	2.115	1.301	2.121	2.113	10.224	5.225	8.458	3.325
MCCA***	216	12	280	32	1100	246	784	330
CARICON****	175	128	262	55	2.447	378	3.180	196
Resto da ALC	1.907	2.417	3.268	1.761	9.693	7.379	6.103	5.473
Resto do Mundo	35.939	42.597	41.448	43.970	119.831	144.788	118.641	105.012

Fonte: Dados brutos da CEPAL - Divisão de Comércio Internacional e Integração. Elaboração própria.

Notas: * - Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai; ** - Bolívia, Colômbia, Equador e Venezuela; *** - Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicarágua; **** - Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Granada, Guiana, Haiti, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname e Trinidad e Tobago.

Em relação à Argentina, a tabela 2 mostra que as exportações para o MERCOSUL representavam, em 2000, 27% do total, diminuindo para 25% em 2009; e as importações, de 28% (2000), passaram para 32%, diferentemente do Brasil, os primeiros parecem ter mantido um mesmo nível de comércio no bloco. Se comparado com o resto da América Latina, nota-se uma situação em que a importância dessa região para o país se reduz levemente, já que as exportações passam de 12%, em 2000, para 10% em 2009, e as importações se mantêm em 5%. Ao contrário das relações com o resto do mundo em que as exportações passaram de 52% para 58%, de 2000 a 2009, e as importações diminuíram sensivelmente de 66% para 61% no mesmo período. De modo geral, esse Estado parece ter aumentado suas importações regionais e suas exportações para o resto do mundo com uma tendência crescente a abertura multilateral e regional.

As exportações para o resto do mundo aumentaram 135% de 2000 para 2009 e apenas 64% dentro da União Aduaneira. Vale destacar que o aumento total foi de

52%. No caso das importações, no total, aumentaram 37%, no MERCOSUL se elevaram em 79% e no resto do mundo 49% no mesmo período. Essa breve análise parece reafirmar a tendência ao aumento das importações regionais e das exportações para o resto do mundo.

Tabela 3 - Exportações e Importações por Região e Sub Região em Milhões de Dólares (Argentina)

	1995		2000		2007		2009	
	Exportações	Importações	Exportações	Importações	Exportações	Importações	Exportações	Importações
MERCOSUL*	6.778	4.603	8.411	7.199	12.470	16.184	13.823	12.878
C. Andina**	1.227	367	975	264	3.518	562	3.747	544
MCCA***	84	5	110	6	467	24	295	33
CARICON****	36	4	46	9	72	52	89	239
Resto da ALC	1.774	900	3.139	1.199	6.040	2.053	5.583	1.868
Resto do Mundo	11.074	14.243	13.660	16.603	33.213	25.832	32.186	24.713

Fonte: Dados Brutos da CEPAL - Divisão de Comércio Internacional e Integração. Elaboração própria.

Notas: * - Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai; ** - Bolívia, Colômbia, Equador e Venezuela; *** - Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicarágua; **** - Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Granada, Guiana, Haiti, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname e Trinidad e Tobago.

Na tabela 4, observa-se a evolução da importância do mercado do MERCOSUL para as duas economias estudadas.

Tabela 4 - Participação Percentual das Exportações e Importações Intra-bloco (MERCOSUL)

	1995		2000		2007		2009	
	Exportações	Importações	Exportações	Importações	Exportações	Importações	Exportações	Importações
Argentina	32,32	22,88	31,93	28,48	22,36	36,20	24,81	31,98
Brasil	13,23	13,55	14,04	14,18	10,80	6,90	10,35	10,43

Fonte: Dados Brutos da CEPAL - Divisão de Comércio Internacional e Integração. Elaboração própria.

No que diz respeito às relações comerciais entre Brasil e Argentina, o primeiro apresentou saldos comerciais positivos com exceção dos anos de 1999 a 2003. Podemos considerar que, até 2003, houve relativa estagnação nas relações comerci-

ais, quadro que se reverte após esse ano, sendo crescente o aumento dos fluxos comerciais entre os dois países onde o Brasil mantém saldos positivos até 2009, destaca-se que as exportações e importações para a Argentina crescem substancialmente até 2008 (gráfico 7).

Gráfico 7 - Relações Comerciais Brasil-Argentina em Milhões de Dólares (Brasil)



Fonte: Dados Brutos do Bacen - Gerenciador de Séries Temporais.
Elaboração própria.

Em um olhar mais atento, constata-se que o crescimento das relações comerciais com a Argentina não acompanha o aumento das relações comerciais quase que contínuo com o resto do mundo, tanto em valor quanto em importância relativa. Em 1999, as exportações para o vizinho latino representavam 11,16% do comércio total caindo para 8,61% em 2001, e chegando a 3,89% em 2002; devido, em parte, à substancial valorização cambial no período. Já as importações mantiveram-se entre 10% e 12% do total até 2002. Após esse período, as exportações se recuperaram, passando a 6,25% em 2003, e se mantêm em um patamar de 8% a 9% do total até 2009. Algo semelhante acontece com as importações. De 1999 a 2009, tanto as importações como as exportações reduziram-se em cerca de 3 pontos percentuais, o que pode nos levar a concluir que o comércio entre os dois países diminuiu relativamente nessa década.

Tabela 5 - Comércio Brasil-Argentina (Exportações e Importações em Bilhões de US\$ e Percentual)

Ano	Exportações			Importações		
	Exportações Totais	para a Argentina	%	Importações Totais	Importações da Argentina	%
1999	48,01	5,36	11,16	49,2	5,81	11,81
2000	55,09	6,24	11,33	55,78	6,84	12,26
2001	58,22	5,01	8,61	55,57	6,21	11,18
2002	60,36	2,35	3,89	47,24	4,74	10,03
2003	73,08	4,57	6,25	48,29	4,67	9,67
2004	96,47	7,39	7,66	62,83	5,57	8,87
2005	118,31	9,93	8,39	73,6	6,24	8,48
2006	137,81	11,74	8,52	91,35	8,05	8,81
2007	160,65	14,42	8,98	120,62	10,4	8,62
2008	197,94	17,61	8,90	173,11	13,26	7,66
2009	152,99	12,78	8,35	127,65	11,28	8,84

Fonte: Dados Brutos do Bacen (Gerenciador de Séries Temporais) e CEPAL (Divisão de Comércio Internacional e Integração).
Elaboração própria

Outro dado que deve ser levado em consideração é a composição da pauta de exportações classificadas de acordo com o conteúdo tecnológico envolvido na produção de determinada manufatura. Nota-se que, na tabela 3, em 1990, no Brasil, cerca de meia década antes do MERCOSUL entrar em vigor, 54% das exportações eram de produtos primários ou derivados desses, e os mesmos representavam 52% da pauta de importados. As manufaturas de média tecnologia são destaque para as importações e exportações representando cerca de 25% em ambas, as de alta tecnologia representam 14% das importações e apenas 4% das exportações.

Em 1995, o Brasil já era membro do MERCOSUL, porém a composição da pauta pouco se alterou. Seis anos após o MERCOSUL entrar em vigor, em 2000, 48% das exportações eram produtos de baixo valor agregado com base em recursos naturais, já as importações dos mesmos representavam 35%. Vale destacar que as importações de manufaturas de alta tecnologia passaram a representar 24% e as exportações 13%. Com um aumento de quase de 200% nas exportações de 2000 a 2007, os produtos primários parecem ser os mais relevantes da pauta, pois, no final do período, correspondia a 33% do total para 2008. O aumento das exportações de primários parece ter puxado as exportações que alcançaram um valor de 197.942 milhões de dólares. Quanto às importações, elas aumentaram 116% com destaque

para os produtos de média tecnologia (117%) e os primários e semi-elaborados aumentaram cerca de 100%. Podemos concluir que apesar do aumento substancial do comércio, a composição da pauta pouco se diversificou do ponto de vista da tecnologia empregada.

Tabela 6 - Exportações e Importações Brasileiras por Categoria de Produto (em Milhões de Dólares)

Exportações						
	1990	1995	2000	2007	2008	2009
Produtos Primários	8.823	11.096	13.151	53.737	75.728	63.978
Manufaturas com base em recursos naturais	8.135	13.756	13.088	36.694	40.365	33.658
Manufaturas de baixa tecnologia	4.619	6.683	6.674	13.585	13.666	10.275
Manufaturas de média tecnologia	8.062	12.334	13.854	39.915	48.481	29.143
Manufaturas de alta tecnologia	1.355	1.624	6.865	11.530	13.682	10.542
Outras Transações	418	1.012	1.487	5.187	6.021	5.398
Total	31.411	46.505	55.119	160.649	197.942	152.995
Importações						
	1990	1995	2000	2007	2008	2009
Produtos Primários	7.910	8.314	8.347	22.073	31.958	19.568
Manufaturas com base em recursos naturais	3.827	12.105	11.228	22.605	32.426	21.261
Manufaturas de baixa tecnologia	1.287	4.397	3.560	8.972	13.285	11.502
Manufaturas de média tecnologia	6.088	19.953	18.825	40.797	62.339	48.072
Manufaturas de alta tecnologia	3.235	8.597	13.604	17.767	32.775	26.885
Outras Transações	112	368	286	8.407	414	358
Total	22.459	53.734	55.851	120.621	173.197	127.647

Fonte: CEPAL - Divisão de Comércio Internacional

Na Argentina, em 1990, 75% dos produtos exportados eram primários ou manufaturas baseadas em recursos naturais, e os importados representavam 37% do total. As manufaturas de média tecnologia representavam 39% das importações e apenas 11% exportações no mesmo ano. Em 1995, as exportações de cada categoria parecem ter crescido em proporções semelhantes ao do comércio total, já as importações quase quadruplicaram, sendo mais relevantes os aumentos das manufaturas que requerem algum grau de tecnologia para serem elaborados, com destaque para as de baixo grau que aumentaram 690%, e as de alto que cresceram 500%. Após alguns anos de funcionamento do MERCOSUL, em 2000, apenas a exportação de produtos primários cresceu, relevantemente, se compararmos com o ano de

1995, impulsionando o crescimento total das mesmas, as importações cresceram em níveis semelhantes para todos os produtos.

