

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 765

Componente Tecnológico Comparativo das Exportações ao MERCOSUL e ao Resto do Mundo

Edson P. Guimarães

Brasília, outubro de 2000

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 765

Componente Tecnológico Comparativo das Exportações ao MERCOSUL e ao Resto do Mundo*

Edson P. Guimarães**

Brasília, outubro de 2000

* Este estudo foi realizado no âmbito do acordo de Cooperação Técnica IPEA/CEPAL.

** *Doutor em Economia e professor e coordenador de curso de pós-graduação em Comércio Exterior na Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). O autor gostaria de agradecer ao estagiário Rodrigo Zeidan, pelo acompanhamento estatístico dos dados utilizados, e aos pareceristas anônimos do IPEA, que fizeram sugestões a uma versão anterior deste trabalho.*

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E GESTÃO
Martus Tavares – Ministro
Guilherme Dias – Secretário Executivo

ipea Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

Presidente
Roberto Borges Martins

Chefe de Gabinete
Luis Fernando de Lara Resende

DIRETORIA

Eustáquio J. Reis
Gustavo Maia Gomes
Hubimaier Cantuária Santiago
Luís Fernando Tironi
Murilo Lôbo
Ricardo Paes de Barros

Fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, o IPEA fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais e torna disponíveis, para a sociedade, elementos necessários ao conhecimento e à solução dos problemas econômicos e sociais do país. Inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro são formulados a partir dos estudos e pesquisas realizados pelas equipes de especialistas do IPEA.

TEXTO PARA DISCUSSÃO tem o objetivo de divulgar resultados de estudos desenvolvidos direta ou indiretamente pelo IPEA, bem como trabalhos considerados de relevância para disseminação pelo Instituto, para informar profissionais especializados e colher sugestões.

Tiragem: 130 exemplares

COORDENAÇÃO EDITORIAL

Brasília – DF:
SBS Q. 1, Bl. J, Ed. BNDES, 10º andar
CEP 70076-900
Fone: (61) 315 5374 – Fax: (61) 315 5314
E-mail: editbsb@IPEA.gov.br

Home page: <http://www.IPEA.gov.br>

EQUIPE

Coordenação: *Marco Aurélio Dias Pires*; Secretaria: *Gardênia Santos*
Produção: *Suely Ferreira*; Apoio: *Aeromilson Mesquita*
Revisão: *Chico Villela (coord.)*; *Carlos Alberto Vieira*, *Flávia Nunes de Andrade (estag.)*,
Isabel Villa-Lobos Telles Ribeiro, *Luciana Soares Sargio (estag.)*
Edição Gráfica: *Iranilde Rego (coord.)*; *Cecília Bartholo*, *Edineide Ramos*,
Francisco de Souza Filho, *Lúcio Flavo Rodrigues*
Divulgação: *Cláudio Augusto Silva (coord.)*; *Edinaldo dos Santos*, *José Peres*, *Mauro Ferreira*
Produção Gráfica: *Edilson Cedro Santos*

SERVIÇO EDITORIAL

Rio de Janeiro – RJ:
Av. Presidente Antonio Carlos, 51, 14º andar
CEP 20020-010
Fone: (21) 804 8118 – Fax: (21) 220 5533
E-mail: editrj@IPEA.gov.br

SUMÁRIO

SINOPSE

ABSTRACT

1	INTRODUÇÃO	5
2	EVOLUÇÃO COMERCIAL DO MERCOSUL	7
3	ORIENTAÇÃO E INTENSIDADE COMERCIAL DO MERCOSUL	23
4	AVALIAÇÃO DAS RELAÇÕES INTRA-INDUSTRIAIS DO MERCOSUL COM OS PRINCIPAIS PARCEIROS COMERCIAIS	34
5	ATRIBUTOS COMPETITIVOS EMPRESARIAIS DO MERCOSUL	47
6	CONCLUSÕES	57
	ANEXO	60
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	62



A produção editorial deste volume contou com o apoio financeiro do Banco Interamericano de Desenvolvimento, BID, por intermédio do Programa Rede de Pesquisa e Desenvolvimento de Políticas Públicas, Rede IPEA, operacionalizado pelo Projeto BRA/97/013 de Cooperação Técnica com o PNUD.

SINOPSE

Este estudo identifica o comércio exterior do MERCOSUL, analisando os seus efeitos nas economias dos países-membros. São construídos, metodologicamente, alguns índices – comércio intra-setorial, orientação de comércio e intensidade comercial –, para apresentar as diferenças existentes entre o comércio restrito ao MERCOSUL e entre este e outros países. No julgamento dos resultados apresentados, o acordo do MERCOSUL tem propiciado a criação de vantagens comparativas dinâmicas na região, bem como modificações no comportamento dos setores industriais intensivos em capital e tecnologia favoráveis à adoção de estratégias multilaterais de comércio exterior. Adicionalmente, o estudo mostra que o acordo MERCOSUL tem permitido a obtenção de sinergias produtivas e comerciais entre empresas argentinas e brasileiras que qualificam a construção de um mercado comum na região.

ABSTRACT

This study identifies MERCOSUL patterns of the trade analyzing its effects upon the economies of the member countries. A set of indices are estimated — intraindustry trade, direction of trade and intensity of trade — in order to show the differences on the pattern of trade. The results point out that MERCOSUL agreement has been propitious to the creation of dynamic comparative advantages within the region. also it is shown that MERCOSUL has contributed to changes on the behavior of capital and technological intensive industrial sectors that are favorable to the adoption of multilateral trade strategies. Finally, the study points out that the importance of the agreement in the establishment of productive and commercial links between brazilian and argentine firms.

1 INTRODUÇÃO

Existe certo consenso de que o crescimento comercial no âmbito do MERCOSUL (Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai) nos anos 90 foi resultado do estabelecimento de preferências comerciais, que foram sendo aprofundadas a partir de junho de 1991, com vistas à formação de uma União Aduaneira em 1995.¹ Neste contexto, foi adotada uma Tarifa Externa Comum (TEC) desde janeiro de 1995, que tem sugestivamente elevado o comércio entre o MERCOSUL e o resto do mundo, embora a taxas inferiores às verificadas para o comércio regional. O crescimento anual da corrente de comércio intraMERCOSUL foi de 25,6%, nesse período. O total das exportações entre os países do MERCOSUL, que, em 1980, correspondia a 8,9% das exportações totais, alcançou a marca de 21,5% em 1998. Nesse mesmo período, as exportações para o resto do mundo aumentaram anualmente 5,7%, e as importações, 19,1% a.a.

Tais resultados têm sugerido, para alguns autores [Yeats, 1996], que o MERCOSUL seria um acordo propiciador de redução de bem-estar, na medida em que os efeitos de desvio de comércio tenderiam a superar os efeitos de criação de comércio. No entanto, existem diversas restrições à eleição dos conceitos de criação e desvio de comércio como critérios para a avaliação dos acordos de preferência comercial.

Primeiramente, as estimativas de criação e desvio de comércio são usualmente calculadas por meio de modelos de equilíbrio parcial em que são desconsiderados os efeitos secundários da liberalização, como a utilização de insumos importados mais baratos na produção dos bens domésticos. Em segundo lugar, a avaliação dos acordos comerciais deve incorporar os efeitos dinâmicos associados a economias de escala, fluxos de investimentos, incorporação tecnológica e ganhos decorrentes dos processos de aprendizagem, por exemplo, os quais não são captados pelas análises estáticas contidas naquelas estimativas.²

¹ Ver especialmente o Anexo 1 do Tratado de Assunção, firmado em 26 de março de 1991 pelos países participantes do acordo MERCOSUL, que dispõe sobre a liberação comercial na região, relacionando os percentuais de desgravação até 31 de dezembro de 1994, bem como o número de produtos compreendidos nas listas de exceções por país.

² Buitelaar (1993) examinou o comércio de treze países da América Latina e Caribe para os períodos de 1978/1980 e 1988/1990. O autor mostra que o comércio intra-regional desempenha papel especial na medida em que indústrias intensivas em tecnologia, ausentes do comércio para o resto do mundo, têm participação relevante no âmbito regional. Sob esse prisma, o comércio intra-regional permite ganhos de economias de escala, experiência no comércio exterior e possíveis estabelecimentos de associações entre firmas em setores que teriam, em um primeiro momento, maiores entraves para a entrada nos mercados dos países desenvolvidos. O desvio de comércio, portanto, em uma perspectiva dinâmica, seria gerador de ganhos para os países-membros ao permitir o aprimoramento das indústrias intensivas em tecnologia.

O Tratado de Assunção dispõe sobre a constituição do MERCOSUL e um dos objetivos refere-se ao aprimoramento da competitividade dos países-membros na economia mundial. Do ponto de vista normativo, o MERCOSUL está inserido em um projeto de *regionalismo aberto*, no qual a integração econômica é entendida como um veículo para que os países membros aumentem suas participações no mercado mundial em seus segmentos de maior dinamismo. Como a competição internacional atual baseia-se fortemente em atributos extra-preços, a concepção de integração regional aberta considera suporte tecnológico das empresas/setores como a principal variável que resume a competitividade setorial. Um projeto de integração entre países tende a privilegiar, portanto, a associação das forças competitivas originadas pelos processos de inovação tecnológica dispersos entre os países signatários.

Este texto contempla justamente uma avaliação das diferenças entre as trocas internacionais internas no MERCOSUL e as do bloco com o resto do mundo, qualificando os elementos causadores dessa distinção e mensurando-lhes os efeitos para as economias dos países que fazem parte do MERCOSUL.

A metodologia está centrada nos fluxos comerciais do MERCOSUL com os outros conjuntos de países que também efetuaram acordos de preferências regionais, como a União Européia (Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Irlanda, Itália, Países Baixos, Portugal, Reino Unido e Suécia), North American Free Trade Agreement – NAFTA (Estados Unidos, México e Canadá), Association of Southeast Asian Nations – ASEAN (Brunei, Filipinas, Indonésia, Malásia, Tailândia, Vietnã, Sarawak e Singapura), Comunidade Andina (Bolívia, Equador, Peru, Colômbia, Venezuela) e Associação Latino-Americana de Desenvolvimento Industrial – ALADI (Argentina, Brasil, Paraguai, Uruguai, Bolívia, Equador, Peru, México, Colômbia, Venezuela e Chile). A ALADI reúne tanto os países do MERCOSUL quanto os do Pacto Andino, incluindo também o México, que, em 1992, passou a fazer parte do NAFTA. Portanto, os países do MERCOSUL foram excluídos da ALADI nas mensurações e estimativas devidas, com o intuito de não haver dupla contagem.

O capítulo 2 deste texto apresenta resultados relativos ao comércio do MERCOSUL no cenário internacional. Seu conteúdo é descritivo e focaliza a evolução comercial atribuída ao processo de integração regional. A competitividade das mercadorias transacionadas é retratada pela variável *resumo comércio internacional*, permitindo diagnosticar, *ex post*, o conteúdo tecnológico embutido nas mercadorias transacionadas pelos países do MERCOSUL.

O terceiro capítulo contém estimativas de orientação de comércio e de intensidade de comércio internacional dos setores industriais localizados no MERCOSUL. Essas estimativas revelaram a importância do comércio condicionado regionalmente para as exportações destinadas aos países não associados ao MERCOSUL.

No capítulo quatro mensuramos os fluxos comerciais intra-setores industriais do MERCOSUL com aqueles países (e conjuntos de países) selecionados. É reconhecido

pela literatura especializada que processos de integração regional criam condições propícias para o desenvolvimento do comércio intra-industrial entre os países associados. Retornos crescentes de escala, diferenciações de produtos e complementaridade produtiva, entre outros fatores, são as principais motivações utilizadas para explicar esse tipo de intercâmbio. No caso da constituição dos acordos de integração entre países, as negociações tendem a privilegiar os setores para os quais esse tipo de intercâmbio é identificado, pois fatores não empregados em dado setor podem vir a ser absorvidos por outros segmentos produtivos do mesmo setor, a custos menores de treinamento [Baumann, 1998].

No capítulo cinco são relacionados os atributos que contribuíram para o desempenho comercial do MERCOSUL no mercado internacional. O enfoque utilizado correspondeu ao utilitarismo das expectativas de formação de esforços conjuntos entre os países signatários para elevar a competitividade internacional na região. Nesse capítulo, o objeto de estudo ficou restrito às alianças entre empresas argentinas e brasileiras no âmbito do MERCOSUL.³ O sexto e último capítulo abre perspectivas de novos estudos centrados nas possíveis sinergias contidas na integração dos países que compõem o MERCOSUL. Adicionalmente, apresenta conclusões e recomendações com respeito ao exercício comercial do MERCOSUL em face do cenário internacional.

2 EVOLUÇÃO COMERCIAL DO MERCOSUL

O MERCOSUL tem um mercado externo com amplas relações comerciais multilaterais. Em 1990, os valores exportados pelos países que pertencem ao MERCOSUL foram da ordem de 45 bilhões de dólares. Em 1996, chegaram à marca de US\$ 74 bilhões, representando um crescimento de 64%. Do ponto de vista estrutural, o destino das exportações do MERCOSUL vem-se alterando em favor dos demais países da ALADI, em detrimento dos países do NAFTA e da União Européia. No ano de 1990, esses últimos mercados representaram para as exportações do MERCOSUL 24% e 33%, respectivamente, cabendo 7% aos países da ALADI. Em 1996, as exportações do MERCOSUL para a ALADI alcançaram 9,35%, enquanto a participação das exportações do MERCOSUL para o NAFTA caíram para 17%; e, para a União Européia, 25%.

Em relação às importações do MERCOSUL, o quadro é semelhante, com concentração dos produtos oriundos do NAFTA e da União Européia. Em 1990, cada um desses mercados contribuiu com cerca de 23% para a formação da pauta importado-

³ As empresas uruguaias e paraguaias não foram aqui arroladas por duas razões. Primeiro, os resultados prévios mostraram que o comércio regional e extra-regional do MERCOSUL é mais intenso para a Argentina e para o Brasil do que o verificado para o Paraguai e o Uruguai. Segundo, não foi possível acessar as informações estatísticas dos empreendimentos conjuntos das empresas desses dois últimos países, pelos menos em publicações oficiais.

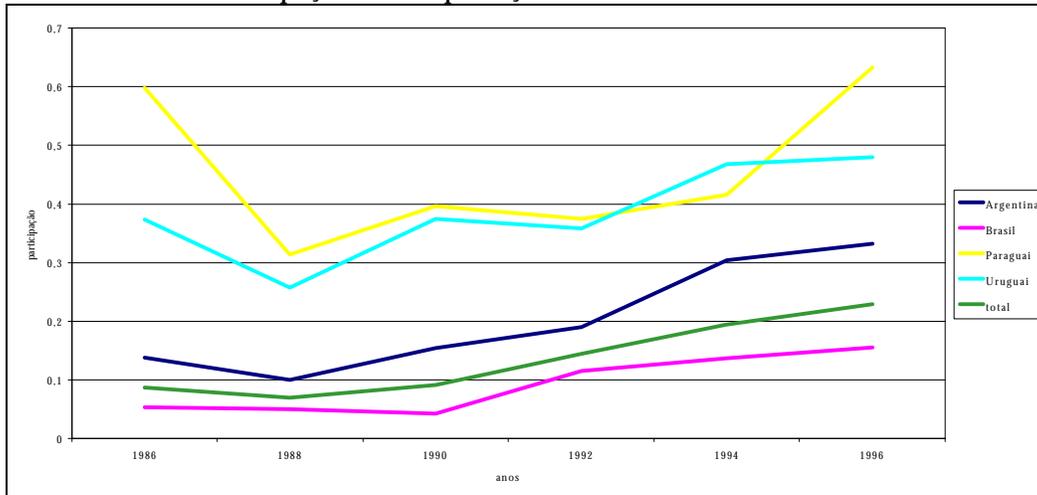
ra do MERCOSUL. Em 1996, a União Européia aumentou sua participação em 3,5 pontos percentuais, enquanto o NAFTA cresceu menos de 1 ponto percentual. As exportações da ALADI permaneceram praticamente constantes durante esses anos na pauta importadora do MERCOSUL (ao redor de 6,5% a.a.). O destaque na estrutura de origem das importações ficou por conta do relativo avanço das exportações dos países da ASEAN; estas aumentaram sua participação na pauta importadora do MERCOSUL, durante o período, aproximadamente 200%. Registre-se que, em 1990, a balança comercial do MERCOSUL era superavitária (45 bilhões de dólares exportados, contra 25 bilhões importados) passando a ser deficitária em 1996: US\$ 74 bilhões exportados contra um valor de 82 bilhões de dólares de importação. Na verdade, o comércio exterior do MERCOSUL com o resto do mundo vem acumulando saldos negativos em sua balança comercial desde o ano de 1994 (ver tabela A1 no anexo deste texto, p. 60).

Tais resultados são atribuídos, em grande parte, ao comércio entre os dois principais países do MERCOSUL. As exportações e importações do Brasil e da Argentina responderam por mais de 60% e 25%, respectivamente, no comércio multilateral do MERCOSUL, em quaisquer dos anos compreendidos entre 1990 e 1996. O intercâmbio bilateral entre ambos os países também tem sido bastante significativo. Em 1990, era de 2 bilhões; no ano de 1997, foi de cerca de 15 bilhões (crescimento de 31% a.a.), valor superior, portanto, ao verificado no intercâmbio interno do MERCOSUL (30% a.a.) e entre os demais países não associados (14% a.a.).

O crescimento do comércio entre os países do MERCOSUL nos anos 90 não é um fato isolado em relação a outras iniciativas de integração regional. Na verdade, esse crescimento vem contrarrestar o relativo declínio das exportações do MERCOSUL destinadas aos outros parceiros comerciais que têm mercados contingentes por acordos de preferências comerciais. De fato, o MERCOSUL, em comparação, com outros processos de constituição de blocos econômicos, se apresenta relativamente modesto em termos comerciais. O comércio entre os países da ASEAN representou 26% em relação às suas exportações e importações totais em 1997. O comércio na região da Comunidade Andina vem crescendo 29% a.a., desde o ano de 1990 [Guimarães, 1997]. A União Européia constitui exemplo ímpar: o comércio entre os seus parceiros representou cerca de 65% do total das suas exportações e importações, com concentração bastante significativa e equilibrada. O comércio entre os países do NAFTA representou 47%, no ano de 1997, de sua corrente de comércio total.

Os gráficos 1 e 2 mostram a estrutura participativa do comércio exterior dos países signatários do MERCOSUL em relação às exportações e importações totais, de 1986 até 1996, respectivamente. Entre os países signatários, o Brasil tem a maior corrente de comércio internacional. Entretanto, o país tem mantido uma participação comercial no MERCOSUL inferior à participação dos demais parceiros regionais. Logo, o peso relativo do Brasil na estrutura do comércio extra-MERCOSUL é bastante acentuada, em relação aos demais países signatários.

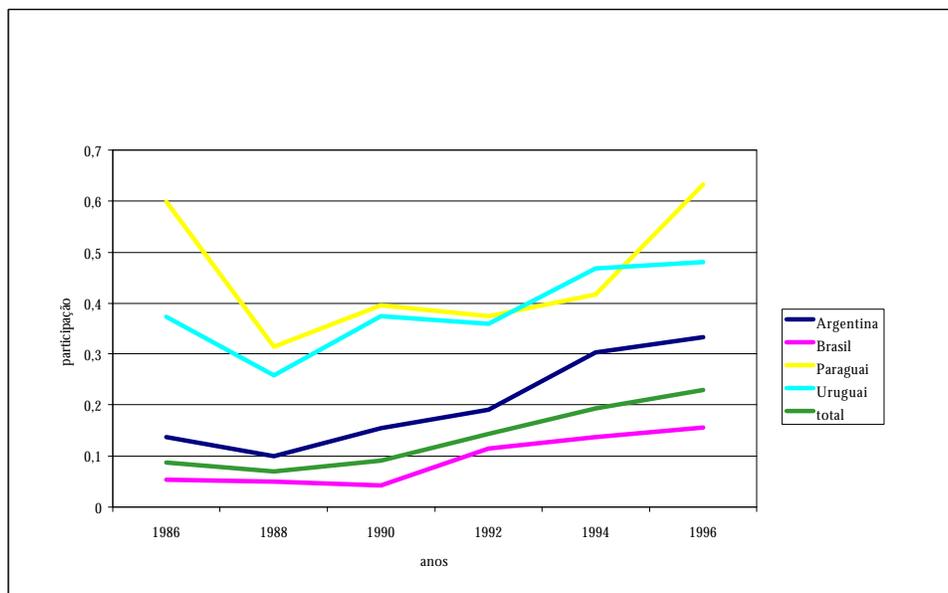
GRÁFICO 1
Estrutura da Participação das Exportações dos Países do MERCOSUL – 1986/96



Fonte: INTAL, 1998.

Experiências históricas de outras iniciativas de formação de áreas de comércio preferencial têm demonstrado que a participação do intercâmbio regional, como parcela do comércio total dos países signatários, é inversamente proporcional ao tamanho das economias envolvidas. O MERCOSUL não foge a essa regra: o comércio desse bloco representou, para o Brasil, cerca de 15% do seu comércio exterior, enquanto, para o Paraguai e o Uruguai, correspondeu a cerca da metade, e, para a Argentina, essa participação chegou a 30% no ano de 1996.

GRÁFICO 2
Estrutura da Participação Intra-Regional das Exportações
dos Países do MERCOSUL — 1986/96



Fonte: INTAL, 1998.

As tabelas 1 e 2, a seguir, contemplam a decomposição da participação das importações brasileiras e argentinas, por origem e por grupos de produtos definidos pela respectiva intensidade de fatores, para o ano de 1996. Esses dados informam como a disponibilidade dos fatores e sua alocação entre os setores produtivos de modo diferenciado traduzem vantagens competitivas nos mercados selecionados. Como era de se esperar, devido às características de países em desenvolvimento, as máquinas e equipamentos são os principais produtos da pauta de importações da Argentina e do Brasil. No ano de 1996, essa categoria de produtos participou com 37% e 47%, respectivamente, na pauta importadora do Brasil e da Argentina. Do total exportado pelo México e pela União Européia para o Brasil, as máquinas e equipamentos receberam o maior peso: 48% e 50%, respectivamente. No caso argentino, também foram os países que compõem a União Européia (53%) e o México (45%), além dos países da ASEAN (50%) e de outros países (48%) os que tiveram suas exportações com destino à Argentina concentradas no setor de máquinas e equipamentos.

TABELA 1
Estrutura Participativa das Importações Brasileiras – 1996

(Em porcentagem)

Grupo de Produtos	União Europeia	ASEAN	MERCOSUL	Comunidade Andina	NAFTA ²	ALADI ¹	México	Outros Países	Total
Reino animal, vegetal e extrativa mineral	16,25	7,30	53,24	82,69	23,91	61,47	15,63	42,23	33,16
Manuf. intensivos em mão-de-obra	20,17	29,60	20,25	13,91	19,81	17,86	22,60	17,66	19,49
Manufaturados intensivos em capital	13,20	24,26	3,78	2,46	12,28	6,29	13,26	10,83	10,72
Máquinas e equipamentos	50,38	38,84	22,73	0,94	44,00	14,38	48,51	29,28	36,63
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Instituto por la Integración de la América Latina y el Caribe (INTAL), 1998.

Notas: ¹Exclui MERCOSUL.

²Inclui México.

