

<b>Título do capítulo</b>	<b>CAPÍTULO 4 COMPONENTE TECNOLÓGICO COMPARATIVO DAS EXPORTAÇÕES AO MERCOSUL E AO RESTO DO MUNDO</b>
<b>Autores (as)</b>	Edson P. Guimarães
<b>Título do livro</b>	<b>MERCOSUL: AVANÇOS E DESAFIOS DA INTEGRAÇÃO</b>
<b>Organizadores (as)</b>	Renato Baumann
<b>Cidade</b>	
<b>Editora</b>	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal)
<b>Ano</b>	2001
<b>Edição</b>	
<b>ISBN</b>	

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – **ipea**

As publicações do Ipea estão disponíveis para *download* gratuito nos formatos PDF (todas) e EPUB (livros e periódicos).

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou do Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

## **CAPÍTULO IV**

# **COMPONENTE TECNOLÓGICO COMPARATIVO DAS EXPORTAÇÕES AO MERCOSUL E AO RESTO DO MUNDO<sup>1</sup>**

**EDSON P. GUIMARÃES**

<sup>1</sup> Gostaria de agradecer ao estagiário Rodrigo Zeidan pelo acompanhamento estatístico dos dados utilizados e aos comentaristas anônimos do IPEA, que fizeram sugestões a uma versão anterior deste trabalho.

# I 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<sup>2</sup>. Neste contexto, foi adotada uma tarifa externa comum desde janeiro de 1995, que tem, de modo sugestivo, elevado o comércio entre essa região e o resto do mundo, embora a taxas inferiores às verificadas para o comércio regional. O crescimento anual da corrente de comércio dentro do MERCOSUL foi de 25,6% neste período. O total das exportações entre os seus signatários, que em 1980 correspondiam a 8,9% das exportações totais, alcançaram 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..

Os resultados acima citados 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.

Primeiro, 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. Segundo, a avaliação dos acordos comerciais deve incorporar os efeitos dinâmicos associados a economias de escala, fluxos de investimentos, incorporação tecnológica e ganhos

<sup>2</sup> 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.

decorrentes dos processos de aprendizagem, por exemplo, e que não são captados pelas análises estáticas contidas naquelas estimativas<sup>3</sup>.

O Tratado de Assunção dispõe sobre a constituição do acordo 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 num 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 atualmente baseia-se fortemente em atributos extrapreços, a concepção de integração regional aberta observa o suporte tecnológico das empresas e 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 nos processos de inovação tecnológica dispersos entre os países signatários.

Este capítulo contempla justamente *a)* uma avaliação das diferenças entre as trocas internacionais dentro do MERCOSUL e as deste com o resto do mundo; *b)* a qualificação dos elementos causadores desta distinção; e *c)* a mensuração dos 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), NAFTA (Estados Unidos, México e Canadá), ASEAN (Brunei, Filipinas,

<sup>3</sup> Buitelaar (1993) examinou o comércio de 13 países da América Latina e Caribe para os períodos de 1978-1980 e 1988-1990. O autor mostra que o comércio intra-regional desempenha um papel especial na medida em que indústrias intensivas em tecnologia, ausentes do comércio com o resto do mundo, têm participação relevante no âmbito regional. Sob esse prisma, o comércio intra-regional permite ganhos de economia de escala, experiência no comércio exterior e possibilidades de associação entre firmas em setores que teriam, num primeiro momento, maiores entraves para a entrada nos mercados dos países desenvolvidos. O desvio de comércio, portanto, numa perspectiva dinâmica, seria gerador de ganhos para os países-membros, ao permitir o aprimoramento das indústrias intensivas em tecnologia.



Indonésia, Malásia, Tailândia, Vietnã, Sarawak e Cingapura), 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). Este último 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.

A seção seguinte 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 trocadas pelos países do MERCOSUL.

A terceira seção 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.

Na seção quatro, mensuramos os fluxos comerciais entre setores industriais do MERCOSUL com aqueles grupos de países selecionados. É reconhecido pela literatura especializada que processos de integração regional criam condições propícias para o desenvolvimento do comércio intra-industrial no âmbito dos países associados. Retornos crescentes de escala, diferenciações de produtos e complementaridade produtiva, entre outros fatores, são as principais motivações utilizadas para explicar este tipo de intercâmbio. No caso da constituição dos acordos de integração entre países, as negociações tendem a privilegiar os setores para os quais este tipo de intercâmbio é identificado, pois significa que fatores não empregados em um dado setor podem vir a ser absorvidos por outros segmentos produtivos do mesmo setor, a custos menores de treinamento [Baumann, 1998].

Na quinta seção, atributos que contribuíram para o desempenho comercial do MERCOSUL no mercado internacional são relacionados. O enfoque utilizado correspondeu ao utilitarismo das expectativas de formação de esforços conjuntos entre os países signatários para elevar a competitividade internacional na região. O objeto de estudo nesta seção ficou restrito, neste caso, às alianças entre empresas argentinas e brasileiras no âmbito do MERCOSUL<sup>4</sup>. A seção seis 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.

## II EVOLUÇÃO COMERCIAL DO MERCOSUL

O MERCOSUL tem um mercado externo caracterizado pela amplitude de suas relações comerciais multilaterais. Em 1990, os valores exportados pelos países que pertencem ao MERCOSUL foram da ordem de US\$ 45 bilhões. 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, estes 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 a marca de 9,35%, enquanto a participação do NAFTA nessas exportações caiu para 17% e a da União Européia, para 25%.

<sup>4</sup> As empresas uruguaias e paraguaias não foram arroladas neste capítulo, 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; e segundo, não foi possível ter acesso às informações estatísticas dos empreendimentos conjuntos das empresas destes dois últimos países, pelos menos nas publicações oficiais.

Pelo lado das importações do MERCOSUL, o quadro é semelhante, com concentração dos produtos oriundos do NAFTA e da União Européia. Em 1990, cada um destes mercados contribuiu com cerca de 23% para a formação da pauta importadora do MERCOSUL. Em 1996, a União Européia aumentou sua participação em 3,5 pontos percentuais, enquanto a do NAFTA cresceu menos de 1 ponto percentual. As exportações da ALADI permaneceram praticamente constantes durante estes 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, que cresceram em sua participação na pauta importadora do MERCOSUL, durante o período, em torno de 200%. Registre-se que em 1990 a balança comercial do MERCOSUL era superavitária – com US\$45 bilhões exportados contra US\$25 bilhões importados –, passando a ser deficitária em 1996: US\$ 74 bilhões exportados contra um valor de US\$82 bilhões de importação. Em 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 anexo, tabela A).

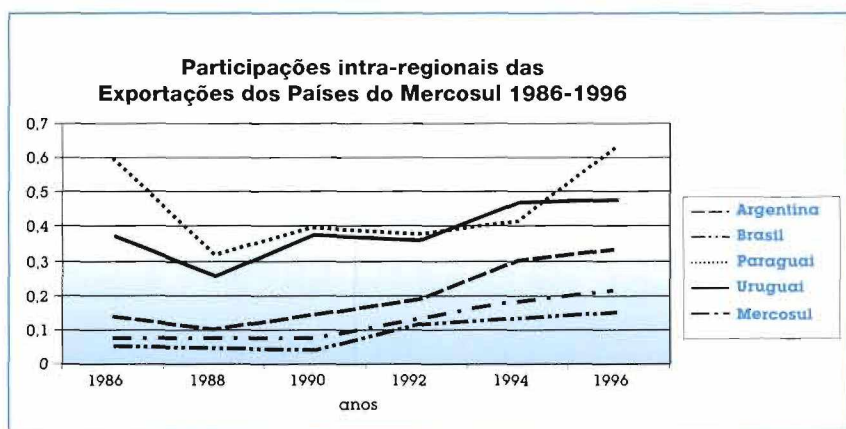
Os resultados acima são atribuídos, em grande parte, ao comércio do Brasil e da Argentina com os países não associados ao MERCOSUL. No comércio multilateral do bloco, as exportações e importações dos dois principais países do MERCOSUL responderam, respectivamente, por mais de 60% e 25% em quaisquer dos anos compreendidos entre 1990 e 1996. O intercâmbio bilateral entre ambos também tem sido bastante significativo. Em 1990, era de US\$ 2 bilhões somente, e no ano de 1997 foi de cerca de US\$ 15 bilhões, com um crescimento de 31% a.a., superior, portanto, ao verificado para o intercâmbio dentro do MERCOSUL (30% a.a.) e entre este os demais países (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. Em verdade, esse crescimento vem compensar o relativo declínio das exportações do MERCOSUL destinadas a outros parceiros de mercados contingenciados por acordos de preferências comerciais. De fato, quando se compara o MERCOSUL com outros processos de constituição de blocos econômicos, ele se

apresenta relativamente modesto em termos comerciais. O comércio entre os países da ASEAN representou 26% em relação a 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 membros representou cerca de 65% do total de suas exportações e importações, com concentração bastante significativa e equilibrada. O comércio entre os países do NAFTA representou, no ano de 1997, 47% da sua corrente de comércio total.

