

UMA ANÁLISE DA OFERTA INDIANA PARA O SISTEMA GLOBAL DE PREFERÊNCIAS COMERCIAIS (SGPC) COM BASE NOS INDICADORES DE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA DE BRASIL E ÍNDIA*

Daniel da Silva Grimaldi**

Flávio Lyrio Carneiro**

Luís Felipe Oliveira**

Wesley Silva***

1 Introdução

1.1 O SGPC

Assinado em 1988, em Belgrado, por países em desenvolvimento participantes do chamado G-77,¹ no âmbito da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD),² o SGPC entre países em desenvolvimento instituiu um mecanismo pelo qual os signatários³ negociam concessões comerciais, sem exigência de reciprocidade, com o objetivo de promover as trocas entre os países da África, da Ásia e da América Latina e aumentar a participação de suas economias no comércio internacional.⁴

Realizada na cidade de São Paulo, em junho de 2004, a XI UNCTAD inaugurou a terceira rodada de negociações do SGPC, também denominada Rodada São Paulo,⁵ cujas propostas estão atualmente em negociação em Genebra, Suíça. Em dezembro de 2009, por

* Os autores agradecem a colaboração de Luiz Miguel Falcão, João Luís Rossi e Gustavo Domingues, do Departamento de Negociações Internacionais do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC). Entretanto, as falhas e erros deste trabalho são de responsabilidade exclusiva dos autores.

** Técnicos de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Deint) do Ipea.

*** Estatístico sênior no âmbito do Programa de Incentivo à Pesquisa III do Núcleo de Estatísticos da Deint/Ipea.

1. Coalizão de países em desenvolvimento formada em 1964 na primeira UNCTAD, inicialmente com 77 membros (atualmente são 130 países), com o objetivo de articular e promover seus interesses econômicos coletivos e ampliar sua capacidade de negociação conjunta no contexto da Organização das Nações Unidas (ONU). Mais informações em <<http://www.g77.org/doc/>>.

2. O termo em língua inglesa é *United Nations Conference on Trade and Development*.

3. Argélia, Argentina, Bangladesh, Benin, Bolívia, Brasil, Camarões, Chile, Colômbia, Cuba, República Democrática Popular da Coreia, Equador, Egito, Gana, Guiné, Guiana, Índia, Indonésia, Irã, Iraque, Líbia, Malásia, México, Marrocos, Moçambique, Myanmar, Nicarágua, Nigéria, Paquistão, Peru, Filipinas, República da Coreia, Romênia, Cingapura, Sri Lanka, Sudão, Tailândia, Trinidad e Tobago, Tunísia, Tanzânia, Venezuela, Vietnã e Zimbábue. Durante a Segunda Rodada de Negociações foi aprovada a adesão do Mercosul como bloco, com uma lista única de concessões dos quatro Estados Partes.

4. O texto legal do acordo pode ser obtido em: <http://www.unctadxi.org/Secured/GSTP/LegalInstruments/gstp_en.pdf>.

5. Cabe ressaltar que nem todos os países signatários do SGPC aderiram à Rodada São Paulo. Apenas 18 países mais o Mercosul participam atualmente das negociações em curso: Argélia, Chile, Cuba, Coreia do Norte, Coreia do Sul, Egito, Índia, Indonésia, Irã, Malásia, Mercosul, México, Marrocos, Nigéria, Paquistão, Sri Lanka, Tailândia, Vietnã e Zimbábue.

meio de Declaração Ministerial, os países participantes definiram as modalidades básicas para acesso a mercados. Acordou-se que cada país (ou bloco, como o Mercosul) apresentará uma oferta válida para todos os demais signatários da Rodada. A oferta deverá contemplar um corte linear de pelo menos 20% em suas tarifas aplicadas. Esse corte deverá abranger no mínimo 70% de suas linhas tarifárias tributáveis – ou seja, os países poderão excetuar, do corte previsto, no máximo 30% dos produtos da pauta.