Para a Argentina, máquinas e equipamentos pesam na composição de suas importações muito mais do que produtos do reino animal, vegetal e indústria extrativa mineral (18%). Produtos intensivos em mão-de-obra e capital participaram com 23% e 13%, respectivamente. O Brasil mantém uma distribuição mais equilibrada entre os importáveis: participa com 33% produtos do reino animal, vegetal e indústria extrativa mineral, 37% em máquinas e equipamentos, 19% em produtos manufaturados intensivos em mão-de-obra e somente 11% em manufaturados intensivos em capital.

TABELA 2
Estrutura Participativa das Importações Argentinas – 1996

(Em porcentagem)

Grupo de Produtos	União Europeia	ASEAN	MERCOSUL	Comunidade Andina	NAFTA ²	ALADI ¹	México	Demais Países	Total
Reino animal, vegetal e extrativa mineral	13,43	4,94	19,16	76,87	17,31	41,01	8,77	18,57	18,37
Manuf. intensivos em mão-de-obra	20,04	37,16	28,33	19,58	22,29	29,34	39,98	19,05	22,93
Manufaturados intensivos em capital	13,04	7,04	12,83	2,02	13,72	7,13	6,65	14,51	13,03
Máquinas e equipamentos	53,49	50,86	39,68	1,53	46,68	22,52	44,60	47,88	45,66
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: INTAL, 1998.

Notas: ¹Exclui MERCOSUL.

²Inclui México.

Na Argentina, o ajuste global macroeconômico e a abertura comercial nos anos 80 gerou mudanças no padrão de especialização em direção a *commodities* (tradicionalis e manufaturadas), bens intensivos em escala e capital, e alimentos e óleos essenciais,

com relativo declínio das indústrias metalmeccânicas [Kosacoff, 1994]. No Brasil, um processo semelhante de ajuste e abertura comercial deu-se na entrada dos anos 90. Contudo, devido ao maior porte de sua indústria e de suas instituições, os principais grupos industriais nacionais mantiveram-se preservados [Medeiros, 1997]. Nesse contexto, as diferenças com respeito às inserções internacionais decorrentes da abertura econômica e os ciclos assimétricos de ajustamentos macroeconômicos entre ambos os países explicam a menor variância, em termos de intensidade dos fatores produtivos embutidos nas importações para o Brasil, em relação ao verificado para a Argentina, no período considerado. Esses resultados estão, portanto, de acordo com as recentes transformações industriais desses países.

Cabe, ainda, destacar que as participações das importações da Argentina e do Brasil na pauta exportadora do MERCOSUL são bastante distintas. Da exportação total do MERCOSUL destinada à Argentina, máquinas e equipamentos representaram quase 40%; para o Brasil, esse percentual é relativamente menor (23%). No entanto, a importação de produtos do reino animal, vegetal da indústria e extrativa mineral da Argentina é bem menos significativa do que a do Brasil (19% contra 53%). As participações das importações brasileiras de manufaturados intensivos em capital também foram relativamente inferiores às participações verificadas para a Argentina (10,7% contra 13,03%). Manufaturados intensivos em mão-de-obra, por outro lado, apresentaram peso relativamente maior na pauta importadora da Argentina do que na pauta brasileira (23% contra 20%), sendo as exportações da ASEAN e do México mais concentradas nesse tipo de produto para ambos os países, em relação à estrutura das exportações dos demais.

Os resultados globais dos fluxos de comércio internacional sugerem que não somente os requisitos de importação entre Brasil e Argentina são estruturalmente distintos, mas também que ambos não mantêm seus vínculos comerciais com o mesmo grau de envolvimento dedicado aos mesmos parceiros comerciais. Nesse quadro, o estabelecimento de posições consensuais na busca da unidade regional, necessária à continuidade do processo de integração, pode ficar seriamente comprometido, uma vez que os países do MERCOSUL podem requerer a manutenção de parceiros comerciais distintos para pôr em marcha as funções vitais de suas estruturas industriais. Nesse sentido, as opções alternativas de integração comercial com os demais países (e conjuntos de países) participantes da ALCA, União Européia ou América do Norte, por exemplo, transcendem a questão meramente diplomática, para terem seus alcances determinados pelas análises de custo-benefício relativas às conversões industriais na região. Assim, essa é uma situação cujo limite vem definindo a dimensão negociadora do MERCOSUL na construção de um regionalismo aberto.

Uma avaliação dos fluxos comerciais de origem/destino decompostos pelos países do MERCOSUL complementa a avaliação por categorias de produtos antes descrita. A tabela 3, a seguir, foi construída com esse propósito: informa as participações dos países do MERCOSUL no comércio exterior da região, decompostas pelos conjuntos

de países selecionados, para os anos de 1992, 1994 e 1996. Podemos observar que, no intercâmbio entre os países do MERCOSUL, no período 1992/96, a participação do Brasil nas exportações diminuiu 14 pontos percentuais (em 1992 era de 57%, passando para 43% em 1996). Diferentemente, a Argentina aumentou suas exportações para os países associados: em 1992, contribuiu com 32% para a exportação total do MERCOSUL, e, em 1996, essa participação foi de 47%. Quanto às importações, a evolução do comércio na área preferencial segue direções participativas com equivalências contrárias para ambos os países. A Argentina reduziu sua participação na pauta importadora do MERCOSUL em 18% (52%, em 1992, contra 34% em 1996), enquanto o Brasil também aumentou sua participação em exatos 18%; em 1992, foi de 30% e, em 1996, bateu a marca de 48%.

Quando consideramos as participações das exportações e importações brasileiras e argentinas nos totais do MERCOSUL, observamos movimentos participativos de ambos os países (também com equivalências contrárias), no período considerado. A participação da Argentina na exportação total do MERCOSUL, que, em 1992, era de 24%, passou para 32% em 1996. O Brasil, que participava com 72% em 1992, reduziu sua participação exportadora para 63%. A Argentina, que representava 39% na pauta importadora do MERCOSUL em 1990, chegou ao final de 1996 com 28% de participação. O Brasil, por outro lado, participava com 53%, em 1992, e aumentou sua participação, contribuindo com 64% para a formação da pauta de importação do MERCOSUL em 1996. A variação cambial desses países durante o período contribuiu para explicar esses resultados. Desde 1991, a moeda argentina vem mantendo paridade unitária com o dólar, ao passo que o Brasil, em 1992, tinha uma taxa cambial real de 72,5; chegou a 97,7 em 1996 [Morgan, vários anos].

Com respeito à decomposição da participação das importações e exportações por países integrantes do MERCOSUL com os mercados selecionados, os resultados não sugerem qualquer variação acentuada no intercâmbio entre eles. Assim, não se pode eleger um ou mais grupos de países que pudessem ser responsabilizado(s) pelo aumento (ou diminuição) participativo na pauta de importação (ou exportação).

TABELA 3
Estrutura das Importações e Exportações do MERCOSUL
por Conjunto de Países Selecionados – 1992/94/96

(Em mil US\$)

Estrutura das Importações do MERCOSUL																
1992																
	MERCOSUL	Comunidade Andina		ASEAN	União Européia		NAFTA	ALADI		Demais Países		Total				
Argentina	3 752	52	379	35	200	47	4 091	43	3 451	37	1 225	42,48	2 283	24	14 802	39
Brasil	2 207	30	673	61	196	46	4 860	51	5 341	58	1 498	51,94	6 714	69	20 470	53
Paraguai	475	7	14	1	10	2	185	2	182	2	60	2,08	328	3	1 229	3
Uruguai	827	11	30	3	15	4	328	3	235	3	101	3,50	384	4	1 852	5
Total	7 264	100	1 099	100	424	100	9 466	100	9 211	100	2 884	100	9 711	100	38 355	100
1994																
Argentina	4 806	41	353	27	351	31	6 646	39	4 777	35	1 161	35,78	4 056	26	21 530	35
Brasil	4 836	41	898	70	745	65	9 500	56	8 416	61	1 884	58,06	10 439	67	35 470	57
Paraguai	891	8	13	1	26	2	246	1	277	2	103	3,17	598	4	2 128	3
Uruguai	1 316	11	19	1	24	2	483	3	304	2	98	3,02	377	2	2 566	4

Total	11 852	100	285	100	1 148	100	16 877	100	13 776	100	3 245	100	15 472	100	61 696	100
1996																
Argentina	5 813	34	443	22	396	24	6 932	32	5 535	27	1 543	30,00	3 614	20	23 292	28
Brasil	8 255	48	1 447	72	1 219	73	14 028	64	13 835	69	3 300	64,15	13 318	74	53 011	64
Paraguai	1 548	9	16	1	26	2	293	1	330	2	98	1,91	565	3	2 841	3
Uruguai	1 449	8	99	5	22	1	641	3	470	2	203	3,95	560	3	3 297	4
Total	17 067	100	2 007	100	1 665	100	21 896	100	20 173	100	5 144	100	18 059	100	82 443	100
Estrutura das Exportações do MERCOSUL																
1992																
Argentina	2 290	32	763	33	233	17	3 739	24	1 576	15	1 559	29,64	2 860	24	12 027	24
Brasil	4 127	57	1 458	64	1 098	81	10 931	71	8 513	82	3 498	66,51	8 829	74	35 886	72
Paraguai	242	3	19	1	6	0	223	1	36	0	62	1,18	78	1	645	1
Uruguai	558	8	43	2	12	1	439	3	230	2	139	2,64	220	2	1 554	3
Total	7 217	100	2 282	100	1 349	100	15 332	100	10 356	100	5 259	100	11 986	100	50 113	100
1994																
Argentina	4 804	40	881	33	352	21	4 192	25	2 070	16	2 153	34,85	2 538	19	15 836	26
Brasil	5 909	49	1 768	66	1 340	79	12 167	71	10 332	82	3 813	61,72	10 576	78	43 088	70
Paraguai	340	3	9	0	0	0	284	2	53	0	83	1,34	59	0	816	1
Uruguai	887	7	41	2	7	0	385	2	188	1	128	2,07	346	3	1 895	3
Total	11 939	100	2 698	100	1 700	100	17 028	100	12 644	100	6 178	100	13 520	100	61 635	100
1996																
Argentina	7 921	47	1 159	37	781	33	4 793	26	2 298	18	3 174	45,44	5 383	30	23 809	32
Brasil	7 299	43	1 882	60	1 584	66	12 799	70	10 313	80	3 612	51,71	12 145	67	47 074	63
Paraguai	660	4	31	1	3	0	226	1	45	0	63	0,90	52	0	1 041	1
Uruguai	1 151	7	66	2	21	1	469	3	202	2	135	1,93	446	2	2 397	3
Total	17 030	100	3 138	100	2 390	100	18 287	100	12 858	100	6 985	100	18 026	100	74 322	100

Fonte: INTAL, 1998.

Obs.: Na ALADI, foi excluído o MERCOSUL.

Uma análise dos principais produtos comercializados pelo MERCOSUL corrobora os argumentos citados. A seleção dos principais produtos geralmente é utilizada como objeto de análise sobre o desempenho comercial externo por vários motivos. Entre estes, um refere-se ao destaque que se pode dar a um conjunto de mercadorias expressivas para extrair evidências sobre a estrutura da pauta de exportação e importação e sobre a natureza das trocas internacionais. Uma outra motivação, que tem sido largamente empregada, apóia-se em características normativas e constitui-se na possibilidade de identificar forças competitivas embutidas nas mercadorias selecionadas para calibrar mecanismos e instrumentos de promoção comercial externa. As tabelas 4 e 5 apresentam os principais produtos exportados e importados pelo MERCOSUL (classificados a 4 dígitos pelo Sistema Harmonizado da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias – NBM), selecionados pelo comércio observado no ano de 1996. A última coluna dessas tabelas apresenta a participação do MERCOSUL no total dos principais produtos, no ano de 1996.⁴

⁴ Vale registrar o peso do comércio regional na seleção desses principais produtos: 30% para exportação e 23% para importação no ano de 1996. Essas participações não modificam significativamente a seleção e o ordenamento dos grupos de produtos selecionados.

TABELA 4
Produtos com Maior Participação na Pauta de Exportações do
MERCOSUL com Base no Ano de 1996

(Em mil US\$)

MBN	Denominação	1986	(%)	1989	(%)	1992	(%)	1995	(%)	1996	(%)	Comércio Regional
	Total global	30 416	100,0	46 165	100,0	50 180	100,0	69 644	100,0	74 228	100,0	22,92%
	<i>Complexo soja</i>	3 905	12,85	6 618	14,33	6 353	12,66	8 373	12,02	10 164	13,70	4,14%
1201	Soja,torta e farelo	950	3,13	1 760	3,81	1 745	3,48	1 853	2,66	2 312	3,12	8,31%
1507	Óleo de soja refinado	893	2,94	1 348	2,92	1 490	2,97	3 223	4,63	2 700	3,64	7,22%
2304	Extrações de soja	2 062	6,78	3 510	7,60	3 118	6,21	3 297	4,73	5 152	6,94	1,32%
	<i>Complexo ferro e aço</i>	2 219	7,30	3 898	8,44	3 488	6,95	4 077	5,85	4 177	5,63	5,06%
2601	Min de ferro e concen.	1 738	5,72	2 392	5,18	2 503	4,99	2 682	3,85	2 845	3,83	5,11%
7307	Acess de tubo de ferro	481	1,58	1 506	3,26	985	1,96	1 395	2,00	1 332	1,80	4,94%
	<i>Complexo transporte</i>	1 157	3,81	2 202	4,77	2 819	5,62	3 504	5,03	4 035	5,44	65,70%
8702	Veic. transporte coletivo	741	2,44	1 561	3,38	1 776	3,54	1 811	2,60	2 351	3,17	75,33%
8706	Chassis de automotores	416	1,37	641	1,39	1 043	2,08	1 693	2,43	1 684	2,27	52,25%
	<i>Complexo agropecuário</i>	4 354	14,33	4 745	10,29	4 886	9,73	8 313	11,95	8 263	11,14	11,5%
901	Café, tostado ou descaf.	2 006	6,6	1 600	3,47	975	1,94	1 974	2,84	1 723	2,32	4,98%
2007	Geléias e pastas de fruta	763	2,51	1 152	2,5	1 303	2,6	1 350	1,94	1 713	2,31	0,75%
1701	Cana-de-açúcar	415	1,37	364	0,79	654	1,3	1 985	2,85	1 689	2,28	1,88%
4102	Peles de ovinos	499	1,64	691	1,5	904	1,8	1 600	2,3	1 656	2,23	8,81%
201	Carne bovina	671	2,21	938	2,03	1 050	2,09	1 404	2,02	1 482	2,00	18,04%
2709	Petróleo	18	0,06	34	0,07	348	0,7	1 646	2,36	2 332	3,14	46,55%
6402	Calçados	960	3,16	1 258	2,73	1 430	2,85	1 453	2,09	1 573	2,12	4,96%

Fonte: INTAL, 1998.

Podemos observar que petróleo, complexo material de transporte e complexo agropecuário apresentaram um comércio majoritário no interior do MERCOSUL.

Os dados relativos às participações dos países do MERCOSUL mostram que as exportações brasileiras de chassis de veículos automotores (8706) representaram 77%; e as argentinas, 21% das exportações do MERCOSUL. O Brasil manteve, para esse produto, posições majoritárias entre os demais países do MERCOSUL e em todos os mercados selecionados, no ano de 1996, exceto para os países que compõem a ASEAN, que nada importaram, nesse ano, desse produto. Para veículos automotores (8702), as exportações brasileiras participaram com 48%; e as da Argentina, com 41% na pauta do MERCOSUL. Os restantes 11% couberam ao Uruguai (2%) e ao Paraguai (9%). As exportações brasileiras desse produto estiveram concentradas nos países da União Européia e Comunidade Andina (respondendo por 79% e 100% das exportações do MERCOSUL para esses mercados, respectivamente). Por outro lado, as exportações argentinas estiveram concentradas no Brasil, representando cerca de 1 bilhão de dólares em 1996, o que demonstra a elevada participação do comércio regional (75%).

O complexo agropecuário apresentou o maior número de produtos em importância exportados pelo MERCOSUL. As exportações desse complexo cresceram cerca

de 90% entre os anos 1986/1996, totalizando, nesse último ano, US\$ 8,2 bilhões. Carne bovina (201) representou, dentro do complexo, o produto com maior relacionamento entre os países do MERCOSUL; em 1996, a Argentina contribuiu com 44% nas importações do MERCOSUL desse produto; o Brasil participou com 25%; e o Uruguai, com os restantes 30%. Para o comércio extraMERCOSUL, a União Européia foi a principal demandante desse produto, importando 400 mil dólares, em 1996, da Argentina, e US\$380 000 do Brasil e do Uruguai. O produto pele de ovinos (4102), também do complexo agropecuário, representou, às exportações do MERCOSUL, concentradas na Argentina (50%) e no Brasil (38%), o valor de 1 700 mil dólares em 1996. Argentina, Uruguai e Paraguai não são competitivos na produção de cana-de-açúcar e sacarose; do bloco, o Brasil foi responsável pela exportação de 1 600 mil dólares desse produto.

Na avaliação das exportações dos países do MERCOSUL para os produtos contidos no complexo soja, destacou-se a União Européia como um dos principais importadores. Das exportações do MERCOSUL para esse mercado, que representou um valor acima de 3 bilhões de dólares no ano de 1996, correspondeu ao Brasil 60%, ficando os restantes 40% a cargo da Argentina. As exportações de soja *in natura* do MERCOSUL para os países da ALADI, no valor de US\$ 45 milhões (incluindo os países da Comunidade Andina), e para os demais países do MERCOSUL, no valor de US\$ 15 milhões, foram integralmente efetuadas pela Argentina. O Brasil, por sua vez, contribuiu sozinho para a totalidade exportada para o NAFTA, pelo MERCOSUL, no valor de US\$ 1 milhão.

Para óleo de soja refinado (1507), a Argentina foi responsável por 71% das exportações do MERCOSUL, e o Brasil, por 29%, no ano de 1996, sem aparente posição de destaque entre os mercados importadores selecionados. Para as exportações de soja, torta e farelo (1201), as participações das exportações são equilibradas entre Brasil e Argentina. Em 1996, este último país participou com 48%, enquanto o Brasil participou com 51% do total exportado pelo MERCOSUL. Para minerais de ferro e concentrados (2601), contidos no complexo ferro e aço, as exportações brasileiras foram majoritárias em todos os mercados selecionados, em relação aos demais países do MERCOSUL.

TABELA 5
Produtos com Maior Participação na Pauta de Importações do
MERCOSUL com Base no Ano de 1996

(Em mil US\$)

NBM	Denominação	1986	(%)	1989	(%)	1992	(%)	1995	(%)	1996	(%)	Comércio Regional
Total global		20 404	100,0	26 515	100,0	38 274	100,0	74 852	100,0	82 222	100,0	22,6%
<i>Complexo transporte</i>		634	3,12	697	2,63	2 765	7,23	7 581	10,13	6 927	8,43	37,20%
8702	Veículos para transporte coletivo	109	0,54	175	0,66	1 580	4,13	5 435	7,26	4 274	5,20	40,01%
8706	Chassis de veic. automotivos	525	2,58	522	1,97	1 185	3,10	2 146	2,87	2 653	3,23	32,68%
<i>Complexo Petróleo</i>		3 226	15,82	4 939	18,63	4 445	11,62	5 345	7,14	6 737	8,19	23,02%
2709	Petróleo cru	2 976	14,59	4 509	17,01	3 320	8,68	2 882	3,85	3 835	4,66	26,66%
2710	Petróleo não cru	250	1,23	430	1,62	1 125	2,94	2 463	3,29	2 902	3,53	18,22%
<i>Complexo Eletroeletrônico</i>		1 347	6,61	1 483	5,60	2 577	6,73	4 863	6,50	5 783	7,03	3,03%
8515	Máq. para solda rapar elétricos	358	1,76	670	2,53	1 601	4,18	2 552	3,41	3 055	3,72	1,64%
8521	Vídeo cassetes	748	3,67	543	2,05	621	1,62	1 464	1,96	1 737	2,11	1,72%
8501	Motores e geradores elétricos	241	1,18	270	1,02	355	0,93	847	1,13	991	1,2	9,63%
Complexo Eletromecânico		481	2,36	598	2,26	1 295	3,38	2 538	3,39	3 023	3,68	17,21%
8453	Máq. para trabalhar couro	246	1,21	291	1,10	717	1,87	1 459	1,95	1 677	2,04	3,54%
8406	Turbinas a vapor	235	1,15	307	1,16	578	1,51	1 079	1,44	1 346	1,64	34,25%
<i>Complexo químico</i>		254	1,25	678	2,56	1 294	3,39	2 956	3,95	3 409	4,15	12%
3901	Polímeros de etileno	140	0,69	269	1,01	446	1,17	1 162	1,55	1 386	1,69	17,91%
3907	Tolietais poliésteres e resinas	45	0,22	155	0,59	377	0,99	899	1,2	1 026	1,25	15,95%
2925	Comp. defunção carboximida	69	0,34	254	0,96	471	1,23	895	1,2	997	1,21	5,28%
3003	Medicamentos	66	0,33	107	0,41	256	0,67	692	0,93	979	1,19	16,69%
1001	Trigo	267	1,31	2	0,01	37	0,1	16	0,02	967	1,18	59,76%

Fonte: INTAL, 1998.

Quanto aos produtos importados pelo MERCOSUL em 1996, o complexo transporte foi o mais significativo. O principal produto importado foram veículos para transporte coletivo (8702). Entre os países do MERCOSUL, o principal responsável para o destaque desse produto foi o Brasil, que importou da Argentina US\$ 900 milhões, e União Européia, que importou cerca de US\$ 400 milhões em 1996. Vale observar que esse produto saiu de uma participação na pauta de importação do MERCOSUL ao redor de 0,5%, em 1986, para atingir 5,2% de participação em 1996. Os resultados para o setor de transportes advêm, em grande medida, do regime automotivo firmado entre Brasil e Argentina, o qual prevê trocas equilibradas entre ambos os países, com vistas a uma especialização intra-setorial, além do fato de a indústria automotiva argentina estar há algum tempo orientando-se estrategicamente para obter parcelas do mercado dos competidores internacionais.

É relevante a participação do Brasil no ordenamento do complexo petróleo (segundo colocado) e trigo (último listado), entre os mais importantes na pauta importadora. Cerca de 90% das importações do MERCOSUL de petróleo cru foram efetuadas pelo Brasil, totalizando um valor de US\$ 3 500 milhões. A Argentina é relativamente auto-suficiente em petróleo cru. Uruguai e Paraguai, economias relativamente menores, pouco contribuíram nas importações desse produto. Além disso, esse resultado também pode ser explicado pela privatização da empresa produtora de petróleo argentina (YPF), simultaneamente à desregulamentação do setor energético ve-

rificado nesse país no início da década de 90. O Brasil importou trigo da Argentina e do NAFTA, totalizando cerca de 1 bilhão de dólares.

Uma avaliação alternativa ao ordenamento dos produtos mais importantes no comércio exterior, como forma de se avaliar o grau de competitividade internacional, consiste na mensuração da concentração dos produtos exportados e importados, resultante de fatores gravitacionais de atração e expulsão em mercados externos específicos. Os resultados dos índices de concentração de Herfindal mostraram que as exportações são menos concentradas do que as importações.