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

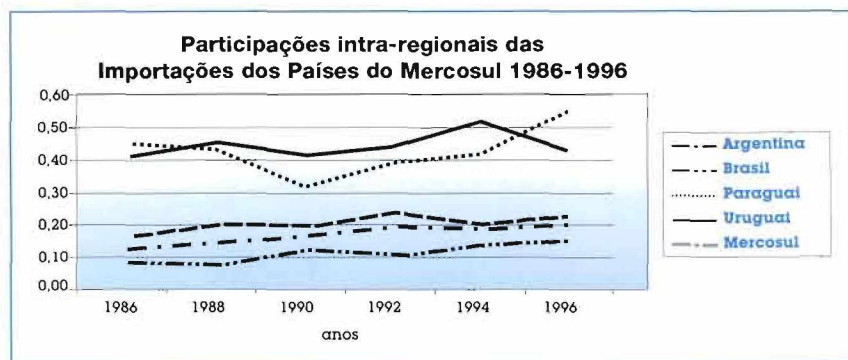
**GRÁFICO 1**



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 dentro do 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



Fonte: INTAL, 1998.

As tabelas 1 e 2 a seguir contemplam a discriminação das importações brasileiras e argentinas por região de origem e por grupos de produtos definidos pela respectiva intensidade de fatores, para o ano de 1996. Elas 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, 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% na pauta importadora do Brasil e da Argentina, respectivamente. Do total exportado pelo México e pela União Européia para o Brasil, o setor



de máquinas e equipamentos recebeu o maior peso: 48% e 50%, respectivamente. 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 destinadas à Argentina concentradas no setor de máquinas e equipamentos.

**TABELA 1**

**ESTRUTURA PARTICIPATIVA DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS - 1996**

Grupo de Produtos	União Europeia	ASEAN	Mercosul	Comunidade Andina	NAFTA**	ALADI*	México	Outros Países	Total
Origem animal e vegetal e extrativismo 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%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

\*Exclui MERCOSUL.

\*\*Inclui México.

Fonte: INTAL, 1998.

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

Na Argentina, o ajuste global macroeconômico e a abertura comercial nos anos 80 gerou mudanças no padrão de especialização em direção a *commodities* (tradicionais e manufaturadas), bens intensivos em escala e capital e alimentos e óleos essenciais, com relativo declínio das indústrias metal-mecânicas [Kosacoff, 1994].



No Brasil, 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]. Neste contexto, as diferenças relativas 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 transformações industriais recentes desses países.

**TABELA 2**

**ESTRUTURA PARTICIPATIVA DAS IMPORTAÇÕES ARGENTINAS – 1996**

Grupo de Produtos	União Europeia	ASEAN	Mercosul	Comunidade Andina	NAFTA	**ALADI*	México países	Demais	Total
Origem animal vegetal e extrativismo 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%

\*Exclui MERCOSUL.

\*\*Inclui México.

Fonte: INTAL, 1998.

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, este percentual é relativamente menor: 23%. No entanto, a exportação de produtos de origem animal e vegetal e de extração mineral para a Argentina é bem menos significativa do que a verificada para o Brasil (19% contra 53%). A participação das im-

portações brasileiras de manufaturados intensivos em capital foi também relativamente inferior à verificada para a Argentina (10,7% contra 13,03%). Os manufaturados intensivos em mão-de-obra, por outro lado, apresentaram um peso relativamente maior na pauta importadora da Argentina do que na brasileira (23% contra 20%), sendo as exportações da ASEAN e do México mais concentradas neste tipo de produto para ambos os países relativamente à estrutura das exportações dos demais.

Os resultados globais dos fluxos de comércio internacional sugerem que não somente os requisitos de importação de 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. Com este 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 requeiram 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 demais países ou conjuntos de países – participantes da ALCA, da União Européia ou do continente americano, por exemplo – transcendem a questão meramente diplomática, para terem seus alcances determinados pelas análises benefício/custo 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 por origem e destino e discriminados por país do MERCOSUL complementa a avaliação por categorias de produtos acima. A tabela seguinte 3 foi construída com esse propósito. Ela informa as participações dos países do MERCOSUL no comércio exterior da região, decompostas pelos conjuntos de países selecionados, para os anos 1992, 1994 e 1996. Podemos observar que no intercâmbio entre os países do MERCOSUL, no período 1992-1996, a participação das exportações brasileiras 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% do total e em 1996 essa participação foi de 47%. Pelo lado das importações, a evolução do comércio na área preferencial segue direções participativas com equivalências contrárias para ambos os países. A Argentina reduziu a participação de suas importações dentro do MERCOSUL em 18 pontos percentuais (52% em 1992 contra 34% em 1996), enquanto o Brasil aumentou sua participação também em exatos 18 pontos percentuais: 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, representando 39% na pauta importadora do MERCOSUL em 1990, chegou ao final de 1996 com 28% de participação. Por outro lado, o Brasil, que participava com 53% em 1992, 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 contribui para explicar estes 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, para chegar a 97,7 em 1996<sup>5</sup>.

Com respeito à decomposição da participação das importações e exportações por país integrante do MERCOSUL no comércio com os mercados selecionados, os resultados não sugerem qualquer variação acentuada no intercâmbio entre eles que permitisse eleger grupo, ou grupos de países que pudessem ser responsabilizados pelo aumento ou diminuição da participação nas pautas de intercâmbio comercial.

Uma análise dos principais produtos comercializados pelo MERCOSUL corrobora os argumentos acima. A seleção do principais produtos geralmente é utilizada como objeto de análise do desempenho comercial externo por vários motivos. Um entre estes

<sup>5</sup> JP Morgan, vários anos.

refere-se ao destaque que pode ser dado 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, apoia-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 de números 4 e 5 apresentam os principais produtos exportados e importados pelo MERCOSUL (classificados a 4 dígitos pelo sistema harmonizado da MBN), selecionados segundo o comércio observado no ano de 1996. A última coluna dessas tabelas apresenta a participação do MERCOSUL no total dos principais produtos para o ano de 1996<sup>6</sup>.

Podemos observar que petróleo, complexo material de transporte e complexo agropecuário apresentaram um comércio majoritário dentro da região do MERCOSUL.

Os dados relativos às participações dos países do MERCOSUL mostram que as exportações brasileiras de chassis de veículos automotivos (8706) representaram 77%, e as argentinas, 21% das exportações do bloco. O Brasil manteve para esse produto, no ano de 1996, posições majoritárias entre os demais países do grupo em todos os mercados selecionados, exceto para os países que compõem a ASEAN, que desse produto nada importaram do MERCOSUL naquele ano. Para veículos automotivos (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, onde representaram, respectivamente, 79% e 100% do total do oriundo do MERCOSUL. Por outro lado, as exportações argentinas desse item estiveram concentradas no Brasil, representando cerca de um bilhão de dólares em 1996, o que explica a elevada participação do comércio regional (75%).

<sup>6</sup> 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 3

## ESTRUTURA DAS IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL POR CONJUNTO DE PAÍSES SELECIONADOS, EM 1992, 1994 E 1996

### Estrutura das Importações do Mercosul

1992

	MERCOSUL		Comunidade Andina		ASEAN		União Européia		NAFTA		ALADI*		Demais Países		Total	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
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%
<b>Total</b>	<b>7.264</b>	<b>100%</b>	<b>1.099</b>	<b>100%</b>	<b>424</b>	<b>100%</b>	<b>9.466</b>	<b>100%</b>	<b>9.211</b>	<b>100%</b>	<b>2.884</b>	<b>100%</b>	<b>9.711</b>	<b>100</b>	<b>38.355</b>	<b>100%</b>

1994

	MERCOSUL		Comunidade Andina		ASEAN		União Européia		NAFTA		ALADI*		Demais Países		Total	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
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%
<b>Total</b>	<b>11.852</b>	<b>100%</b>	<b>285</b>	<b>100%</b>	<b>1.148</b>	<b>100%</b>	<b>16.877</b>	<b>100%</b>	<b>13.776</b>	<b>100%</b>	<b>3.245</b>	<b>100%</b>	<b>15.472</b>	<b>100</b>	<b>61.696</b>	<b>100%</b>

1996

	MERCOSUL		Comunidade Andina		ASEAN		União Européia		NAFTA		ALADI*		Demais Países		Total	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
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%	1447	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%
<b>Total</b>	<b>17.067</b>	<b>100%</b>	<b>2007</b>	<b>100%</b>	<b>1.665</b>	<b>100%</b>	<b>21.896</b>	<b>100%</b>	<b>20.173</b>	<b>100%</b>	<b>5.144</b>	<b>100%</b>	<b>18.059</b>	<b>100</b>	<b>82.443</b>	<b>100%</b>

\*Exclui MERCOSUL  
Fonte: INTAL, 1998.