O Comitê Negociador do SGPC vem prorrogando o prazo para recebimento dessas ofertas, inicialmente previsto para maio de 2010, uma vez que alguns países ainda não concluíram suas listas. Até o momento da elaboração deste artigo, apenas Mercosul, Índia, Marrocos, Egito, Malásia, Coreia do Sul e Cuba haviam apresentado propostas.⁶

Este trabalho foi desenvolvido com o objetivo de analisar a oferta de redução tarifária feita pela Índia. Mais especificamente, buscou-se avaliar se a proposta indiana guarda elementos flagrantemente protecionistas. Para tanto, o artigo utiliza o conceito de vantagem comparativa revelada para apontar se haveria algum tipo de concentração dos benefícios em poucos produtos, ou mesmo se tal concentração teve por objetivo excluir produtos nos quais o Brasil é competitivo – o que tornaria a proposta pouco atrativa.

2 Uma metodologia com base no Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR)

O IVCR é um indicador da competitividade relativa de um país na exportação de um determinado produto. O primeiro e até hoje mais utilizado IVCR foi desenvolvido pelo economista Bela Balassa em 1965 e, em função disso, leva o nome do autor. O quadro 1 traz detalhes da construção do IVCR ou Índice de Balassa (IB), como também é conhecido.

QUADRO 1
Índice de Balassa¹

$IB = \frac{\frac{X_{cs}}{X_c}}{\frac{X_{ws}}{X_w}} \equiv \frac{X_{cs}}{X_w} \frac{X_w}{X_c}$
<p>X_{cs} – exportações de um produto s por um país c</p> <p>X_c – exportações totais do país c</p> <p>X_{ws} – exportações mundiais de um produto s; e</p> <p>X_w – total de exportações mundiais.</p>

Fonte: Balassa (1965).

Nota: ¹ O IVCR também recebe o nome de Índice de Balassa em homenagem ao seu autor.

Uma interpretação imediata e bastante intuitiva do índice é que, se um país apresenta participação no comércio internacional de um produto (X_{cs}/X_{ws}) superior ao seu *share* no

6. As propostas detalhadas podem ser encontradas em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=534&refr=408>>.

mercado mundial como um todo (X_c/X_w), então ele possui, relativamente, um bom desempenho exportador desse bem – detém, portanto, uma vantagem comparativa revelada. Em números, se o numerador da razão, definida no quadro 1, for maior do que o denominador, ou seja, se $IB > 1$, verifica-se uma situação de vantagem comparativa revelada na produção do bem analisado. Uma vez que o numerador e o denominador variam entre 0 e 1, o IB varia de 0 a X_w/X_c .⁷

Dessa forma, supõe-se que os fatores que contribuem para a estrutura de custos/preços dos bens são todos aqueles capazes de afetar o desempenho exportador do país. Isso permite observar o desempenho exportador dos países e compará-los, com o intuito de estabelecer como alguns produtos são relativamente competitivos no contexto mundial.

O IVCR explicita a distribuição interna das competitividades externas de um país. Portanto, o IB não deve ser utilizado para comparar de maneira cardinal o desempenho de países diferentes em um mesmo produto. Por exemplo, não é possível afirmar que o Brasil é duas vezes mais competitivo do que a Índia, em um determinado setor, apenas porque o IB calculado é duas vezes maior. O IB deve ser utilizado para observar em que setores um país possui (ou não) vantagem comparativa revelada, quantos são e como eles se alteram ao longo do tempo. Ou seja, deve-se considerar apenas o caráter ordinal do indicador.⁸

Portanto, o objetivo do presente estudo é observar como a oferta indiana se distribui entre os milhares de produtos, sem nenhuma pretensão de definir competitividade de maneira absoluta, ou mesmo desvendar as suas origens. Para tanto, foram calculados o IB dos diferentes bens, para o Brasil e para a Índia. Em seguida, analisou-se como a oferta indiana se concentra dentro das faixas de vantagem comparativa revelada. Será que a oferta indiana se concentrou em produtos nos quais o Brasil não apresenta vantagem comparativa – e, portanto é menos competitivo? Ou se concentrou em bens para os quais a Índia possui vantagem comparativa? Essas respostas ajudarão a analisar se a proposta indiana apresenta um caráter deliberadamente protecionista.