Comparando os dados de 2000 a 2007, notaremos que, no total, as exportações aumentaram 112% com destaque para as manufaturas com base em recursos naturais, e as de média tecnologia cresceram 151% e 150% respectivamente. As importações, para o mesmo período, aumentaram 77% no total, e só as manufaturas de média tecnologia se elevaram em 114%, passando a representar 47% do total. Em 2008, os primários conduziram o aumento das exportações já que passaram a representar 43% da pauta, porém vale destacar o crescimento de 30% nas exportações de média tecnologia. Assim, como o Brasil, a composição da pauta pouco se diversificou do ponto de vista da tecnologia empregada.

Tabela 7 - Exportações e Importações Argentinas por Categoria de Produto (em Milhões de Dólares)

Exportações						
	1990	1995	2000	2007	2008	2009
Produtos Primários	5.446	9.189	12.275	24.034	30.402	24.814
Manufaturas com base em recursos naturais	3.865	5.427	5.831	14.633	17.671	12.457
Manufaturas de baixa tecnologia	1.478	2.512	2.185	2.945	3.043	2.295
Manufaturas de média tecnologia	1.304	3.308	4.476	11.189	14.540	11.926
Manufaturas de alta tecnologia	219	398	860	1.278	1.939	1.773
Outras Transações	40	129	714	1.701	2.425	2.406
Total	12.352	20.963	26.341	55.780	70.021	55.669

Importações						
	1990	1995	2000	2007	2008	2009
Produtos Primários	749	1.272	1.500	2.631	4.528	2.337
Manufaturas com base em recursos naturais	771	3.641	4.148	7.202	9.953	6.289
Manufaturas de baixa tecnologia	324	2.562	3.425	4.850	6.167	4.945
Manufaturas de média tecnologia	1.600	8.788	9.791	20.946	26.145	17.395
Manufaturas de alta tecnologia	600	3.604	5.796	8.175	9.702	8.463
Outras Transações	32	254	621	905	927	864
Total	4.077	20.122	25.280	44.707	57.422	40.293

Fonte: CEPAL - Divisão de Comércio Internacional

5.2 Mudanças Dinâmicas para as Economias do Brasil e Argentina do Ponto de Vista da Competitividade

A proposta é avaliar a competitividade mundial do Brasil e da Argentina, no setor de commodities e manufaturas, com base em índices. A tabela 5 traz dados do *market share* das *commodities* brasileiras e argentinas, em que é possível notar que, no início da união aduaneira, as mesmas representavam cerca de 1% do comércio mundial para a Argentina e quase o dobro para o Brasil. Apesar de não haver uma mudança drástica no quadro. Passados 5 anos da formação do MERCOSUL, o Brasil parece aumentar sensivelmente o seu *market share*. Ao longo dos anos 2000 (até 2008), o Brasil aumentou em 48% a importância desse comércio para o comércio mundial, porém a Argentina pouco mudou esse quadro.

Tabela 8 – Market Share das Commodities Primárias, Excluído o Combustível

Países	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Argentina	1,44	1,64	1,70	1,87	1,69	1,62	1,68	1,61	1,68	1,61	1,59	1,52	1,68	1,85
Brasil	2,58	2,60	2,89	2,88	2,81	2,72	3,06	3,02	3,21	3,47	3,67	3,58	3,63	4,02

Fonte: Dados Brutos da UNCTAD.

Elaboração própria.

Nota: Standard Internacional Trade Classification - SITC 5 até 8 menos 667 e 68.

Os produtos manufaturados, se comparados com as *commodities*, representam pouco do comércio mundial, em 1995 representava 0,2% para Argentina e 0,7% para o Brasil. Em 2000, esse quadro nada muda, e o crescimento de 0,01% de 2003 para 2004 não pode ser considerada uma mudança no quadro. Melhora considerável e notada após 2004 para ambos os países, mas mesmo em 2008 a fatia de mercado das *commodities* ainda é muito superior ao mercado de manufaturas (cerca de 8 vezes maior para a Argentina e 4 vezes maior para o Brasil).

Tabela 9 – Market Share de Produtos Manufaturados

Países	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Argentina	0,19	0,19	0,22	0,22	0,17	0,18	0,19	0,16	0,15	0,15	0,17	0,18	0,18	0,21
Brasil	0,66	0,65	0,68	0,67	0,60	0,68	0,69	0,66	0,68	0,77	0,85	0,83	0,79	0,83

Fonte: Dados Brutos da UNCTAD.

Elaboração própria.

Nota: Standard Internacional Trade Classification - SITC 5 até 8 menos 667 e 68.

Se considerarmos o mercado total mundial, veremos que tanto o Brasil quanto a Argentina mantêm percentuais de mercado que variam pouco durante os 15 anos (cerca de 1% para o Brasil e 0,4% para a Argentina) e que se aproximam mais das fatias de mercado das manufaturas que das commodities em ambos os casos.

Tabela 10 - Market Share Total

Países	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Argentina	0,41	0,45	0,48	0,49	0,42	0,42	0,44	0,40	0,40	0,38	0,39	0,39	0,40	0,44
Brasil	0,92	0,90	0,96	0,95	0,86	0,87	0,96	0,94	0,01	1,07	1,15	1,15	1,17	1,26

Fonte: Dados Brutos da UNCTAD.
Elaboração própria.

Em sua obra clássica, Bela Balassa (1972) considerava que os preços relativos, antes do comércio, eram uma forma de medir as Vantagens Comparativas Reveladas (VCR), conceito criado por ele que se insere na questão das vantagens competitivas de uma nação.

$$VCR_{ki} = (X_{ki} / X_{kw}) / (X_{ni} / X_{nw})$$

Nessa nomenclatura temos X_{ki} como as exportações de determinado produto em certo país, X_{kw} as exportações mundiais totais do produto em questão (nesse estudo utilizaremos um agrupamento de produtos definidos como commodities de acordo com o SITC). Analogamente, X_{ni} são as exportações totais do país e X_{nw} as mundiais. Nesse caso, os países cujo índice for menor que 1 apresentaram desvantagens em relação ao comércio mundial e se for maior, vantagens.

Para eliminar a dupla contagem e facilitar a análise Vollrath (1989) reescreveu a fórmula de modo a destacar a Vantagem Relativa das Exportações (VRE) da seguinte maneira:

$$VRE_{ki} = \ln (X_{ki} / X_{kr}) / (X_{mi} / X_{mr})$$

De modo que m representa todos os produtos com exceção de k e r, todos os países menos i. Se o índice for positivo, o país apresenta vantagens na exportação do produto, se for negativo, não. Sobre o mesmo assunto, Carvalho (1999) ressaltou a necessidade de considerar as importações no cálculo levando-o a calcular VCR da maneira abaixo:

$$VCR_{ki} = (X_{ki} - M_{ki}) / (X_{ki} + M_{ki})$$

M representa as importações, logo, quanto mais próximo de 1, maiores seriam as Vantagens Comparativas Reveladas.

Por fim, em análise da agricultura norte-americana, Vollrath (1989) passa a medir a Competitividade Revelada (CR) considerando as importações e exportações de maneira ponderada. Nesse caso, também, um país leva desvantagens se o resultado for negativo.

$$CR_{ki} = \text{Ln} \left\{ \left[\frac{(X_{ki} / X_{kr})}{(X_{mi} / X_{mr})} \right] / \left[\frac{(M_{ki} / M_{kr})}{(M_{mi} / M_{mr})} \right] \right\}$$

De acordo com o índice de VRE, as commodities argentinas e brasileiras apresentam baixa competitividade das exportações, porém CR nos mostra que o Brasil é bem menos competitivo que a Argentina (tabela 7). Contudo vale destacar a melhora no CR argentino ao longo do período.

Tabela 11 – Commodities Primárias, Excluído o Combustível

Indicadores de Competitividade	1995	1998	1999	2000	2001	2004	2005	2006	2007	2008
Argentina - VRE	-4,054	-3,809	-3,919	-3,976	-3,937	-3,982	-3,993	-4,033	-3,929	-3,829
Argentina - CR	1,801	1,776	1,876	1,828	1,958	2,381	2,299	2,220	2,208	2,082
Brasil - VRE	-3,465	-3,371	-3,406	-3,452	-3,329	-3,202	-3,145	-3,164	-3,145	-3,035
Brasil - CR	0,801	0,515	0,623	0,487	0,712	1,306	1,269	1,234	1,196	1,099

Fonte: Dados Brutos da UNCTAD.

Elaboração própria.

Nota: Standard Internacional Trade Classification - SITC 5 até 8 menos 667 e 68.

Os produtos manufaturados apresentam vantagens competitivas maiores, mas não satisfatórias, no caso da Argentina, se comparado ao Brasil e, ao longo do período, o quadro não muda consideravelmente.

Tabela 12 – Produtos Manufaturados

Indicadores de Competitividade	1995	1998	1999	2000	2001	2004	2005	2006	2007	2008
Argentina - VRE	-4,953	-4,662	-4,918	-4,976	-4,917	-5,210	-5,154	-5,152	-5,144	-5,104
Argentina - CR	-0,865	-1,070	-1,081	-0,901	-0,661	-0,653	-0,674	-0,672	-0,777	-0,760
Brasil - VRE	-4,703	-4,746	-4,850	-4,688	-4,673	-4,552	-4,430	-4,433	-4,473	-4,374
Brasil - CR	-1,663	-1,583	-1,633	-1,528	-1,548	-1,488	-1,430	-1,444	-1,481	-1,700

Fonte: Fonte: Dados Brutos da UNCTAD.