## ESTRUTURA DAS IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL POR CONJUNTO DE PAÍSES SELECIONADOS, EM 1992, 1994 E 1996

continuação

### Estrutura das Exportações do Mercosul

1992

	MERCOSUL		Comunidade Andina		ASEAN		União Européia		NAFTA		ALADI*		Demais Países		Total	
<b>Argentina</b>	2.290	32%	763	33%	233	17%	3.739	24%	1.576	15%	1.559	29,64%	2.860	24%	12.027	24%
<b>Brasil</b>	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%
<b>Paraguai</b>	242	3%	19	1%	6	0%	223	1%	36	0%	62	1,18%	78	1%	645	1%
<b>Uruguai</b>	558	8%	43	2%	12	1%	439	3%	230	2%	139	2,64%	220	2%	1.554	3%
<b>Total</b>	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

	MERCOSUL		Comunidade Andina		ASEAN		União Européia		NAFTA		ALADI*		Demais Países		Total	
<b>Argentina</b>	4.804	40%	881	33%	352	21%	4.192	25%	2.070	16%	2.153	34,85%	2.538	19%	15.836	26%
<b>Brasil</b>	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%
<b>Paraguai</b>	340	3%	9	0%	0	0%	284	2%	53	0%	83	1,34%	59	0%	816	1%
<b>Uruguai</b>	887	7%	41	2%	7	0%	385	2%	188	1%	128	2,07%	346	3%	1.895	3%
<b>Total</b>	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

	MERCOSUL		Comunidade Andina		ASEAN		União Européia		NAFTA		ALADI*		Demais Países		Total	
<b>Argentina</b>	7.921	47%	1.159	37%	781	33%	4.793	26%	2.298	18%	3.174	45,44%	5.383	30%	23.809	32%
<b>Brasil</b>	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%
<b>Paraguai</b>	660	4%	31	1%	3	0%	226	1%	45	0%	63	0,90%	52	0%	1.041	1%
<b>Uruguai</b>	1.151	7%	66	2%	21	1%	469	3%	202	2%	135	1,93%	446	2%	2.397	3%
<b>Total</b>	17.030	100%	3.138	100%	2.390	100%	18.287	100%	12.858	100%	6.985	100%	18.026	100	74.322	100%

\*Exclui MERCOSUL.  
Fonte: INTAL, 1998.



**TABELA 4**
**PRODUTOS COM MAIOR PARTICIPAÇÃO NA PAUTA DE EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL COM BASE NO ANO DE 1996 (US\$ MIL)**

MBN	Denominação	1986	%	1989	%	1992	%	1995	%	1996	%	Comércio Regional
<b>Total Global</b>		30.416	100,0	46.165	100,0	50.180	100,0	69.644	100,0	74.228	100,0	22,92%
<b>Complexo Soja</b>		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%
<b>Complexo Ferro e Aço</b>		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 concentr.	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%
<b>Complexo Transporte</b>		1.157	3,81	2.202	4,77	2.819	5,62	3.504	5,03	4.035	5,44	65,70%
8702	Veículos transp. Coletivo	741	2,44	1.561	3,38	1.776	3,54	1.811	2,60	2.351	3,17	75,33%
8706	Chassis automotivos	416	1,37	641	1,39	1.043	2,08	1.693	2,43	1.684	2,27	52,25%
<b>Complexo Agropecuário</b>		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	Pele de ovino	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	<b>Petróleo</b>	18	0,06	34	0,07	348	0,7	1.646	2,36	2.332	3,14	46,55%
6402	<b>Calçados</b>	960	3,16	1.258	2,73	1.430	2,85	1.453	2,09	1.573	2,12	4,96%

Fonte: INTAL, 1998.

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 de 1986 e 1996, totalizando nesse último ano o valor de US\$ 8,2 bilhões. A carne bovina (201) representou, dentro do complexo, o produto de maior importância no relacionamento entre os países do MERCOSUL: em 1996 o produto de origem argentina contribuiu com 44% das transações, o Brasil participou com 25% e o Uruguai, com os restantes 30%. Para o comércio extra-MERCOSUL, a União Européia foi a principal demandante desse produto, importando 400 mil dólares da Argentina e US\$ 380 mil do Brasil e do Uruguai em 1996. A pele de ovino (4102), também do complexo agropecuário, representou para as exportações do MERCOSUL, concentradas na Argentina (50%) e no Brasil (38%), o valor de US\$ 1,7 milhão em 1996. Argentina, Uruguai e Paraguai não são competitivos na produção de cana de açúcar e sacarose; o Brasil foi o responsável por praticamente toda a exportação desses produtos no bloco, no valor de US\$ 1,6 milhão.

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

Para o 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 do item soja, torta e farelo (1201), as participações das exportações são equilibradas entre Brasil e Argentina. Em 1996, esta última participou com 48%, enquanto o Brasil, com 51% do total exportado. Para os produtos

TABELA 5

**PRODUTOS COM MAIOR PARTICIPAÇÃO NA PAUTA DE IMPORTAÇÕES DO MERCOSUL, COM BASE NO ANO DE 1996 (MIL US\$)**

NBM	Denominação	1986	%	1989	%	1992	%	1995	%	1996	%	Comércio Regional
<b>Total Global</b>		20.404	100,0	26.515	100,0	38.274	100,0	74.852	100,0	82.222	100,0	22,6%
<b>Complexo Transporte</b>		634	3,12	697	2,63	2.765	7,23	7.581	10,13	6.927	8,43	37,20%
8702	Veículos de transporte coletivo	109	0,54	175	0,66	1.580	4,13	5.435	7,26	4.274	5,20	40,01%
8706	Chassis automotivos	525	2,58	522	1,97	1.185	3,10	2.146	2,87	2.653	3,23	32,68%
<b>Complexo Petróleo</b>		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%
<b>Complexo Eletro-Eletrônico</b>		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 soldar aparelhos elétricos	358	1,76	670	2,53	1.601	4,18	2.552	3,41	3.055	3,72	1,64%
8521	Videocassetes	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%
<b>Complexo Eletro-mecânico</b>		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%
<b>Complexo Químico</b>		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	Toliacetais poliésteres e resinas	45	0,22	155	0,59	377	0,99	899	1,2	1.026	1,25	15,95%
2925	Comp.de função 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.

minerais de ferro e concentrados (2601), contido no complexo ferro e aço, as exportações brasileiras foram majoritárias em todos os mercados selecionados em relação aos demais membros do bloco.

Pelo lado dos produtos importados pelo MERCOSUL em 1996, o complexo transporte resulta como o mais significativo. O principal produto importado foi veículo para transporte coletivo (8702). Entre os quatro países-membros, o principal responsável pelo destaque desse produto foi o Brasil, que em 1996 importou da Argentina US\$ 900 milhões e da União Européia, perto de US\$ 400 milhões. Vale observar que esse produto saiu de uma participação na pauta de importação do MERCOSUL ao redor de 0,5% em 1986 para atingir a marca de 5,2% de participação em 1996. Os resultados para o setor de transporte 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 de mercado dos competidores internacionais.

A participação do Brasil no ordenamento do complexo petróleo como o segundo colocado, e do trigo (último listado) entre os mais importantes, na pauta importadora, é integral. Cerca de 90% das importações de petróleo cru no MERCOSUL 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 para o destaque importador desse produto. Além disso, esse resultado pode ser explicado também pela privatização da empresa estatal argentina produtora de petróleo, YPF, simultaneamente à desregulamentação do setor energético verificada na Argentina no início da década de 90. O Brasil importou trigo da Argentina e do NAFTA, totalizando cerca de US\$ 1 bilhão.

Uma avaliação alternativa à do 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 que as importações.



As exportações do MERCOSUL destinadas à União Européia e entre os países do MERCOSUL foram as mais concentradas, dentre os mercados selecionados. As exportações com destino à União Européia em 1990 receberam o índice de Herfindal de 5,2%, chegando ao ano de 1996 com um grau de concentração de 6,28%. No ano de 1986 era de 7,4%. Assim, houve uma dispersão durante a segunda metade dos anos 80, para de novo as exportações com destino a União Européia sofrerem um processo de concentração durante o primeiro quinquênio dos anos 90. Contribuiu 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 é o caso da União Européia.

A concentração de produtos restrito 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, elevou-se de 4,7% para 5,8%. Nos mercados da ASEAN e da ALADI o sentido do índice de concentração durante o período 1986-1996 foi contrário; passou de 14,84 em 1986 para 10,76 no caso da ASEAN, e de 6,04% para 6% no caso da ALADI (ver anexo, tabela B).