Tendo definido a metodologia do estudo, resta obter uma base de dados capaz de fornecer todas as informações necessárias para calcular o IB que Brasil e Índia apresentam em cada um dos produtos por eles negociados no mercado internacional. Para o cálculo do IB é preciso obter dados detalhados dos fluxos internacionais de comércio. É necessário conhecer, para cada produto, o valor exportado por Brasil e Índia, bem como o total global. Adicionalmente, há a exigência de se manter o mais fiel possível ao nível de agregação da oferta indiana, sob pena de se inviabilizar a comparação entre os resultados do IB e a proposta apresentada.

A base de dados estatísticos sobre comércio de produtos das Nações Unidas (*UNComtrade*) apresenta o mais detalhado e abrangente conjunto de informações a respeito do comércio internacional. Ela consolida informações sobre fluxos comerciais divulgadas pelos centros oficiais de estatísticas de todo o mundo. Por conta disso, esta foi a base escolhida para a

7. Poder-se-ia imaginar que o IB varie entre 0 e $+\infty$, mas o supremo deste intervalo, de fato, é X_w/X_c que, por sua vez, tenderia a $+\infty$ quando X_c tendesse a 0, ou seja, quando o peso de um país c em termos das exportações mundiais for irrelevante.

8. Nesse ponto, cabem algumas observações quanto à leitura do índice. Em primeiro lugar, o caráter ordinal contempla tanto os efeitos relativos do índice, como a combinação de efeitos setoriais e estruturais; em segundo lugar, ele é um indicador assimétrico, já que o tamanho do intervalo acima de 1 é diferente do intervalo abaixo; finalmente, há considerável variabilidade do supremo do conjunto – o valor de X_w/X_c se altera entre os países e ao longo do tempo, fazendo com que o intervalo da distribuição mude significativamente.

realização da pesquisa. Contudo, a base de dados do *UNComtrade* impõe ao trabalho algumas limitações metodológicas que não puderam ser superadas. O Anexo, ao final do trabalho, apresenta tais limitações e as discute mais detalhadamente, com o objetivo de demonstrar que os resultados e as principais conclusões a respeito da oferta indiana são suficientemente robustos.

3 Análise geral

A análise dos índices de vantagem comparativa revelada dos produtos que compõem a oferta indiana permite vislumbrar, em primeiro lugar, que a proporção do total de classificações (HS 6 dígitos⁹) com vantagem comparativa revelada (isto é, com *IB* maior que 1) na proposta é relativamente próxima à proporção do total de produtos com vantagem comparativa na pauta exportadora de cada um dos países.

TABELA 1

Proporção de produtos com *IB* > 1 como proporção do total da pauta e do total da oferta (Em HS02-6)

País	Ano	Total da pauta (%)	Contemplados na proposta indiana (%)
Brasil	2003	17,33	17,12
	2004	17,44	17,11
	2005	17,39	17,41
	2006	17,82	18,06
	2007	16,99	17,05
	2008	15,18	15,28
	2009	14,56	14,51
Índia	2003	30,25	27,38
	2004	29,47	26,67
	2005	29,27	26,08
	2006	28,66	25,95
	2007	27,50	25,14
	2008	28,40	25,90
	2009	26,57	24,19

Fonte: *UNComtrade*. Elaboração própria.