Elaboração própria

Nota: Standard Internacional Trade Classification - SITC 5 até 8 menos 667 e 68

5.3 Análise do Comportamento das Exportações Brasileiras e Argentinas: uma Decomposição por SHIFT SHARE

5.3.1 Apresentação e Formalização do Modelo

Os padrões de especialização² influenciam a estrutura de comércio exterior de determinados países e, nesse estudo, analisaremos o Brasil e a Argentina e suas respectivas estruturas comerciais às variações, ao longo do tempo, na competitividade, verificando a real relação entre as variáveis, além de mensurar perdas e ganhos no setor externo da economia. Novas teorias de crescimento endógeno, abordagens keynesianas e evolucionárias de comércio e crescimento relacionam, diretamente, bem-estar e crescimento a padrões de especialização estrutural para reforçar essa hipótese e apresentar um modelo de análise estrutural-diferencial.

O modelo SHIFT SHARE, também classificado na literatura nacional como modelo estrutural-diferencial é uma técnica de decomposição (por cálculo diferencial) estática, comumente utilizada nas abordagens de economia regional. Metodologicamente, é importante considerar que essa técnica não possui causalidades, mas identifica potenciais causas da variação dos fluxos comerciais e insere certa noção de perdas e ganhos advindos das relações econômicas com o exterior. Para compensar a ausência de causalidades, recomenda-se a construção de uma base teórica com a qual os resultados do modelo (os efeitos) serão analisados.

A análise SHIFT SHARE das exportações decompõe em quatro os efeitos estruturais:

- i) efeito-crescimento (EM) mundial do comércio compara a expansão das vendas externas nacionais com as mundiais - visa mensurar a competitividade geral do país;
- ii) efeito-estrutural setorial (ES) analisa a média ponderada do crescimento das exportações em mercados setoriais específicos, novamente comparadas com o crescimento observado no mercado mundial – visa mensurar a competitividade setorialmente;
- iii) efeito-estrutural geográfico (EG) consiste em relacionar a média ponderada das exportações para mercados de setores específicos em regiões do mundo pré-

² Conjunto de importações e exportações de determinadas indústrias em determinado país comparadas em estrutura ao observado no comércio mundial total em regiões específicas.

estabelecidas – visa analisar a competitividade setorialmente e em regiões específicas;

iv) efeito-competitividade (EC) é considerado uma medida competitiva geral do país que leva em conta setores específicos e o âmbito geral da estrutura de exportações. Sem especificar os fatores do aumento da competitividade discrimina seus fatores estruturais.

Aprimorando a análise, abordaremos métodos de análise das compras externas, que podem ser divididas em três grandes grupos:

i) efeito-crescimento doméstico (EM*) compara o crescimento das importações com o crescimento da produção;

ii) efeito-estrutural setorial (ES*) relaciona a pauta de importações de certas indústrias com a expansão do produto doméstico setorial;

iii) efeito-competitividade (EC*) analisa a relação da fração que corresponde às importações de certa indústria na renda interna setorial com o produto, também setorial.

Como suposto, assumimos que os efeitos da competitividade internacional provêm dos dados consolidados de importações e exportações. Sendo s a fatia de mercado que corresponde ao país foco de estudo; q as exportações e X as do mundo; i e j representam os produtos e os países respectivamente. Com essa notação, segundo Canuto e Xavier (1999), podemos mensurar a competitividade com a fórmula (usamos d para designar derivadas):

$$dq = \sum_i \sum_j s_{ij} dX_{ij} + \sum_i \sum_j ds_{ij} X_{ij} \quad (1)$$

$\sum_i \sum_j s_{ij} dX_{ij}$ corresponde ao efeito-crescimento e $\sum_i \sum_j ds_{ij} X_{ij}$ ao efeito-competitividade. Rearranjando a equação chegamos a:

$$dq = s \cdot dx + [\sum_i s_i \cdot dX_i - s \cdot dX_i] + [\sum_i \sum_j s_{ij} \cdot dX_{ij} - \sum_i s_i \cdot dX_i] + \sum_i \sum_j ds_{ij} X_{ij} \quad (2)$$

Para melhor explicar a relação, destacamos que o primeiro termo mostra o efeito-crescimento do comércio mundial (EM), o segundo efeitos-estruturais setoriais (ES), o terceiro efeitos geográficos (EG) e o último o efeito-competitividade (EC) setorialmente diferenciado.

Como vantagens ou desvantagens comparativas reveladas nas exportações, consideram-se ES um efeito que provém do crescimento de certas indústrias nacionais, do ponto de vista das vendas externas, em um período, comparado com o comércio mundial total, podendo a média das exportações ser maior ou menor que a última. Isolando-se esse termo em (2) podemos reescrever da seguinte forma, já que $s = q/x$:

$$ES = [\sum_i (q_i / X_i).dX_i - (q/X).dX] \quad (3)$$

Se $dX = \sum_i dX_i$ (multiplicando o primeiro termo por q/q e o segundo por X_i/X_i), podemos redefinir ES como:

$$ES = q[\sum_i dX_i/X_i(q_i/q - X_i/X)] \quad (4)$$

Se os resultados forem positivos concluímos que o país apresenta vantagens comparativas e crescimento acima da média mundial, do contrario o Estado apresentara desvantagens e crescimento acima da média, se for igual a zero as exportações seriam iguais as do comércio mundial. Neste trabalho analisaremos o setor de commodities (excluído os combustíveis) e a indústria de manufaturas agrupadas de acordo o Standard International Trade Classification (SITC) desde o inicio do MERCOSUL (1995) até 2008.

O terceiro termo de (2) designa a EG, que aqui definimos como o crescimento das exportações para mercados específicos:

$$EG = q[\sum_j X_j/X_j(q_j/q - X_j/X)] \quad (5)$$

Sendo positivo o EG, a estrutura de destino das exportações terá alguma especialização geográfica se a taxa de crescimento das importações também estiver acima da média mundial. Com o intuito de verificar o crescimento do mercado intra e extra-bloco, utilizaremos a variação das exportações regionais Brasil-Argentina (Argentina-Brasil) e as relativas ao resto do mundo.

Mudando o foco do estudo para as importações, temos que m são as importações totais e m_i as totais setoriais; y e v a demanda agregada (DA) e a relação importações DA respectivamente no país; por fim, y_i será a demanda doméstica do setor e v_i a razão doméstica entre importações setoriais sobre DA da indústria em questão.

$$dm = \sum_i v_i dy_i + \sum_i y_i dv_i \quad (6)$$

Rearranjando a fórmula, por intermédio de soma e subtração de termos referentes ao efeito crescimento (primeiro termo de (6)), temos:

$$dm = vdy + [\sum_i v_i dy_i - vdy] + \sum_i y_i dv_i \quad (7)$$

Os termos à direita representam, nesta ordem, o efeito-crescimento doméstico (EM*), efeito-estrutural setorial (ES*) e o efeito-competitividade (EC*), todos em relação às importações. ES* também pode ser expresso como as vantagens comparativas da produção doméstica em relação à produção externa. Como medida de referência, comparamos a expansão do mercado doméstico com o incremento das importações, descrevemos ES*, se $v = m/y$ (para produção internacional e nacional), como:

$$ES^* = \sum_i m_i/y_i \cdot dy - m/y \cdot dy \quad (8)$$

Da mesma maneira que com as exportações podemos simplificar ES* da seguinte maneira:

$$ES^* = m[\sum_i dy_i/y_i (m_i/m - y_i/y)] \quad (9)$$

Caso o crescimento do PIB tenha valor inferior (superior) ao aumento da estrutura de importações da maioria das indústrias internas (relativamente), o ES* apresentará valores positivos (negativos). No país em que forem detectadas vantagens comparativas relativas em certos setores, as importações serão decrescentes e as exportações crescentes. As indústrias analisadas são as mesmas das exportações.

O EC para as exportações e consequência das mudanças estruturais iniciadas em fatores macroeconômicos, como mudança na taxa de câmbio ou na carga fiscal, ou em fatores sistêmicos, como por exemplo, melhora da infra-estrutura e diminuição do custo de transação. Podendo ser derivado até dos efeitos da competição, o EC tentará retratar os ganhos de competitividade para as exportações independente da origem. O mesmo raciocínio pode ser feito para as importações no caso de EC*.

Retomando a equação (2), podemos expressar seu quarto termo (EC) fazendo as devidas substituições:

$$EC = \sum_i (q_i^1/x_i^1 \cdot q_i^0/x_i^0)^* x_i^0 \quad (10)$$

De modo similar podemos expressar EC^* já exposta no terceiro termo de (7):

$$EC^* = \sum_i (m^1_i/y^1_i * m^0_i/y^0_i)^* y^0_i \quad (11)$$

Nesse ponto, cabe introduzir o conceito de efeito competitividade nacional (ECN) que iremos mensurar, comparando a estrutura das importações (ECN^*) e exportações (ECN) domésticas com o com outro conjunto de referência, neste caso, o mercado brasileiro (argentino) e o conjunto dos outros países de mundo, excluído o Brasil (Argentina). Os vetores presentes, no Efeito Competitividade Nacional, serão expressos por:

$$qn_i = q. x_i/x \quad (12)$$

$$mn_i = m. y_i/y \quad (13)$$

Sendo assim:

$$ECN = \sum_i (qn^1_i/x^1_i * qn^0_i/x^0_i)^* x^0_i \quad (14)$$

E:

$$ECN^* = \sum_i (mn^1_i/y^1_i * mn^0_i/y^0_i)^* y^0_i \quad (15)$$

O último efeito de competitividade que abordaremos é de alocação (EA e EA^*) que é a diferença entre EC e ECN (EC^* e ECN^*) que é uma medida de discrepância entre a alocação de recursos no mundo e no país de estudo. Somados esses efeitos, podemos expressar efeitos de estado (estrutura) combinados com efeitos dinâmicos (mudança no *market share*), ambos ligados às exportações e importações de indústrias para mercados específicos dos países nas identidades abaixo:

$$\square q = EG + ES + EM + ECN + EA \quad (17)$$

$$\square m = EG^* + ES^* + EM^* + ECN^* + EA^* \quad (18)$$

Para suavizar os efeitos dos preços relativos na trocas internacionais, utilizamos deflator calculado pela CEPAL para preços de importação e exportação a preços de 2008. No caso do PIB, foi usado o deflator implícito no seu cálculo, também disponibilizado pela CEPAL e calculado para cada país individualmente, também a preços de 2008 (Anexo).