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 mercados para novos produtos somente na ASEAN: obtiveram um índice de concentração de 20% em 1990, chegando a 10,7% em 1996. Pelo lado das importações, os índices de concentração referentes ao comércio do MERCOSUL com os países do NAFTA e da União Européia aumentaram, enquanto que para os demais países diminuíram<sup>7</sup> (ver anexo, tabela C).

<sup>7</sup> Para o elevado índice de Herfindal relativo às importações do MERCOSUL provenientes da Comunidade Andina contribuíram os combustíveis, que são os principais produtos da pauta exportadora venezuelana (ver Guimarães, 1995).

Esses resultados permitem sugerir que o padrão de especialização internacional dos países do MERCOSUL está se modificando muito paulatinamente em direção à construção de uma diversificação de seu comércio exterior.

Uma das explicações para o comportamento dos fluxos de comércio do MERCOSUL pode ser devida às alterações no conteúdo tecnológico embutido nas mercadorias comercializadas externamente. Uma avaliação contemplando esse aspecto pode se constituir em encaminhamento atraente, na medida em que reflete os esforços em inovação e desenvolvimento tecnológico empreendidos pelos países do bloco. Com esse propósito, foi efetuada a decomposição do conjunto de produtos industriais exportados e importados pelo MERCOSUL em alta, média alta, média baixa e baixa intensidade tecnológica. Essa taxonomia foi elaborada pela OCDE a partir da relação entre despesas em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e valores das produções setoriais<sup>6</sup>.

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 – apresentaram dispersão compartilhada na formação da pauta importadora de um máximo de 28,5% e um mínimo de 12% em 1996. Em verdade, a participação das importações de produtos com menor conteúdo tecnológico 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 os requerimentos dos importados está se alterando em favor de uma maior especialização produtiva doméstica.

As exportações dos produtos de alta intensidade tecnológica apresentaram participações na pauta exportadora próximas a 3% e as dos de baixa intensidade, acima de 60%, para quaisquer dos anos considerados. O parceiro que mais tem contribuído para as exportações de produtos com baixa intensidade tecnológica pelo MERCOSUL tem sido a União Européia: em 1990 somente ela re-

<sup>6</sup> A taxinomia efetuada pelos estudos da OCDE foi primeiramente implementada por Pavitt (1984).



presentou 27% desse conjunto de mercadorias exportadas, para em 1996 participar ainda 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, e Guimarães, 1984] que indicaram como países latino-americanos, especialmente Argentina e Brasil, obtiveram um elevado desempenho exportador (*export performance*) de produtos industrializados padronizados tradicionais, notabilizando-se mediante inovações marginais e cumulativas.

No que tange às exportações totais de produtos com baixa intensidade tecnológica, embora representem mais da metade da pauta exportadora, as alterações participativas compartilhadas entre os países ou grupos de países na pauta do MERCOSUL não são substanciais. Longe de significar perdas de conteúdo tecnológico embutido nas mercadorias exportadas, significa que a região está aproveitando a constituição de espaços no comércio exterior por meio 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 assim a existência de sinergias tecnológicas localizadas nos países da América Latina. Esses resultados sugerem que estão se operando transformações substanciais no aparato tecnológico dos países do MERCOSUL com significância para o 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 superaram a marca de 16%), enquanto os produtos de média baixa intensidade tecnológica exportados reduziram sua participação na pauta exportadora do MERCOSUL – 17% em 1990 contra 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 existentes entre os países do MERCOSUL. Os esforços em P&D na região estão modificando a alocação de recursos produtivos, alterando portanto as vantagens comparativas naquelas adequadas ao maior incremento exportador de produtos com relativo conteúdo tecnológico.

TABELA 6

## EXPORTAÇÃO DO MERCOSUL POR CATEGORIA DE INTENSIDADE TECNOLÓGICA, NO PERÍODO 1990-1996

Baixa Tecnologia														
Agregado	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%
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	8.806.315	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														
Agregado	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%
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														
Agregado	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%
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														
Agregado	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%
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

\*Exclui MERCOSUL.

Fonte: INTAL, 1998, e OCDE.

### IMPORTAÇÃO DO MERCOSUL POR CATEGORIA DE INTENSIDADE TECNOLÓGICA, NO PERÍODO 1990-1996

Boixa Tecnologia														
Agregado	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%
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 Boixa Tecnologia														
Agregado	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%
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	5,67	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														
Agregado	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%
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														
Agregado	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%
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



### III ORIENTAÇÃO E INTENSIDADE COMERCIAL DO MERCOSUL

#### III.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 do livre comércio. Essa discussão esteve centrada na idéia de que os acordos comerciais entre países podem gerar desvio ou criação de comércio [Viner, 1950]. Esta seção procura contribuir para essa discussão avaliando a orientação e 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 a de que a eliminação da barreira protecionista entre os países permitiria o acesso à produção a menores custos, havendo, portanto, um aumento de eficiência alocativa de recursos estática. Há desvio de comércio quando o país passa a comprar do parceiro associado um produto que antes importava de outro país, não associado. Neste 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 causado 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, isto não significa, 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 [Wannacott e Lutz, 1989]. De fato, para examinar o impacto das iniciativas de formação de áreas preferen-

ciais de comércio pelos países, é necessário observar os efeitos sobre o consumo ajustados à nova taxa de transformação definida pelo mercado ampliado regionalmente. Como esta 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 decorrentes simplesmente da criação e do desvio de comércio.

Neste capítulo, para avaliarmos o conjunto de efeitos dinâmicos propiciados pelo acordo 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 estática, está condicionada também 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), compreendendo o período 1992- 1996.

### III.2. Metodologia

O *índice de orientação de comércio* (IOC) foi construído para mensurar o peso de um setor ou produto nas exportações totais dentro do MERCOSUL em relação ao peso de suas exportações totais com destino ao resto do mundo. Resulta que valores maiores que a unidade indicam uma orientação favorável ao comércio regional. Valores inferiores sugerem uma orientação favorável às relações da região com o resto do mundo. As seguintes razões abaixo compõem o índice:

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



em que:

$X_{im}^j$  = exportação do produto  $j$  restrita à área de comércio preferencial do MERCOSUL;

$X_{im}$  = exportação total do MERCOSUL;

$X_{jw}$  = exportação mundial do produto  $j$ ;

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

O *índice de intensidade de comércio* (IIC) foi elaborado para mensurar a importância dos parceiros comerciais dentro e fora do MERCOSUL. Este índice adquire relevância quando se analisa sua evolução temporal, já que sugere em que medida se tem intensificado o comércio dentro e fora da região preferencial de comércio, para um determinado espaço de tempo. Sua construção corresponde a:

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

em que:

$X_{im}^j$  e  $X_{im}$  são conforme as definições anteriores;

$M_{jm}$  = importação do produto  $j$  pelo MERCOSUL;

$M_{jw}$  = importação mundial do produto  $j$ .

### III.3. *Resultados*

A tabela abaixo contempla os setores – classificados a 2 dígitos pelo 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, NO PERÍODO 1992-1996

Setores	Denominação	1992	1993	1994	1995	1996	Crescimento
26	Minérios e 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	Produtos químicos inorgânicos	2,9964	2,6589	1,6823	2,4450	2,5681	-14,29%
29	Produtos 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 e 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., descant.	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 e 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	Embarcações e estr. flutuantes	9,9566	4,3244	18,9575	0,8617	1,0281	-89,67%
90	Instrumentos e aparelhos de óptica	1,2166	1,2876	1,2607	1,3718	1,4144	16,26%
<b>Total Exportado (US\$ milhões)</b>		22.756	24.794	27.991	30.669	32.397	42,37%

Fonte: INTAL, 1998.

As relações comerciais destes setores estão mais orientadas pelas trocas dentro do MERCOSUL e menos com o resto do mundo. Podemos observar que, do total de 17 setores que mostraram orientação de comércio favorável às relações de trocas dentro do MERCOSUL perante os demais países (índices maiores que a unidade), somente seis apresentaram crescimento positivo no período considerado. Estes seis setores, com índices de orientação maiores que a unidade e crescentes ao longo do tempo, exportaram no ano de 1996 cerca de US\$ 85 milhões. Eles se compõem dos produtos classificados como máquinas e aparelhos elétricos (85), com crescimento de 22%; produtos químicos orgânicos (29), com crescimento de 47%; e instrumentos e aparelhos de óptica (90) e tratores e veículos terrestres (87), 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 um crescimento nos índices de orientação de comércio internacional, adicionando-se os produtos químicos inorgânicos (28) que tiveram seus índices reduzidos em 14%.

Os demais 11 setores com orientação comercial para dentro do MERCOSUL (índices superiores à unidade) apresentaram um índice menor em 1996 do que em 1992, indicando tendência crescente das relações multilaterais, sem contudo deixarem de ter como parceiros comerciais relativamente majoritários os países signatários. Destes setores, dois, pelo menos, produzem produtos com relativo teor tecnológico: o setor produtor de reatores nucleares, máquinas e equipamentos mecânicos (84), que concentra suas exportações em produtos de média alta intensidade tecnológica, e o setor produtor de embarcações e estruturas flutuantes (89), 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 do que dobrou, passando de uma orientação francamente favorável às exportações para 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 este setor se caracterizam por baixa intensidade tecnológica.