Tal resultado se verifica ao se levar em conta tanto os dados referentes a 2009, classificados com base no *HS2007*, quanto os dados de 2003 a 2009, classificados pelo *HS2002* mediante uso do *tradutor*.¹⁰ Considerando os dados em *HS2007*, o Brasil apresenta *IB*>1 em 14,45% dos produtos exportados e em 14,5% dos produtos alcançados pela proposta indiana. Os mesmos percentuais para a Índia são, respectivamente, 26,45% e 24,08%. A tabela 1 apresenta esses percentuais para cada ano, entre 2003 e 2009, considerando *HS2002*. Vale citar que, como adiantado na seção 2, as duas metodologias apresentam valores para o ano de 2009 muito próximos.

9. Para conhecer as diferentes classificações da base de dados utilizadas, deve-se consultar o anexo deste trabalho.

10. Uma explicação mais detalhada sobre o *tradutor* se encontra no anexo do trabalho.

Assim, é possível afirmar que, quando observada em sua totalidade, a proposta indiana é relativamente equilibrada, no que tange às vantagens comparativas reveladas. Isso porque a proporção de produtos com vantagens comparativas reproduz, de maneira razoavelmente fiel, a distribuição encontrada no conjunto da pauta exportadora de cada país. Ou seja, ela não parece favorecer de maneira flagrante nenhum dos países.

Também foi feita uma análise considerando-se a distribuição da pauta por intensidade de fatores. Para realizar tal classificação, seguiu-se uma taxonomia proposta pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 1987),¹¹ cuja estrutura básica pode ser vista no quadro 2.

QUADRO 2

Classificação dos produtos com base em taxonomia da OCDE (1987)

	Exemplos
Produtos primários	Frutas
	Carnes e peixes
	Cereais
	Chá e café
	Madeira
	Carvão
	Petróleo em estado bruto e gás natural
Produtos industriais	
Intensivos em recursos naturais	Alimentos, bebidas e fumo
	Couro
	Manufaturados de madeira, exceto móveis
	Celulose, papel e papelão
	Refino de petróleo, derivados de carvão e de petróleo
	Outros produtos de minerais não metálicos
Intensivos em trabalho	Indústrias básicas de minerais não ferrosos
	Indústrias de têxteis e calçados
	Móveis
Intensivos em escala	Produtos de metal e sucatas
	Produtos de borracha
	Indústria química, exceto produtos farmacêuticos
	Produtos plásticos
	Siderurgia e metalurgia básica
	Cerâmica, porcelana, vidro e produtos de vidro
Produtos diferenciados	Equipamentos de transporte
	Motores e turbinas
	Máquinas e equipamentos agrícolas
	Máquinas e equipamentos industriais
	Máquinas e equipamentos elétricos e ópticos
Outros	Relógios
	Indústria farmacêutica
	Equipamentos de medida e controle
	Setor aeronáutico e aeroespacial

Fonte: OCDE (1987). Elaboração própria.

11. Essa taxonomia da OCDE classifica os setores industriais de acordo com o principal fator de concorrência. Sendo assim, os produtos *intensivos em trabalho*, por exemplo, são aqueles nos quais o acesso privilegiado à mão de obra abundante é determinante para o sucesso concorrencial. Da mesma forma, os *diferenciados* são aqueles cuja concorrência se dá principalmente via diferenciação de produto. O mesmo raciocínio pode ser estendido às demais categorias industriais da classificação.

Com esse exercício pode-se perceber que a oferta indiana concentrou as exceções (isto é, os produtos não alcançados pela margem de preferência) em três categorias: primários, agropecuários e intensivos em trabalho – nos quais os produtos que integram a oferta representam apenas cerca de 45% do total de produtos que compõem a categoria para cada país – e, em menor grau, intensivos em recursos naturais – para os quais essa proporção representa cerca de 68%. As tabelas 2 e 3 apresentam esses resultados para Brasil e Índia, respectivamente.