As exportações do MERCOSUL destinadas à União Européia e aos países do próprio bloco foram as mais concentradas entre os mercados selecionados. As exportações com destino à União Européia, em 1990, receberam o índice de Herfindal de 5,2%, chegando, no ano de 1996, a um grau de concentração de 6,28%. No ano de 1986, este era de 7,4%. Assim, houve uma desconcentração durante a segunda metade dos anos 80, mas, em seguida, as exportações com destino à União Européia sofreram um processo de concentração durante o primeiro quinquênio dos anos 90. Contribuíram para esse movimento cíclico dos graus de concentração das exportações do MERCOSUL os preços internacionais de muitas das *commodities* exportadas pelo Brasil para aquele mercado. De modo geral, na primeira metade dos anos 90, os preços internacionais dos produtos siderúrgicos e agrícolas (café, soja e açúcar, principalmente) elevaram-se continuamente, de modo variado, favorecendo a concentração das exportações brasileiras nos principais mercados demandantes desses produtos, como foi o caso da União Européia.

A concentração de produtos restritos ao comércio entre os países do MERCOSUL foi a que mais se elevou. Em 1986, era de 3,96%, batendo a marca de 6,21% em 1996. Para o NAFTA, esta elevou-se de 4,7% para 5,8%. Nos mercados da ASEAN e da ALADI, o sentido do índice de concentração durante os anos 1986/96 foi contrário; passou de 14,84%, em 1986, para 10,76% (ASEAN); e de 6,04% para 6% (ALADI) (ver tabela A2 do anexo deste texto, p. 60).

O comportamento dos índices de Herfindal para as exportações sugere que a estrutura produtiva do MERCOSUL esteve atrelada a uma lógica que combinou a manutenção de mercados conquistados com uma tímida diversificação em novos produtos. De fato, as exportações do MERCOSUL abriram novos mercados de produtos somente na ASEAN; obtiveram um índice de concentração de 20% em 1990, chegando a 10,7% em 1996. Quanto às importações, os índices de concentração relativos ao comércio do MERCOSUL com os países do NAFTA e da União Européia aumentaram; para os demais países, diminuíram⁵ (ver tabela A3 do anexo deste texto, p. 60). Esses resultados permitem sugerir que o padrão de especialização internacional dos países

⁵ Contribuíram para o elevado índice de Herfindal as importações do MERCOSUL provenientes da Comunidade Andina, nos produtos denominados combustíveis – os principais da pauta exportadora venezuelana [Guimarães, 1995].

do MERCOSUL está se modificando muito paulatinamente, em direção a uma diversificação de seu comércio exterior.

Uma das explicações para o comportamento dos fluxos comerciais de comércio do MERCOSUL pode advir das alterações no conteúdo tecnológico embutido nas mercadorias comercializadas externamente. Uma avaliação que contemple esse aspecto pode se constituir num encaminhamento atraente, na medida em que reflete os esforços em inovação e desenvolvimento tecnológico empreendidos pelos países integrantes do MERCOSUL. Com esse propósito, foi efetuada a decomposição dos produtos industriais exportados e importados pelo MERCOSUL em alta, média alta, média baixa e baixa intensidade tecnológica. Utilizou-se, para esse propósito, a taxinomia de produtos por intensidade tecnológica elaborada pela OCDE, a partir da relação entre despesas em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e valores das produções setoriais.⁶

Um resultado de caráter estrutural referiu-se à concentração de produtos exportados pelo MERCOSUL de pouco conteúdo tecnológico frente às importações, que foram mais distribuídas em termos de intensidade tecnológica. Estas apresentaram dispersão compartilhada na formação da pauta importadora de um máximo de 28,5% a um mínimo de 12%, em 1996. Em verdade, a participação das importações de produtos com menores conteúdos tecnológicos pelo MERCOSUL na pauta total diminuiu sensivelmente entre os anos de 1990 e 1996. Nesse primeiro ano, representavam cerca de 40%, caindo essa participação, em 1996, para 28,5%. Esse comportamento sugere que a demanda por produtos importados está se alterando em favor de maior especialização produtiva doméstica.

As exportações dos produtos de alta intensidade tecnológica apresentaram participações na pauta exportadora próximas a 3%; e as de baixa intensidade apresentaram valores acima de 60%, para quaisquer dos anos considerados. O principal parceiro que tem contribuído para as exportações de produtos com baixa intensidade tecnológica pelo MERCOSUL tem sido a União Européia; em 1990, representou 27% do conjunto de mercadorias exportadas, para, em 1996, ainda participar com 21%.

Apesar de as maiores participações na pauta exportadora corresponderem aos produtos de baixo teor tecnológico, vale observar que as exportações que mais cresceram foram as de intensidade tecnológica média alta, e as que menos cresceram foram as de alta intensidade tecnológica. Esses resultados reafirmam argumentos anteriores de alguns autores [Katz, 1989; Guimarães, 1984] que indicaram como os países latino-americanos, especialmente a Argentina e o Brasil, obtiveram elevado desem-

⁶ A taxinomia efetuada pelos estudos da OCDE foi primeiramente implementada por Pavitt (1984) e foi utilizada, neste estudo, no entendimento de que o ordenamento dos gastos setoriais em P&D depende de características universais dos bens. A compatibilização entre a classificação dos produtos (4 dígitos) em termos de sua intensidade tecnológica e os setores industriais (2 dígitos), para o caso brasileiro, pode ser fornecida mediante solicitação ao autor.

penho exportador (*export performance*) de produtos industrializados, padronizados e tradicionais, por meio de inovações marginais e cumulativas.

No que tange às exportações totais de produtos com pequena intensidade tecnológica, embora representem mais da metade da pauta exportadora, as alterações participativas compartilhadas entre os países (e conjuntos de países) na pauta do MERCOSUL não são substanciais. Longe de isso significar perdas de conteúdo tecnológico embutido nas mercadorias exportadas, é a região que está aproveitando a constituição de espaços no comércio exterior por intermédio de suas vantagens comparativas estáticas. De fato, os países que compõem a ALADI dobraram, nesse período, as importações de produtos classificados como de média baixa e média alta intensidade tecnológica, sugerindo, pois, a existência de sinergias tecnológicas localizadas nos países da América Latina. Esses resultados sugerem que estão acontecendo transformações substanciais no aparato tecnológico dos países do MERCOSUL, com significância para seu comércio exterior. De fato, as exportações de produtos de intensidade tecnológica média alta foram as que mais cresceram (em 1990, representavam 13% e, em 1996, passaram a 16%), enquanto os produtos de média baixa intensidade tecnológica exportados reduziram sua participação na pauta exportadora do MERCOSUL (de 17%, em 1990, para 14,5%, em 1996).

Vale observar, ainda, como reforço de argumentação, que as relações comerciais entre os países do MERCOSUL praticamente dobraram a participação nas exportações totais dos produtos de média baixa e média alta intensidade tecnológica, durante o período considerado. Assim, do ponto de vista normativo e no julgamento dos resultados apresentados, foram relativamente bem-sucedidas as iniciativas voltadas para a obtenção das vantagens comparativas dinâmicas, a partir das diferenças tecnológicas que os países do MERCOSUL possuem. Os esforços na região em P & D estão modificando a alocação de recursos produtivos, alterando, portanto, as vantagens comparativas para aquelas adequadas ao maior incremento exportador de produtos com relativo conteúdo tecnológico.

TABELA 6
Exportação do Mercosul por Categorias de Intensidade Tecnológica – 1990/96

Agregado	1990	(%)	1991	(%)	1992	(%)	1993	(%)	1994	(%)	1995	(%)	1996	(%)
Baixa Tecnologia														
ALADI	1 291 937	2,91	1 818 416	4,13	1 901 953	3,88	2 042 481	3,86	2 679 639	4,41	3 154 473	4,57	8 071 057	1,02
ASEAN	579 704	1,31	507 462	1,15	499 404	1,02	561 252	1,06	764 465	1,26	1 231 769	1,78	1 391 512	1,90
União Européia	12 061 827	27,20	12 065 652	27,39	12 473 733	25,40	11 948 242	22,58	14 125 281	23,24	14 828 139	21,48	15 045 664	20,54
Comunidade Andina	537 279	1,21	724 675	1,65	968 789	1,97	1 063 313	2,01	1 083 031	1,78	1 432 583	2,08	1 344 057	1,84
MERCOSUL	2 218 398	5,00	2 352 401	5,34	3 075 534	6,26	4 493 972	8,49	5 444 468	8,96	7 021 128	10,17	3 806 315	5,20
NAFTA	5 570 175	12,56	4 930 743	11,19	5 606 759	11,42	6 035 402	11,40	6 488 736	10,68	6 458 218	9,36	7 000 131	9,56
Total mundial	29 510 647	66,54	29 353 953	66,64	1 437 100	64,02	33 316 012	62,95	38 907 991	64,02	45 405 365	65,77	48 728 422	66,53
Média Baixa Tecnologia														
ALADI	764 306	1,73	1 055 082	2,40	1 231 730	2,51	1 375 466	2,60	1 313 747	2,16	1 524 318	2,21	2 612 858	3,56
ASEAN	122 755	0,28	118 441	0,27	91 731	0,19	125 122	0,24	171 745	0,28	205 805	0,30	231 810	0,32
União Européia	1 672 912	3,77	1 750 550	3,97	1 715 398	3,49	1 634 426	3,09	1 364 465	2,25	1 660 829	2,41	1 603 685	2,19
Comunidade Andina	318 157	0,72	383 751	0,87	473 409	0,96	620 313	1,17	640 393	1,05	828 925	1,20	692 312	0,95
MERCOSUL	777 215	1,75	957 171	2,17	1 585 805	3,23	2 357 436	4,45	2 570 562	4,23	2 916 086	4,22	2 232 050	3,05
NAFTA	2 808 636	6,33	1 966 490	4,46	1 872 229	3,81	2 144 607	4,05	2 799 979	4,61	2 192 860	3,18	2 100 827	2,87
Total mundial	7 538 925	17,00	7 269 820	16,50	8 076 608	16,45	9 136 623	17,26	10 138 385	16,68	10 636 061	15,41	10 600 628	14,47
Média Alta Tecnologia														
ALADI	977 917	2,20	1 368 604	3,10	1 847 657	3,76	1 934 551	3,65	1 942 707	3,20	1 813 915	2,63	3 888 556	5,31
ASEAN	157 904	0,36	134 509	0,31	131 571	0,27	167 317	0,32	223 853	0,37	270 316	0,39	246 015	0,34
União Européia	1 368 594	3,09	1 095 863	2,49	1 297 067	2,64	1 003 678	1,90	1 281 440	2,11	1 360 265	1,97	1 266 137	1,73
Comunidade Andina	445 087	1,00	544 099	1,24	640 860	1,30	744 272	1,41	790 960	1,30	949 465	1,38	826 776	1,13
MERCOSUL	1 002 305	2,26	1 315 304	2,99	2 454 281	5,00	3 411 566	6,45	4 056 420	6,67	4 520 581	6,55	3 320 874	4,53
NAFTA	1 561 200	3,52	1 451 922	3,30	1 937 933	3,95	2 005 039	3,79	2 249 473	3,70	1 997 336	2,89	1 913 563	2,61
Total mundial	5 698 615	12,85	5 884 199	13,36	8 027 029	16,35	8 967 407	16,94	10 145 097	16,69	11 253 409	16,30	11 728 740	16,01
Alta Tecnologia														
ALADI	125 279	0,29	187 501	0,43	153 999	0,32	132 066	0,25	171 140	0,28	215 447	0,31	477 262	0,65
ASEAN	19 539	0,04	22 054	0,05	16 620	0,03	17 673	0,03	13 748	0,02	15 876	0,02	13 637	0,02
União Européia	370 868	0,84	401 053	0,91	359 766	0,73	321 971	0,61	312 177	0,51	338 843	0,49	367 703	0,50
Comunidade Andina	46 004	0,10	84 662	0,19	86 133	0,18	57 899	0,11	83 176	0,14	132 114	0,19	198 190	0,27
MERCOSUL	99 066	0,22	129 105	0,29	169 053	0,34	177 099	0,33	232 337	0,38	333 011	0,48	233 913	0,32
NAFTA	802 297	1,81	632 912	1,44	758 814	1,55	758 428	1,43	788 429	1,30	758 512	1,10	1 013 458	1,38
Total mundial	1 602 245	3,61	1 540 407	3,50	1 567 553	3,19	1 504 791	2,84	1 582 598	2,60	1 739 258	2,52	2 186 123	2,98

Fonte, INTAL, 1998 e OCDE.

Obs.: Na ALADI, é excluído o MERCOSUL.

TABELA 7
 Importação do Mercosul por Categorias de Intensidade Tecnológica – 1990/96

Agregado	1990	(%)	1991	(%)	1992	(%)	1993	(%)	1994	(%)	1995	(%)	1996	(%)
Baixa Tecnologia														
ALADI*	819 394	2,79	986 140	2,85	1 820 289	4,32	1 526 138	2,88	1 863 280	2,71	2 675 033	3,19	2 889 178	3,11
ASEAN	118 130	0,40	218 566	0,63	166 415	0,39	275 132	0,52	446 088	0,65	557 418	0,66	543 259	0,59
União Européia	1 138 710	3,88	1 452 029	4,20	1 752 565	4,16	2 136 507	4,04	2 580 368	3,75	3 726 164	4,44	3 791 424	4,09
Comunidade Andina	617 149	2,10	641 390	1,86	806 472	1,91	510 515	0,97	826 200	1,20	1 072 412	1,28	1 344 229	1,45
MERCOSUL	2 158 836	7,35	2 588 936	7,49	3 072 609	7,29	4 170 440	7,89	5 486 164	7,98	7 055 040	8,40	8 637 178	9,33
NAFTA	1 630 731	5,55	2 145 113	6,20	2 185 978	5,18	2 657 359	5,03	3 179 295	4,63	4 254 372	5,07	4 730 863	5,11
Total Mundial	11 845 384	40,35	12 817 731	37,08	13 582 909	32,22	15 333 855	29,00	18 636 380	27,11	23 743 895	28,28	26 425 351	28,53
Média Baixa Tecnologia														
ALADI*	283 330	0,97	749 670	2,17	778 604	1,85	922 662	1,74	945 459	1,38	1 406 686	1,68	1 411 194	1,52
ASEAN	116 483	0,40	119 096	0,34	126 929	0,30	346 713	0,66	233 213	0,34	394 341	0,47	357 832	0,39
União Européia	1 723 842	5,87	2 532 614	7,33	3 291 272	7,81	3 946 894	7,46	5 857 446	8,52	7 176 836	8,55	7 446 034	8,04
Comunidade Andina	108 168	0,37	422 521	1,22	318 148	0,75	475 572	0,90	481 299	0,70	608 049	0,72	677 005	0,73
MERCOSUL	736 879	2,51	1 031 331	2,98	1 640 801	3,89	2 186 580	4,14	2 504 352	3,64	2 855 669	3,40	3 434 843	3,71
NAFTA	1 434 013	4,88	2 059 554	5,96	2 399 559	5,69	3 071 135	5,81	3 470 303	5,05	4 925 052	5,87	5 582 732	6,03
Total Mundial	5 846 940	19,92	7 424 544	21,48	9 724 899	23,07	13 357 236	25,26	16 462 634	23,95	20 439 814	24,34	22 151 019	23,92
Média Alta Tecnologia														
ALADI*	343 401	1,17	427 284	1,23	580 359	1,37	676 136	1,27	735 498	1,07	1 119 624	1,33	1 278 810	1,39
ASEAN	21 915	0,07	47 222	0,14	84 012	0,20	171 309	0,32	243 845	0,35	385 159	0,46	485 070	0,52
União Européia	2 616 741	8,91	3 676 459	10,63	4 524 284	10,73	5 769 966	10,91	9 145 912	13,31	11 000 561	13,10	11 314 623	12,22
Comunidade Andina	51 173	0,17	48 662	0,14	63 023	0,15	79 215	0,15	99 442	0,14	148 676	0,18	134 664	0,15
MERCOSUL	985 927	3,36	1 403 193	4,06	2 533 007	6,01	3 233 703	6,12	3 982 882	5,79	4 321 147	5,15	5 376 460	5,80
NAFTA	2 271 088	7,74	3 061 264	8,85	3 470 225	8,23	4 457 645	8,43	5 809 017	8,45	7 655 279	9,12	8 502 696	9,18
Total Mundial	8 615 378	29,35	10 493 803	30,35	13 623 547	32,31	17 730 756	33,53	24 728 580	35,97	29 644 521	35,31	32 317 606	34,89
Alta Tecnologia														
ALADI*	5 296	0,02	79 577	0,23	113 389	0,26	109 567	0,21	116 697	0,17	218 746	0,26	243 544	0,26
ASEAN	21 171	0,07	43 714	0,13	158 473	0,38	276 882	0,52	506 473	0,74	658 200	0,78	749 663	0,81
União Européia	619 227	2,11	874 598	2,53	1 148 288	2,72	1 496 951	2,83	1 974 785	2,87	2 300 689	2,74	2 616 372	2,82
Comunidade Andina	1 011	0,00	3 475	0,01	2 034	0,00	3 722	0,01	4 727	0,01	11 164	0,01	13 388	0,01
MERCOSUL	113 850	0,39	160 339	0,46	171 042	0,41	190 173	0,36	213 187	0,31	354 068	0,42	407 898	0,44
NAFTA	1 102 963	3,76	1 569 886	4,54	2 219 287	5,26	2 497 732	4,72	3 142 495	4,57	3 860 471	4,60	4 483 965	4,84
Total Mundial	3 050 286	10,39	3 835 562	11,09	5 228 660	12,40	6 452 431	12,20	8 911 347	12,96	10 135 307	12,07	11 725 861	12,66

Fonte: INTAL, 1998 e OCDE

Obs.: Na ALADI é excluído o MERCOSUL.

3 ORIENTAÇÃO E INTENSIDADE COMERCIAL DO MERCOSUL

3.1 Introdução Uma das principais discussões sobre áreas de preferências comerciais refere-se às alterações econômicas que o comércio condicionado propicia aos países integrantes, em relação às alterações decorrentes de um regime comercial autárquico ou de livre comércio. Essa discussão esteve centrada na idéia de que os acordos comerciais entre países podem gerar desvio ou criação de comércio [Viner, 1950]. Este capítulo procura contribuir com essa discussão avaliando a orientação e a intensidade comercial do MERCOSUL na primeira metade da década de 90.

Há criação de comércio quando os países associados deixam de produzir algum produto, passando a comprá-lo regionalmente. A hipótese subjacente é que a eliminação da barreira protecionista entre os países permitiria o acesso à produção a menores custos, e haveria, portanto, aumento de eficiência alocativa estática de recursos. Há desvio de comércio quando o país passa a comprar do parceiro associado um produto que antes importava de outro país (não associado). Nesse caso, há perda de eficiência, pois o que tornou o produto do país mais eficiente foi apenas a eliminação de tarifas entre os países signatários e a manutenção de tarifas para o resto do mundo. O sucesso dos acordos de comércio regional dependeria, assim, da maior criação de comércio em relação ao desvio de comércio causados pelos efeitos renda e preço.

Do ponto de vista empírico, os resultados vêm mostrando que acordos comerciais entre países tendem a gerar inicialmente mais desvios do que criação de comércio internacional. Entretanto, isso não causa, necessariamente, diminuição do bem-estar, uma vez que os consumidores dos países associados podem obter produtos a preços mais baixos, mesmo que o custo de produção seja superior ao do resto do mundo [Wonnacott e Lutz, 1989]. De fato, para examinar o impacto das iniciativas pelos países de formação de áreas preferenciais de comércio, é necessário observar os efeitos sobre o consumo ajustados à nova taxa de transformação definida pelo mercado ampliado regionalmente. Como essa taxa depende das trajetórias tecnológicas estabelecidas pelo tecido industrial, os efeitos dinâmicos submetidos aos processos de concorrência e inovação, engendrados no novo espaço comercial, passam a ter maior relevância do que aqueles simplesmente decorrentes da criação e do desvio de comércio.

Neste capítulo, para avaliarmos o conjunto de efeitos dinâmicos propiciados pelo MERCOSUL, estimamos os índices de intensidade e orientação de comércio. A idéia central para a construção desses índices parte da hipótese de que a eficiência alocativa entre os países, decorrente de um acordo de comércio preferencial, além de não ser está-

tica, está também condicionada à manutenção das relações comerciais com os demais países não associados, perseguindo a concepção de um regionalismo aberto. Os dados foram extraídos do banco de dados do INTAL (1998), e compreendem o período 1992/96.

3.2 Metodologia

O índice de orientação de comércio (IOC) foi construído para mensurar o peso de um setor/produto nas exportações totais intraMERCOSUL em relação ao peso de suas exportações totais com destino ao resto do mundo. Assim, valores maiores que 1 indicam uma orientação favorável ao comércio regional; valores inferiores a 1 sugerem uma orientação favorável às relações do MERCOSUL com o resto do mundo. Compõem o índice as seguintes razões:

$$\text{IOC} = \frac{X_{im}^j / X_{im}}{(X_{jm} - X_{im}^j) / (X_{mw} - X_{im})}$$

em que:

X_{im}^j = exportação intraMERCOSUL do produto j;

X_{im} = exportação intraMERCOSUL;

X_{mw} = exportação total do MERCOSUL; e

X_{jm} = exportação do produto j pelo MERCOSUL.

O índice de intensidade de comércio (IIC) foi elaborado para mensurar a intensidade das relações comerciais, no período 1992/96, intra e extraMERCOSUL, em relação à demanda internacional, para produtos classificados a dois dígitos pela Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBC) – Sistema Harmonizado. Sua construção foi estendida em relação ao ICC formulado por Yeats (1996), para incluir as variações da demanda internacional, como se segue:

$$\text{IIC} = \frac{X_{im}^j / X_{jm}}{M_{jm} / M_{jw} - M_{jm}}$$

em que:

X_{im}^j e X_{jm} , conforme definido anteriormente;

M_{jm} = importação do MERCOSUL do produto j; e

M_{jw} = importação mundial do produto j.

Assim, o IIC aqui utilizado mensura a participação das exportações do produto (j) no total exportado pelo MERCOSUL em relação à participação das importações do produto (j) efetuadas pelo MERCOSUL na respectiva demanda internacional. Como podemos observar, o comércio do produto (j) intrapaíses do MERCOSUL está contido

em suas importações e exportações totais (j).⁷ Assim, quando o índice apresenta-se crescente durante o período analisado, forças competitivas estão favorecendo o comércio intrapaíses do MERCOSUL. Contrariamente, quando o índice decresce durante o período analisado, as exportações e importações (j) de/para os países não signatários do MERCOSUL estão aumentando acima do comércio intra-regional.

3.3 Resultados

A tabela 8 contempla os setores, classificados a 2 dígitos pela Sistema Harmonizado da nomenclatura internacional de mercadorias, que figuraram com índices de orientação de comércio superiores à unidade, selecionados pelo ano de 1996. A última coluna apresenta a taxa de crescimento desses índices no período.