A diferença entre uma orientação comercial para dentro e uma para fora do MERCOSUL 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, que produzem mercadorias semelhantes porém com maior eficiência, possibilita um processo de apreensão tecnológica pelas empresas que depende de um conjunto de elementos instituidores, mas que será mais ou menos intenso em função das diretrizes 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 apresentam-se mais fortemente como fonte de novas tecnologias no primeiro caso do que no segundo.

É razoável supor, 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 detrimento de um desenvolvimento tecnológico focado nos países desenvolvidos. Isto ocorreu, muito provavelmente, devido ao processo internacional de convergência e divergência tecnológicas. 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 estar, caracteristicamente, 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 etapa necessária 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<sup>9</sup>. Isso significa estender o espaço regional propiciado pelo MERCOSUL, para incluir o

<sup>9</sup> Ver Freeman (1995), que trata do conceito de *sistemas nacionais de inovações*, restrito aos países. Contudo, não há razão para supor a não-extensão do conceito para o âmbito dos processos de integração regional. Com efeito, o conceito se apresenta apropriado, ao destacar a função organizadora e coordenadora do Estado nas interações entre fornecedores e usuários e entre 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 endogenização do progresso técnico na região menores do que aqueles suportados pelos países, isoladamente.



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 de números 9 e 10, a seguir, 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 de 1992 a 1996. 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 – voltados para fora ou para dentro do MERCOSUL – no período recente.

As exportações do conjunto de setores industriais com orientação de comércio crescente – tendência favorável ao incremento das relações comerciais dentro do MERCOSUL – passaram de US\$ 11 bilhões em 1992 para US\$16 bilhões em 1996, representando um acréscimo de 34%, enquanto os setores com tendência de orientação comercial favorável as relações com o resto do mundo cresceram 38% (em 1992, totalizaram US\$ 22 bilhões e, em 1996, bateram a marca de US\$ 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 congregarse em um regionalismo aberto. Dentre os setores com índices de orientação comercial crescente – aumento das relações comerciais dentro do MERCOSUL –, os produtos do setor de adubos e fertilizantes (31) tiveram um crescimento radical: cresceram acima de 200% no período, sem contudo significarem uma alteração na classificação graduada entre destinos de suas exportações – para fora e para dentro do MERCOSUL.

TABELA 9

## ÍNDICES DE ORIENTAÇÃO DE COMÉRCIO CRESCENTE

NBM	Denominação	1992	1993	1994	1995	1996	Crescimento
24	Fumo manufaturado	0,1808	0,1892	0,2234	0,1850	0,1816	0,44%
29	Produtos químicos orgânicos	1,8848	1,9035	2,2645	2,9957	2,7707	31,97%
30	Produtos 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 essenciais e resinoides	0,2271	0,2564	0,1822	0,1502	0,2449	7,27%
37	Produtos p/ fotografia e cinematografia	0,0688	0,0691	0,0511	0,0383	0,1078	36,18%
41	Peleis, 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	Produtos das indústrias 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., descent.	0,6048	0,1580	0,1038	0,3001	1,3995	56,78%
64	Colçados 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	Maq., 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%
<b>Exportação (US\$ milhões)</b>		<b>11.037</b>	<b>12.551</b>	<b>13.948</b>	<b>14.689</b>	<b>16.450</b>	<b>32,91%</b>

Fonte: INTAL, 1998

Pelo lado dos setores com índices de orientação comercial decrescente, os produtos do setor de combustíveis minerais (27) obtiveram uma redução sensível durante o período, caindo 79%. De fato, a questão energética tem sido bastante sensível para o construto da integração regionalmente aberta do MERCOSUL. A lógica do seu setor de energia corresponde, dentro da agenda de compromissos entre os países que congrega, ao atendimento do espaço regional integrado, sem perder de vista o aprimoramento técnico para fortalecimento competitivo em âmbito internacional. Por isso, este setor tem se constituído em êxito 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

NBM	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 e 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	Produtos 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	Materiais 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 e pêlos finos ou grosseiros	1,1669	0,8695	0,7694	0,8372	0,8361	-28,35%
55	Algodão	0,8549	0,4150	0,7771	1,0829	0,4267	-50,09%
57	Outras fibras têxteis vegetais	0,1876	0,0920	0,0788	0,1008	0,0642	-65,78%
58	Tapetes e outros revestimentos	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 semelhante	0,0092	0,0070	0,0081	0,0021	0,0058	-36,96%
66	Guarda-chuvas 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	Produtos 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 e artefatos de cutelaria	0,2560	0,1702	0,2040	0,1884	0,2394	-6,48%
84	Reatores nucleares e máquinas	5,3088	4,6851	4,8465	4,6230	4,7519	-10,49%
86	Veículos e material para vias férreas	0,1536	0,1262	0,1072	0,0491	0,0412	-73,18%





continuação

NBM	Denominação	1992	1993	1994	1995	1996	Crescimento
89	Embarcações e estruturas flutuantes	9,9566	4,3244	18,9575	0,8617	1,0281	-89,67%
91	Relojaria	0,2298	0,0676	0,0628	2,2549	0,0872	-62,05%
93	Armas, 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%
<b>Exportação (US\$ milhões)</b>		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 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 doméstico. Assim, contemplaram a demanda internacional com bastante propriedade para as 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 em seus conteúdos tecnológicos, dimensionando-os de modo competitivo para o estabelecimento de relações comerciais fora do MERCOSUL.

As tabelas a seguir correspondentes aos números 11 e 12, apresentam os índices de intensidade de comércio crescentes e decrescentes por setores classificados a 2 dígitos pela Nomenclatura Internacional de Mercadorias, para o período compreendido entre os anos de 1992 e 1996, e na última coluna, as taxas de crescimento dos índices. Conforme o esperado, os setores com intensidade de comércio crescente estão contidos no conjunto de setores industriais com orientação de comércio crescente, 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%<sup>10</sup>. 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	15251,86%
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 industrias graficas	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 art., 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%
<b>Exportação (US\$ milhões)</b>		<b>1.917</b>	<b>2.336</b>	<b>2.963</b>	<b>3.360</b>	<b>3.673</b>	<b>91,60%</b>

Fonte: INTAL, 1998

As exportações dos setores ou produtos que apresentaram intensidade de comércio favorável ao comércio regional cresceram 92%, no período considerado, chegando a representar US\$ 3,7 bilhões em 1996. As exportações dos produtos cujos índices – relacionados na tabela 12 – diminuíram, totalizaram US\$ 43 bilhões em 1996, crescendo 38% em relação a 1992.

<sup>10</sup> O coeficiente de correlação de Spearman é uma medida de associação entre variáveis dispostas por postos. A construção desse índice corresponde a  $p=1 - (\delta \sum di^2) / N^3 - N$ , em que di é a diferença por postos e N o número de observações.

Como pode-se observar pela tabela 12, de modo geral os maiores decréscimos nos índices de intensidade de comércio pertencem aos produtos com menores valores adicionados: estanho e suas obras (80), níquel e suas obras (75), magnésio, berílio e suas obras (77), níquel e suas obras (75), guarda-chuvas e suas partes (66), chumbo e suas obras (78), armas e munições e acessórios (93), tapetes e outros revestimentos (58), móveis (94), pólvora e explosivos (36) e algodão (55). Para esses produtos, é razoável pensar que as vantagens competitivas estejam localizadas mais nos argumentos que compõem a formação de preços do que nos fatores extrapreços. A esses resultados pode ser adicionado, para sua explicação, características regionais: sendo a demanda potencial para muitos desses produtos requerida mediante especificações técnicas, condizentes às estruturas industriais demandantes, existiria poucas motivações para o comércio dentro do MERCOSUL, tendo em vista a pequena diferença entre os suportes tecnológicos contidos nos países integrantes em comparação com os existentes em outros países.

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 dentro do MERCOSUL, e bastante diversificado para as relações comerciais entre este e o resto do mundo. Essa constatação, longe de significar uma restrição ao comércio multilateral, sugere que podem estar se formando condições atraentes para a aplicação de um regionalismo aberto, composto por um aprendizado tecnológico diferenciado daquele que se estabeleceria nos países do MERCOSUL, isoladamente. Com efeito, o alcance dessa sugestão depende do alinhamento da estrutura de capacitação tecnológica do MERCOSUL às modificações produtivas e tecnológicas em curso nos demais países desenvolvidos, sob pena de não se obterem os efeitos relacionados com uma postura de comércio multilateral, como pretendido pela concepção de integração regional aberta.

