

O EFEITO CHINA NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS EM TERCEIROS MERCADOS: UMA ANÁLISE DO *CONSTANT MARKET SHARE*

Lia Valls Pereira

Professora Adjunta da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ) e economista do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getulio Vargas (Ibre/FGV).

A rápida ascensão da China no comércio mundial, a partir do final da década de 1990, levou a estudos que avaliavam o efeito da concorrência chinesa tanto nos mercados domésticos como nos mercados de exportações dos países. No caso do Brasil, as primeiras análises não identificaram perdas importantes para as exportações brasileiras. Estudos recentes, porém, chamam atenção que a China poderá limitar a diversificação e a escalada para produtos de maior conteúdo tecnológico das exportações de países, como o Brasil, em seus mercados tradicionais de manufaturas. Lembra-se que a participação do Brasil nas exportações mundiais de manufaturas ficou em torno de 0,7% entre 2000 e 2012.

O objetivo deste estudo é avaliar o efeito China a partir de uma pesquisa sobre o deslocamento das exportações brasileiras por esse país nos mercados dos países sul-americanos – México, Estados Unidos, União Europeia e países africanos (Nigéria, África do Sul e Moçambique) – entre 2002 a 2011.

O modelo de *constant market share* (CMS) foi utilizado para estimar as perdas brasileiras de produtos coincidentes com a China nos mercados estudados. No período 2002-2011 se se somar todas as perdas em todos os mercados chega-se ao valor de US\$ 63 bilhões, que representa 12% das exportações brasileiras para esses países. Deste total das perdas, US\$ 17 bilhões foram atribuídos à China, o que corresponde a 27% das perdas totais e 3,1% das exportações totais brasileiras. Não é uma porcentagem elevada. No entanto, a relevância da China varia nas perdas nos produtos coincidentes conforme o mercado.

Em termos absolutos, as maiores perdas estão na América do Sul – a perda total de produtos coincidentes foi de US\$ 25 bilhões, 15,2% do total das exportações brasileiras e a participação da China nas perdas foi de 33%. Os Estados Unidos são o segundo colocado na lista de maiores perdas atribuídas à

China: US\$ 19 bilhões de perdas totais (15%); e US\$ 6 bilhões de perdas causadas pela China (31% no total das perdas). Na União Europeia, a participação das perdas totais nas exportações coincidentes é baixa, 6,3%, e a participação da China também 12,5% – o que pode ser explicado pela intensidade do comércio intrarregional que já desloca as exportações brasileiras de manufaturas.

A análise desagregada por períodos mostrou que variou entre os mercados a incidência das perdas para a China. Nos Estados Unidos, foi no período inicial da análise (2002-2003/2005-2006) que se concentraram as perdas atribuídas à China (48%). Na avaliação dos resultados desagregados por setores (capítulos) e intensidade tecnológica, o deslocamento dos produtos brasileiros se deu tanto nas exportações tradicionais (sapatos) como de alta tecnologia (produtos como celulares). Nos anos subsequentes, as perdas ficaram entre 25% e 27%, mas no último período de análise voltou a aumentar para 30%.

Na América do Sul, as perdas atribuídas à China começaram a crescer após 2005 e ocorrem em todos os setores por intensidade tecnológica, mas são maiores nos de alta tecnologia. Um resultado interessante para a América do Sul surge quando se analisa separadamente cada país. Dois grupos são identificados. Os países do Pacífico (Chile, Colômbia, Peru, Equador e Venezuela) registraram as maiores perdas atribuídas à China. São altas as perdas, em especial para os membros da Aliança do Pacífico na região (Chile, Colômbia e Peru), mas o caso da Venezuela se aproxima destes países. As menores perdas estão na Argentina e na Bolívia, nos últimos anos. Nota-se, porém, que as perdas são menores quanto aos produtos coincidentes totais (entre 10% e 14%), mas as perdas atribuídas à China chegaram a 47%, entre 2005-2006/2008. As perdas para a China se concentram em produtos do setor de

máquinas elétricas e seus aparelhos e da indústria mecânica, mas a partir de 2008 foi observado uma trajetória ascendente de perdas no setor automotivo, apesar do acordo Brasil e Argentina neste setor.

Brasil e China concorrem em produtos industriais. Logo, são nos principais mercados de destino das exportações brasileiras de manufaturas, como na América do Sul, que a probabilidade de perda é maior. A questão é o que concluir em relação à integração sul-americana.

Os países do Pacífico, exceto Venezuela e Equador, parecem ter definido suas estratégias em direção ao adensamento das relações por meio de acordos com Estados Unidos, União Europeia e países asiáticos, inclusive a China. Além disso, se a proposta do Acordo Trans-Pacífico for bem-sucedida irão ser criados marcos regulatórios que não necessariamente são condizentes com as normas que o Brasil privilegiaria. No entanto, o Brasil deve procurar estender os acordos já existentes com esses países sul-americanos para novas áreas, como serviços, com o intuito de criar novos estímulos para a integração na região.

Finalmente, a principal mensagem do estudo é que, em especial para os países do Mercosul, não será por meio de elevadas barreiras protecionistas que irá se conter a entrada de produtos chineses. A proximidade geográfica e a concessão de regime de livre comércio intrarregional para um conjunto amplo de produtos não impediu o efeito deslocamento pela China. Assim, a resposta do Brasil deve ser na direção de identificar e fortalecer suas bases competitivas na região por meio de políticas favoráveis à complementação de cadeias produtivas regionais.

SUMÁRIO EXECUTIVO