TABELA 8
Índices de Orientação de Comércio dos Setores Industriais
Maiores que a Unidade – 1992/96

Setores	Denominação	1992	1993	1994	1995	1996	Crescimento
26	Minérios, escórias	3,1414	2,9374	2,9360	2,5886	2,4049	-23,44%
27	Combustíveis minerais	11,7179	4,8951	1,9906	3,0467	2,4877	-78,77%
28	Prod. químicos inorgânicos	2,9964	2,6589	1,6823	2,4450	2,5681	-14,29%
29	Prod. químicos orgânicos	1,8848	1,9035	2,2645	2,9957	2,7707	47,00%
39	Plásticos e suas obras	4,7316	3,1142	3,0071	2,6810	2,1605	-54,34%
44	Madeira, carvão vegetal	1,6770	1,7675	1,4660	1,2951	1,5203	-9,34%
48	Papel e cartão	8,0205	5,2108	5,8241	5,2794	4,8849	-39,09%
50	Seda	3,6974	2,6303	2,8371	2,6018	2,1005	-43,19%
56	Fibras sint. ou artif., descont.	0,6048	0,1580	0,1038	0,3001	1,3995	131,40%
71	Pérolas nat. ou pedras preciosas	1,6371	1,2979	1,4332	3,8425	2,3247	42,00%
73	Ferro fundido, ferro e aço	10,6367	11,6114	7,5931	6,1189	4,8989	-53,94%
76	Alumínio e suas obras	4,3163	2,9771	4,9695	6,3699	4,2855	-0,71%
84	Reatores nucleares, máquinas	5,3088	4,6851	4,8465	4,6230	4,7519	-10,49%
85	Máq., apar. e material elétricos	2,4668	2,8978	3,1240	2,9194	3,0181	22,35%
87	Tratores e veículos terrestres	1,3701	1,3012	1,0202	1,6883	1,9728	43,99%
89	Embarc. e estruturas flutuantes	9,9566	4,3244	18,9575	0,8617	1,0281	-89,67%
90	Inst. e aparelhos de óptica	1,2166	1,2876	1,2607	1,3718	1,4144	16,26%
Total exportado (US\$ milhões)		22 756	24 794	27 991	30 669	32 397	42,37%

Fonte: INTAL, 1998.

As relações comerciais desses setores estão mais orientadas pelas trocas internas do MERCOSUL e menos com o resto do mundo. Podemos observar que, do total de dezessete setores que mostraram orientação de comércio favorável às relações de trocas intraMERCOSUL perante os demais países (índices maiores que a unidade), somente seis apresentaram crescimento positivo no período considerado. Esses seis

⁷ De fato, $X_{im} = X_{im} + rxf$ e $M_{jm} = X_{im} + rmf$; rmf e rx representam as exportações e importações extramercosul.

setores com índices de orientação maiores que a unidade e crescentes ao longo do tempo exportaram, no ano de 1996, cerca de 85 milhões de dólares; compõem os produtos classificados como (85) – máquinas e aparelhos elétricos (crescimento de 22%); (29) – produtos químicos orgânicos (crescimento de 47%); (90) – instrumentos e aparelhos de óptica; e (87) – tratores e veículos terrestres, que cresceram 16% e 44%, respectivamente.

A distribuição dessas exportações entre produtos classificados a 4 dígitos pelo Sistema Harmonizado da classificação internacional de mercadorias correspondeu mais aos setores de média alta e alta intensidade tecnológica (17%), e menos aos produtos de pequeno conteúdo tecnológico (11%). Os setores industriais com orientação comercial positiva no período e que podem ser considerados de alta e média alta intensidade tecnológica são justamente aqueles que apresentaram crescimento nos índices de orientação de comércio internacional.

Os demais onze setores com orientação comercial voltada ao interior do MERCOSUL (índices superiores à unidade) apresentaram um índice menor em 1996 do que em 1992, indicando tendência crescente para as relações multilaterais, sem, contudo, deixarem relativamente de ter como parceiros comerciais majoritários os países signatários. Desses setores, dois, pelo menos, produzem produtos com relativo teor tecnológico: o setor produtor (84) – reatores nucleares, máquinas e equipamentos mecânicos, que concentra suas exportações em produtos de média alta intensidade tecnológica; e o setor produtor (89) – embarcações e estruturas flutuantes, cujos produtos são de intensidade tecnológica média baixa (o primeiro teve seu índice reduzido em 10% e o segundo, em 90%, no período considerado). A mudança mais surpreendente, no entanto, foi a do setor produtor de fibras sintéticas e/ou artificiais (56), que mais que dobrou, passando de uma orientação francamente favorável às exportações fora do MERCOSUL (índice de 0,6), em 1992, para privilegiar a orientação de comércio regional em 1996 (1,39). Vale alertar que os produtos que compõem esse setor caracterizam-se por baixa intensidade tecnológica.

A diferença entre uma orientação comercial intra ou extraMERCOSUL manifesta-se nas empresas localizadas na região, de modo não equitativo em termos de desenvolvimento de produtos e processos. O contato com empresas localizadas em outros países e que produzem mercadorias semelhantes, porém com maior eficiência, possibilita um processo de apreensão tecnológica pelas empresas. Tal processo depende de um conjunto de elementos instituidores, mas será mais ou menos intenso em função das diretivas da competição internacional [Guimarães, 1983]. Sendo o comércio extra-regional mais exigente em termos do binômio *qualidade/preço* do que o mercado regional, as transações comerciais externas propiciam mais tecnologias novas no primeiro caso do que no segundo.

É razoável supor-se, portanto, que os setores industriais classificados como de média alta e alta intensidade tecnológica e que estão aumentando seu índices de orientação de comércio internacional favoreceram um desenvolvimento tecnológico regional, em de-

trimento de um desenvolvimento tecnológico focalizado nos países desenvolvidos. Isso ocorreu muito provavelmente devido ao processo internacional de convergência e divergência tecnológica. A dificuldade do MERCOSUL em assimilar e absorver os desenhos dos novos processos e produtos surgidos em outros países, nos anos 80 e 90, pode caracteristicamente estar dando um sentido original à apreensão daqueles elementos modificadores de vantagens comparativas estáticas, centrando-a nas alterações de produtos com relativo conteúdo tecnológico, para obtenção de vantagens comparativas dinâmicas na região.

Do ponto de vista normativo, os resultados permitem reconhecer que a introdução, no âmbito do MERCOSUL, do desenvolvimento de produtos com conteúdo tecnológico mais sofisticado para atendimento a um mercado local e regionalmente definido é exemplarmente coerente como uma necessária etapa de aprendizagem tecnológica. Ao final do ciclo de adaptações e melhoramentos técnicos dos produtos motivados pelas transações regionais, a inclusão de um Sistema *Regional* de Inovações, no âmbito do MERCOSUL, poderia ser orientado para fortalecer os nexos entre a tecnologia criada regionalmente e a utilizada nos países desenvolvidos para, sugestivamente, reduzir as dificuldades na obtenção de reconhecimento internacional dos produtos exportados.⁸ Isso significa estender o espaço regional propiciado pelo MERCOSUL para incluir o exercício de um comércio exterior que privilegie um aprendizado apoiado no avanço tecnológico internacional, ajustado aos melhoramentos das técnicas produtivo-comerciais, às etapas pós-venda e aos requisitos de controle dos canais de comercialização externa.

As tabelas 9 (p. 28) e 10 (p. 29), decompõem os setores industriais exportadores do MERCOSUL pelas tendências dos índices de orientação comercial. A primeira mostra os setores industriais para os quais os índices cresceram no período e a segunda, os setores que tiveram seus índices diminuídos entre os anos 1992/96. Essa decomposição se justifica na medida exata das tendências de orientação de comércio que os setores industriais possam estar apresentando, independentemente da solidez de seus vínculos comerciais, para fora ou para dentro do MERCOSUL, no período recente.

⁸ Ver Freeman (1995), que trata sobre o conceito de Sistemas Nacionais de Inovações restrito a países. Contudo, não há razão para supor-se a não-extensão do conceito para o âmbito dos processos de integração regional. Com efeito, o conceito é apropriado ao destacar a função organizadora e coordenadora do Estado nas interações entre fornecedores e usuários e instituições públicas e privadas. Assim, na passagem para a constituição de um mercado comum, na região integrada, os processos de inovação requereriam arranjos institucionais que tornassem os custos da endogeneização do progresso técnico na região menor do que aqueles suportados pelos países isoladamente.

TABELA 9
Índices de Orientação de Comércio Crescente

NBM Denominação	1992	1993	1994	1995	1996	Crescimento
24 Fumo e manufaturados	0,1808	0,1892	0,2234	0,1850	0,1816	0,44%
29 Prod. químicos orgânicos	1,8848	1,9035	2,2645	2,9957	2,7707	31,97%
30 Prod. farmacêuticos	0,4607	0,6911	0,5096	0,4751	0,5383	14,42%
31 Adubos ou fertilizantes	0,0002	0,0004	0,0001	0,0003	0,0520	99,62%
32 Extratos tanantes e tintoriais	0,2891	0,3601	0,3628	0,3544	0,5969	51,57%
33 Óleos essen. e resinóides	0,2271	0,2564	0,1822	0,1502	0,2449	7,27%
37 Prod. p/ fotografia e cinematografia	0,0688	0,0691	0,0511	0,0383	0,1078	36,18%
41 Peles, exceto peleteria	0,3290	0,6847	0,4299	0,3519	0,4094	19,64%
42 Obras de couro	0,0984	0,1128	0,0614	0,0498	0,1170	15,90%
43 Peleteria e suas obras	0,0594	0,0732	0,0942	0,0818	0,1358	56,26%
46 Obras de espartaria	0,0030	0,1479	0,0127	0,0109	0,0678	95,58%
49 Prod. das ind. gráficas	0,0863	0,1406	0,2801	0,2160	0,2917	70,41%
54 Linho	0,2018	0,0856	0,0399	0,2095	0,2807	28,11%
56 Fibras sint. ou artif., descont.	0,6048	0,1580	0,1038	0,3001	1,3995	56,78%
64 Calçados e artefatos semelhantes	0,2193	0,2381	0,2589	0,2831	0,3469	36,78%
67 Penas e penugem prep/ e obras	0,0262	0,0382	0,0281	0,0230	0,0326	19,63%
71 Pérolas naturais ou pedras preciosas	1,6371	1,2979	1,4332	3,8425	2,3247	29,58%
81 Outros metais comuns	0,0018	0,0064	0,0138	0,0502	0,0225	92,00%
83 Obras diversas de metais comuns	0,1042	0,0529	0,0585	0,0671	0,1303	20,03%
85 Máq., aparelhos e material elétricos	2,4668	2,8978	3,1240	2,9194	3,0181	18,27%
87 Tratores e veículos terrestres	1,3701	1,3012	1,0202	1,6883	1,9728	30,55%
88 Aeronaves e aparelhos espaciais	0,0005	0,0203	0,0000	0,0000	0,0022	77,27%
90 Instrumentos e aparelhos de óptica	1,2166	1,2876	1,2607	1,3718	1,4144	13,98%
92 Instrumentos musicais e acessórios	0,3215	0,1210	0,2532	0,2917	0,7758	58,56%
96 Materiais de cerdas, escovas, pincéis	0,0015	0,0004	0,0007	0,0046	0,0028	46,43%
Exportação (US\$ milhões)	11 037	12 551	13 948	14 689	16 450	32,91%

Fonte: INTAL, 1998.

As exportações do conjunto de setores industriais com orientação de comércio crescente – tendência favorável ao incremento das relações comerciais dentro do MERCOSUL – passaram de 11 bilhões de dólares, em 1992, para 16 bilhões, em 1996, representando um acréscimo de 34%, enquanto os setores com tendência de orientação comercial favorável às relações com o resto do mundo cresceram 38% (em 1992, totalizaram 22 bilhões de dólares e, em 1996, bateram a marca de 30 bilhões). Assim, em termos de valor e em termos de números de setores classificados a dois dígitos, o MERCOSUL vem estabelecendo, desde a sua constituição como área de livre comércio, uma postura favorável às relações multilaterais de comércio, sem deixar de empreender esforços para congregar-se em um regionalismo aberto. Entre os setores com índices de orientação comercial crescente – com aumento das relações co-

merciais intraMERCOSUL –, os produtos do setor de adubos e fertilizantes (31) tiveram crescimento radical: acima de 200% no período. Isso, contudo, não significou uma alteração na classificação graduada entre destinos de suas exportações extra e intraMERCOSUL.

Quanto aos setores com índices de orientação comercial decrescente, os produtos do setor de combustíveis minerais (27) obtiveram sensível redução durante o período: 79%. De fato, a questão energética tem sido bastante delicada para o construto da integração regionalmente aberta do MERCOSUL. A lógica do setor de energia do MERCOSUL corresponde, na agenda de compromissos entre os países do bloco, ao atendimento do espaço regional integrado sem perder de vista o aprimoramento técnico para fortalecimento competitivo internacionalmente. Por isso, esse setor tem-se constituído em sucesso internacional, explicando a excepcional queda do seu índice de orientação de comércio internacional em relação ao MERCOSUL.

TABELA 10
Índices de Orientação de Comércio Decrescente

Class.	Denominação	1992	1993	1994	1995	1996	Crescimento
25	Sal, cal e cimento	0,8029	0,7303	0,6868	0,5256	0,6127	-23,69%
26	Minérios, escórias	3,1414	2,9374	2,9360	2,5886	2,4049	-23,44%
27	Combustíveis minerais	11,7179	4,8951	1,9906	3,0467	2,4877	-78,77%
28	Prod. químicos inorgânicos	2,9964	2,6589	1,6823	2,4450	2,5681	-14,29%
34	Sabões, velas e semelhantes	0,4768	0,2010	0,2794	0,2039	0,2590	-45,68%
35	Mat. albuminóides	0,2821	0,2391	0,1906	0,1741	0,1549	-45,09%
36	Pólvora e explosivos	0,0271	0,0121	0,0017	0,0037	0,0048	-82,29%
38	Indústrias químicas	1,1043	0,7095	0,6357	0,7115	0,6455	-41,55%
39	Plásticos e suas obras	4,7316	3,1142	3,0071	2,6810	2,1605	-54,34%
40	Borracha e suas obras	1,1909	0,5776	0,4408	0,5392	0,4414	-62,94%
44	Madeira, carvão vegetal	1,6770	1,7675	1,4660	1,2951	1,5203	-9,34%
45	Cortiça e suas obras	0,0070	0,0037	0,0006	0,0008	0,0034	-51,43%
47	Pastas de madeira	0,7216	0,6214	0,8932	0,9731	0,6978	-3,30%
48	Papel e cartão	8,0205	5,2108	5,8241	5,2794	4,8849	-39,09%
50	Seda	3,6974	2,6303	2,8371	2,6018	2,1005	-43,19%
51	Fibras sintéticas e artificiais	0,6993	0,4350	0,3290	0,2422	0,3374	-51,75%
53	Lã, pelos finos ou grosseiros	1,1669	0,8695	0,7694	0,8372	0,8361	-28,35%

(continua)

(continuação)

Class.	Denominação	1992	1993	1994	1995	1996	Crescimento
55	Algodão	0,8549	0,4150	0,7771	1,0829	0,4267	-50,09%
57	Outras fibras têxteis veg.	0,1876	0,0920	0,0788	0,1008	0,0642	-65,78%
58	Tapetes e outros revestim.	0,1507	0,0534	0,0517	0,0351	0,0254	-83,15%
59	Artigos de cordoaria	0,1348	0,0655	0,0396	0,0701	0,1034	-23,29%
60	Tecidos de malha	0,1442	0,1394	0,1618	0,1482	0,1439	-0,21%
61	Acessórios de vestuário	0,3467	0,1425	0,1046	0,1187	0,1969	-43,21%
62	Outros artef. têxteis confec.	0,1737	0,0703	0,0825	0,0852	0,0745	-57,11%
63	Partes e peças de outros tecidos	0,0064	0,0042	0,0000	0,0061	0,0028	-56,25%
65	Chapéus e artefatos semelhantes	0,0092	0,0070	0,0081	0,0021	0,0058	-36,96%
66	Guarda-chuvas e suas partes	0,0104	0,0018	0,0002	0,0073	0,0005	-95,19%
68	Obras de pedras	0,3292	0,2005	0,2117	0,2053	0,1763	-46,45%
69	Prod. cerâmicos	0,3009	0,2436	0,2635	0,2410	0,1916	-36,32%
70	Vidro e suas obras	0,5705	0,3687	0,4670	0,5852	0,4061	-28,82%
73	Ferro fundido, ferro e aço	10,6367	11,6114	7,5931	6,1189	4,8989	-53,94%
74	Cobre e suas obras	1,1879	1,0006	1,6421	0,9442	0,9680	-18,51%
75	Níquel e suas obras	0,1394	1,3085	0,0925	0,0500	0,0040	-97,13%
76	Alumínio e suas obras	4,3163	2,9771	4,9695	6,3699	4,2855	-0,71%
77	Magnésio, berílio e suas obras	0,0621	0,0000	0,0001	0,0001	0,0013	-97,91%
78	Chumbo e suas obras	1,0543	1,1021	0,1573	0,2481	0,0649	-93,84%
79	Zinco e suas obras	0,3078	0,1175	0,0621	0,1289	0,2751	-10,62%
80	Estanho e suas obras	0,0397	0,0042	0,0004	0,0006	0,0002	-99,50%
82	Ferramentas, artefatos de cutelaria	0,2560	0,1702	0,2040	0,1884	0,2394	-6,48%
84	Reatores nucleares, máquinas	5,3088	4,6851	4,8465	4,6230	4,7519	-10,49%
86	Veículos e material p/ vias férreas	0,1536	0,1262	0,1072	0,0491	0,0412	-73,18%
89	Embarcações e estruturas flutuantes	9,9566	4,3244	18,9575	0,8617	1,0281	-89,67%
91	Relojoaria	0,2298	0,0676	0,0628	2,2549	0,0872	-62,05%
93	Armas e munições e acessórios	0,5783	0,0873	0,0303	0,0251	0,0237	-95,90%
94	Móveis	0,2324	0,1529	0,1744	0,1339	0,0996	-57,14%
95	Materiais para esculpir e suas obras	0,0007	0,0000	0,0001	0,0002	0,0003	-57,14%
97	Brinquedos	0,2885	0,2062	0,1178	0,0544	0,0871	-69,81%
98	Manufaturas diversas	0,0742	0,0698	0,0521	0,0310	0,0652	-12,13%
Exportação (US\$ milhões)		22.255	23.893	26.367	30.834	30.735	38,10%

Fonte: INTAL, 1998.

Os produtos dos setores de ferro fundido, ferro e aço (73), embarcações e estruturas flutuantes (89), papel e cartão (48) e indústrias químicas (38) também reduziram os seus índices no período, em 54%, 90%, 40% e 43%, respectivamente. A queda nos seus índices correspondeu à mesma lógica da do setor de combustíveis minerais, uma vez que são setores, em maior ou menor grau, para os quais os rendimentos são suportados com economias de escala crescente, não devendo ficar portanto, restritos ao âmbito domésti-

co. Assim, contemplaram a demanda internacional com bastante propriedade para suas estratégias de crescimento.

Para esses setores, no julgamento da queda de seus índices de orientação de comércio internacional – caminhando para o estabelecimento de relações multilaterais – parece lícito afirmar que a constituição de uma área de comércio preferencial produziu sinergias não desprezíveis nos conteúdos tecnológicos desses setores, dimensionando-os de modo competitivo para o estabelecimento de relações comerciais fora do MERCOSUL.

As tabelas 11 e 12 (p. 31 e p. 32) a seguir, apresentam os índices de intensidade de comércio crescentes e decrescentes, respectivamente, por setores classificados a 2 dígitos pela Nomenclatura Internacional de Mercadorias, para o período compreendido entre os anos de 1992 a 1996, e, na última coluna, as taxas de crescimento dos índices. Conforme esperado, os setores com intensidade de comércio crescente estão contidos no conjunto de setores industriais com orientação para esse tipo de comércio, exceto o setor de zinco e suas obras (79). De fato, a correlação de Spearman entre os crescimentos dos índices de orientação e intensidade de comércio durante o período foi de 85%.⁹ Os maiores crescimentos nos índices de intensidade de comércio ficaram para adubos e fertilizantes (31), obras de espartaria (46), outros metais comuns (81) e aeronaves e aparelhos espaciais (88).

TABELA 11
Índices de Intensidade de Comércio Crescente

NBM	Denominação	1992	1993	1994	1995	1996	Crescimento
31	Adubos ou fertilizantes	0,0322	0,0920	0,0174	0,0694	4,9433	15 251,86%
32	Extratos tanantes e tintoriais	7,7064	7,6960	7,0354	6,8733	9,7778	26,88%
37	Prod. p/ fotografia e cinematografia	2,8688	2,5124	1,7087	1,3528	3,1980	11,48%
41	Peles, exceto peleteria	14,6401	22,4307	17,9696	19,2736	21,6842	48,12%
43	Peleteria e suas obras	113,6482	146,4570	83,4942	93,4065	129,0280	13,53%
46	Obras de espartaria	12,7420	210,6189	24,6416	23,9906	108,0533	748,01%
49	Prod. das indústrias gráficas	6,1501	7,3142	10,5956	6,0985	7,6314	24,09%
54	Linho	32,0233	9,0446	5,6492	29,3042	72,3730	126,00%
56	Fibras sint. ou artif., descont.	26,5747	6,1055	3,7041	8,7063	37,5324	41,23%
71	Pérolas naturais ou pedras preciosas	179,1957	123,8182	124,2308	286,3208	225,6370	25,92%
79	Zinco e suas obras	103,8249	42,7767	29,1651	29,3454	146,5550	41,16%
81	Outros metais comuns	0,4321	1,3408	2,6330	8,6143	4,8750	1028,21%
88	Aeronaves e aparelhos espaciais	8,5625	689,4940	0,0000	0,0000	63,3457	639,80%
92	Instrumentos musicais e acessórios	9,9772	3,3765	6,2952	7,9787	18,1577	81,99%
96	Materiais de cerdas, escovas, pincéis	7,7307	3,3733	6,2578	24,8014	12,5503	62,34%
Exportação (US\$ milhões)		1 917	2 336	2 963	3 360	3 673	91,60%

Fonte: INTAL, 1998.

As exportações dos setores/produtos que apresentaram intensidade de comércio favorável ao comércio regional cresceram 92% no período considerado, chegando a representar 3,7 bilhões de dólares em 1996. As exportações dos produtos cujos índi-

⁹ O coeficiente de correlação de Spearman é uma medida de associação entre variáveis dispostas por postos. A construção desse índice corresponde a $r = 1 - (6 \sum di^2) / N^3 - N$, em que di é a diferença por postos e N , o número de observações.

ces diminuíram, relacionados na tabela 12, totalizaram 43 bilhões de dólares em 1996, crescendo 38% em relação a 1992.

Como se pode observar pela tabela 12, de modo geral, os maiores decréscimos nos índices de intensidade de comércio pertencem aos produtos com menores valores adicionados: (80) – estanho e suas obras; (75) – níquel e suas obras; (77) – magnésio, berílio e suas obras; (75) – níquel e suas obras, (66) – guarda-chuvas e suas partes; (78) – chumbo e suas obras; (93) – armas e munições e acessórios; (58) tapetes e outros revestimentos; (94) – móveis; (36) – pólvora e explosivos; e (55) – algodão. Para esses produtos é razoável pensar que as vantagens competitivas estejam mais localizadas nos argumentos que compõem a formação de preços do que nos fatores extrapreço. A esses resultados podem ser adicionadas, para sua explicação, características regionais: como a demanda potencial para muitos desses produtos é requerida por meio de especificações técnicas condizentes com as estruturas industriais demandantes, existiriam poucas motivações para o seu comércio no interior do MERCOSUL, tendo em vista a pequena diferença entre os suportes tecnológicos contidos nos países integrantes frente aos existentes em outros países.