TABELA 12

## ÍNDICES DE INTENSIDADE DE COMÉRCIO DECRESCENTE

NBM	Denominação	1992	1993	1994	1995	1996	Crescimento
24	Fumo manufaturado	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 e 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	Produtos químicos orgânicos	7,0821	5,8855	5,9166	7,4745	6,2661	-11,52%
30	Produtos farmacêuticos	10,8740	12,3445	6,2213	6,5324	5,2884	-51,37%
33	Óleos essenciais 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	Materiais 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	Produtos 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	Obros 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	Postas 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%
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 outras 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	Penos 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%





continuação

NBM	Denominação	1992	1993	1994	1995	1996	Crescimento
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%
<b>Exportação (US\$ milhões)</b>		<b>31.374</b>	<b>34.108</b>	<b>37.352</b>	<b>42.162</b>	<b>43.512</b>	<b>38,69%</b>

Fonte: INTAL, 1998.

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

### IV.1. Introdução

O intercâmbio intra-setorial das indústrias foi primeiramente objeto de estudo da teoria da organização industrial. Nos anos 80, a teoria do comércio internacional passou a incluir alguns dos postulados daquela, 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 atividade 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. Esta postura da firma conduz ao estabelecimento da importação de itens que são justamente aqueles que as firmas deixaram de produzir localmente, originando o intercâmbio do tipo intra-setorial [Helpman e Krugman, 1985]. Este 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 usuais os constantes retornos de escala na produção de artigos destinados às trocas internacionais. Paulatinamente, incorporaram-se nas análises de comércio internacional os crescentes retornos de escala e os casos de diferenciação tecnológica entre parceiros comerciais, estabelecidos pela concorrência baseada em fatores extrapreços 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. Espera-se, portanto, que quanto maior e mais intenso os processos de globalização produtiva, maiores sejam as relações do tipo intra-setoriais, em grande parte determinada 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.

Nesta seção, a análise das relações intra-industriais do MERCOSUL foi tratada 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 com respeito às 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 resto do mundo. Este enfoque apoiou-se na premissa, apontada pela literatura, de que acordos de integração regional podem fortalecer os casos de especialização produtiva adequados 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 ao 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 do tipo intra-setorial. O período considerado compreende os anos de 1986 a 1996.

#### IV.2. *Estrutura Metodológica*

##### IV.2.1. *Metodologia*

Nesta seção, estimamos o intercâmbio do tipo intra-setorial entre o MERCOSUL e regiões selecionados. 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  $j$ ; e

$M_{ij}^k$  = importação, pelo país  $i$ , do produto  $k$ , oriundo do país  $j$ ,

sendo:

$k$  = produto classificado a 4 dígitos pelo sistema harmonizado;

$i$  = MERCOSUL; e

$j$  = 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 qualquer dos projetos de integração selecionados. Adicionalmente, estimamos os índices de comércio intra-setorial do Brasil e da Argentina com o MERCOSUL.

As estimativas compreenderam o período 1986-1996. 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 numa mesma categoria entre mercados especificados. Por tautologia, ele varia no intervalo entre 0 e 1. Quanto maior a decomposição da indústria em setores ou produtos para os quais os índices estão sendo calculados, menores serão seus valores, uma vez que nem todos os setores ou produtos apresentarão importação e exportação simultaneamente. Assim, os valores estimados são bastante 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.

#### IV.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 do tipo intra-setorial que se estabeleceu dentro do MERCOSUL e as taxas de crescimento referentes ao comércio intra-setorial do MERCOSUL com o resto do mundo, no período 1986-1996. Essa comparação, como mostramos a seguir, permite diag-

noticiar parcialmente a trajetória da configuração produtiva comercial do MERCOSUL, para pôr em evidência aspectos tecnológicos inter-relacionados com a atividade de comércio exterior.

De fato, o acordo MERCOSUL pode ter gerado sinergias produtivas comerciais, por meio das relações intra-industriais, mas nada se pode informar com respeito à contribuição desse tipo de comércio para o posicionamento dos seus setores industriais em relação ao resto do mundo. O quadro abaixo 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 o Mercosul e o Resto do Mundo	
Relação Intra-Setorial entre os Países do Mercosul		Tendência Crescente	Tendência Decrescente
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.</i>	<i>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 dentro da área preferencial.</i>	<i>Ausência de efeitos derivados do comércio exterior, do tipo intra-setorial</i>	



Quando setores industriais dos países do MERCOSUL aumentam seus índices de comércio intra-setorial e também 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*. Este resultado está de acordo com a concepção do regionalismo aberto, uma vez que os ajustes produtivos causados pela maior amplitude de mercado integrado regionalmente foram conduzidos para fortalecer aqueles elementos que propiciem o incremento das relações intra-setoriais também com os demais parceiros comerciais não associados do MERCOSUL.

Quando ocorre o contrário, isto é, quando é observado para alguns setores industriais uma diminuição dos índices de comércio intra-setoriais dentro do MERCOSUL e também com o resto do mundo, é razoável pensar que são poucos os benefícios tecnológicos comerciais que possam 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 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 ajustes na estrutura produtiva estão ocorrendo com base, exclusivamente, no aprofundamento das diferenças entre as vantagens comparativas estáticas que os países possuem [Flores, 1993]. Neste caso, a postura francamente favorável à integração regional pode conduzir os setores industriais aos limites da complementaridade produtiva, tornando distintos os vetores das produções nacionais e, portanto, diminuindo as possibilidades de um intercâmbio do tipo intra-setorial.

Observa-se empiricamente, entretanto, 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, poder-se-ia concluir 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, uma tendência dos índices de comércio intra-setorial dentro do MERCOSUL favorável (crescente) e desfavorável (decrecente) com o resto do mundo, ao longo do tempo, sugere um intercâmbio do tipo 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, e Nelson, 1993], não produziram uma estrutura institucional que fosse 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 tecnológicas.

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 a maximizar a consolidação de avanços tecnológicos originados pelo intercâmbio do tipo intra-setorial. A avaliação está centrada nos dois principais parceiros do MERCOSUL: Brasil e Argentina.

A próxima seção apresenta resultados agregados das relações comerciais do tipo intra-industrial entre o MERCOSUL e os mercados selecionados. A seção IV.2.4, por outro lado, contempla os resultados setoriais utilizando a taxonomia acima, 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.

#### IV.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 classificados a 4 dígitos pelo sistema harmonizado da nomenclatura internacional de mercadorias. Os cálculos são anuais e compreendem os últimos 11 anos para os quais as estatísticas estavam disponíveis (1986-1996).

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 desse bloco é impulsionada pelas relações do tipo intra-industrial. 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 à aproximação comercial entre os dois países. Assim, na entrada da década de 90 lançou-se formalmente a idéia de constituição de um mercado comum, incluindo também o Paraguai e o Uruguai. Durante o período 1991-1994, 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 a Argentina no âmbito do MERCOSUL também foram maiores e mais estáveis para a Argentina. Apesar da variância ser uma medida de grau e não de 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.

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.

Dentre os países ou 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 que não pertencem 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 nesta década [Guimarães, 1997].

O índice intra-industrial verificado entre o NAFTA e o MERCOSUL ficou na faixa de 20% a 27% durante o período considerado, em grande parte decorrente das relações mantidas com os Estados Unidos. O ingresso do México para a constituição do NAFTA no primeiro quartel da presente década contribuiu, muito provavelmente, para que os índices se reduzissem a partir daquela época. Com efeito, este 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 tenha também aumentado bastante nesse período, devido mais às relações daquele país com a Argentina do que com os demais países integrantes do MERCOSUL (saltam de 16% em 1993 para 39% em 1996).