Na aplicação prática do método estrutural-diferencial (análise *shift and share*), utilizamos os indicadores segundo a sugestão de Richardson (1971 *apud* Canuto) e Xavier (1999) para os efeitos relativos às exportações:

$$ES = \sum S_i^0 \cdot \Delta Q_i - S^0 \Delta Q$$

A semelhança do segundo termo de (2), S_i^0 é a fatia de mercado do país no período inicial (1995 a 2001); ΔQ_i a diferença das exportações médias entre o período inicial e final (2002 a 2008); S^0 a fatia de mercado total do país no início e ΔQ é a diferença entre as médias das exportações de todo o mundo nos dois períodos.

$$EG = \sum_i \sum_j S_{ij}^0 \cdot \Delta Q_{ij} - \sum_i S_i^0 \cdot \Delta Q_i$$

O *market share* do país nos mercados selecionados (brasileiro ou argentino e o resto do mundo) em certa indústria j é representado por S_{ij}^0 e ΔQ_{ij} é o mesmo que ΔQ_i só que para o setor j – terceiro termo de (2).

$$EC = \sum_i \sum_j \Delta S_{ij} \cdot Q_{ij}$$

Sendo ΔS_{ij} a diferença da média da parcela de mercado do período e Q_{ij} é a média das exportações setoriais mundiais do período – quarto termo de (2).

$$EA = \sum_i \sum_j [Q_{ij}^0 - Q_{iw}^0] \cdot \Delta S_{ij}$$

Neste caso Q_{ij}^0 é média das exportações no período inicial para mercados específicos no setor j e Q_{iw}^0 é a média das exportações totais mundiais agrupadas por setor (EC - ECN).

Para as importações temos que:

$$EM^* = V \cdot (Y_2 - Y_1)$$

V é razão entre importações e produto; e $(Y_2 - Y_1)$ é a diferença do produto no período – primeiro termo de (7). Para o efeito estrutural temos:

$$ES^* = M \cdot \left\{ \sum_i [(Y_2 - Y_1)/Y_i] \cdot [(M_i/M) - (Y_i/Y)] \right\}$$

Em que M são as importações totais e M_i as setoriais; Y representa a renda e Y_i a do setor – segundo termo de (7). Por fim:

$$EC^* = \sum_i [(V_{i2} - V_{i1}) \cdot Y_i$$

$(V_{i2} - V_{i1})$ é a diferença da razão exportações produto para o país i – terceiro termo de (7).

Abaixo apresentaremos os resultados do modelo para o Brasil e a Argentina.

Tabela 13 - Análise Estrutural Diferencial das Exportações em Milhões US\$ de 1995 a 2008 (Argentina).

Efeitos	Commodities	Manufaturas
Estrutural Setorial	(22.144,25)	(22.414)
Geográfico	(312,19)	(56.313)
Competitividade	(52,09)	(7.221)
Alocação	21.710,84	(5.165,62)
Competitividade Nacional	(21.762,93)	(2.056)

Fonte: Dados Brutos da UN, UNCTAD e CEPAL.

Elaboração própria.

Nota: Standard Internacional Trade Classification (SITC 5 até 8 menos 667 e 68) e Produtos Manufaturados (SITC 5 a 8 menos 667 e 68).

Como o efeito estrutural é negativo para os dois períodos, é possível afirmar que, para os produtos analisados, que há especialização em setores que crescem abaixo da média mundial. No caso do Brasil, as conclusões não são diferentes, sendo a perda quase duas vezes maior que a da Argentina. Se comparados com outros efeitos, a competitividade aparece em valores baixos para a Argentina, e a desvalorização cambial que vem ocorrendo pode ter contribuído para isso. O Brasil apresenta melhores resultados sobre esse mesmo efeito, mesmo com a tendência de valorização do real que começou em 2003, o aumento nas exportações pode ter contribuído para melhorar essas cifras.

Tabela 14 - Análise Estrutural Diferencial das Exportações em Milhões US\$ de 1995 a 2008 (Brasil).

Efeitos	Commodities	Manufaturas
Estrutural Setorial	(44.470,53)	(45.947,75)
Geográfico	(512,37)	(69,04)
Competitividade	158,32	(8,41)
Alocação	(18.460,31)	752,35
Competitividade Nacional	18.618,63	(760,76)

Fonte: Dados Brutos da UN, UNCTAD e CEPAL.

Elaboração própria.

Nota: Standard Internacional Trade Classification (SITC 5 até 8 menos 667 e 68) e Produtos Manufaturados (SITC 5 a 8 menos 667 e 68)

O efeito geográfico é negativo para os dois países, é interessante notar que o *market share* médio das commodities brasileiras na Argentina foi 9,15%, e o da última, apenas 2,84%, o percentual que corresponde ao resto do mundo, o valor é de 2,8% e 1,48%. Esses valores, certamente, influenciaram os resultados finais desse efeito (Anexo). No caso das manufaturas, os números não são muito animadores, já que a Argentina detém apenas 0,58% do mercado mundial médio (sem o Brasil) e o Brasil 0,71%, no mesmo período (1995 a 2008).

A competitividade nacional é positiva e bem relevante no caso brasileiro, o resultado pouco promissor da Argentina é justificado pela eficiência alocativa negativamente expressiva das commodities. O que sustenta as afirmações cepalinas de que existem baixas taxas de inovação tecnológica em países em vias de desenvolvimento exportadores de commodities, podendo ser um sinal de que existe deterioração dos termos de troca nas principais economias sul-americanas. A diferença explicitada pelos valores calculados para medir os efeitos de competitividade sobre as commodities e as manufaturas, também, pode sustentar essa afirmação.

Para as importações, a Argentina revela um nível de importações que cresce mais que a produção nacional, ao contrário do Brasil que é bem mais competitivo neste ponto, o que encontra certa justificativa na tendência a desvalorização do peso argentino e a valorização do real nos anos 2000. As commodities são mais eficientes, estruturalmente falando, para ambos os países, porém as perdas são grandes no caso das manufaturas. O efeito-competitividade é negativo, mas pouco significativo para as commodities, já no caso das manufaturas, elas são bem pouco competitivas.

Tabela 15 - Análise Estrutural Diferencial das Importações em Milhões US\$ 1995 a 2008 (Argentina).

Efeitos	Commodities	Manufaturas
Crescimento doméstico	(19.607,74)	(19.607,74)
Competitividade estrutural setorial	13.004,74	(27.786,49)
Competitividade	(2.258,86)	(21.425,47)

Fonte: Dados Brutos da UN, UNCTAD e CEPAL.
Elaboração própria.

Nota: Standard Internacional Trade Classification (SITC 5 até 8 menos 667 e 68) e Produtos Manufaturados (SITC 5 a 8 menos 667 e 68)

Tabela 16 - Análise Estrutural Diferencial das Importações em Milhões US\$ 1995 a 2008 (Brasil).

Efeitos	Commodities	Manufaturas
Crescimento doméstico	12.719,29	12.719,29
Competitividade estrutural setorial	34.353,08	(85.628,51)
Competitividade	(795,22)	(59.345,86)

Fonte: Dados Brutos da UN, UNCTAD e CEPAL.

Elaboração própria

Nota: Standard Internacional Trade Classification (SITC 5 até 8 menos 667 e 68) e Produtos Manufaturados (SITC 5 a 8 menos 667 e 68)

5.4 Uma Análise de Criação e Desvio de Comércio do Ponto de Vista Estático

Como proposta de análise criação e/ou desvio de comércio, comparamos a situação anterior à formação do bloco (1993) com a atual situação, 15 anos depois (2009). Para isso usamos as equações propostas por Nonnenberg e Mendonça (1999), que, no caso da criação, pode ser demonstrada através da função de importação do produto k pelo país i vindas do j :

$$M_{ij} = M(Y_i, P_{ij}) \quad (1)$$

consideramos Y_i a renda do país i e k é suprimido. A função oferta de exportações j para i pode ser definida:

$$X_{ji} = X(P_{ji}) \quad (2)$$

sendo P_{ji} o preço interno do bem k importado por i de j . Consideramos $M_{ij} = X_{ji}$. Incidindo uma tarifa de importação T_{ij} , definimos o preço como:

$$P_{ij} = P_{ji} (1 + T_{ij}) \quad (3)$$

Com base nas equações (1) a (3) e admitindo que a criação de comércio provém do aumento das importações por consequência da diminuição do preço de mercado devido à alteração na tarifa, aplicamos diferenciação total em (4) para obter a fórmula capaz de mensurar o efeito:

$$dP_{ij} = P_{ji}dT_{ij} + (1 + T_{ij}) dP_{ji} \quad (4)$$

A taxa de crescimento das importações pode ser obtida a partir do conceito de elasticidade-preço das importações:

$$dM_{ij} / M_{ij} = E_{mi} dP_{ij} / P_{ij} \quad (5)$$

Podemos substituir (4) em (3) para redefinir o crescimento das importações, assim temos:

$$dM_{ij} / M_{ij} = E_{mi} [(dT_{ij} / 1 + T_{ij}) + (dP_{ji} / P_{ji})] \quad (6)$$