TABELA 12
Índices de Intensidade de Comércio Decrescente

NBM	Denominação	1992	1993	1994	1995	1996	Crescimento
24	Fumo e manufaturados	16,5934	16,5749	16,2647	8,4612	5,9624	-64,07%
25	Sal, cal e cimento	40,8958	29,8858	23,3883	21,8076	20,2803	-50,41%
26	Minérios, escórias	42,5010	45,1352	43,9972	40,0999	36,2442	-14,72%
27	Combustíveis minerais	16,7952	7,2389	3,4436	5,8183	4,1363	-75,37%
28	Peletería e suas obras	20,1827	15,1122	9,5581	14,5318	12,0534	-40,28%
29	Prod. químicos orgânicos	7,0821	5,8855	5,9166	7,4745	6,2661	-11,52%
30	Prod. farmacêuticos	10,8740	12,3445	6,2213	6,5324	5,2884	-51,37%
33	Óleos essen. e resinóides	22,2594	14,5267	8,4561	6,8374	9,7091	-56,38%
34	Sabões, velas e semelhantes	34,7469	12,9523	13,4044	9,8899	10,9627	-68,45%
35	Mat. albuminóides	43,3191	31,1602	21,7334	17,4955	14,0130	-67,65%
36	Pólvora e explosivos	24,9041	8,4337	1,0695	2,9548	4,8109	-80,68%
38	Prod. das indústrias químicas	17,1108	10,3608	8,0353	9,4637	7,9558	-53,50%
39	Plásticos e suas obras	29,5345	16,4206	14,0733	10,7278	7,9337	-73,14%
40	Borracha e suas obras	17,2601	7,7851	4,8652	5,6831	4,4446	-74,25%
42	Obras de couro	28,6450	26,2631	10,8185	6,7526	15,1814	-47,00%
44	Madeira, carvão vegetal	111,6234	93,1786	74,5322	83,1870	78,4374	-29,73%
45	Cortiça e suas obras	4,8976	2,7126	0,3923	0,6105	2,2985	-53,07%
47	Pastas de madeira	61,5503	41,4668	54,8560	41,0418	33,9798	-44,79%
48	Papel e cartão	86,4661	48,2471	45,5661	32,9317	30,4986	-64,73%

(continua)

(continuação)

NBM	Denominação	1992	1993	1994	1995	1996	Crescimento
50	Seda	612,0462	508,3485	402,3183	475,5924	285,9281	-53,28%
51	Fibras sintéticas e artificiais	28,2180	13,3709	9,2480	4,8739	8,0132	-71,60%
53	Lã, pêlos finos ou grosseiros	167,9481	129,7489	97,0039	77,2408	97,1012	-42,18%
55	Algodão	24,4469	4,9411	10,4828	15,5709	5,1845	-78,79%
57	Outras fibras têxteis veg.	121,4096	90,3461	98,1594	109,6664	88,5140	-27,09%
58	Tapetes e outros revest.	27,2154	9,7379	7,4371	5,5687	3,6371	-86,64%
59	Artigos de cordoaria	10,6214	4,3990	2,3077	3,8028	4,2372	-60,11%
60	Tecidos de malha	9,3024	8,3232	8,9901	7,7172	7,3051	-21,47%
61	Acessórios de vestuário	16,4021	6,2692	4,0038	4,4351	7,7830	-52,55%
62	Outros artef. têxteis confec.	39,8007	14,8533	14,3845	14,2912	12,5431	-68,49%
63	Partes e peças de outros tecidos	22,9233	23,5244	0,0000	23,5161	7,0975	-69,04%
64	Calçados e artefatos semelhantes	12,4397	9,5156	8,0639	7,4402	9,6300	-22,59%
65	Chapéus e artefatos semelhantes	9,5645	6,1826	6,0887	1,4212	3,6875	-61,45%
66	Guarda-chuvas e suas partes	10,8411	1,5148	0,1541	5,3597	0,4315	-96,02%
67	Penas e penugem prep/ e obras	8,5766	9,8450	6,7097	5,4817	6,6647	-22,29%
68	Obras de pedras	26,0649	13,2147	10,7108	10,3798	7,8802	-69,77%
69	Prod. cerâmicos	24,0934	15,4526	14,3103	13,8260	9,7301	-59,62%
70	Vidro e suas obras	29,3645	14,9707	15,3282	18,0859	12,8956	-56,08%
73	Ferro fundido, ferro e aço	57,0541	63,4176	42,7432	38,4316	29,4982	-48,30%
74	Cobre e suas obras	23,8332	22,7000	29,7320	16,1467	18,8655	-20,84%
75	Níquel e suas obras	198,4404	710,9986	95,8595	49,5414	3,7310	-98,12%
76	Alumínio e suas obras	139,4415	70,9764	70,8935	67,6018	52,9888	-62,00%
77	Magnésio, berílio e suas obras	84,1601	0,0000	0,2710	0,0582	1,2624	-98,50%
78	Chumbo e suas obras	616,5672	170,2610	49,7940	85,2732	27,3937	-95,56%
80	Estanho e suas obras	63,8943	6,5206	0,4992	0,9609	0,2786	-99,56%
82	Ferramentas, artefatos de cutelaria	10,1897	6,8926	6,3914	5,6229	4,4542	-56,29%
83	Obras diversas de metais comuns	13,0352	4,3019	3,8525	4,3024	6,1777	-52,61%
84	Reatores nucleares, máquinas	7,9097	5,7697	4,6133	4,7006	4,4398	-43,87%
85	Máq., aparelhos e material elétricos	5,4006	5,2739	4,4349	4,6180	4,0757	-24,53%
86	Veículos e material p/ vias férreas	60,5018	33,8756	38,6713	11,4630	14,1346	-76,64%
87	Tratores e veículos terrestres	3,9736	2,6704	1,4973	2,6354	3,4107	-14,17%
89	Embarcações e estruturas flutuantes	64,8410	28,9314	110,2358	28,9907	43,2254	-33,34%
90	Instrumentos e aparelhos de óptica	7,3585	7,0704	6,0728	6,3134	5,7629	-21,68%
91	Relojoaria	15,9780	4,8293	4,4343	58,1026	7,3589	-53,94%
93	Armas e munições e acessórios	93,9590	24,7140	8,9735	11,5650	10,0199	-89,34%
94	Móveis	60,0473	24,9665	16,3349	13,9937	8,8985	-85,18%
95	Materiais para esculpir e suas obras	2,0771	0,0574	0,4101	0,7885	0,8212	-60,46%
97	Brinquedos	12,8581	8,3888	4,0320	1,8847	3,1718	-75,33%
98	Manufaturas diversas	7,9015	6,2500	4,5374	2,8342	5,4703	-30,77%
	Exportação (US\$ milhões)	31.374	34.108	37.352	42.162	43.512	38,69%

Fonte: INTAL, 1998.

O conjunto de resultados extraídos dos índices de intensidade e orientação de comércio exterior mostrou que está se alojando um padrão de comércio internacional concentrado por produtos no interior do MERCOSUL, e bastante diversificado para as relações comerciais entre o MERCOSUL e o resto do mundo. Essa constatação, longe de significar uma restrição ao comércio multilateral, sugere que podem

estar se formando condições atraentes à aplicação de um regionalismo aberto, composto por um aprendizado tecnológico diferenciado daquele que se estabeleceria nos países do MERCOSUL isoladamente. Efetivamente, o alcance dessa sugestão depende do alinhamento da estrutura de capacitação tecnológica do MERCOSUL às modificações produtivas–tecnológicas em curso nos demais países desenvolvidos, sob pena de não se obterem os efeitos relacionados a uma postura de comércio multilateral, como pretendido pela concepção de integração regional aberta.

4 AVALIAÇÃO DAS RELAÇÕES INTRA-INDUSTRIAIS DO MERCOSUL COM OS PRINCIPAIS PARCEIROS COMERCIAIS

4.1 Introdução

O intercâmbio intra-setorial pelas indústrias foi primeiramente objeto de estudo da teoria de organização industrial. Nos anos 80, a teoria de comércio internacional passou a incluir alguns dos postulados daquela teoria, dando maior consistência aos modelos explicativos de padrão de comércio internacional em relação àqueles baseados somente no arcabouço teórico determinado pelo princípio das vantagens comparativas estáticas [Krugman, 1980 e 1981]. Em extensão, o conceito de vantagens comparativas dinâmicas, fruto das diferenças tecnológicas existentes entre os países [Posner, 1966], foi recuperado, e a idéia de que muitas empresas obtêm retornos crescentes de escala com o comércio exterior foi plenamente assimilada.

Coerentemente, as firmas procuram garantir suas margens de mercado concentrando sua produção no conjunto de produtos que corresponda à obtenção do maior lucro extraordinário, em vista dos processos de concorrência e inovação tecnológica estabelecidos em seu setor industrial. Essa postura da firma conduz ao estabelecimento de importações que são justamente aquelas que as firmas deixaram de produzir localmente, originando o intercâmbio do tipo intra-setorial [Helpman e Krugman, 1985]. Esse tipo de intercâmbio é, pois, caracteristicamente decorrente da natureza tecnológica dos países envolvidos com o comércio internacional.

Desse ponto de vista, o intercâmbio do tipo intra-setorial é um fenômeno essencialmente microeconômico que tende a ser negligenciado pelo enfoque macroeconômico da teoria tradicional de economia internacional. Com efeito, o enfoque agregado não permite apreender as extensões dinâmicas do comércio internacional causadas pelo desenvolvimento tecnológico, justamente por considerar como usuais os retornos constantes de escala nas produções destinadas às trocas internacionais. Paulatinamente, incorporaram-se nas análises de comércio internacional os retornos crescentes de escala e as diferenciações tecnológicas entre parceiros comerciais, estabelecidos pela concorrência baseada em fatores extrapreço e pelos acordos de integração regional entre países, cada vez mais presentes no cenário internacional. Assim, o maior ou o menor intercâmbio intra-setorial é resultado das especificidades produtivas e tecnológicas dos parceiros comerciais. É esperado, portanto, que,

quanto maiores e mais intensos forem os processos de globalização produtiva, maiores serão as relações intra-setoriais, em grande parte determinadas pela postura empresarial na obtenção de maiores retornos com menores custos, por meio da exploração produtiva em escala mundial [Bielschowsky, 1998]. Esta é uma questão, portanto, eminentemente empírica, condicionada passivamente aos elementos de cunho microeconômico que movimentam o comércio internacional.

Neste capítulo, as relações intra-industriais do MERCOSUL foram tratadas sob dois enfoques. No primeiro, calculamos os índices de comércio externo do tipo intra-industrial do MERCOSUL com os conjuntos de países selecionados, para extrair evidências a respeito das participações de comércio atribuídas às relações intra-industriais refletidas pelos processos de integração regional.

No segundo enfoque, a ênfase recaiu sobre as relações intra-setoriais das indústrias do MERCOSUL (comércio Brasil/Argentina) e entre estas e os índices relativos às relações intra-setoriais do MERCOSUL com o resto do mundo. Esse enfoque apoiou-se na premissa, apontada pela literatura, de que acordos de integração regional podem fortalecer especializações produtivas adequadas a um comércio exterior mais amplo. Por outro lado, razões de ordem cultural e de formação histórica dos setores industriais dos países signatários de um acordo de integração podem criar condições atraentes a um maior intercâmbio intra-setorial na região integrada sem, contudo, implicar maior comércio multilateral. A idéia central é, portanto, avaliar o quanto as relações comerciais intra-setoriais do MERCOSUL contribuíram, nos últimos anos, para o estabelecimento de relações multilaterais intra-setoriais. O período considerado compreende os anos de 1986 a 1996.

4.2. Estrutura Metodológica

4.2.1 Metodologia

Nesta seção, estimamos o intercâmbio intra-setorial entre o MERCOSUL e regiões selecionadas. O índice de comércio intra-setorial estimado (CII) foi o de Grubel-Lloyd (1978), construído pela seguinte fórmula: $CII_{ij} = 1 - (|X_{ij}^k - M_{ij}^k|) / (X_{ij}^k + M_{ij}^k)$

em que:

X_{ij}^k = exportação do produto (k) do país (i) para o país (j);

M_{ij}^k = importação do produto (k) do país (i) oriundo do país (j),

em que:

k = produto classificado a 4 dígitos pelo Sistema Harmonizado;

i = MERCOSUL;

j = conjunto de países associados à ALADI (exceto os países do MERCOSUL), ao NAFTA, à Comunidade Andina, à ASEAN, à União Européia e aos demais países não associados a quaisquer dos projetos de integração selecionados. Adicionalmente, es-

timamos os índices de comércio intra-setorial do Brasil e da Argentina com o MERCOSUL.

As estimativas compreenderam o período 1986/96. A base de dados utilizada foi fornecida pelo INTAL e correspondeu à classificação a 4 dígitos pelo Sistema Harmonizado, totalizando cerca de 8 500 produtos.

O índice de comércio intra-setorial mensura a importância dos fluxos comerciais dos produtos classificados em uma mesma categoria entre mercados especificados. Por tautologia, este compreende o intervalo entre 0 e 1. Quanto maior a decomposição da indústria em setores/produtos para os quais os índices estão sendo calculados, menores serão seus valores, uma vez que nem todos os setores/produtos apresentarão importação e exportação, simultaneamente. Assim, os valores estimados são bastantes sensíveis ao grau de decomposição da indústria.

Neste trabalho, foram computados os índices intra-industriais para os setores classificados a 2 dígitos e para o total da indústria, pelas médias simples dos índices calculados a 4 dígitos para os quais ocorreu importação e exportação no ano considerado. A variância e o número de produtos observados foram relacionados para servir de parâmetros aos índices médios setoriais, de modo a qualificar os resultados estimados.

4.2.2 Relações entre os Índices de Comércio Intra-Setorial

Estendemos a avaliação acerca do comércio intra-industrial para incluir comparações entre as taxas de crescimento relativas ao intercâmbio intra-setorial que se estabeleceu no interior do MERCOSUL e as respectivas taxas de crescimento relacionadas ao comércio intra-setorial do MERCOSUL com o resto do mundo, no período 1986/96. Essa comparação, como mostraremos a seguir, permite diagnosticar parcialmente a trajetória da configuração produtiva comercial do MERCOSUL, para pôr em evidência aspectos tecnológicos interrelacionados com a atividade de comércio exterior.

De fato, o acordo MERCOSUL pode ter gerado sinergias produtivas comerciais, por intermédio das relações intra-industriais, mas nada se pode informar em relação à contribuição desse tipo de comércio para o posicionamento dos seus setores industriais frente ao resto do mundo. O quadro 1, a seguir, procura caracteristicamente refletir os efeitos compartilhados na estrutura industrial dos países do MERCOSUL extraídos da comparação entre as tendências dos índices de comércio intra-setoriais. Essa metodologia permite posicionar os setores industriais conjuntos do MERCOSUL para *calibrar* com mais propriedade os esforços em desenvolvimento tecnológico voltados para a construção de uma integração regional aberta.

QUADRO 1
Matriz dos Efeitos Comerciais Intra-Setoriais

Relação Intra-Setorial entre os países do MERCOSUL	Relação Intra-Setorial entre o MERCOSUL e o Resto do Mundo	
	Tendência Crescente	Tendência Decrescente
<i>Tendência crescente</i>	Globalização comercial multilateral. Efeito do acordo favorável à criação de sinergias setoriais apropriadas ao comércio com os países associados e não associados.	Alterações produtivas pró-comércio integrado e não tanto com o resto do mundo.
<i>Tendência decrescente</i>	Integração produtiva doméstica multilateral. Efeito do acordo favorável a relações intra-setoriais multilaterais dos países associados, mas não no interior da área preferencial.	Ausência de efeitos derivados do comércio exterior do tipo intra-setorial

Quando setores industriais entre os países do MERCOSUL aumentam seus índices de comércio intra-setorial e também os índices respectivos entre eles e o resto do mundo, pode-se concluir que o acordo propiciou diferenciações produtivas adequadas ao maior relacionamento intra-setorial multilateral. O acordo de integração favorece o efeito que denominamos de *globalização comercial multilateral*. Esse resultado está de acordo com a concepção do regionalismo aberto, uma vez que os ajustamentos produtivos causados pela maior amplitude de mercado integrado regionalmente foram conduzidos para fortalecer aqueles elementos que propiciam o incremento das relações intra-setoriais, também com os demais parceiros comerciais não associados ao MERCOSUL.

Quando ocorre o contrário, isto é, quando é observada para alguns setores industriais uma diminuição dos índices de comércio intra-setoriais intraMERCOSUL e respectivamente também com o resto do mundo, é razoável pensar que são poucos os benefícios tecnológicos comerciais que poderão ser extraídos das relações intra-setoriais. O acordo, ainda que possa ser bem-sucedido do ponto de vista da obtenção de vantagens comparativas, não usufrui das vantagens de um comércio exterior mais amplo, que poderia ser obtido pela complementaridade tecnológica com setores semelhantes localizados em outros países. Existiria, assim, uma *ausência de efeitos derivados do comércio exterior*. De fato, quando as relações intra-setoriais entre os países do MERCOSUL diminuem ao longo do tempo, a literatura convencional sugere que estão ocorrendo ajustes na estrutura produtiva, baseados exclusivamente, no aprofundamento das diferenças entre as vantagens comparativas estáticas que os países possuem [Flores, 1993]. Nesse caso, a postura francamente favorável à integração regional pode conduzir os setores industriais aos limites da complementaridade produtiva, tornando os vetores das produções nacionais distintos, e, portanto, diminuindo as possibilidades de um intercâmbio intra-setorial.

Entretanto, observa-se empiricamente que a ocorrência desse fenômeno pode ampliar as relações intra-setoriais com o mundo, apoiada justamente por uma *integração produtiva doméstica multilateral*. Com efeito, se para alguns setores dos países do

MERCOSUL as relações comerciais do tipo intra-setorial diminuíssem, e entre eles e o resto do mundo aumentassem, poderia concluir-se que o acordo foi bem-sucedido no sentido da obtenção de vantagens com as relações comerciais multilaterais do tipo intra-setorial, mesmo prevalecendo um acordo de integração regional baseado na existência de diferenças entre as vantagens comparativas estáticas que os países signatários possuem.

Contrariamente, a tendência dos índices de comércio intra-setorial intra-MERCOSUL favorável (crescente) e desfavorável (decrecente) com o resto do mundo, ao longo do tempo, sugere um intercâmbio intra-setorial mais regional e menos multilateral. *Alterações produtivas pró-comércio integrado* estariam muito provavelmente sendo implementadas na região, em direção totalmente diversa daquela internacionalmente observada. Para os setores industriais com essa característica é razoável pensar que os sistemas nacionais de inovações, como produto histórico das trajetórias desenvolvimentistas percorridas pelos países [Freeman, 1988 e 1995; Nelson, 1993], não produziu uma estrutura institucional suficientemente ágil para que, pelo menos, as empresas aproveitassem as oportunidades inerentes aos processos internacionais de inovação e concorrência, no tocante à absorção e à aprendizagem tecnológica.

No contexto do processo de integração regional aberta, a identificação da posição dos setores industriais do MERCOSUL, como sugerido, tem sua utilidade na calibragem dos esforços que visam maximizar a consolidação de desenvolvimentos tecnológicos originados pelo intercâmbio intra-setorial. Tal avaliação é centrada nos dois principais parceiros do MERCOSUL: Brasil e Argentina.

A seção 4.2.3 seguinte apresenta resultados agregados nas relações comerciais intra-industriais entre o MERCOSUL e os mercados selecionados. A seção 4.2.4, por outro lado, contempla os resultados setoriais utilizando a taxinomia descrita anteriormente, com base nas taxas de crescimento dos índices intra-setoriais do Brasil e da Argentina com o MERCOSUL, e deste com o resto do mundo.

4.2.3 Resultados Agregados

A tabela 13 mostra os índices de comércio intra-industrial estimados para os mercados selecionados. Além disso, relaciona a variância e o número de produtos arrolados, classificados a 4 dígitos pelo Sistema Harmonizado da nomenclatura internacional de mercadorias. Os cálculos são anuais e compreenderam os últimos onze anos para os quais havia estatísticas disponíveis (1986/96).

Os resultados das estimativas dos índices das relações comerciais intra-industriais do MERCOSUL com o mundo mostraram que uma proporção cada vez maior do comércio internacional do MERCOSUL é impulsionado pelas relações intra-industriais. Em 1986, o índice global era de 37,23%, chegando a 40,8% para o primeiro ano da presente década e a 43,14% em 1996. Note-se que, em 1986, foi firmado o Programa de Integração e Cooperação Econômica (PICE) entre Argentina e Brasil, dando início

às aproximações comerciais entre esses países. Assim, na entrada da década de 90, lançou-se, formalmente, a idéia de constituição de um mercado comum, incluindo-se também o Paraguai e o Uruguai. Durante o período 1991/94, operou-se um processo de desgravação tarifária para a constituição de uma área de livre comércio, com vistas a que, no ano de 1995, eles se constituíssem formalmente em uma área de união aduaneira.

Os índices intra-industriais da Argentina com o MERCOSUL são superiores aos do Brasil em todos os anos. Os valores estimados da variância dos índices intra-setoriais dos produtos classificados a 2 dígitos para o Brasil e Argentina no âmbito do MERCOSUL também foram maiores e mais estáveis para a Argentina. Apesar de a variância ser uma medida de grau e não da natureza dos fatos, é razoável concluir a existência de setores industriais na Argentina que têm usufruído com bastante propriedade do intercâmbio intra-setorial no MERCOSUL, ao passo que os setores industriais brasileiros recolhem os benefícios desse tipo de comércio de maneira mais homogênea.

TABELA 13
Índices de Comércio Intra-Industrial entre MERCOSUL e
Regiões Seleccionadas – 1986/96

(Em porcentagem)

Países	Anos										
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<i>MERCOSUL</i>	37,23	38,12	38,14	38,71	40,78	37,97	41,44	44,13	42,95	42,50	43,14
Variância	10,12	9,85	9,9	9,60	9,90	10,06	10,44	9,75	9,50	9,43	9,31
Nº de produtos	985	981	979	983	984	975	971	860	861	862	861
<i>Brasil</i>	14,28	15,02	15,52	24,18	23,4	26,11	20,33	18,98	21,94	28,65	26,7
Variância	6,58	6,95	6,9	9,64	9,19	9,77	7,63	7,51	8,17	9,36	8,89
Nº de produtos	683	677	675	737	708	750	764	767	784	789	783
<i>Argentina</i>	21,94	22,9	25,26	24,33	26,72	30,72	30,73	31,41	33,29	36,25	34,93
Variância	9,13	8,96	9,39	9,65	10,19	9,83	9,26	9,57	9,78	9,99	10,2
Nº de produtos	758	760	777	788	810	757	781	783	790	785	791
<i>Comunidade Andina</i>	5,89	5,65	4,51	6,62	7,68	10,19	11,76	12,36	12,82	13,90	14,94
Variância	2,98	2,87	2,34	3,10	3,81	4,65	5,08	5,32	5,36	5,98	6,79
Nº de produtos	778	770	765	749	753	769	749	725	728	740	754
<i>União Européia</i>	16,61	18,31	21,33	21,24	23,03	20,91	22,69	21,94	20,58	20,21	20,35
Variância	6,65	7,23	8,68	7,72	8,73	8,09	8,56	8,14	7,50	7,14	7,67
Nº de produtos	927	921	933	944	938	938	928	847	848	849	846

(continua)

(continuação)

Países	Anos										
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
ASEAN	5,64	6,49	8,70	7,83	7,25	9,82	11,93	13,59	12,99	13,73	12,17
Variância	2,82	3,09	4,75	4,04	3,46	4,91	5,75	6,50	6,38	6,66	5,43
Nº de produtos	317	326	381	419	427	462	470	488	516	553	563
NAFTA ¹	21,67	20,68	21,67	22,61	23,89	24,07	25,50	27,18	25,64	23,35	23,37
Variância	8,65	8,13	8,46	8,17	8,53	8,98	9,20	9,37	8,68	8,21	8,44
Nº de produtos	892	886	902	914	914	931	921	828	836	843	844
ALADI ²	15,49	13,81	13,60	22,40	18,90	17,05	25,87	26,25	27,64	28,26	28,43
Variância	3,58	6,37	4,61	4,02	4,86	3,18	3,55	3,94	4,21	3,51	6,10
Nº de produtos	827	842	842	888	899	903	852	792	788	799	803
Outros	24,35	27,05	23,45	27,11	25,89	24,66	25,54	25,76	23,80	25,34	26,21
Variância	9,32	9,74	8,85	9,55	8,62	8,84	9,46	8,88	8,27	8,99	8,76
Nº de produtos	904	922	919	948	942	936	882	825	821	827	830

Fonte: INTAL, 1998 e SECEX, vários anos.