TABELA 13

## ÍNDICES DE COMÉRCIO INTRA-INDUSTRIAL ENTRE O MERCOSUL E REGIÕES SELECIONADAS, NO PERÍODO 1986-1996

Países	Anos										
	1986	1987	1998	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>MERCOSUL</b>	37,23%	38,12%	38,14%	38,71%	40,78%	37,97%	41,44%	44,13%	42,95%	42,50%	43,14%
<b>Variância</b>	10,12%	9,85%	9,9%	9,60%	9,90%	10,06%	10,44%	9,75%	9,50%	9,43%	9,31%
<b>Nº de produtos</b>	985	981	979	983	984	975	971	860	861	862	861
<b>Brasil</b>	14,28%	15,02%	15,52%	24,18%	23,4%	26,11%	20,33%	18,98%	21,94%	28,65%	26,7%
<b>Variância</b>	6,58%	6,95%	6,9%	9,64%	9,19%	9,77%	7,63%	7,51%	8,17%	9,36%	8,89%
<b>Nº de produtos</b>	683	677	675	737	708	750	764	767	784	789	783
<b>Argentina</b>	21,94%	22,9%	25,26%	24,33%	26,72%	30,72%	30,73%	31,41%	33,29%	36,25%	34,93%
<b>Variância</b>	9,13%	8,96%	9,39%	9,65%	10,19%	9,83%	9,26%	9,57%	9,78%	9,99%	10,2%
<b>Nº de produtos</b>	758	760	777	788	810	757	781	783	790	785	791
<b>Comunidade Andina</b>	5,89%	5,65%	4,51%	6,62%	7,68%	10,19%	11,76%	12,36%	12,82%	13,90%	14,94%
<b>Variância</b>	2,98%	2,87%	2,34%	3,10%	3,81%	4,65%	5,08%	5,32%	5,36%	5,98%	6,79%
<b>Nº de produtos</b>	778	770	765	749	753	769	749	725	728	740	754
<b>União Européia</b>	16,61%	18,31%	21,33%	21,24%	23,03%	20,91%	22,69%	21,94%	20,58%	20,21%	20,35%
<b>Variância</b>	6,65%	7,23%	8,68%	7,72%	8,73%	8,09%	8,56%	8,14%	7,50%	7,14%	7,67%
<b>Nº de produtos</b>	927	921	933	944	938	938	928	847	848	849	846
<b>ASEAN</b>	5,64%	6,49%	8,70%	7,83%	7,25%	9,82%	11,93%	13,59%	12,99%	13,73%	12,17%
<b>Variância</b>	2,82%	3,09%	4,75%	4,04%	3,46%	4,91%	5,75%	6,50%	6,38%	6,66%	5,43%
<b>Nº de produtos</b>	317	326	381	419	427	462	470	488	516	553	563
<b>NAFTA*</b>	21,67%	20,68%	21,67%	22,61%	23,89%	24,07%	25,50%	27,18%	25,64%	23,35%	23,37%
<b>Variância</b>	8,65%	8,13%	8,46%	8,17%	8,53%	8,98%	9,20%	9,37%	8,68%	8,21%	8,44%
<b>Nº de produtos</b>	892	886	902	914	914	931	921	828	836	843	844
<b>ALADI**</b>	15,49%	13,81%	13,60%	22,40%	18,90%	17,05%	25,87%	26,25%	27,64%	28,26%	28,43%
<b>Variância</b>	3,58%	6,37%	4,61%	4,02%	4,86%	3,18%	3,55%	3,94%	4,21%	3,51%	6,10%
<b>Nº de produtos</b>	827	842	842	888	899	903	852	792	788	799	803
<b>Outros</b>	24,35%	27,05%	23,45%	27,11%	25,89%	24,66%	25,54%	25,76%	23,80%	25,34%	26,21%
<b>Variância</b>	9,32%	9,74%	8,85%	9,55%	8,62%	8,84%	9,46%	8,88%	8,27%	8,99%	8,76%
<b>Nº de produtos</b>	904	922	919	948	942	936	882	825	821	827	830

(\*) Inclui o México desde 1986.

(\*\*) Exclui o MERCOSUL.

Fonte: INTAL, 1998, e SECEX, vários anos

É razoável supor que a constituição do MERCOSUL, ao mesmo tempo 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 estes resultados não estão totalmente condicionados pelas características do acordo MERCOSUL mas também 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 nos últimos quatro anos do período (-1,08% a.a. e - 0,87% a.a., respectivamente).

#### IV.2.4. *Resultados Setoriais*

O quadro 2 abaixo contempla as classificações dos setores industriais da Argentina e do Brasil em *a) setores com ausência de efeitos derivados do comércio exterior*, *b) setores com globalização comercial multilateral*, *c) setores com alterações produtivas pró-comércio integrado do MERCOSUL* e *d) setores com integração produtiva doméstica multilateral*. Os setores foram ordenados pelas taxas de crescimento dos índices de comércio intra-setorial do Brasil e da Argentina com o MERCOSUL e posteriormente associados às taxas de crescimento das relações intra-setoriais deste com o resto do mundo. O período foi o de 1992 a 1996.

O ordenamento das relações do tipo intra-setorial permitiu concluir que os setores industriais brasileiros e argentinos são essencialmente distintos. Eles estão evoluindo em graus variados; o crescimento de suas respectivas relações intra-setoriais com o MERCOSUL e deste com o mundo, para o período considerado, não é fortemente associado positivamente<sup>11</sup>. As disponibilidades relativas às inser-

<sup>11</sup> 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.

ções 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 entre os 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, acima de 35% da pauta de exportação dos dois 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% (20 setores). Nesta categoria, vale qualificar os setores que têm taxas de crescimento das relações comerciais intra-setoriais com o MERCOSUL inferiores às das relações do MERCOSUL com o resto do mundo, embora ambas sejam crescentes. Para esses setores globalizados multilateralmente, a menor relevância do MERCOSUL *vis-à-vis* aqueles que apresentaram taxas de crescimento das relações intra-setoriais maiores com o MERCOSUL do que deste com o mundo, seus ganhos estão 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: pastas de madeira (47), seda (50), frutas (8), algodão (55), preparações de hortícolas (20), produtos cerâmicos (69), produtos de origem animal (05), matérias albuminóides (35) e frutos oleaginosos (12).

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



Os setores com *integração produtiva doméstica multilateral* se aproximam da categoria listada acima no sentido de estarem também bastante relacionados comercialmente com o resto do mundo. A distinção entre as categorias de setores com *globalização comercial multilateral* e as de setores com *integração produtiva doméstica multilateral* é que, para a primeira, a evolução das relações intra-setoriais dentro e fora do 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, sobretudo, aos grandes valores exportados dentro da 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 uma elevação no tocante aos do MERCOSUL com o mundo. Os setores industriais brasileiros com *integração produtiva doméstica multilateral* participaram somente com 12,6% na pauta de exportação, naquele ano. O número de setores nesta categoria é relativamente menor, pois corresponderam a cerca de 20 setores em ambos os países, participando da interseção comum entre eles oito setores.

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



Esses resultados estão de acordo com o fato assinalado em outros estudos: 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. O relevante neste 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 dadas pela formação da área preferencial de comércio.

Em resumo, os setores com *integração produtiva doméstica multilateral* valoraram mais os 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 com intensidade maior do que aquela verificada para as relações mantidas com os setores respectivos dos 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 nesta categoria (o crescimento do índice intra-setorial é positivo dentro do MERCOSUL e negativo entre este e o resto do mundo) é a maior entre as categorias relacionadas, representando 58%, com 15 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 que isso traduza necessariamente um maior ritmo de suas relações intra-setoriais com o resto do mundo.

Em 1996, as exportações desta categoria participaram com 40% na pauta de exportação brasileira e com 18% na pauta da Argentina. O elevado valor participativo do Brasil nesta categoria em rela-

ção à Argentina deveu-se à inclusão do setor de reatores nucleares, máquinas e equipamentos mecânicos (83), que participaram com 8,9% na pauta de exportação em 1996.

As relações comerciais intra-setoriais circunscritas ao Brasil e à Argentina para este último conjunto de setores – favoráveis à integração, mas desfavoráveis às relações multilaterais –, significam 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 por que 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 relativamente densos em capital e relativamente densos em mão-de-obra e recursos naturais. Para a Argentina, os setores fabricantes de produtos com essas características foram os de máquinas, aparelhos e materiais elétricos, participando com 1,15% na pauta de exportação, plásticos e suas obras, com 1,56%, animais vivos, com 1,67%, carnes e miudezas, com 3,28%, e tratores e veículos terrestres, que alcançaram 6,38%. Pelo lado brasileiro foram também os setores produtores de tratores e veículos terrestres (6,52%) e máquinas e aparelhos e materiais elétricos (4,30%), além de 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, concentrou no Brasil os setores intensivos em mão-de-obra. O mesmo não pode ser dito para a Argentina, que contemplou nesta categoria setores como o de reatores nucleares, máquinas e equipamentos mecânicos (84), instrumentos e apare-

lhos 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 estes setores, a lógica concorrencial no mercado internacional está declaradamente apoiada nos fatores extrapreço, para os quais o desenvolvimento tecnológico de processos e produtos é determinante. Estes setores representaram 11% da pauta da Argentina<sup>12</sup>.

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

---

<sup>12</sup> Como era de se esperar, a maioria dos setores com índices de orientação comercial superiores à unidade estão contemplados ou na categoria de setores com alterações produtivas propiciadoras da integração ou nos setores com ausência de efeitos pró-comércio exterior, em ambos os países.