Considera-se que o crescimento do preço de k em j pode ser definido pela elasticidade-preço de oferta do mesmo país e pela taxa de crescimento das exportações:

$$dP_{ji} / P_{ji} = (dX_{ji} / X_{ji}) (1 / E_{xj}) \text{ ou } dM_{ij} / M_{ij} = dX_{ji} / X_{ji} \quad (7) \text{ e } (8)$$

Por fim podemos redefinir (6) partindo de (7) e (8):

$$dM_{ij} / M_{ij} = E_{mi} [(dT_{ij} / 1 + T_{ij}) + (dM_{ij} / M_{ij} * 1 / E_{xj})] \quad (9)$$

neste exemplo, temos que criação de comércio (CC) = M_{ij} , o efeito é melhor definido:

$$CC = M_{ij} E_{mi} (dT_{ij} / 1 + T_{ij}) [1 / 1 - (1 - E_{mi} / E_{xj})] \quad (10)$$

Como o modelo é definido supondo continuidade, utilizam-se técnicas de diferenciação, porém na aplicação prática é necessário adaptar os termos à sua versão discreta. Por isso adaptamos o diferencial da tarifa dT_{ij} , de modo aproximado, à diferença entre a nova tarifa (NT_{ij}) e a velha tarifa (VT_{ij}). Sendo assim, chegamos à equação utilizada neste trabalho:

$$CC = \sum M_{ijk} * E_{mi} * [(NT_{ijk} - VT_{ijk})(1 + VT_{ijk})] * 1 / [1 - (E_{mi} / E_{xjk})] \quad (11)$$

Segundo sugestão de Nonnenberg e Mendonça (1999), admite-se o valor da elasticidade preço das exportações (E_{xjk}) como infinito, pois os mesmos não variam com o aumento das importações de i. O modelo, também, admite a elasticidade das importações (E_{mi}) como -1,5.

Em relação ao desvio de comércio (DC), utilizaremos a fórmula abaixo, descrita em Nonnenberg e Mendonça (1999), como tentativa de mensuração:

$$DC = \sum [(M_{ikj} * M_{kiJ} * E_{sij} * I) / (M_{ikj} + M_{kiJ} + M_{kiJ} * E_{sij} * J)] \quad (12)$$

Sendo $I = [(1 + NT_{ikJ}) / (1 + NT_{ikj})] / [(1 + VT_{ikj}) / (1 + VT_{ikJ})]$ e J representa os países do MERCOSUL e j os demais.

Na equação Es_{ijj} é a elasticidade de substituição entre o MERCOSUL e os demais países. Segundo sugestão de Nonnenberg e Mendonça (1999), consideramos os seguintes valores para o último termo mencionado: -0,5; -1,5 e -2,5.

As velhas tarifas nominais médias de importação do Brasil (1993) utilizadas foram calculadas com base em Kume e Piane (1997). As novas foram agrupadas levando em conta as alterações ao longo dos anos, nas denominações dos produtos, na nomenclatura do Sistema Harmonizado (SH) disponível no site oficial do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e, posteriormente, adaptado à Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), no caso das tarifas de 2009. Em seguida foram calculadas as médias das tarifas nominais para as indústrias que serão nosso objeto de estudo, porém não foram incluídas no estudo as seções XVIII, XIX e XXI descritas na NCM. Não foi atribuído nem um valor para as tarifas referentes aos países do MERCOSUL após a integração. Por fim, destaca-se que, no presente estudo, consideramos apenas as tarifas *ad valorem*.

A indústria agropecuária se destaca como a que mais aumentou suas tarifas, com um crescimento de 146%, porém a maior tarifa registrada em 2009 foi a do setor Têxtil e de vestuário que alcançou 18,5% sendo, junto com a indústria, definida como de diversos, os únicos a manterem suas médias acima média geral.

Tabela 17 - Tarifa Nominal Média Brasileira por Indústria em Percentual (1993 e 2009)

Indústrias	1993	2009	Variação %
Agropecuária	3,5	8,6	145,71
Alimentícia animal e vegetal	14,1	13,7	-2,84
Extrativa mineral	4,1	5,4	31,71
Siderurgia, ferramentaria e material de transporte	16,3	14,6	-10,43
Máquinas e material elétrico e/ou eletrônico	19,5	11,8	-39,49
Mobiliária e de papel e celulose ¹	9,4	11,3	20,21
Química e da borracha	13,1	7,4	-43,51
Têxtil e de vestuário	16,6	18,5	11,45
Diversas	16,4	18	9,76
Média Total	12,6	12,1	-3,27

Fonte: Dados brutos de Kume e Piani (1997) e MIDC.

Elaboração própria.

Nota: Fontes de tarifas de 2009. Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM).

Seguindo a mesma classificação, foi elaborada para a tabela referente às importações brasileiras por indústria em mil dólares para 2009. Nesse caso, observa-se que as compras mais relevantes do MERCOSUL provêm da indústria agropecuária (30%) e alimentícia (24%) e, neste ano, o Brasil importou cerca de 12 bilhões de dólares dos países do bloco, se comparada com as compras do resto do mundo que somam 90% do total o número não parece relevante, porém devemos levar em consideração o tamanho das economias do acordo. Destacamos que a quase totalidade das importações do setor de máquinas/material eletroeletrônico, química/borracha e têxtil/vestuário provém do resto do mundo.

Tabela 18 - Importações Brasileiras por Indústria em Mil US\$ (2009)

Indústrias	MERCOSUL	%	Resto do mundo	%	Total
Agropecuária	3.228.707	29,95	7.551.154	70,05	10.779.861
Alimentícia animal e vegetal	525.909	24,26	1.642.110	75,74	2.168.019
Extrativa mineral	1.424.000	7,02	18.871.412	92,98	20.295.412
Siderurgia, ferramentaria e material de transporte	4.772.624	20,57	18.432.695	79,43	23.205.319
Máquinas e material elétrico e/ou eletrônico	728.045	1,99	35.877.454	98,01	36.605.499
Mobiliária e de papel e celulose	171.485	11,35	1.339.247	88,65	1.510.732
Química e da borracha	1.073.886	4,98	20.499.400	95,02	21.573.286
Têxtil e de vestuário	237.969	6,23	3.581.402	93,77	3.819.371
Diversas	16.560	1,62	1.008.787	98,38	1.025.347
Média Total	12.179.185	10,07	108.803.661	89,93	120.982.846

Fonte: Dados Brutos de Alice Web MERCOSUL.

Elaboração própria.

Nota: Fontes de Tarifas de 2009. Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM).

Os resultados para criação e desvio de comércio são expostos nas tabelas a baixo. Para o MERCOSUL, o cálculo expõe um aumento de quase 17 bilhões de dólares do bem estar, número sensivelmente superior aos 5 bilhões que a união gerou para o resto do mundo, somando um total de 22 bilhões. No MERCOSUL, o setor mais beneficiado foi o de siderurgia, ferramentaria e material de transporte, já os outros países alcançaram, juntos, uma criação de comércio da ordem de 20 bilhões na indústria de máquinas e material eletroeletrônico.

Tabela 19 - Criação de Comércio em Mil de US\$

Indústrias	MERCOSUL	Resto do mundo	Total
Agropecuária	3.766.825	(12.836.962)	(9.070.137)
Alimentícia animal e vegetal	736.621	65.249	801.870
Extrativa mineral	1.717.176	(7.215.540)	(5.498.363)
Siderurgia, ferramentaria e material de transporte	6.745.125	2.716.958	9.462.083
Máquinas e material elétrico e/ou eletrônico	1.038.796	20.213.883	21.252.679
Mobiliária e de papel e celulose	232.494	(367.005)	(134.511)
Química e da borracha	1.496.586	12.430.487	13.927.073
Têxtil e de vestuário	336.672	(579.943)	(243.271)
Diversas	23.412	(139.143)	(115.731)
Total	16.921.081	4.949.675	21.870.756

Fonte: Dados Brutos de Alice Web MERCOSUL.

Elaboração própria.

Nota: Fontes de Tarifas de 2009. Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM). Elasticidade de Importação = -1,5.

Conforme o descrito, utilizaram-se três diferentes elasticidades de substituição³ (Es) para mensuração do desvio de comércio e na pior das hipóteses (Es = -2,5) a perda total não chegaria a 3 bilhões de dólares, número bem inferior ao descrito na criação de comércio. A indústria mais prejudicada é a agropecuária.

Tabela 20 - Desvios de Comércio em Mil de US\$ para Diferentes Elasticidades

Indústrias	Es = -0,5	Es = -1,5	Es = -2,5
Agropecuária	(138.543)	(641.667)	(2.344.483)
Alimentícia animal e vegetal	(15.419)	(63.896)	(172.132)
Extrativa mineral	(107.205)	(346.836)	(627.246)
Siderurgia, ferramentaria e material de transporte	(135.435)	(527.152)	(1.250.526)
Máquinas e material elétrico e/ou eletrônico	(28.154)	(86.192)	(146.660)
Mobiliária e de papel e celulose	(6.551)	(22.343)	(43.141)
Química e da borracha	(62.290)	(196.923)	(346.865)
Têxtil e de vestuário	(5.906)	(18.934)	(33.886)
Diversas	(432)	(1.318)	(2.234)
Total	(438.728)	(1.472.248)	(2.783.835)

Fonte: Dados Brutos de Alice Web MERCOSUL.

Elaboração própria.

Nota: Fontes de Tarifas de 2009. Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM).

Os resultados do presente estudo revelam que o aumento do bem estar geral chegaria a cerca de 20 bilhões de dólares o que contraria a afirmação de alguns economistas neoclássicos como Paul Krugman que afirmam que o MERCOSUL é um exemplo de desvio de comércio.