Notas:¹ Inclui o México desde 1986.

² Exclui o MERCOSUL.

O MERCOSUL tem exibido certa estabilidade no número de produtos (classificados a 4 dígitos) comercializados intra-setores em todos os mercados selecionados, exceto para os países da ASEAN. Com estes últimos, o número de produtos aumentou, passando de 317, em 1986, para 563, em 1996.

Entre os conjuntos de países selecionados, os três mais expressivos em termos de comércio intra-industrial com o MERCOSUL, no período, foram a ALADI, o NAFTA e outros, não pertencentes aos mercados selecionados. O índice estimado para o conjunto de países que fazem parte da ALADI saltou de 15,49%, em 1986, para 28,43%, em 1996, em grande parte refletindo não somente o incremento dos acordos preferenciais de comércio sancionados ao longo dos anos 90 para os países da América do Sul, mas também capturando os efeitos de comércio causados pela constituição do MERCOSUL e da Comunidade Andina, firmados no âmbito da ALADI e que evoluíram substancialmente na década de 90 [Guimarães, 1997].

O índice intra-industrial entre o NAFTA e o MERCOSUL ficou em cerca de 20% e 27% durante o período considerado, em grande parte sob a responsabilidade das relações mantidas com os Estados Unidos. O ingresso do México na constituição do NAFTA, no primeiro quartel da presente década, provavelmente contribuiu para que os índices se reduzissem a partir daquela data. Com efeito, esse índice alcançou um ponto máximo (27,1%) para o período em 1993. Três anos depois, as relações intra-industriais do NAFTA com o MERCOSUL mostraram um índice de 23,37%. Ao mesmo tempo, as estimativas das relações comerciais intra-industriais entre México e Estados Unidos foram crescentes a partir do início dos anos 90 (28,91% em 1988, chegando a 35,09% em 1996), ainda que o índice de comércio intra-industrial do MERCOSUL com o México também tenha aumentado bastante nesse período, devido principalmente às relações da Argentina com aquele país do que com os demais países integrantes do MERCOSUL (saltam de 16%, em 1993, para 39%, em 1996).

É razoável supor-se que a constituição do MERCOSUL, ao mesmo tempo em que criou condições propícias ao maior intercâmbio do tipo intra-setorial entre os países

associados, não tem permitido o maior aproveitamento tecnológico compartilhado individualmente com os mercados formados pelo NAFTA e pela União Européia. Essa argumentação, contudo, deve ser ponderada no sentido de que esses resultados não estão totalmente condicionados pelas características do MERCOSUL e sim pela contingência dos mercados selecionados. A União Européia representa o primeiro mercado comum constituído plenamente, e os países do NAFTA estão constituídos em áreas de livre comércio, com poucos produtos em lista de exceção. Esses atributos devem ter contribuído para que o crescimento dos índices estimados entre eles e o MERCOSUL se apresentasse negativo para os últimos quatro anos do período (-1,08% a.a. e - 0,87% a.a., respectivamente).

4.2.4 Resultados Setoriais

A tabela 14 contempla as classificações dos setores industriais da Argentina e do Brasil em (i) setores com ausência de efeitos derivados do comércio exterior, (ii) setores com globalização comercial multilateral, (iii) setores com alterações produtivas pró-comércio integrado do MERCOSUL; e (iv) setores com integração produtiva doméstica multilateral. Os setores foram ordenados pelas taxas de crescimentos dos índices de comércio intra-setorial do Brasil e da Argentina com o MERCOSUL, e posteriormente estes foram associados às taxas de crescimento das relações intra-setoriais MERCOSUL/mundo, de 1992 a 1996.

TABELA 14
Classificação dos Setores Industriais com Base nas Relações Intra-Setoriais
(Em porcentagem)

Brasil					Argentina				
Setores com Integração Produtiva Doméstica Multilateral		Cresc. do Índice Intra-Setorial Anual (%) na Pauta			Setores com Integração Produtiva Doméstica Multilateral		Cresc. do Índice Intra-Setorial Anual (%) na Pauta		
NBM	Denominação	Brasil X MERCOSUL	MERCOSUL X Mundo	Export. do Brasil	NBM	Denominação	Argentina X MERCOSUL	MERCOSUL X Mundo	Export. da Arg.
3	Peixes e crustáceos	-44,9	0,12	0,26	3	Peixes e crustáceos	-26,5	0,12	2,49
4	Prod. de origem animal	-19,6	7,84	0,05	5	Outros prod. de orig. animal	-8,87	10,37	0,09
6	Prod. de floricultura	0,00	3,65	0,03	8	Frutas	-7,30	13,66	2,29
7	Prod. hortícolas	-0,07	3,05	0,08	15	Gord. animal ou vegetal	-5,91	11,57	7,94
11	Indústria de moagem	-3,21	8,35	0,03	18	Cacau e preparações	-2,32	12,86	0,34
19	Prod. de pastelaria	-3,25	5,31	0,06	19	Prod. de pastelaria	-6,84	5,31	0,30
23	alimentos p/ animais	-10,3	16,30	6,24	20	Preparações de hortícolas	-16,3	18,37	1,11
24	Fumo manufacturados	-9,49	13,24	3,23	22	Bebidas	-1,89	5,14	0,64
27	Combustíveis minerais	-19,6	0,90	0,90	24	Fumo e manufacturados	-5,64	13,24	0,68
28	Prod. químicos inorgânicos	-2,72	1,16	1,12	25	Sal, cal e cimento	-9,55	0,88	0,16
31	Aduos ou fertilizantes	-5,97	12,61	0,01	27	Combustíveis minerais	-11,0	0,90	12,98
34	Sabões, velas e semelhantes	-12,0	0,21	0,17	34	Sabões, velas e semelhantes	-1,67	0,21	0,18
36	Pólvora e explosivos	0,00	4,54	0,03	35	Mat. Albuminóides	-0,64	9,82	0,24
51	Fibras sintéticas e artificiais	-10,2	4,44	0,19	36	Pólvora e explosivos	-19,2	4,54	0,00
53	Lã, pelos finos ou grosseiros	-43,0	17,23	0,10	51	Fibras sintéticas e artificiais	-13,5	4,44	0,51
54	Linho	-17,4	11,17	0,03	54	Linho	-38,7	11,17	0,00
77	Magnésio, berílio e obras	0,00	34,92	0,01	58	Tapetes e outros revest.	0,00	3,61	0,02
78	Chumbo e suas obras	0,00	9,92	0,00	60	Tecidos de malha	-1,96	4,93	0,14
81	Outros metais comuns	-45,3	19,00	0,03	69	Prod. Cerâmicos	-4,63	5,21	0,15
88	Aeronaves e apar. espaciais	0,00	8,46	0,00	79	Zinco e suas obras	-21,9	30,05	0,04
					93	Armas e munições e aces.	-25,5	2,16	0,02
Exportação total em 96: US 5 905 104				12,6%	Exportação total em 96: US 7 221 859				30,3

4	Prod. das ind. químicas	2,04	1,72	0,66	4	Prod. de origem animal	3,03	7,84	1,56	
5	Prod. de origem animal	6,59	10,37	0,14	6	Prod. de floricultura	20,01	3,65	0,00	
8	Frutas	3,98	13,66	0,70	7	Prod. Hortícolas	8,47	3,05	1,55	
9	Café, chá, mate	7,58	2,29	3,90	9	Café, chá, mate	17,16	2,29	0,27	
10	Cereais	99,56	5,38	0,16	10	Cereais	76,40	5,38	10,76	
12	Frutos oleaginosos	7,06	8,01	2,21	11	Indústria de moagem	9,04	8,35	0,70	
13	Gomas, resinas	42,42	0,12	0,07	12	Frutos oleaginosos	13,46	8,01	4,05	
15	Gord. animais ou vegetais	11,57	11,57	1,89	13	Gomas, resinas	35,10	0,12	0,01	
16	Preparações de carnes	11,20	4,24	0,61	16	Preparações de carnes	6,21	4,24	1,57	
18	Cacau e preparações	66,40	12,86	0,47	23	Alimentos p/ animais	5,74	16,30	9,95	
20	Preparações de hortícolas	13,30	18,37	3,10	28	Prod. químicos inorgânicos	0,63	1,16	0,33	
22	Bebidas	10,61	5,14	0,46	38	Prod. das indústrias químicas	2,05	1,72	0,61	
25	Sal, cal e cimento	15,18	0,88	0,32	40	Borracha e suas obras	18,87	7,26	0,55	
35	Mat. albuminóides	7,31	9,82	0,20	47	Pastas de madeira	17,60	21,89	0,35	
40	Borracha e suas obras	21,61	7,26	1,56	48	Papel e cartão	12,69	0,07	0,67	
47	Pastas de madeira	0,91	21,89	2,13	50	Seda	23,82	32,94	0,00	
48	Papel e cartão	15,42	0,07	1,99	55	Algodão	14,86	16,21	2,44	
50	Seda	15,81	32,94	0,24	61	Acessórios de vestuário	44,22	1,60	0,07	
55	Algodão	9,99	16,21	0,61	62	Outro artef. têxteis confecções	58,08	15,70	0,01	
58	Tapetes e outros revestim.	28,32	3,61	0,06	64	Calçados e artef. Semelhantes	2,74	8,13	0,33	
60	Tecidos de malha	20,37	4,93	0,28	67	Penas e penugem preparações	137,0	4,73	0,01	
61	Acessórios de vestuário	12,99	1,60	0,24	73	Ferro fundido, ferro e aço	13,9	1,18		
62	Outros artef. têxteis confec.	45,36	15,70	0,43	74	Cobre e suas obras	13,99	3,00	0,13	
64	Calçados e artef. semelhantes	23,47	8,13	3,53	77	Magnésio, berílio	1,35	34,92	0,00	
67	Penas e penugem preparações	13,21	4,73	0,04	78	Chumbo e suas obras	4,21	9,92	0,00	
69	Prod. cerâmicos	0,48	5,21	0,52	81	Outros metais comuns	68,24	19,00	0,00	
73	Ferro fundido, ferro e aço	28,02	1,18	9,68	86	Veículos e mat. vias férreas	11,14	23,58	0,01	
74	Cobre e suas obras	19,93	3,00	0,35	88	Aeronaves e apar. Espaciais	8,26	8,46	0,00	
79	Zinco e suas obras	55,30	30,05	0,11	92	Inst. musicais e acessórios	14,81	4,04	0,07	
86	Veículos e mat. vias férreas	28,27	23,58	0,03	94	Móveis	16,51	6,72	0,08	
89	Emb. e estruturas flutuantes	41,21	7,54	0,40	98	Manufaturas diversas	7,14	1,01	0,03	
92	Inst. musicais e acessórios	17,81	4,04	0,04						
93	Armas e munições	231,1	2,16	0,14						
94	Móveis	56,92	6,72	0,62						
98	Manufaturas diversas	23,65	1,01	0,14						
Exportação total em 96 US\$ 17 867 929				38,0	Exportação Total em 96 US\$ 8 592 835				36,1	

Brasil

Argentina

NBM	Denominação	Cresc. do Índice Intra-Setorial Anual			NBM	Denominação	Cresc. do Índice Intra-Setorial Anual			
		Brasil X MERCOSUL	MERCOSUL X Mundo	(%) na Pauta			Argentina X MERCOSUL	MERCOSUL X Mundo	(%) na Pauta	
1	Animais vivos	-12,3	-5,87	0,01	17	Prod. de confeitaria	-3,59	-1,53	0,61	
2	Carnes e miudezas	-5,57	-2,26	2,64	21	Preparações alimentícias	-16,8	-1,21	0,32	
29	Prod. químicos orgânicos	-4,30	-3,20	2,14	29	Prod. químicos orgânicos	-3,83	-3,20	1,26	
37	Prod. foto e cinematografia	-9,57	-7,50	0,47	37	Prod. foto e cinematografia	-7,81	-7,50	0,14	
41	Peles, exceto a peleteria	-9,16	-5,09	1,44	41	Peles, exceto a peleteria	-12,8	-5,09	3,49	
42	Obras de couro	-9,21	-2,99	0,09	49	Prod. das ind. Gráficas	-0,68	-6,09	0,55	
45	Cortiça e suas obras	-67,2	-0,89	0,00	56	Fibras sint.ou artif., descent.	-1,72	-1,68	0,08	
46	Obras de espartaria	0,00	-35,3	0,00	59	Artigos de cordoaria	-5,77	-4,67	0,09	
57	Outras fibras têxteis vegetais	0,00	-57,8	0,03	65	Chapéus e artef. Semelhantes	-3,93	-1,39	0,01	
63	Partes e peças de tecidos	0,00	-7,78	0,00	75	Níquel e suas obras	-4,04	-8,50	0,00	
75	Níquel e suas obras	0,00	-8,50	0,00	76	Alumínio e suas obras	-13,3	-4,42	0,97	
80	Estanho e suas obras	0,00	-0,74	0,15	80	Estanho e suas obras	-5,71	-0,74	0,00	
82	Ferram., artef. de cutelaria	-0,76	-0,53	0,42	84	Reatores nucleares, máq.	-0,53	-4,54	3,21	
91	Relojoaria	-7,26	-8,71	0,01	90	Instrum. e apar. de óptica	-12,7	-10,7	0,19	
95	Mat. para esculpir	0,00	-1,19	0,01	96	Mat. de cerdas, escovas	-48,3	-2,01	0,00	
96	Mat. de cerdas, escovas	37,1	-2,01	0,00	97	Brinquedos	-9,93	-9,04	0,07	
Exportação total em 96 US\$ 3 490 980				7,4	Exportação total em 96 US\$ 615 368				11,0	

(continua)

(continuação)

Brasil					Argentina				
Setores com Integração Produtiva Doméstica Multilateral		Cresc. do Índice Intra-Setorial Anual		(%) na Pauta	Setores com Integração Produtiva Doméstica Multilateral		Cresc. do Índice Intra-Setorial Anual		(%) na Pauta
NBM	Denominação	Brasil X MERCOSUL	MERCOSUL X Mundo	Export. do Brasil	NBM	Denominação	Argentina X MERCOSUL	MERCOSUL X Mundo	Export. da Arg.
14	Mat. trançaria	16,00	-8,02	0,01	1	Animais vivos	4,62	-5,87	1,67
17	Prod. de confeitaria	28,94	-1,53	3,60	2	Carnes e miudezas	16,07	-2,26	3,28
21	Preparações alimentícias	29,18	-1,21	0,93	14	Mat. trançaria	23,72	-8,02	0,01
26	Minérios, escórias	125,3	-0,21	6,13	26	Minérios, escórias	191,3	-0,21	0,04
30	Prod. farmacêuticos	12,51	-2,02	0,28	30	Prod. farmacêuticos	9,66	-2,02	0,75
32	Extratos tanantes e tintoriais	4,17	-1,43	0,39	32	Extratos tanantes e tintoriais	0,91	-1,43	0,52
33	Óleos essenciais e resinóides	60,31	-2,10	0,32	33	Óleos essenciais e resinóides	13,30	-2,10	0,44
39	Plásticos e suas obras	8,72	-1,65	1,64	39	Plásticos e suas obras	11,31	-1,65	1,56
43	Peleteria e suas obras	0,19	-3,02	0,04	42	Obras de couro	10,15	-2,99	0,26
44	Madeira, carvão vegetal	7,16	-0,64	2,36	43	Peleteria e suas obras	1,65	-3,02	0,61
49	Prod. das ind. gráficas	6,11	-6,09	0,05	44	Madeira, carvão vegetal	0,84	-0,64	0,53
56	Fibras sint.ou artif., descont.	20,22	-1,68	0,14	45	Cortiça e suas obras	1,09	-0,89	0,00
59	Artigos de cordoaria	6,16	-4,67	0,38	46	Obras de espartaria	8,77	-35,3	0,00
65	Chapéus e artef. semelhantes	286,8	-1,39	0,01	57	Outras fibras têxteis vegetais	17,35	-57,8	0,00
66	Guarda-chuvas e suas partes	82,18	-4,65	0,00	63	Partes e peças de tecidos	89,41	-7,78	0,00
68	Obras de pedras	3,48	-2,16	0,63	66	Guarda-chuvas suas partes	113,9	-4,65	0,00
70	Vidro e suas obras	11,17	-4,08	0,33	68	Obras de pedras	29,16	-2,16	0,35
71	Pérolas nat. e pedras preciosas	48,26	-2,83	1,57	70	Vidro e suas obras	11,26	-4,08	0,22
76	Alumínio e suas obras	9,35	-4,42	2,86	71	Pérolas nat. e pedras preciosas	7,99	-2,83	0,02
83	Obras de metais comuns	35,69	-0,47	0,16	82	Ferramentas, cutelaria	24,20	-0,53	0,14
84	Reatores nucleares, máquinas	3,83	-4,54	8,86	83	Obras de metais comuns	8,90	-0,47	0,09
85	Máq., apar. e mat. elétricos	8,32	-6,25	4,30	85	Máq., apar. e mat. elétricos	0,24	-6,25	1,15
87	Tratores e veiculos terrestres	12,51	-2,06	6,52	87	Tratores e veiculos terrestres	68,25	-2,06	6,38
90	Instrum. e aparelhos de óptica	12,07	-10,7	0,42	91	Relojoaria	5,58	-8,71	0,01
97	Brinquedos	31,60	-9,04	0,03	95	Materiais para esculpir	50,63	-1,19	0,00
Exportação total em 96: US 18 365 617				39,1	Exportação total em 96: US 4 294 242				18,0

Fonte: INTAL, 1998 e SECEX, vários anos.

O ordenamento das relações do tipo intra-setorial permitiu concluir que os setores industriais brasileiros e argentinos são essencialmente distintos. Estes estão evoluindo em graus variados e o crescimento de suas respectivas relações intra-setoriais com o MERCOSUL e deste com o mundo, para o período considerado, não são fortemente associados positivamente.¹⁰ As disponibilidades relativas às inserções comerciais internacionais dos setores industriais apoiadas pelas diferenças culturais, vínculos comerciais com determinados parceiros comerciais, diferenças institucionais de apoio ao comércio exterior e diferenças entre os processos de formação industrial e

¹⁰ O índice de correlação por postos de Spearman entre o crescimento dos índices de comércio intra-setorial para o MERCOSUL com o resto do mundo e o crescimento dos índices do Brasil e da Argentina com o MERCOSUL foi, respectivamente, de 0,61 e 0,52.

dos sistemas nacionais de inovações são algumas das razões que podem explicar a pouca associação entre o crescimento dos índices intra-setoriais de ambos os países.

A categoria de setores com *globalização comercial multilateral* foi predominante em valor e números de setores em ambos os países. Representaram, em 1996, mais de 35% da pauta de exportação de seus países, e totalizaram 36 setores para o Brasil e 32 para a Argentina, com uma interseção de setores comuns em ambos os países de 18% (vinte setores). Nessa categoria, vale qualificar os setores que têm taxas de crescimento das relações comerciais intra-setoriais com o MERCOSUL respectivamente inferiores às do MERCOSUL com o resto do mundo, embora ambas sejam crescentes. Para esses setores globalizados, a menor relevância do MERCOSUL, *vis-à-vis* aqueles que apresentaram taxas de crescimento das relações intra-setoriais maiores com o MERCOSUL do que este com o mundo, têm seus ganhos associados à escala de produção, e de modo geral, são relativamente pouco intensivos em capital e relativamente intensivos em recursos naturais e mão-de-obra: (47) – pastas de madeira; (50) – seda; (8) – frutas; (55) – algodão; (20) – preparações de hortícolas; (69) – produtos cerâmicos; (05) – produtos de origem animal; (35) – matérias albuminóides; e (12) – frutos oleaginosos.

Pelo lado argentino, na categoria de setores com *globalização comercial multilateral*, os que também apresentaram crescimento do seu intercâmbio intra-setorial intra-MERCOSUL inferiores aos do MERCOSUL com o mundo são também intensivos em recursos naturais e mão-de-obra, excluindo-se os setores fabricantes: de (88) – aeronaves e aparelhos espaciais e (86) – veículos e materiais para vias férreas, que são relativamente intensivos em capital. Os demais setores com características semelhantes são: (77) – magnésio e berílio; (23) – alimentos para animais; (50) – seda; (78) – chumbo e suas obras; (64) – calçados e artefatos semelhantes; (04) – produtos de origem animal; (47) – pastas de madeira; (55) – algodão; e (28) – produtos químicos inorgânicos.

Os setores com *integração produtiva doméstica multilateral* se aproximam da categoria antes listada no sentido de também estarem bastante relacionados comercialmente com o resto do mundo. A distinção entre as categorias de setores com *globalização comercial multilateral* e com *integração produtiva doméstica multilateral* é que, para a primeira, a evolução das relações intra-setoriais intra e extra-MERCOSUL são crescentes. Para a segunda categoria, somente é crescente o intercâmbio do tipo intra-setorial para fora e não o regional. Como se pode observar, os setores com *integração produtiva doméstica multilateral* responderam por 30% do total exportado pela Argentina, devido, principalmente, aos grandes valores exportados pela rubrica *combustíveis minerais* (27), que representaram 13% das exportações totais em 1996. Esses setores caracterizaram-se por um declínio dos índices de comércio intra-setorial do Brasil e da Argentina com o MERCOSUL e elevação para os do MERCOSUL com o mundo. Os setores industriais brasileiros com *integração produtiva doméstica multilateral* participaram somente com 12,6% na pauta de exportação, nesse ano. O número de setores nessa categoria é re-

lativamente menor: corresponderam a cerca de vinte setores em ambos os países, e havia oito setores participando da interseção comum entre eles.

Além disso, o menor número de setores com *integração produtiva doméstica multilateral* no MERCOSUL, cuja ótica do crescimento se afirma nos mercados nacionais, têm relações intra-setoriais com o resto do mundo correlacionadas positivamente com os estágios das produções industriais. Os setores com menores índices em ambos os países incluem-se na categoria de produtos semi-elaborados: (3) – peixes e crustáceos; (34) – sabões, velas e semelhantes; e (27) – combustíveis minerais. Os setores com maiores índices intra-setoriais do MERCOSUL com o resto do mundo corresponderam aos fabricantes de produtos com maiores valores adicionados em seus complexos produtivos: (88) – aeronaves e aparelhos espaciais; (78) – chumbo e suas obras; (54) – linho; (31) – adubos e fertilizantes; (24) – fumo manufaturado; (23) – alimentos para animais; (53) – lã, pelos finos e trabalhados; (20) – preparações de hortícolas; (79) – zinco e suas obras; (81) – outros metais comuns; e (77) – magnésio, berílio e obras.