TABELA 2

Brasil: número de produtos com $IB > 1$, em 2009, como proporção do total da pauta e do total da oferta

(Em HS07-6 e por categoria de produto)

Classificação (OCDE)	Produtos da pauta exportadora		Produtos da oferta		Razão entre (3) e (1) (%)	Razão entre (2) e (1) (%)	Razão entre (4) e (3) (%)
	Total (1)	Com $IB > 1$ (2)	Total (3)	Com $IB > 1$ (4)			
Primários agropecuários	341	87	148	45	43,40	25,51	30,41
Primários minerais	153	31	137	28	89,54	20,26	20,44
Intensivos em recursos naturais	596	132	400	91	67,11	22,15	22,75
Intensivos em trabalho	778	56	357	36	45,89	7,20	10,08
Intensivos em escala	1.164	192	919	151	78,95	16,49	16,43
Diferenciados	836	89	725	64	86,72	10,65	8,83
Intensivos em tecnologia	231	16	214	15	92,64	6,93	7,01
Outros	212	20	196	19	92,45	9,43	9,69

Fonte: UNComtrade. Elaboração própria.

TABELA 3

Índia: número de produtos com $IB > 1$, em 2009, como proporção do total da pauta e do total da oferta

(Em HS07-6 e por categoria de produto)

Classificação (OCDE)	Produtos da pauta exportadora		Produtos da oferta		Razão entre (3) e (1) (%)	Razão entre (2) e (1) (%)	Razão entre (4) e (3) (%)
	Total (1)	Com $IB > 1$ (2)	Total (3)	Com $IB > 1$ (4)			
Primários agropecuários	407	115	174	43	42,75	28,26	24,71
Primários minerais	169	50	151	45	89,35	29,59	29,80
Intensivos em recursos naturais	663	129	456	87	68,78	19,46	19,08
Intensivos em trabalho	871	393	421	184	48,34	45,12	43,71
Intensivos em escala	1.238	329	990	261	79,97	26,58	26,36
Diferenciados	915	134	804	113	87,87	14,64	14,05
Intensivos em tecnologia	252	45	235	40	93,25	17,86	17,02
Outros	215	56	199	53	92,56	26,05	26,63

Fonte: UNComtrade. Elaboração própria.

No caso dos produtos primários agropecuários, é de se esperar que exista maior concentração de exceções, tendo em vista a sensibilidade de tal categoria a questões de segurança alimentar e de agricultura familiar, por exemplo, para as quais a Índia tradicionalmente tem dado grande atenção. Já no que se refere à segunda classificação com maior concentração de

exceções (intensivos em trabalho), cabe tentar compreender as razões para tamanha cautela, uma vez que a Índia apresenta vantagens comparativas em uma quantidade muito maior de tais produtos do que o Brasil.¹²

Infere-se das tabelas 2 e 3, ainda, que a conclusão alcançada na análise dos dados agregados se mantenha quando se leva em consideração as classificações por intensidade de fatores – isto é, a proporção de produtos com vantagens comparativas na oferta (última coluna) reproduz de maneira razoavelmente fiel a distribuição encontrada no conjunto da pauta exportadora de cada país (penúltima coluna). Mais uma vez, tal fato é um indício de que a proposta, mesmo dentro das categorias de produto, não parece privilegiar flagrantemente nenhum dos países. De todas as categorias, a que apresenta maior diferença é a de bens primários agropecuários. Ainda assim, nessa categoria, a proporção de produtos com vantagem comparativa é maior na proposta que na pauta, para o Brasil, e menor no caso da Índia – o que sugeriria uma situação mais vantajosa para o Brasil.

4 Considerações finais

Este trabalho observou que a proporção de produtos nacionais, com IVCR maior do que 1, presentes na proposta indiana, é comparável à proporção desses produtos na pauta de exportação brasileira. Nesse sentido, os produtos em que o Brasil possui vantagem comparativa revelada foram proporcionalmente contemplados pela oferta indiana na Rodada São Paulo. Sendo assim, pode-se afirmar que a proposta de redução tarifária indiana não apresenta elementos flagrantemente protecionistas com respeito aos produtos brasileiros.