Tabela 21 - Aumento do Bem Estar Geral (CC - DC)

Indústrias	Es = -0,5	Es = -1,5	Es = -2,5
Agropecuária	(9.208.680)	(9.711.804)	(11.414.620)
Alimentícia animal e vegetal	786.451	737.974	629.739
Extrativa mineral	(5.605.569)	(5.845.199)	(6.125.610)
Siderurgia, ferramentaria e material de transporte	9.326.647	8.934.931	8.211.557
Máquinas e material elétrico e/ou eletrônico	21.224.525	21.166.486	21.106.018
Mobiliária e de papel e celulose	(141.063)	(156.854)	(177.652)
Química e da borracha	13.864.783	13.730.150	13.580.208
Têxtil e de vestuário	(249.176)	(262.205)	(277.157)
Diversas	(116.163)	(117.049)	(117.965)
Total	21.432.028	20.398.508	19.086.920

Fonte: Dados Brutos de Alice Web MERCOSUL.

Elaboração própria.

Nota: Fontes de Tarifas de 2009. Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM).

³ Mede a facilidade em se substituir bens.

CONCLUSÃO

Mesmo com a tendência de valorização do real ante o dólar, o Brasil continua aumentando suas exportações em níveis tão crescentes quanto o das importações em termos absolutos ou relativos e apresenta resultados positivos na Balança Comercial desde o início da década. Os dados da Argentina mostram um cenário parecido com menores valores absolutos e ambos os países estão cada vez mais abertos ao mercado internacional.

Para a Argentina, o comércio intra-MERCOSUL parece mais relevante, percentualmente, que para o Brasil, mas ambos os comércios com o resto da América Latina são pouco relevantes se comparados o com o restante do mundo. Mas a abertura do mercado vem ocorrendo regional e multilateralmente. Apesar da necessidade de reformas das instituições internacionais, os fluxos comerciais vêm aumentando gradualmente, talvez a integração regional contribua mesmo para a abertura gradual do comércio como pensa parte da CEPAL ou exista uma tendência mundial à abertura, pela maior integração dos mercados aliados ao aumento do número de acordos bilaterais de comércio em todo o mundo.

O fluxo comercial regional entre Brasil e Argentina vem aumentando desde 2003, e o Brasil obteve superávits comerciais durante todo o período, o que talvez tenha estimulado algumas disputas jurídicas entre os países, porém, em 2008, o Brasil importou 11% do total da Argentina, e ela comprou do vizinho 13% do total gasto nas importações. Isso reafirma a evolução do comércio regional.

Em relação à composição das importações, ambos os países do MERCOSUL gastam mais produtos de média e alta tecnologia, segundo classificação da CEPAL, e exportam produtos primários e commodities, o que sugere uma leitura atual do pensamento cepalino da década de 1950. Em 2008, o Brasil é responsável por 4% de todo o mercado mundial de commodities, se somarmos à Argentina, esse número chega a 6%, mas são responsáveis, juntos, por apenas 1% das vendas de manufaturas, e respondem por 1,4% de tudo que se exporta no mundo. Pode ser que o Brasil e a Argentina revelem vantagens comparativas para produção de commodities, e por ser o setor mais produtivo da economia, o capital migraria para esse setor,

como afirmam os neoclássicos, e estamos produzindo e comercializando mais e conseqüentemente, aumentando o bem-estar, seja ele paretiano ou não.

Uma maneira de esboçar o quadro de especialização produtiva de dois países do MERCOSUL seria estudar as suas respectivas competitividades. A Competitividade Revelada dos dois é positiva para as commodities e negativa para as manufaturas, sendo o resultado da Argentina quase duas vezes melhor em ambos os casos. Os preços relativos das vendas externas parecem favorecer as commodities para os países da América do Sul em detrimento das manufaturas, o que influenciou os resultados obtidos para o indicador de competitividade revelada. Analisando a competitividade por intermédio de cálculo estrutural, os resultados são ruins para quase todos os critérios analisados, porém as importações se mostram mais competitivas, porém nesses cálculos, diferentemente do caso das vendas, levamos em conta a produção interna. É possível que isso estabeleça relação com as políticas de crescimento do mercado nacional e de protecionismo empregadas durante os 15 anos de MERCOSUL analisado.

Por fim, dos produtos analisados na mensuração dos ganhos estáticos da integração do Brasil ao MERCOSUL, os maiores valores das importações têm como destino produtos derivado da indústria química e de maquinário destinado à produção e não são comprados de países membros do acordo, destes provêm produtos ligados a indústria agropecuária e extrativa mineral. Contudo, a criação de comércio, para quase todos os itens analisados, foi superior no MERCOSUL se comparado com as transações exteriores, os desvios de comércio são pouco expressivos e os ganhos prevalecem para o MERCOSUL e o mundo. A exceção ao caso anterior, são as indústrias de eletroeletrônicos e de química (tradicionalmente de alto conteúdo tecnológico), pois mesmo apresentando ganhos de comércio regional e global, o último é muito superior, o que dá alguma razão à teoria clássica, já que, mesmo nas trocas entre países de fronteira, eles se especializam nos produtos que revelam vantagens comparativas para o comércio exterior.

No caso da Argentina, podemos dizer, resumidamente, que se tornar um membro do MERCOSUL não influenciou de maneira decisiva a trajetória do comércio exterior desse país em relação ao resto do mundo, porém as relações intra-bloco são de extrema importância e, certamente, a redução tarifária beneficiou o fluxo global de comércio. Já o Brasil, apesar de não ser tão dependente do comércio regional

como a Argentina, se beneficiou do aumento do comércio no bloco, além de manter superávits em suas transações com o bloco e com a Argentina individualmente. Os resultados de criação e desvios de comércio, do ponto de vista das importações brasileiras, mostraram que houve aumento geral de bem-estar para o mundo e o bloco no agregado de todas as indústrias estudadas.

Os resultados confirmam a teoria de que é vantajoso formar uma união aduaneira, pois se revelam ganhos de comércio advindos do aumento do fluxo comercial, o que contribui para o aumento da riqueza da nação. Do ponto de vista da estrutura do comércio exterior, os resultados revelam uma especialização na venda de commodities e na compra de manufaturas, se analisarmos apenas esses dois grupos de produtos no Brasil e na Argentina. O Brasil com câmbio valorizado é competitivo no mercado internacional de commodities e a Argentina, mesmo com todos os conflitos entre ruralistas e governo, consegue apresentar bons resultados para esses setores agropecuários e extrativos minerais, o que o presente estudo confirma. Isso parece uma razoável explicação para o fato de que esses países revelam vantagens comparativas na produção de matérias primas, mas vale lembrar que o valor total do comércio internacional de manufaturas é quase 5 vezes maior que o comércio de manufaturas. Teriam as duas maiores economias da América Latina não completado seu processo de Substituição de Importações? Estaríamos sofrendo algum tipo de deterioração dos termos de troca? Seriam as vantagens comparativas vantajosas, independente do valor agregado dos produtos exportados?

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALADI. *Conheça a ALADI*. Disponível em: <www.aladi.org> ,em 12/02/2009.

ALMEIDA, P. R. *MERCOSUL: Fundamentos e Perspectivas*. São Paulo: LTr 1998.

ARNOLD, L. G. *Existence of Equilibrium in the Helpman-Krugman Model of International Trade with Imperfect Competition*. University of Regensburg. Germany, 2008. <<http://www.uni-regensburg.de/Fakultaeten/WiWi/arnold/arnold/arnold.html>>

BALASSA, B. (1978) “Exports and Economic Growth: Further Evidence”, *Journal of Development Economics*, 5, 1978, p. 181-189.

BALASSA, Bela. *Teoria da integração econômica*. 2ª ed. Lisboa: LCE, 1972.

BALDWIN, Richard E. & KRYGMAN, Paul R. *Agglomeration, Integration and Tax Harmonization* (November 2000). CEPR Discussion Paper No. 2630.

BANCO CENTRAL DEL URUGUAY, Cuentas Nacionales, 1991, Departamento de Estadísticas Económicas. Disponível em: < <http://www.bcu.gub.uy/> >

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Disponível em: < www.bcb.gov.br >, em 05/05/2010.

BAUMAN, Renato; CANUTO, Otávio; GONÇALVES, Reinaldo. *Economia internacional: teoria e experiência brasileira*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

BENAVENTE, José Miguel. *Cuán dinámicas son las exportaciones intrarregionales latinoamericanas? Cepal División de Desarrollo Económico*. Serie Macroeconomía del Desarrollo. Santiago, Chile, n.30, 2004.

_____. *Exportaciones de manufacturas de América Latina: Desarme unilateral o integración regional? Cepal División de Desarrollo Económico*. Serie Macroeconomía del desarrollo. Santiago Chile, n. 12, enero 2000.

BOUZAS, Roberto; FANELLI, José Maria. *MERCOSUL: integración y crecimiento*. Buenos Aires: Altamira, 2002.

BICHARA, J. *Coordinación de política macroeconómica en el Mercosur*. Tese

(Doutorado)-Universidad Autónoma de Madrid, 2002.

BIELSCHOWSKY, Ricardo (Org.) Tradução de Vera Ribeiro. *Cinquenta Anos de Pensamento da Cepal*. Rio de Janeiro: Record, 2000.

BRAGA, Márcio Bobik. *Integração Econômica Regional na América Latina: Uma Interpretação das Contribuições da Cepal*. Cadernos Prolam. São Paulo, a. I, v.I, 2002.

BRAGA, M.B.; PINTO, H.E.M. *A Lógica do regionalismo na América Latina e a Comunidade Andina de Nações*, 2006.

CANUTO, O.; XAVIER, C. L. “Padrões de especialização e competitividade no comércio exterior brasileiro: uma análise estrutural-diferencial”. *Texto para discussão*. IE/UNICAMP, n.86. out. 1999.

CARVALHO, M. A. “Competitividade da agricultura brasileira”, *Pesquisa e Debate* PUC-SP, volume 7, n.9. 1999.

CAVALCANTE, J. & MERCENIER, Jean. *Assessing the Welfare gains of the MERCOSUL using a Computable General Equilibrium Model*. Université de Montréal: Mimeo, 1997.