Esses resultados estão de acordo ao fato (assinalado em outros estudos) de que o reordenamento internacional da produção, desde os anos 70, vem dedicando aos países em desenvolvimento o papel de suprir o mercado internacional de produtos intensivos em escala, mas com pequeno valor adicionado. A relevância, nesse caso, é que os setores com *globalização comercial multilateral* estão aprofundando suas relações do tipo intra-industrial no mercado ampliado regionalmente e fora dele, enquanto os setores com *integração produtiva doméstica multilateral* estão negligenciando as possibilidades abertas pela formação da área preferencial de comércio.

Em resumo, os setores com *integração produtiva doméstica multilateral* valorizaram mais seus mercados domésticos do que o mercado regional na composição de suas estratégias competitivas. É razoável pensar que o desempenho exportador desses setores esteve bastante atrelado à existência prévia de incentivos governamentais, no período que antecede a constituição do MERCOSUL. Para essa categoria, a criação de uma zona de comércio preferencial parece não ter sido suficiente para estreitar os laços intra-setoriais no comércio regional, que tem maior intensidade do que as relações mantidas com os respectivos setores de países não associados.

Na categoria com *alterações produtivas pró-comércio integrado*, encontram-se 26 setores industriais, tanto para a Argentina quanto para o Brasil. A interseção de setores comuns nessa categoria (o crescimento do índice intra-setorial é positivo intra-MERCOSUL e negativo entre este e o resto do mundo) é a maior entre as categorias relacionadas; representou 58%, com quinze setores. Diferentemente dos setores com *globalização comercial multilateral* e com *integração produtiva doméstica multilateral*, os setores com *alterações produtivas pró-comércio integrado* de ambos os países estão aproveitando os benefícios de um espaço preferencial de comércio, sem necessariamente traduzirem maior ritmo de suas relações intra-setoriais com o resto do mundo.

Em 1996, as exportações dessa categoria participaram com 40% na pauta de exportação brasileira e com 18% na pauta da Argentina. O elevado valor participativo do Brasil nessa categoria, em relação à Argentina, deveu-se à inclusão do setor (83) – reatores nucleares, máquinas e equipamentos mecânicos, que participou com 8,9% na pauta de exportação em 1996.

As relações comerciais intra-setoriais do Brasil e da Argentina para este último conjunto de setores (favoráveis à integração, mas desfavoráveis às relações multilaterais) comprovam que os esforços em termos de desenvolvimento tecnológico, obtidos pelo estreitamento das relações de comércio exterior do tipo intra-setorial, orientaram-se mais pelos espaços preferenciais de comércio, sem resultarem necessariamente na ampliação de suas relações intra-setoriais multilaterais. Logo, as alterações produtivas pelas quais passam esses setores, como decorrência do espaço comercial ampliado preferencialmente, não têm sido suficientes, ainda, para transformar suas vantagens comparativas estáticas em vantagens comparativas dinâmicas, de modo a incrementar o intercâmbio do MERCOSUL em direção à ampliação de um comércio multilateral, apoiado por relações do tipo intra-setorial.

Os setores industriais com maior peso na pauta de exportação de seus países, incluídos na categoria de produtos com *alterações produtivas pró-comércio integrado*, formam um *mix* entre os relativamente densos em capital e os relativamente densos em mão-de-obra e recursos naturais. Para a Argentina, os setores fabricantes de produtos com essas características foram: máquinas, aparelhos e materiais elétricos, participando com 1,15% na pauta de exportação; plásticos e suas obras (1,56%); animais vivos (1,67%); carnes e miudezas (3,28%); e tratores e veículos terrestres (6,38%). Quanto ao Brasil, destacam-se os setores produtores de tratores e veículos terrestres (6,52%); máquinas e aparelhos e materiais elétricos (4,30%); produtos de confeitaria (3,60%); minérios e escórias (6,13%); e reatores nucleares, máquinas e equipamentos mecânicos (8,86%).

A categoria com *ausência de efeitos derivados do comércio exterior*, por outro lado, teve no Brasil os setores intensivos em mão-de-obra. O mesmo não pode ser dito para a Argentina, que incluiu, nessa categoria, setores como o de reatores nucleares, máquinas e equipamentos mecânicos (84); instrumentos e aparelhos óticos (90); produtos químicos orgânicos (29); e produtos para foto e cinematografia (37), que são, pela classificação da OCDE, produtos com média/alta intensidade tecnológica. Para esses setores, a lógica concorrencial no mercado internacional apoiou-se declaradamente nos fatores extrapreço, para os quais os desenvolvimentos tecnológicos de processos e de produtos são determinantes. Estes representaram 11% da pauta da Argentina.¹¹

¹¹ Como era de se esperar, a maioria dos setores com índices de orientação comercial superiores à unidade aparecem na categoria de setores com alterações produtivas propiciadoras da integração ou nos setores com ausência de efeitos pró-comércio exterior, em ambos os países.

Em resumo, a maioria dos setores industriais argentinos e brasileiros manteve posturas e comportamentos diferenciados na obtenção dos benefícios propiciados por um comércio intra-setorial no MERCOSUL e em relação aos outros mercados externos. Nesse contexto, o alcance de um comércio assentado no intercâmbio do tipo intra-setorial justo e equilibrado intraMERCOSUL tem seu alcance limitado pela geração compartilhada de sinergias tecnológicas obtidas com o comércio internacional.

5 ATRIBUTOS COMPETITIVOS EMPRESARIAIS DO MERCOSUL

5.1 Introdução

A idéia central desta seção é extrair evidências de que a liberalização comercial entre os países do MERCOSUL e a aplicação da Tarifa Externa Comum motivaram a legitimação de empreendimentos conjuntos. Sinergias produtivo-comerciais resultantes desses empreendimentos são forças competitivas que contribuem para qualificar o desempenho exportador (*export performance*) e a abrangência do MERCOSUL na construção de um regionalismo aberto. Nesse sentido, a partir do objeto de estudo eleito –, empreendimentos conjuntos – examinamos a validade de considerar-se a formação de um novo ciclo na etapa da integração, composto por um *cluster* regional de investimentos, de cooperação tecnológica e de relações intra-setoriais voltados para a criação de economias de escala e novas especializações, como fator determinante para o desempenho das exportações do MERCOSUL.

De fato, muitas empresas argentinas e brasileiras contaram com um desenvolvimento tecnológico informal do tipo *aprender-fazendo* (*learning by doing*), por força de condicionantes históricos. A evidência empírica tem mostrado que muitas das empresas argentinas e brasileiras foram levadas a transplantar dos países desenvolvidos tecnologias que requeriam adaptações condizentes com as estruturas de seus mercados nacionais [Katz, 1989]. A assimilação das tecnologias transferidas por meio de um processo adaptativo resultou em uma absorção de lições tecnológicas implícitas, que negligenciava, contudo, a tradução de experiências e conhecimentos incorporados nesse processo em diretrizes formais.

Assim, as negociações voltadas para a formação de alianças estratégicas entre as empresas argentinas e brasileiras no âmbito do MERCOSUL tem dependido mais da engenhosidade e da habilidade dos executivos envolvidos e menos da intensificação das instruções normativas governamentais. Os empreendimentos conjuntos apresentam-se, assim, essencialmente diferenciados, mesmo quando adequados à legislação pertinente. Aliás, não se tem notícia da existência de órgãos governamentais específicos para fomentar os processos de fusão e incorporação de empresas no âmbito do MERCOSUL. Apesar da dificuldade em se estabelecerem dotações orçamentárias, via governo, que subsidiem declaradamente o processo de constituição dos empreendimentos conjuntos empresariais, as empresas entabularam, na década de 90,

cerca de 361 empreendimentos, pelo levantamento efetuado pela Embaixada da Argentina.

O caráter distintivo desses empreendimentos ganha teor prático-normativo quando associado às etapas do processo de integração entre países. A implementação de um livre comércio (primeira fase de um processo de integração) permite que se revelem, entre os países signatários, as reais vantagens comparativas que possuem. Nessa etapa, o enfoque das vantagens comparativas reúne as condições para a posterior aplicação da Tarifa Externa Comum (TEC) voltada para a definição locacional das produções nacionais e dos fluxos comerciais que se estabelecerão na segunda fase – denominada de União Aduaneira. No estágio de criação de um Mercado Comum – terceira etapa –, as vantagens comparativas perdem seu sentido prático-normativo, pois pressupõem a constituição do livre trânsito dos fatores de produção entre os países e a harmonização das políticas macroeconômicas, acabando, portanto, com as vantagens/desvantagens comparativas que cada país tinha em relação aos demais. Nessa fase, prevalece a combinação dos contrários, levando a que se operem unidades produtivas conjuntas na região integrada.

Na seqüência do processo de integração, no Mercado Comum há certa diluição da divisão do mercado regional em segmentos produtivos por conta do menor custo de arbitragem proporcionado. Isso sugere que os segmentos produtivos estarão se inter-relacionando cada vez mais para construir uma identidade espacial na região integrada [Venables, 1987]. Com mercados inter-relacionados, a postura das firmas, a respeito de suas decisões estratégicas, passa, agora, a incluir variáveis referentes ao mercado regional, refletindo a sua nova percepção do ambiente em que operam.

De fato, a formulação da Tarifa Externa Comum, além dos óbices contidos pelos diferentes processos culturais e pelas diferentes histórias de formações industriais, conta com a distinção de que ela deve ser estendida para incluir outros conteúdos preparatórios, extraídos das relações produtivas e sociais (formação de grupos empresariais, aspectos culturais e educacionais da mão-de-obra, regime de governo e decisões governamentais compartilhadas socialmente, para citar somente algumas) para a criação de um Mercado Comum que resultará em aspectos essencialmente distintos, em relação aos observados nas etapas precedentes.

No caso do MERCOSUL, sua constituição originou-se sob o manto do fortalecimento comercial obtido pela integração dos países latino-americanos frente aos países localizados em outros continentes, os quais buscavam benefícios para suas produções por meio da contingência de seus mercados. Vale reconhecer, entretanto, que, em virtude das extensas regulações governamentais contempladas pelos programas de substituição de importações nos países latino-americanos, muitas empresas privadas adotaram estratégias de fortalecimento baseadas na exploração de vínculos políticos entre governo e setor privado, em vez de o fazerem por meio de investimentos para lançar novos produtos e melhorar processos produtivos.

O resultado prévio à formação do MERCOSUL foi o de muitos grupos industriais privilegiarem a integração vertical e as alterações tecnológicas como estratégias para atender um mercado nacional reduzido e protegido, e não como estratégias para ganhar parcelas do mercado internacional (*export strategy*). No entanto, é inequívoco que o progresso tecnológico e a globalização dos mercados são as principais forças que impulsionam a cooperação entre empresas, atualmente. Esse processo conduz a uma crescente interdependência tecnológica, reforçada pelas alianças entre empresas constituídas em mercados condicionados à formação de áreas integradas regionalmente.¹²

Nesse contexto, é esperado que os empreendimentos conjuntos proporcionados pelo avanço das negociações para a formação do MERCOSUL tenham efeitos econômicos amplificadores das relações multilaterais de comércio na região. A exemplo de outros países, entre 1979 e 1985, o número de empreendimentos conjuntos entre empresas asiáticas, na América do Norte e nos países europeus, cresceu cerca de 300% [Hergert e Morris, 1988]. Guardadas as proporções, os empreendimentos conjuntos entre empresas localizadas na Argentina e no Brasil chegaram à surpreendente marca de mais de trezentas intenções de associações, pelos dados da Embaixada da Argentina, desde o início do processo de constituição do MERCOSUL até o ano de 1998. Esse levantamento congrega informações disponibilizadas por setores de atividade, relacionando as empresas envolvidas, o tipo de empreendimento e a descrição sumária dos projetos conjuntos.

A seção 5.2 aborda aspectos da abertura comercial e econômica recentes dos principais países do MERCOSUL (como antes se afirmou, Brasil e Argentina). A decisão inerente aos investimentos em atividades inovadoras é significativamente complexa e depende de fatores e condicionantes macroeconômicos e institucionais. Estes, por seu lado, definem caracteristicamente as estruturas industriais e as empresas, direcionando as estratégias e a organização comercial-produtiva. Cabe reconhecer que acordos e alianças geralmente requerem transparências da política governamental e sinais claros de crescimento econômico, como elementos essenciais para o construto de negociações entre as partes empresariais distribuídas entre os países.

A seção 5.3 destaca os fluxos de investimento restrito ao MERCOSUL. Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) são levados a cabo quando as oportunidades de negócios promissoras são visíveis: fusões, aquisições, *joint ventures*, transferências de tecnologia formal e informal, instalações de unidades fabris no país vizinho e trocas de experiências técnicas são conduzidas com vistas à construção de um mercado comum, adequado ao papel que as empresas previamente esperam desempenhar internacionalmente. Evidencia a formação de alianças estratégicas como uma extensão

¹² Jordan Lewis (1992) destaca que o crescimento em pesquisa e desenvolvimento tem superado o crescimento econômico nas principais nações industrializadas e que a *cooperação* em P&D entre empresas, universidades e governos tem crescido mais do que os *investimentos* em pesquisa nos últimos vinte anos.

da busca de espaços concorrenciais mais amplos, submetidos ao processo de inovação tecnológica por que passa o MERCOSUL.

5.2 Aspectos da Abertura

Econômica e Comercial do MERCOSUL

Um problema marcante enfrentado pelos países do MERCOSUL, notadamente Argentina e Brasil, tem sido os elevados valores de déficit em conta corrente do balanço de pagamentos. A região, no ano de 1997, teve um déficit próximo a US\$ 45 bilhões, cabendo mais de dois terços ao Brasil (34 bilhões de dólares).

A participação da balança comercial tem sido expressiva na formação do saldo em conta corrente do balanço de pagamentos do MERCOSUL; nos últimos dois anos não tem sido inferior a 30%. Os expressivos saldos negativos em conta corrente foram, por sua vez, financiados pela conta Capital. A rubrica Reservas Brutas Internacionais da Argentina e Brasil totalizou, em 1996, o valor de 80 bilhões de dólares (US\$ 20 bilhões para a Argentina e US\$ 60 bilhões para o Brasil). De fato, os Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) para a composição das reservas internacionais foram significativos. Ao final de 1997, os IED destinados ao Brasil representaram US\$ 18 bilhões. Para a Argentina, esse fluxo de investimentos foi surpreendente; em 1991, detinha a marca de US\$ 4,985 bilhões e quintuplicaram em 1997 (US\$ 21, 299 bilhões).¹³

A motivação para o crescimento dos IED na área do MERCOSUL sobreveio muito provavelmente como contrapartida da maior abertura do comércio exterior, da estabilização econômica e da implementação de políticas que promoveram um extenso programa de privatização e desregulamentação no âmbito do Estado, tanto na Argentina quanto no Brasil. A transferência de funções antes tuteladas pelo Estado para o setor privado firmou uma onda de fusões e aquisições, e causou a intensificação da exploração de recursos naturais, aprofundando o ingresso de IED. No Brasil, desde o ano de 1991 até 1996, o ingresso desses capitais duplicaram, em termos da participação estrangeira na constituição do patrimônio nacional. No ano de 1991, esses valores representavam 25% do capital total participativo, para chegar à marca de 49% em 1996. Pelas estatísticas internacionais disponíveis, o fluxo de IED para o MERCOSUL como proporção do fluxo mundial foi de 2% em 1995, passando para 4,1% no ano de 1996.¹⁴

Em termos de fluxos de investimentos regionais, o Brasil destinou 425 milhões de dólares à Argentina em 1997, enquanto a Argentina destinou ao Brasil US\$ 450 milhões. Esses valores foram substancialmente inferiores em 1993: o fluxo Brasil/Argentina foi de 80 milhões de dólares, e de somente 15 milhões no sentido contrário. Esses resultados mostram um interesse mútuo entre os dois países para a

¹³ Segundo dados do World Investment Report, 1997.

¹⁴ Ver a nota de rodapé 13.

construção de um espaço integrado regionalmente. Contudo, vale reconhecer que as potencialidades produtivas no Brasil são superiores às da Argentina, uma vez que os fluxos de investimentos argentinos com destino ao Brasil cresceram trinta vezes no período compreendido entre 1994 e 1997, enquanto o fluxo em sentido contrário (Brasil/Argentina) cresceu somente cinco vezes. Essa constatação é diretamente associada às diferenças entre as taxas de juros a longo prazo, formadas pelas expectativas que os agentes econômicos têm da riqueza potencial integrada regionalmente no futuro e as taxas de juros atuais dos respectivos países. De fato, quanto maior esse diferencial, maior o deslocamento espacial dos investimentos conjuntos.

5.3 Empreendimentos Conjuntos

Os empreendimentos empresariais conjuntos podem ser tipificados de várias maneiras. De modo geral, são alianças estratégicas que empresas entabulam, com vistas a obter, por meio da troca de experiências, novas tecnologias e especializações que possibilitem alcançar maiores parcelas de mercado. A tabela 15 resume essas informações, contabilizando por tipo de empreendimento setorial. Foram definidos quatro tipos de alianças: (i) instalação de unidades fabris no país vizinho; (ii) aquisição de uma empresa por outra; (iii) cooperação tecnológica; e (iv) outras alianças empresariais.

Note-se que foram consideradas como alianças do tipo *cooperação tecnológica* aquelas voltadas para absorções de tecnologias que explicitamente advogavam essa característica como a motivação principal: centros de distribuição conjuntos, parcerias na montagem de laboratórios, estreitamento empresarial na confecção de partes e peças e outras associações que representassem maiores conteúdos tecnológicos foram incluídas nessa categoria. Aí também se inclui a instalação de novas unidades que representavam o resultado sinérgico da cooperação tecnológica, evitando-se a dupla contagem.

TABELA 15
Números de Investimentos Associativos Efetuados pelas
Empresas Argentinas e Brasileiras – 1990/1998

Atividade	Instalação de Unidades	Aquisição	Cooperação Tecnológica	Outras Alianças	Total
Alimentos	2	13	4	12	31
Automotores	6	0	2	0	8
Autopeças	11	10	6	4	31
Calçados	1	0	3	2	6
Cerâmica	1	0	3	0	4
Eletrodomésticos	0	0	3	3	6
Eletrônica	4	0	3	4	11
Energia e combustível	6	0	0	0	6
Fertilizantes	1	0	0	0	1
Informática	4	1	4	3	12
Máquinas e equipamentos	5	1	6	0	12
Máquinas agrícolas	1	0	6	2	9
Máquinas elétricas	1	3	5	0	9
Material de construção	0	0	4	0	4
Metalurgia	5	0	1	1	7
Movéis	0	0	0	2	2
Pneus	0	0	0	1	1
Papel	1	1	0	0	2
Petroquímica	3	1	2	2	8
Plásticos	4	0	4	2	10
Editorial e gráfica	0	0	5	5	10
Química	6	4	3	1	14
Siderurgia	1	2	1	1	5
Telecomunicações	2	7	7	2	18
Têxtil	7	4	5	1	17
Total	72	47	77	48	244

Fonte: Embaixada da Argentina.

A categoria *outras alianças* foi incluída para os casos em que a exposição de motivos referente ao empreendimento conjunto não permitisse associá-lo às outras categorias arroladas: acordos recíprocos de compra e venda, associações de trabalhadores em um determinado ramo de atividades e concessão de franquias, por exemplo. Excluiu-se o setor financeiro, o setor de seguros e o bancário, cujas associações, embora possam ser pólos de irradiação e difusão de importantes informações para os negócios internacionais, não foram constituídas pelas motivações diretivas de desenvolvimentos tecnológicos.

Foram 83 empresas produtoras/exportadoras brasileiras que entabularam empreendimentos conjuntos com empresas argentinas. Estas últimas corresponderam a mais do que o dobro das brasileiras: 201 empresas. As estatísticas de comércio exte-

rior por empresa na Argentina não estão disponíveis em qualquer órgão oficial. Independentemente de suas posições no comércio exterior, as associações participativas de capital entre essas empresas e as brasileiras totalizaram 244.¹⁵ Essa contabilização apontou as alianças relacionadas aos aspectos tecnológicos como as predominantes; são 77 empreendimentos, representando 32% do total. Em segundo lugar, vem a categoria denominada *instalações de unidades fabris*, com 72 iniciativas.

As exportações das empresas brasileiras selecionadas por empreendimentos conjuntos representavam 7% de suas exportações totais em 1991. Ao final do ano de 1997, essa participação passou para 17%, não implicando diminuição dos valores exportados aos outros países. Das 83 empresas arroladas, vinte tiveram o mercado argentino participando entre 1% e 10% de suas exportações totais; 25 exportaram entre 11% e 30%; 27, entre 31% e 70%; e as demais – onze empresas – destinaram entre 71% e 95% das suas exportações totais para a Argentina, no ano de 1997.

Os setores de atividade em que se observaram os maiores números de alianças foram os de alimentos e autopeças (31 associações cada um), seguidos dos setores de telecomunicações e têxtil (18 e 17, respectivamente). Tanto do lado brasileiro quanto do argentino, as estatísticas não permitem que se saiba a origem do capital envolvido no empreendimento, nem os vínculos explícitos com empresas transnacionais. De qualquer modo, os empreendimentos levados a cabo por empresas transnacionais estão condicionados a uma estratégia de lucro global, ao invés da formação de um lucro regional. Entretanto, isso é matéria a ser futuramente determinada empiricamente.

Vale ressaltar que o crescimento da parcela das exportações efetuadas pelas empresas que entabularam empreendimentos conjuntos foi superior ao crescimento das exportações totais brasileiras destinadas à Argentina no período considerado. Essa evidência reafirma a opção estratégica de crescimento das empresas com processos de internacionalização empresarial por intermédio da legitimação dos acordos e alianças entre empresas localizadas em países distintos. De fato, a maioria das empresas brasileiras relacionadas estão no mercado internacional há algum tempo e confirmam os ensinamentos de Bilkey & Tesar (1977): existe uma forte correlação direta entre o aprendizado da empresa no mercado externo, o volume exportado e o crescimento da firma no mercado internacional. As empresas brasileiras que entabularam empreendimentos conjuntos com as empresas argentinas são bem-sucedidas no mercado internacional, tendo cumprido as fases relacionadas ao aprendizado, e certamente entendem a atividade de comércio exterior como uma fonte a mais de desenvolvimento tecnológico (mais de dois terços das empresas brasileiras relacionadas exportam para mais de cinco países, e nenhum desses países está localizado na América Latina).

¹⁵ Incluindo-se as alianças entre as empresas do setor terciário, essa soma ultrapassa a marca dos 300.

De qualquer modo, não há referência normativa explícita de que esses empreendimentos conjuntos tenham algum comprometimento de exportação, o que certamente implicaria intensificação dos fluxos de comércio internacional. Assim, na seqüência coerente do melhor produto disponível no mercado internacional, espaços competitivos mais amplos às exportações do MERCOSUL podem-se configurar, desde que seja destacado o binômio *preço/qualidade*.