A Índia, entretanto, concentra as exceções de sua proposta em produtos primários agropecuários, intensivos em recursos naturais e intensivos em trabalho. Ainda assim, ao se considerar a classificação da pauta brasileira por intensidade de uso de fatores, percebe-se que a relação de produtos com vantagem comparativa revelada é próxima da relação de produtos competitivos na oferta indiana em todas as categorias. Logicamente, a metodologia desenvolvida neste trabalho não esgota o assunto. Afinal de contas, o afastamento integral da hipótese de comportamento protecionista indiano, com relação aos produtos brasileiros, requer ainda um estudo mais detalhado.¹³ Contudo, as evidências aqui apresentadas apontam para uma proposta razoavelmente equilibrada.

12. Tais resultados se basearam nos dados de 2009 sob classificação HS2007. As conclusões se mantêm, no entanto, tomando-se os dados de 2003 a 2009 na classificação HS2002.

13. Seria preciso, por exemplo, realizar uma análise detalhada da pauta de importação indiana. Uma possibilidade não investigada nesse estudo é que a Índia esteja oferecendo cortes tarifários apenas para produtos cujas importações são muito reduzidas. Isso significaria dar acesso a mercados que são, na prática, muito incipientes. Assim, mesmo que o Brasil seja competitivo, será preciso um grande esforço para a expansão das exportações brasileiras.

REFERÊNCIAS

BALASSA, B. Trade liberalization and revealed comparative advantage. **Manchester School of Economics and Social Studies**, n. 33, p. 99-123, 1965.

BRASIL. **Rodada São Paulo**. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=534&refr=408>>. Último acesso em: 16 set. 2010.

OCDE. **Structural adjustment and economic performance**. Paris, 1987.

ONU. **United Nations commodity trade statistics database – UNComtrade**. Disponível em: <<http://comtrade.un.org/>>. Último acesso em: 16 set. 2010.

Anexo 1

A base de dados e suas limitações

A primeira limitação observada na base de dados está ligada ao alcance temporal da análise. A oferta indiana foi apresentada dentro de um sistema de códigos baseado na versão de 2007 do sistema harmonizado (*HS2007*), mas com um *detalhamento* de oito dígitos em vez de seis.¹⁴ No *UNComtrade*, contudo, o uso da *HS2007* limita temporalmente o cálculo do *IB* para o ano de 2009. Isso porque não existem informações a respeito das exportações indianas, nesta classificação, para os outros anos. Diante dessa limitação, optou-se pelo seguinte: *i*) realizar a análise apenas para o ano de 2009, com base em *HS2007*; e *ii*) *transformar* a oferta de preferências indiana para *HS2002*, por meio de um tradutor disponibilizado pelo próprio *UNComtrade*,¹⁵ e realizar a análise para o período entre 2003 e 2009.

Como existe um ano em comum para os dois métodos (2009), foi possível verificar se o *tradutor* utilizado para *escrever* a oferta indiana em *HS2002* gerava *ruído* a ponto de distorcer a análise. Felizmente, como será observado adiante, os dois métodos (utilizando *HS2007* e utilizando o *tradutor*) chegam às mesmas conclusões para o ano de 2009. O que mostra certa robustez dos resultados e confiabilidade do *tradutor*.

A segunda limitação diz respeito ao nível de desagregação viabilizado para a análise. A oferta indiana apresenta os dados em subitens, isto é, oito dígitos. Contudo, as informações do *UNComtrade* estão consolidadas por subposição (denominaremos este detalhamento *HS07-6*), tendo em vista que é o maior nível de desagregação comum a todos os países que

14. De acordo com a Organização Mundial de Aduanas – *World Customs Organization (WCO)* –, o sistema harmonizado de classificação e descrição de produtos é organizado com uma estrutura legal e lógica que compreende cerca de 5 mil produtos, cada um deles sendo caracterizado por um código com seis dígitos. Esse sistema é utilizado por mais de 200 países (entre eles Brasil e Índia) como uma base para seus sistemas tarifários – que chegam a ter um detalhamento de até dez dígitos, em alguns casos. De acordo com a lógica do Sistema Harmonizado, o número de dígitos em que está classificada uma lista de mercadorias indica o nível de agregação empregado. Assim, temos os seguintes níveis: Capítulo (2 dígitos); Posição (quatro dígitos); Subposição (seis dígitos); Item (sete dígitos); e Subitem (oito dígitos). Cabe ressaltar, contudo, que a classificação original da WCO alcança apenas o nível de subposição – os próximos níveis são detalhados por cada país, podendo haver diferenças entre as diferentes classificações nacionais com desagregação maior que seis dígitos.