_____. *Uma Avaliação dos Ganhos Dinâmicos do MERCOSUL Usando Equilíbrio Geral*. Pesquisa e Planejamento Econômico, PPE/IPEA, Rio de Janeiro, Agosto, 1999, Vol. 29, nº 2.

CAVALCANTI, M. A. F. H. *Integração econômica e Localização sob Concorrência Imperfeita*. Rio de Janeiro: BNDES – Departamento de Relações Institucionais, 1997.

CEPAL (1959). *O mercado comum latino-americano*. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (Org.). *Cinquenta anos de pensamento na CEPAL*. Rio de Janeiro, 2000.

CEPAL. *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2001-2002*. Chile, 2003.

CHANG, Ha-Joon. *The Political Economy of industrial police*. New York: St. Martin's Press, 1994.

CORRÊA, P e M. Mesquita. *Abertura Comercial e mark-ups no Brasil, mimeo, BNDES, 1996. Contas Consolidadas para a Nação - Brasil 1990-1994*. IBGE, 1996.

CORTADA, M. A. *Comércio e Integração do Brasil na América do Sul: Uma Avaliação de Alternativas às Limitações Logísticas na Região Amazônica*. Curitiba: Editora Juruá, 2008.

CUNHA, André M.; BICHARA, Julimar S. *Integração Monetária e Financeira em Regiões Emergentes: a Experiência Recente do Pacífico Asiático pode servir de inspiração ao MERCOSUL?* Campinas, Unicamp/IE, Economia e Sociedade, n. 25, jul./dez., 2005. p. 235-262.

DATHEIM, Ricardo. *Integração econômica na América Latina: second Best ou estratégia regional de desenvolvimento?* In: XII Encontro Nacional de Economia Política, 2007, São Paulo. Anais do XII Encontro Nacional de Economia Política, 2007.

DI FILIPO, Armando. *La visión centro-periferia hoy*. Revista de la Cepal. Santiago de Chile, oct. 1998. Número Extraordinario. Disponível em: <[HTTP://www.eclac.cl/publicaciones/](http://www.eclac.cl/publicaciones/)> Acesso em: 31/03/2010.

DIXIT, A., NORMAN, V. *Theory of International Trade*. Cambridge: Cambridge University Press, 1980.

EDWARDS, S. *Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know?* Economic Journal, 108, 1998, p. 383-398.

_____. *Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries*, Journal of Economic Literature, XXXI, 1993, p. 1358-1393.

FERRER, Aldo. *El éxito del MERCOSUL possible*. São Paulo, Revista de Economia Política, vol. 27, n 1 (105), pp.147-156, jan/mar 2007.

FRANKEL, J.; ROSE, A. *Currency crashes in emerging markets: an empirical treatment*. Journal of International Economics, v. 41, n. 3/4, p. 351-366, 1996.

GERMÁNICO, S. P. *El Grupo Andino de Hoy: Eslabón Hacia la Integración de Sudamérica*. Universidad Andina Simón Bolívar del Ecuador. Quito, 1995.

GONÇALVES, Reinaldo. *Economia política internacional: fundamentos teóricos e as relações internacionais do Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

GONZALES, A. C. *Reflexiones Sobre el Futuro de la ALALC Integración Latinoamericana: El Futuro de la ALALC*, Revista Mensal do INTAL no. 40, 1979.

HARRISON, Glenn W.; RUTHERFORD, Tomas F.; TARR, David G.; GURGEL, Angelo: "*Políticas de Comércio Regionais, Multilaterais e Unilaterais do Mercosul para o Crescimento Econômico e a Redução da Pobreza no Brasil*". Pesquisa e Planejamento Econômico, PPE/IPEA, Rio de Janeiro, Abril 2003, Vol. 33, nº1.

HELPMAN, E.; KRUGMAN, P. R. *Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*. Cambridge, MA: MIT Press, 1985.

JONES, R. W. & NEARY, P. B. *The Positive Theory of International Trade*, in JONES, R. W. & P. B. KENEN, P. B. (ORG.) *Handbook of International Economics, North-Holland*, 1990.

KITAMURA, Hiroshi (1964). *La teoría económica y la integración económica de las regiones subdesarrolladas*. In: SALGADO, P. Germanico (Org.). *Economía de la integración Latinoamericana: lecturas seleccionadas*. Buenos Aires: BIN-INTAL, 1989.

KRUGMAN, P. *Increasing Returns, monopolistic competition, and International Trade*. *Journal of International Economics*, v.9, p. 469-479, 1979.

_____. *Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade*. *American Economic Review*, v. 70, n.5, Dec.1980.

KRUGMAN, P. 1991. *Is Bilateralism Bad?* NBER Working Paper, no. 2972.

_____. 1993. *Regionalism versus Multilateralism: Analytical Notes*. In De Melo e Panagariya (1993).

_____. 1997. *Internacionalismo Pop*. Editora Campus.

_____. *Geography and Trade*. Leuvan University Press, Belgium / MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1991.

KRUGMAN, P. R. & VENABLES, A. J. "*Globalisation and the inequality of nations*", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. CX, Issue 4, 1995, pp. 857-880.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. *Economia internacional: teoria e política*. São Paulo: MAKRON Books, 2007.

LANCASTER, K. *Intra-industry trade Under Perfect Monopolistic Competition*. Journal of International Economics, v. 10, p. 151-175, 1980.

LIST, Georg Friedrich. *Sistema nacional de economia política*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

MACHADO, J. B. M. *Mercosul: processo de integração: origem evolução e crise*. São Paulo: Aduaneira 2000. 249p.

MARCHETTI, Valmor. *MERCOSUL e inserção internacional*. Revista de economia. Curitiba (UFPR), V.28/29 (ANO 26-27), 2002/2003.

MARGARIÑOS, G. *Integración económica Latinoamericana: proceso Alalc/Aladi 1950/2000 – Tomo I e II*. Asociación Latinoamericana de Integración. Montevideo, Uruguay 2005.

MARSHALL, Alfred. *Princípios de Economia, Tratado Introdutório*. São Paulo: Editora Victor Civita, 1982.

MARTINS, N. O. *Ética, Economia e Sustentabilidade*. Portal Ética Empresarial, 2009. Disponível em: http://www.eticaempresarial.com.br/site/pg.asp?pagina=detalhe_artigo&codigo=372&tit_pagina=MONOGRAFIAS&nomeart=s&nomecat=n, 10/03/2010.

MARX, Karl. *O Capital*. São Paulo: Editora Victor Civita, 1984.

McKINNON, R. *Optimum currency areas*. *American Economic Review*, 53, Sept. p. 717-724, 1963. MERCOSUL. Aperfeiçoamento da União Aduaneira. Disponível em: www.mercosul.org.uy, acesso (12/12/2009).

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. Disponível em: www.mre.gov.br 12/05/2010.

MONTOYA, M. A. *Os custos e benefícios da integração econômica do grupo andino: uma análise do comércio intra-regional do setor agropecuário*. Análise Econômica, ano 12, p.74-92, março-setembro 1994.

MUNDELL, R. A. *A theory of optimal currency*. *American Economic Review*, 51, p. 657-665, Sept. 1961.

MUSSA, Michael. *Tariffs and distribution of income: the importance of factor specificity, substitutability, and intensity in the short and long run*. *Journal of Political Economy*, 82, 1974, p.1191-1204.

NONNEMBERG, M. J. B.; MENDONÇA, M. J. C. *Criação e desvio de comércio no MERCOSUL: o caso dos produtos agrícolas*. ANPEC, ISSN 1415-4765, 1999.

OCAMPO, José Antonio. *Raúl Prebisch y la agenda Del desarrollo em los albores Del siglo XXI*. *Revista de la Cepal*, n. 75, dic. 2001.

OHLIN, Bertil. *Interregional and International Trade*. Cambridge: Harvard University Press, 1933.

OLIVEIRA, I. T. Machado. *A ordem econômico-comercial internacional: uma análise da evolução do sistema multilateral de comércio e da participação da diplomacia econômica brasileira no cenário mundial*. *Contexto int.* 29(2): 217-272, GRA. 2007 Dec. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-85292007000200001&lang=pt>

PORTO, Manuel C.L. *Teoria da integração e políticas comunitárias*. 2ª ed. Lisboa: Almeida, 1997.

PORTO, S. C. Paulo e Canuto, Otaviano: *Mercosul: Gains from Regional Integration and Exchange Rate Regimes*. *Revista Economia Aplicada*, FIPE, São Paulo, 2002, Vol. 6, nº4.

PRADO, Luiz Carlos D. *MERCOSUL como opção da integração: notas sobre a teoria da integração e estratégia de desenvolvimento*. *Ensaio FEE*, v.18, n.1, 1997.

RICHARDSON, J. D. *Constant-market-share analysis of export growth*. *Journal of International Economics*, 1997.

RODRIGUEZ, F. and D. RODRIK. *Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-Country Evidence*. Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper Series, No. 2143, 1999.

ROMER, P.M. *Increasing Returns and Long-run Growth*. *Journal of Political Economy*, 94, 1002-37, 1986.

ROSE, A.; ENGEL, C. *Currency unions and international integration*. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, 2000. (NBER Working Paper, 7872).

RYBCZYNSKI, T. *Factor Endowment and Relative Commodity Prices*. *Economica*, Vol. 22, pp. 336- 341 (1955).

SABBATINI, R. *Multilateralismo, regionalismo e o Mercosul*. Porto Alegre: Indicadores Econômicos FEE, v. 29, n.01, jun. 2001.

SALVAORE, Dominick. *Economia internacional*. 6ª ed. Rio de Janeiro: LTC, 2000.

SAMUELSON, Paul. *International trade and the equalization of factor price*. *Economic Journal*, 58, 1948, p.163-184.