Outro aspecto interessante das empresas brasileiras relacionadas pelos empreendimentos conjuntos é que as empresas exportadoras geralmente enfrentam o dilema existente entre concentrarem-se em *poucos* ou *muitos* mercados. A empresa deve decidir se concentra seu esforço de vendas em uns poucos mercados-chave, o que lhe permitiria utilizar adequadamente seus recursos, obter maiores retornos, garantir uma presença efetiva no mercado, estabelecer um bom nível de serviço ao cliente e desenvolver um conhecimento mais e mais detalhado do mercado comprador.

Por outro lado, concentrar-se em poucos mercados tem seus riscos, aos quais a diversificação pretenderia justamente atenuar. Com efeito, a estabilidade das receitas de exportação pode ficar ameaçada quando se depende apenas de uns poucos mercados, de tal modo que qualquer variação no fluxo de vendas nesses mercados pode interromper a continuidade do faturamento externo. Esse evento é mais nocivo ainda quando suas causas decorrerem de fatores que escapem ao controle direto da empresa. Além desse aspecto, as empresas geralmente enfrentam um segundo dilema nos seus esforços de venda: a natureza dos mercados de atuação. A empresa, ao selecionar mercados semelhantes àqueles em que vem atuando, pode aproveitar-se de economias de escala nas atividades de produção e de *marketing*, bem como de economias de informação, reduzindo os problemas de coordenação/control e desenvolvendo uma estratégia consistente, capaz de fixar e consolidar uma imagem internacional comum para seus produtos. Entretanto, escolher mercados *diferentes* com base em variáveis sistematicamente definidas pode ser útil para compensar flutuações cíclicas das receitas externas entre mercados *tradicionais*, reduzindo riscos.

Esses aspectos explicariam o comportamento global das empresas relacionadas na construção dos empreendimentos conjuntos que, ao mesmo tempo, estão atuando em vários outros mercados. Os empreendimentos conjuntos parecem corresponder, portanto, mais à lógica da construção de suportes competitivos voltados para as relações fora do MERCOSUL do que à das oportunidades de mercados vizinhos.

A tabela 16 resume a exportação destinada à Argentina e ao resto do mundo. Esta foi efetuada pelas empresas brasileiras que entabularam empreendimentos conjuntos com as empresas argentinas, nos anos de 1991/94/97. As exportações estão decompostas pelas categorias dos setores industriais obtidas pelos cruzamentos das taxas de crescimento das relações intra-setoriais do Brasil com o MERCOSUL e deste último com o resto do mundo, resultante da análise do capítulo anterior: setores com ausência de efeitos pró-comércio exterior (ambas as taxas são negativas); setores globalizados multilateralmente (ambas são positivas); setores com alterações produtivas

pró-integração regional (a primeira taxa é negativa e a segunda é positiva); e setores com integração vertical pró-comércio exterior (a primeira é negativa e a segunda taxa é positiva).

A idéia central para essa decomposição reside na possibilidade das características contidas nos relacionamentos de comércio exterior intra-setorial motivarem as empresas brasileiras a legitimarem estratégias conjuntas que impliquem associações participativas de capital.

TABELA 16
Valor das Exportações Brasileiras das Empresas Seleccionadas
para a Argentina e para o Mundo

(Em US\$1000)

Categoria dos Setores Industriais	Nº de Associações	Exportação das Empresas Seleccionadas							
		Argentina				Mundo			
		1991	1994	1997	Cresc.	1991	1994	1997	Cresc.
Ausência de efeito pró-comércio exterior	88	18 946	64 640	162 623	758,34%	285 176	461 339	718 310	151,88%
Integração vertical pró-comércio exterior	40	48 579	180 968	68 527	41,06%	1 239 784	1 512 121	966 316	22,06%
Globalização multilateral	39	21 326	83 294	98 046	359,73%	256 515	674 945	882 817	244,16%
Alterações produtivas propiciadoras da integração	77	246 670	763 939	1 117 841	353,17%	3 040 719	3 930 474	5 523 550	81,65%
Total	244	335 523	1 092 843	1 447 039	331,28%	4 822 195	6 578 880	8 090 993	67,79%

Fonte: SECEX e tabela 14 deste texto.

As exportações das empresas brasileiras que efetuaram empreendimentos conjuntos para a Argentina cresceram 331% – valor superior, portanto, ao crescimento da respectiva exportação total (68%). Avaliando a decomposição das exportações pelas categorias intra-setoriais, observamos que as exportações das empresas que efetuaram empreendimentos conjuntos localizadas nos setores classificados como *globalizados multilateralmente* – aqueles em que as relações intra-setoriais do Brasil com o MERCOSUL e deste com os outros países aumentaram – cresceram 359% para a Argentina e 244% para o resto do mundo. É razoável pensar que fatores e condições de oferta sejam os principais responsáveis por esses resultados, com o qual, na seqüência lógica de crescimento da firma, se explica o crescimento das exportações para a Argentina contido na parcela de exportações dessas empresas. Vale alertar que elas correspondem ao grupo de empresas que fizeram o menor número de empreendimentos conjuntos com as empresas argentinas (39).

Em contraposição, as exportações para a Argentina das empresas seleccionadas por *integração nacional vertical pró-comércio exterior* foram as que menos cresceram no período (41% para a Argentina e menos de 22% para o resto do mundo). Isso pode ser

explicado pelo fato de estas já terem, a princípio, consolidadas suas vantagens comparativas estáticas e terem pouca flexibilidade produtiva devido ao tamanho de escala de produção. Assim, a variação e a direção de suas exportações dependem mais dos condicionantes de demanda do que dos de oferta.

A decomposição das exportações mostrou que os valores exportados pelos setores classificados como com *ausência de efeitos comerciais externos* são superiores aos das outras categorias com destino à Argentina, para os anos considerados. Esta também é a categoria que apresentou o maior número de empreendimentos conjuntos (88). As exportações pelas empresas brasileiras selecionadas cresceram acima da surpreendente marca de 700% para o mercado argentino e 152% para o resto do mundo. As exportações desses setores são bastante competitivas e, como receberam as maiores taxas de crescimento, diminuindo, ao mesmo tempo, os índices de comércio intra-setorial, tanto com respeito ao resto do mundo quanto com o MERCOSUL, é razoável imaginar que os conteúdos tecnológicos ocasionados pelo ritmo das relações intra-setoriais são menos fortes regionalmente do que extraMERCOSUL. Contudo, as elevadas taxas de crescimento dessas exportações permite reconhecer que o MERCOSUL permitiu a exploração de vantagens comparativas dinâmicas na região, além daquelas derivadas do comércio mantido com o resto do mundo.

De fato, a opção estratégica de muitas das empresas brasileiras, anterior à constituição do MERCOSUL, foi a ampliação de especializações demandadas pelo seu mercado doméstico, acarretando ausência de efeitos promotores de comércio internacional. A negligência quanto ao mercado internacional na montagem de estratégias competitivas, no período que antecede a formação de uma área preferencial de comércio, criou constrangimentos ao desempenho exportador do tipo multilateral para as empresas exportadoras, o que explica o maior número de associações dos setores classificados como com *ausência de efeitos pró-comércio exterior* e com *alterações produtivas propiciadoras da integração* (88 e 77, respectivamente). Para essas empresas, a inclusão da variável *comércio exterior* na montagem de suas estratégias empresariais é mais facilmente assimilável *com/para* o mercado regional do MERCOSUL do que *com/para* a busca de novos mercados internacionais.

O mesmo não se pode dizer para as empresas exportadoras de *produtos globalizados multilateralmente e integrados verticalmente pró-comércio exterior*, que efetuaram empreendimentos conjuntos. A atividade exportadora bem-sucedida consiste, entre outros aspectos, no controle do canal de comercialização que é composto de segmentações particulares (citando uma cadeia exportadora simplificada, temos: empresa exportadora, método de comercialização atacadista ou distribuidor \Rightarrow varejista \Rightarrow consumidor final). A força normativa dos fatos mostra que as alianças estratégicas dessas empresas, efetuadas no âmbito do MERCOSUL, estão voltadas justamente para obtenção de maiores possibilidades do exercício de controle dos canais de comercialização, de maneira mais eficaz no âmbito internacional do que no regional.

Em resumo, os resultados confirmam que grande parte das alianças estratégicas efetuadas estão ainda sendo conduzidas para o aprofundamento dos espaços mercadológicos regionais, para obtenção de vantagens competitivas internacionais. Reduções de custos, maior produtividade, melhorias na qualidade dos produtos e maior eficiência produtiva comercial são obtidas com vistas ao fortalecimento de suas relações comerciais dentro e fora do MERCOSUL. Longe dessa constatação ser entendida como desfavorável ao processo de constituição do MERCOSUL apoiada no regionalismo aberto, é necessário reconhecer que se postula, primeiramente nessa etapa, a consolidação de relações comerciais/produativas condicionadas ao estabelecimento de um amplo mercado comum. Posteriormente, os esforços dos sistemas nacionais de inovações deverão ser despendidos para conformar as empresas regionalmente constituídas à lógica da concorrência internacional submetida aos processos de inovação tecnológica.

6 CONCLUSÕES

Neste estudo, procuramos evidenciar primeiramente se o acordo do MERCOSUL vem proporcionando diferenciações qualitativas em relação à inserção dos seus países no cenário internacional. As exportações do MERCOSUL privilegiaram o respectivo mercado contingente e com ele vêm obtendo sinergias tecnológicas produtivas e comerciais necessárias para o ganho de parcela dos competidores internacionais. As informações relativas aos fluxos de comércio extra-regional mostraram que os países integrantes do MERCOSUL continuam expandindo seus nexos comerciais com os demais países não associados de modo diferenciado. De fato, não se pode afirmar que a participação das parcelas de produtos com maiores valores adicionados no comércio extra-regional tenha diminuído por conta do acordo do MERCOSUL.

O estudo centrado no cruzamento de fluxos de comércio evidenciou, ainda, que as relações comerciais na região vêm estabelecendo, para um conjunto de setores industriais, modificações de suas vantagens comparativas estáticas em direção à construção de vantagens comparativas dinâmicas. Essa constatação apóia-se no fato de que, apesar de as maiores participações na pauta exportadora ainda corresponderem a produtos de baixo teor tecnológico, as exportações do MERCOSUL que mais cresceram foram as de média alta intensidade tecnológica. É lícito afirmar, portanto, que o MERCOSUL vem permitindo que se estabeleça *up grading* tecnológico a partir de inovações marginais e cumulativas obtidas pelo maior intercâmbio regional.

Vale ressaltar que as formações históricas das estruturas industriais nos países do MERCOSUL foram conduzidas de modo muito particular para atender aos seus mercados domésticos. Nesse contexto, as empresas negligenciaram os rumos do comércio internacional na montagem de suas estratégias competitivas e domesticamente competiram por posições no cenário internacional por meio de favores governa-

mentais. Com a abertura comercial simultânea à criação de uma área de comércio preferencial na entrada dos anos 90, deve ser reconhecida a significância das mudanças nos fluxos comerciais intra e extraMERCOSUL, mais pelas alterações da natureza concorrencial proporcionada pelo MERCOSUL e menos pelas modificações isoladas de graus no padrão de comércio externo dos países.

Esse fato foi observado no terceiro capítulo pela avaliação da mensuração de orientação e intensidade de comércio do MERCOSUL. Os setores intensivos em capital e tecnologia com orientação comercial voltado ao interior do MERCOSUL estão abandonando esse posicionamento em favor de um comércio multilateral, a julgar pelas taxas de crescimento dos índices de orientação e intensidade de comércio exterior para o período 1992/1994. Claramente, isso foi possível a partir das alterações no conteúdo tecnológico embutido nas mercadorias exportadas, propiciado pela formação de área preferencial de comércio.

Os resultados mostraram um padrão de comércio *concentrado* por produtos voltados às relações comerciais intraMERCOSUL e bastante *diversificado* para as relações fora do MERCOSUL. Essa composição por produto e destino das exportações expõe a lógica coerente de reforçarem-se políticas voltadas para transformar as vantagens comparativas naquelas adequadas ao aprofundamento de um regionalismo aberto calcado nos elementos que fornecem vantagens comparativas dinâmicas (educação, coesão social, aprendizado técnico formal, para citar os mais simples).

A convicção de que as relações intra-setoriais se consolidam mediante avanços técnicos exploradores de vantagens comparativas diferenciadas que os países possuem, possibilitando incrementos tecnológicos que se incorporam nos produtos transacionados internacionalmente foi abordada no capítulo quatro. Esse tipo de intercâmbio foi se tornando, a cada ano, mais abrangente entre os países do MERCOSUL e entre o MERCOSUL e o resto do mundo, no período 1986/96. A comparação entre as taxas de crescimento desses índices permitiu concluir que muitos setores industriais do MERCOSUL estão se tornando globalizados, no sentido de estreitar seus laços comerciais intra e extraMERCOSUL, ou simplesmente estão se apoiando em um comércio preferencial por meio de experiências mútuas, para obterem competitividade internacional.

O estudo apontou, ainda, que a liberação comercial entre os países do MERCOSUL tem propiciado empreendimentos conjuntos entre empresas argentinas e brasileiras. A criação de sinergias produtivas/comerciais resultante desses empreendimentos redundou em forças competitivas que qualificaram a abrangência do MERCOSUL na construção de um mercado comum. Do ano 1990 a 1996, foram arrolados 244 projetos conjuntos, restritos aos setores industriais. Destes, 32% dos empreendimentos representaram alianças empresarias voltadas para a apreensão/troca tecnológica entre as empresas. Os resultados mostraram que os empreendimentos conjuntos correspondem mais à lógica do fortalecimento imediato de suportes competitivos volta-

dos para as relações multilaterais do que a oportunidades comerciais em mercados vizinhos.

Do ponto de vista normativo, as sinergias obtidas com a lógica concorrencial desses empreendimentos conjuntos podem configurar espaços competitivos mais amplos para as exportações do MERCOSUL. De fato, é estratégia legítima a confecção de empreendimentos conjuntos concedendo *status* diferenciado para empresas envolvidas com a atividade comercial externa. Obviamente, o novo *mix* mercadológico, a experiência de lidar-se com culturas diferentes e as alterações produtivas e comerciais decorrentes dos empreendimentos conjuntos capacitam a apreensão de conteúdos tecnológicos que, em primeira instância, no caso do MERCOSUL, são determinados mais por uma trajetória tecnológica regional e menos por uma trajetória internacional. A criação de forças competitivas no mercado internacional, apoiadas nas alianças estratégicas, depende da habilidade em se dissiparem os estrangimentos tecnológicos regionais pelo revigoração das relações multilaterais de comércio. Cabe aos sistemas nacionais de inovação dos países do MERCOSUL reconhecerem, nessa estratégia, o mercado internacional como fonte de tecnologia, pois este, por ser mais exigente em termos do binômio *qualidade/preço*, coloca a empresa *binacional* em contato com competidores internacionais que produzem mercadorias semelhantes, porém de maneira mais eficiente.

ANEXOS

TABELA A1
Estrutura das Importações e Exportações do MERCOSUL por
Grupos de Países Seleccionados – 1990/96

(Em mil US\$)

Grupos de Países	1990				1996			
	Importação	(%)	Exportação	(%)	Importação	(%)	Exportação	(%)
MERCOSUL	3 991	16,17%	4 119	9,07%	17 067	20,70%	17 030	22,91%
Comunidade Andina	794	3,22%	1 437	3,17%	2 007	2,43%	3 138	4,22%
ASEAN	168	0,68%	1 425	3,14%	1 665	2,02%	2 390	3,22%
União Européia	5 692	23,06%	15 034	33,12%	21 896	26,56%	18 287	24,61%
NAFTA	5 875	23,80%	10 944	24,11%	20 173	24,47%	12 858	17,30%
ALADI ¹	1 700	6,89%	3 290	7,25%	5 144	6,24%	6 948	9,35%
Demais países	7 500	30,39%	11 443	25,21%	18 059	21,91%	18 026	24,25%
Total	24 681	100%	45 393	100%	82 443	100%	74 322	100%

Fonte: INTAL, 1998.

Nota: ¹Exclui MERCOSUL e inclui México e países do Pacto Andino.

TABELA A2

Índice de Herfindal das Exportações do MERCOSUL para Mercados Seleccionados

(Em percentagem)

Destino	1986	1988	1990	1992	1994	1996
ALADI ¹	6,49	7,56	6,61	7,83	6,55	6,05
ASEAN	14,84	26,44	20,23	24,59	13,65	10,76
União Européia	7,24	5,97	5,20	5,38	6,18	6,28
Comunidade Andina	7,95	7,62	7,30	6,86	6,79	5,99
MERCOSUL	3,96	4,41	4,31	6,52	6,41	6,21
NAFTA	4,70	5,33	5,84	5,46	5,51	5,78
Mundo	3,87	4,33	3,92	3,79	3,57	3,56

Fonte: INTAL, 1998.

Nota: ¹Exclui MERCOSUL.

TABELA A3

Índice de Herfindal para as Importações do MERCOSUL
dos Mercados Seleccionados

(Em percentagem)

Origem	1986	1988	1990	1992	1994	1996
ALADI ¹	16,31	15,26	13,45	11,92	7,89	8,00
ASEAN	39,42	58,35	43,36	22,86	13,98	14,78
União Européia.	9,83	13,87	10,00	10,96	13,31	11,33
Comunidade Andina	37,50	44,22	40,37	41,53	29,16	32,14
MERCOSUL	3,96	4,41	4,31	6,52	6,41	6,21
NAFTA	8,04	9,61	8,84	10,06	9,60	10,15
Mundo	7,99	10,57	9,31	7,77	7,83	7,37

Fonte: INTAL, 1998.

Nota: ¹ Exclui MERCOSUL.

TABELA A4
Contribuição do Comércio Exterior para o Saldo em Conta Corrente
do Balanço de Pagamentos do MERCOSUL – 1994-1996

(Em porcentagem)

Anos	Exportação	Importação	Saldo do Balança Comercial	Saldo em CC do Balanço de Pagamentos	Contribuição (%)
1994	60 183	61 672	-889	-11709	7,6
1995	67 998	75 625	-7627	-21126	36,1
1996	72 504	82 370	-9866	-29282	34

Fonte: Secex e Embaixada da Argentina.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BAUMANN, R. *Nota Sobre as Relações Intra-Setoriais no Comércio Externo Brasileiro –1980-1996*. LC/DT.017,CEPAL, 1998.
- BIELSCHOWSKY, R. Internacionalização da Indústria Brasileira: números e reflexos depois de alguns anos de abertura. In: *O Brasil e a Economia Global*. BAUMANN R. (org.), Ed. Campus, 1996.
- BRANDÃO; A.P.S., LOPES, M. R, PEREIRA, L. V. Uma Análise Quantitativa dos Impactos do MERCOSUL sobre o Brasil. In: *MERCOSUL: Perspectivas da Integração*. BRANDÃO e PEREIRA (org), Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1996.
- BHAGWATI, J. Customs Unions and Welfare Improvement. In: *Economic Journal* n. 81, sept. 1971.
- BUITELAAR, R. Dynamics Gains From Intraregional Trade in Latin America_ *Working Paper*, n. 18, CEPAL, United Nations, junho, 1993.
- CAVALCANTI, Marco Antônio. *Integração Econômica e Localização sob Concorrência Imperfeita*. Rio de Janeiro: BNDES, 1994.
- DEVLIN, R. e French-Davis, R. *Towards An Evaluation Of Regional Integration in Latin America in the 1990s*. Artigo preparado para a Conferência Regional Economic Integration And Global Economic Cooperation: The Challenges For Industrial, Transitional And Developing Countries, organizado pela FONDAD, Hague, Holanda, novembro, 1997.
- HELPMAN, E. International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition. In: *Journal of International Economics* n. 11, North Holland, 1981.
- _____, KRUGMAN, P. *Market Structure and Foreign Trade*. MIT Press. Cambridge, 1992.
- HERGERT, Morris. Trends in International Collaborative Agreements. In: *Cooperative strategies in international business*. Contractor, Farok; Lorange, Peter (org.), ed. Lexington books, 1988.
- FREEMAN, C. *Formal Scientific and Technical Institutions in The National Systems of Innovation*. Brighton: Science Policy Research, University of Sussex, 1988.
- _____. The National Systems of Innovation in Historical Perspective. *Journal of Economics*, Cambridge v. 19, n. 1. 1995.
- FRENKEL, J. *The Regionalization of World Economy*. NBER, 1998.
- GUIMARÃES, E. P. Eficiência no Comércio Exterior. In: *Revista Brasileira de Comércio Exterior (RBCE)*, n. 5, FUNCEX, maio, 1986.
- _____. *Impactos para o Brasil de um Acordo de Livre Comércio com a Venezuela*. Texto Discussão, n. 521, Rio de Janeiro: IPEA, 1997.
- _____. *Especificidades do Padrão de Comércio Entre o Brasil e Mercados Emergentes*; UEP, Itamaraty, junho, 1998. mimeo

-
- _____. *Competitividade Internacional e Política Comercial Externa: a experiência brasileira no final dos anos 80 e início dos anos 90*: Série Documentos, n. 24, IE/UFRJ, maio, 1996.
- KATZ, J. Desarrollo Industrial y Cambios en la Organización y División Social del Trabajo en el Sector Manufacturero Argentino en la Década de 80. In: *Las Economías de Argentina e Itália. Situación Actual y Perspectivas de Asociación*.. CHUDNOVSKY; BELLO, (org.). Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 1989.
- KOSACOFF, B. *Argentine Industry. looking for a new strategy after import-substitution*. CEPAL, 1994. mimeo
- KRUGMAN, P. Scale Economies, Product Differentiation, and the Patterns of Trade. In: *American Economic Review*, n. 5, American Economic Association, 1980.
- _____. Intraindustry Specialization and the Gains from Trade. In: *Journal of Political Economic*, n. 51, Chicago University, 1981.
- LEWIS, Jordan. *Alianças Estratégicas*. São Paulo, Ed. Pioneira, 1992.
- MARKWALD, R, MACHADO, J. *Padrões de Comércio Intra e ExtraMERCOSUL: alvos para uma política industrial do MERCOSUL*. TDI, n. 141, Funcex, RJ, 1998.
- MEDEIROS, C. *Globalização e a Inserção Internacional Diferenciada da Ásia e da América Latina em Poder e Dinheiro*. (org.). Tavares, M. FIORI, J.L., (org.). Ed. Vozes, SP, 1997.
- MORGAN, J.P. *Emerging Markets in Economic Research*. New York: Ed. Morgan Guaranty Trust Company, vários anos.
- NELSON, R. *National Innovations Systems: a comparative study*. (org). Oxford, University Press, 1993.
- PAVITT, K. Sectoral Patterns of Technical Change: towards a taxonomy and theory. In: *Research Policy*, v.13, 1984.
- PEREIRA, L.V. Tratado de Assunção: resultados e perspectivas. In: *MERCOSUL: Perspectivas da Integração*. BRANDÃO, PEREIRA (org)., FGV, RJ, 1996.
- VENABLES, A. J. Customs Union and Tariff Reform under Imperfect Competition. In: *European Economic Review*, v. 31, 1987.
- VINER, J. *The Customs Union Issue*. Carnegie Endowment for International Peace, NY, 1950.
- WANNACOTT, P, LUTZ, M. Is There a Case for Free Trade Areas? In: *Free Trade areas and the US trade Policy*. SCOTT, J. (org.). Institute for International Economics. Washington, Dc.,1989.
- YEATS, A. Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements? The World Bank. *Economic Review*, v. 12, n. 1. Washington, Dc. 1996.
-