15. As regras de conversão entre as classificações *HS2007* e *HS2002* podem ser encontradas em <http://unstats.un.org/unsd/trade/conversions/HS%20Correlation%20and%20Conversion%20tables.htm>.

adotam o Sistema Harmonizado. Portanto, os dados necessários para a construção do *IB* estão disponíveis apenas para uma versão mais *agregada* do que aquela utilizada na oferta indiana. Enquanto a *HS07-8* apresenta um total de cerca de 11 mil produtos, *HS07-6* possui cerca de 5 mil.

Assim sendo, a alternativa foi calcular o *IB* para cada uma das 4.868 subposições da *HS07-6* e utilizar a seguinte hipótese simplificadora: o *IB* de um subitem (ou seja, de cada produto classificado a oito dígitos) é equivalente ao *IB* calculado para a subposição na qual ele está contido. Logo, os três subitens a ela relacionados¹⁶ terão associados a eles esse mesmo *IB*.

Na medida em que a classificação a seis dígitos já oferece um conjunto considerável de produtos (quase 5 mil), é razoável supor que tal nível de detalhamento torne pouco provável a ocorrência de índices de vantagem comparativa revelada muito díspares entre produtos dentro de uma mesma subposição.

Tal simplificação é assumida como uma *fragilidade* da análise. Mas cabe salientar que, felizmente, os casos em que se verificaram subitens de uma mesma subposição dentro e fora da proposta são raros. Ou seja, a oferta indiana implicitamente reconhece que o nível de detalhamento a seis dígitos é *suficiente*, por assim dizer. Para atestar o baixo número de casos nos quais a oferta separou produtos que pertenciam a uma subposição, foi realizado o seguinte exercício: foram contados os produtos para os quais de fato houve concessão de preferências dentro da oferta; em seguida, assumiu-se a hipótese simplificadora de inseparabilidade entre produtos pertencentes a uma mesma subposição. Ou seja, sempre que houvesse concessão para um subitem, todos os demais, dentro da mesma subposição, eram “artificialmente” considerados como integrantes da oferta.

A diferença entre estes dois números representa o número de subitens que não receberam preferência, apesar de tal concessão ter sido dada para outro bem da mesma subposição. A tabela A.1 mostra os resultados. É possível observar que esses casos não ultrapassam 1% do número de produtos para os quais houve oferta – independente do uso ou não do *tradutor*.

TABELA A.1

Número de exceções e sua participação no total de produtos, por classificação

	<i>HS2007</i>	<i>HS2002</i> (tradutor)
Produtos listados	11.193	11.179
(1) Produtos dentro da oferta	7.788	7.774
(2) Produtos dentro da oferta (sob hipótese simplificadora)	7.804	7.829
Diferença (2) – (1)	16	55
Diferença (2) – (1) como proporção de (1)	0,21%	0,71%

Fonte: BRASIL (2010). Elaboração própria.

Ou seja, ainda que seja uma *fragilidade*, o uso do *IB* calculado apenas a seis dígitos parece ser suficiente para a análise da proposta. Embora as limitações da base de dados não tenham permitido a manutenção absolutamente fiel do nível original de agregação, a perda de detalhamento de maneira alguma inviabiliza a comparação entre os resultados e a oferta indiana.

16. Que são respectivamente: 01011010 (*horses*), 01011020 (*Asses*) e 01011090 (*other*).