SAMUELSON, P. & STOLPER, W. *Protection and real wages*. In: ELLIS, H.S. & SAMUELSON, P. *International Trade and the Equalization of Factor Prices* *Economic Journal*, junho, v. 58, 1948.

SANDRONI, Paulo. *Dicionário de economia do século XXI*. Rio de Janeiro: Record, 2005.

SMITH, Adam. *Inquérito Sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações*. Volume I, Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1987.

VASCONCELOS, R. F. Cláudio: *O Comércio Brasil-Mercosul na Década de 90: Uma Análise pela Ótica do Comércio Intra-Indústria*. *Revista Brasileira de Economia*, RBE/FGV, Rio de Janeiro, 2003, Vol. 57, nº 1.

VEIGA, Pedro Motta. *O Brasil no MERCOSUL: política e economia em um projeto de integração*. In: CAMPBELL, Jorge (Org.). *MERCOSUL: entre a realidade e a utopia*. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2000.

VERA-FLUIXÁ R. X. *Principios de integración regional en América Latina y su análisis compartido con la Unión Europea*. Bonn: Center for European Integration Studies. v.73, 2000 (Discussion Paper)

VERMON, R. *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, Mimeo de 1966.

VERSIANI, Flávio R. *A experiência Latino-Americana de integração e os novos acordos Brasil-Argentina-Uruguaí*. In: BAUMANN, R.; LERDA, J.C. (Org.). *Brasil-Argentina-Uruguaí: a integração em debate*. São Paulo e Brasília: Marco Zero e Editora Universidade de Brasília, 1987.

VINNER, J. 1950. *The Customs Union Issue*. Carnegie Endowment for International Peace, New York.

VOLLRATH, T. L. Competitiveness and protection in world agriculture. *Agriculture Information Bulletin*, n. 567, USDA, July, 1989.

WORLD TRADE ORGANIZATION. Disponível em: <www.wto.org>, 07/06/2010.

Anexo

Exportações Argentinas de commodities para o Brasil e o Resto do Mundo em bilhões de dólares

Países	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Brasil	1,31	1,38	1,32	1,58	1,36	1,48	1,15	1,04	1,15	1,01	1,09	1,39	1,88	2,23
Resto do Mundo	10,38	12,18	12,70	13,11	11,48	11,35	11,96	12,21	15,00	17,57	19,52	22,48	29,62	38,10
Total	11,69	13,56	14,02	14,69	12,84	12,83	13,11	13,25	16,14	18,58	20,61	23,87	31,50	40,33
Importações totais brasileiras	38,18	39,71	48,14	46,46	39,27	41,08	42,35	35,06	35,06	44,82	52,95	64,13	77,12	121,74
Importações do resto do mundo	823,91	835,95	837,01	796,86	791,27	828,92	804,05	850,45	986,63	1.204,17	1.340,11	1.572,52	1.901,67	2.198,58
Importações totais de commodities	862,09	875,66	885,15	843,32	830,54	870,00	846,40	885,52	1.021,68	1.248,99	1.393,06	1.636,65	1.978,80	2.320,32
MKT share Brasil	3,43%	3,48%	2,74%	3,40%	3,47%	3,59%	2,72%	2,98%	3,27%	2,25%	2,06%	2,16%	2,44%	1,83%
MKT share Resto do mundo	1,26%	1,46%	1,52%	1,65%	1,45%	1,37%	1,49%	1,44%	1,52%	1,46%	1,46%	1,43%	1,56%	1,73%

Fonte: UM e UNCTAD. Elaboração própria

Exportações Argentinas de manufaturas para o Brasil e o Resto do Mundo em bilhões de dólares

Países	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Brasil	0,30	0,30	0,37	0,43	0,31	0,16	0,20	0,13	0,14	0,17	0,22	0,25	0,33	0,46
Resto do Mundo	20,67	23,51	26,06	26,01	23,02	26,18	26,41	25,58	29,80	34,41	39,89	46,29	55,45	69,56
Total	20,96	23,81	26,43	26,43	23,33	26,34	26,61	25,71	29,94	34,58	40,11	46,55	55,78	70,02
Importações totais brasileiras	38,18	39,71	48,14	46,46	39,27	41,08	42,35	35,06	35,06	44,82	52,95	64,13	77,12	121,74
Importações do resto do mundo	3.661,21	3.848,60	4.024,79	4.102,45	4.282,72	4.697,22	4.558,68	4.797,09	5.533,68	6.657,69	7.378,20	8.266,92	9.496,80	10.352,05
Importações totais de commodities	3.699,39	3.888,31	4.072,92	4.148,91	4.321,99	4.738,30	4.601,03	4.832,15	5.568,74	6.702,51	7.431,15	8.331,05	9.573,92	10.473,79
MKT share Brasil	0,78%	0,76%	0,76%	0,92%	0,80%	0,40%	0,47%	0,37%	0,40%	0,38%	0,41%	0,39%	0,43%	0,38%
MKT share Resto do mundo	0,56%	0,61%	0,65%	0,63%	0,54%	0,56%	0,58%	0,53%	0,54%	0,52%	0,54%	0,56%	0,58%	0,67%

Fonte: UM e UNCTAD. Elaboração própria

Exportações Brasileiras de commodities para a Argentina e o Resto do Mundo em bilhões de dólares

Países	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Brasil	2,06	2,23	2,73	2,68	2,16	2,27	2,02	1,04	1,43	1,87	2,24	2,73	3,68	5,39
Resto do Mundo	18,88	19,31	21,20	19,95	19,13	19,24	21,86	23,90	29,45	38,17	45,24	53,44	64,42	82,49
Total	20,94	21,54	23,93	22,64	21,29	21,52	23,88	24,93	30,88	40,03	47,48	56,17	68,10	87,88
Importações totais brasileiras	20,12	23,76	30,35	31,38	25,51	25,28	20,32	8,99	13,85	22,45	28,69	34,15	44,71	57,42
Importações do resto do mundo	841,97	851,90	854,80	811,94	805,03	844,72	826,08	876,53	1.007,83	1.226,54	1.364,37	1.602,49	1.934,09	2.262,89
Importações totais de commodities	862,09	875,66	885,15	843,32	830,54	870,00	846,40	885,52	1.021,68	1.248,99	1.393,06	1.636,65	1.978,80	2.320,32
MKT share Brasil	10,22%	9,40%	9,01%	8,56%	8,48%	9,00%	9,93%	11,52%	10,33%	8,31%	7,81%	7,99%	8,22%	9,39%
MKT share Resto do mundo	2,24%	2,27%	2,48%	2,46%	2,38%	2,28%	2,65%	2,73%	2,92%	3,11%	3,32%	3,33%	3,33%	3,65%

Fonte: UM e UNCTAD. Elaboração própria

Exportações Brasileiras de manufaturas para a Argentina e o Resto do Mundo em bilhões de dólares

Países	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Brasil	0,26	0,20	0,25	0,24	0,22	0,20	0,20	0,12	0,15	0,15	0,19	0,19	0,27	0,31
Resto do Mundo	24,28	24,94	27,67	27,26	25,27	31,42	30,94	31,21	37,14	50,60	61,58	68,24	74,71	86,23
Total	24,54	25,15	27,93	27,50	25,49	31,62	31,13	31,33	37,29	50,75	61,77	68,43	74,97	86,55
Importações totais brasileiras	20,12	23,76	30,35	31,38	25,51	25,28	20,32	8,99	13,85	22,45	28,69	34,15	44,71	57,42
Importações do resto do mundo	3.679,26	3.864,55	4.042,58	4.117,53	4.296,49	4.713,02	4.580,70	4.823,16	5.554,88	6.680,06	7.402,46	8.296,89	9.529,21	10.416,36
Importações totais de commodities	3.699,39	3.888,31	4.072,92	4.148,91	4.321,99	4.738,30	4.601,03	4.832,15	5.568,74	6.702,51	7.431,15	8.331,05	9.573,92	10.473,79
MKT share Brasil	1,30%	0,86%	0,83%	0,77%	0,86%	0,79%	0,96%	1,34%	1,06%	0,68%	0,65%	0,56%	0,59%	0,55%
MKT share Resto do mundo	0,66%	0,65%	0,68%	0,66%	0,59%	0,67%	0,68%	0,65%	0,67%	0,76%	0,83%	0,82%	0,78%	0,83%

Fonte: UM e UNCTAD. Elaboração própria

Deflatores de comércio exterior da Argentina (Índice com base em cifras oficiais; 2000 = 1)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportações de bens, f.o.b. (2000 = 1)	1,11	1,183	1,142	1,023	0,909	1	0,966	0,93	1,01	1,11	1,127	1,224	1,366	1,706
Importações de bens, f.o.b. (2000 = 1)	1,157	1,143	1,117	1,06	1	1	0,973	0,942	0,942	1,017	1,055	1,079	1,162	1,281
Deflactor Implícito do Produto Interno Bruto, a preços de mercado	1,031	1,031	1,026	1,008	0,99	1	0,989	1,291	1,427	1,558	1,696	1,924	2,198	2,617

Fonte: CEPAL - Divisão de Comércio Internacional e Integração

Deflatores de comércio exterior do Brasil (Índice com base em cifras oficiais; 2000 = 1)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportações de bens, f.o.b. (2000 = 1)	1,182	1,182	1,19	1,11	0,968	1	0,965	0,921	0,963	0,1069	1,203	1,354	1,496	1,89
Importações de bens, f.o.b. (2000 = 1)	1,098	1,104	1,047	0,992	0,998	1	0,968	0,936	0,993	1,093	1,213	1,296	1,403	1,712
Deflactor Implícito do Produto Interno Bruto, a preços de mercado	0,773	0,773	0,833	0,868	0,941	1	1,089	1,204	1,37	1,48	1,586	1,684	1,747	1,849

Fonte: CEPAL - Divisão de Comércio Internacional e Integração