## CLASSIFICAÇÃO DOS SETORES INDUSTRIAIS COM BASE NAS RELAÇÕES INTRA-SETORIAIS

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	Outros produtos de origem animal	-19,6%	7,84%	0,05%	5	Outros produtos de origem animal	-8,87%	10,37%	0,09%
6	Produtos de floricultura	0,00%	3,65%	0,03%	8	Frutas	-7,30%	13,66%	2,29%
7	Produtos hortícolas	-0,07%	3,05%	0,08%	15	Gordura 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	Produtos de pastelaria	-3,25%	5,31%	0,06%	19	Produtos 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 manufacturado	-9,49%	13,24%	3,23%	22	Bebidas	-1,89%	5,14%	0,64%
27	Combustíveis minerais	-19,6%	0,90%	0,00%	24	Fumo manufacturado	-5,64%	13,24%	0,68%
28	Produtos químicos inorgânicos	-2,72%	1,16%	1,12%	25	Sal, cal e cimento	-9,55%	0,88%	0,16%
31	Adubos 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	Matérias 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 e pêlos 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 suas obras	0,00%	34,92%	0,01%	58	Tapetes e outros revestimentos	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	Produtos cerâmicos	-4,63%	5,21%	0,15%
88	Aeronaves e aparelhos espaciais	0,00%	8,46%	0,00%	79	Zinco e suas obras	-21,9%	30,05%	0,04%
					93	Armas, munições e acessórios	-25,5%	2,16%	0,02%
<b>Exportação Total em 96: US 5.905.104</b>				<b>12,6%</b>	<b>Exportação Total em 96: US 7.221.859</b>				<b>30,3%</b>





Setores com Globalização Comercial Multilateral		Cresc. do Índice Intra-Setorial Anual		% na Pauta	Setores com Globalização Comercial Multilateral		Cresc. do Índice Intra-Setorial Anual		% na Pauta
4	Produtos das indústrias químicas	2,04%	1,72%	0,66%	4	Produtos de origem animal	3,03%	7,84%	1,56%
5	Produtos de origem animal	6,59%	10,37%	0,14%	6	Produtos de floricultura	20,01%	3,65%	0,00%
8	Frutas	3,98%	13,66%	0,70%	7	Produtos hortícolas	8,47%	3,05%	1,55%
9	Café, chá e mate	7,58%	2,29%	3,90%	9	Café, chá e 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 e resinas	42,42%	0,12%	0,07%	12	Frutos oleaginosos	13,46%	8,01%	4,05%
15	Gorduras animais ou vegetais	11,57%	11,57%	1,89%	13	Gomas e 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	Produtos químicos inorgânicos	0,63%	1,16%	0,33%
22	Bebidas	10,61%	5,14%	0,46%	38	Produtos das indústrias químicas	2,05%	1,72%	0,61%
25	Sol, cal e cimento	15,18%	0,88%	0,32%	40	Borracha e suas obras	18,87%	7,26%	0,55%
35	Matérias 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	Outros artef. têxteis confec.	58,08%	15,70%	0,01%
58	Tapetes e outros revestimentos	28,32%	3,61%	0,06%	64	Calçados e artefatos semelhantes	2,74%	8,13%	0,33%
60	Tecidos de Malha	20,37%	4,93%	0,28%	67	Penas, penugem e 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%	0,13%
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 artefatos semelhantes	23,47%	8,13%	3,53%	77	Magnésio e 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	Produtos 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 aparelhos 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	23,11%	2,16%	0,14%					
94	Móveis	56,92%	6,72%	0,62%					
98	Manufaturas diversas	23,65%	1,01%	0,14%					
<b>Exportação Total em 96: US\$ 17.867.929</b>				<b>38,0%</b>	<b>Exportação Total em 96: US\$ 8.592.835</b>				<b>36,1%</b>



## QUADRO 2

## CLASSIFICAÇÃO DOS SETORES INDUSTRIAIS COM BASE NAS RELAÇÕES INTRA-SETORIAIS

continuação

Brasil					Argentina				
Setores com Ausência de Efeitos Derivados do Comércio Exterior		Cresc. do Índice Intra-Setorial Anual		% na Pauta	Setores com Ausência de Efeitos Derivados do Comércio Exterior		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.
1	Animais vivos	-12,3%	-5,87%	0,01	17	Produtos 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	Produtos químicos orgânicos	-4,30%	-3,20%	2,14	29	Produtos químicos orgânicos	-3,83%	-3,20%	1,26%
37	Prod. de foto e cinematografia	-9,57%	-7,50%	0,47	37	Prod. de foto e cinematografia	-7,81%	-7,50%	0,14%
41	Pele, exceto peleteria	-9,16%	-5,09%	1,44	41	Pele, exceto peleteria	-12,8%	-5,09%	3,49%
42	Obras de couro	9,21%	-2,99%	0,09	49	Prod. das indústrias gráficas	-0,68%	-6,09%	0,55%
45	Cortiça e suas obras	-67,2%	-0,89%	0,00	56	Fibras sint. ou artif., descont.	-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 artefatos 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	Ferramentas e 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 aparelhos de óptica	-12,7%	-10,7%	0,19%
95	Material para esculpir	0,00%	-1,19%	0,01	96	Material de cerdas e escovas	-48,3%	-2,01%	0,00%
96	Material de cerdas e escovas	-37,1%	-2,01%	0,00	97	Brinquedos	-9,93%	-9,04%	0,07%
<b>Exportação Total em 96: US 3.480.980</b>				<b>7,4</b>	<b>Exportação Total em 96: US2.615.368</b>				<b>11,0%</b>





Setores com Alterações Produtivas Pró Comercio Integrado		Cresc. do Índice Intra- Setorial Anual		% na Pauta	Setores com Alterações Produtivas Pró Comercio Integrado		Cresc. do Índice Intra- Setorial Anual		% na Pauta
14	Material de trançaria	16,00%	-8,02%	0,01	1	Animais vivos	4,62%	-5,87%	1,67%
17	Produtos de confeitaria	28,94%	-1,53%	3,60	2	Carne e miudezas	16,07%	-2,26%	3,28%
21	Preparações alimenticias	29,18%	-1,21%	0,93	14	Mat. trançaria	23,72%	-8,02%	0,01%
26	Minerios, escórias	125,3%	-0,21%	6,13	26	Minerios, escórias	191,3%	-0,21%	0,04%
30	Produtos farmacêuticos	12,51%	-2,02%	0,28	30	Produtos 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 e carvão vegetal	7,16%	-0,64%	2,36	43	Peleteria e suas obras	1,65%	-3,02%	0,61%
49	Produtos das ind. gráficas	6,11%	-6,09%	0,05	44	Madeira e carvão vegetal	0,84%	-0,64%	0,53%
56	Fibras sint. ou artif., descent.	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 esportaria	8,77%	-35,3%	0,00%
65	Chapéus e artefatos 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	Aluminio 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 e artef. de cutelaria	24,20%	-0,53%	0,14%
84	Reatores nucleares e 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 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	Material para esculpir	50,63%	-1,19%	0,00%
<b>Exportação Total em 96: US\$ 18.365.617</b>				<b>39,1%</b>	<b>Exportação Total em 96: US\$ 4.294.242</b>				<b>18,0%</b>

Fonte: INTAL, 1998, e SECEX, vários anos.

## V ATRIBUTOS COMPETITIVOS EMPRESARIAIS DO MERCOSUL

### V.1. Introdução

A idéia central desta seção é extrair evidências de que a liberalização comercial entre os países do MERCOSUL e a aplicação de uma 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 acordo MERCOSUL na construção de um regionalismo aberto. Nesse sentido, a partir do objeto de estudo eleito – empreendimentos conjuntos –, examinamos a validade de se considerar 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 determinante para o desempenho das exportações da região preferencial.

De fato, muitas empresas argentinas e brasileiras contaram com um desenvolvimento tecnológico informal do tipo “aprender fazendo” (*learn 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 através de um processo adaptativo resultou numa 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 têm dependido mais da engenhosidade e da habilidade dos executivos envolvidos e menos da intensificação das instruções normativas governamentais. Os empreendimentos conjuntos apre-



sentam-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 bloco. Apesar da dificuldade em se estabelecerem, no âmbito governamental, dotações orçamentárias que subsidiem declaradamente o processo de constituição dos empreendimentos conjuntos empresariais, as empresas entabularam nesta década cerca de 361 empreendimentos, pelo levantamento efetuado pela Embaixada Argentina em Brasília.

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. Nesta etapa, o enfoque das vantagens comparativas reúne as condições para aplicação posterior de uma tarifa externa comum voltada para a definição locacional dos empreendimentos produtivos nacionais e dos fluxos comerciais que se estabelecerão na segunda fase, denominada de União Aduaneira. No estágio de criação do 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 e 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. Isto 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 com respeito às suas decisões estratégicas passa a incluir variáveis referenciadas ao mercado regional, refletindo a sua nova percepção do ambiente em que operam.

De fato, a formulação de uma tarifa externa comum, além dos óbices contidos nos diferentes processos culturais e pelas diferentes histórias de formação industrial, conta com a distinção de que ela deva 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 que buscavam benefícios para sua produção mediante a 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 a 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 atualmente impulsionam a cooperação entre empresas. Esse processo conduz a uma crescente interdependência tecnológica, reforçada pelas alianças entre empresas constituídas em mercados condicionados à formação de áreas integradas regionalmente<sup>13</sup>.

<sup>13</sup> 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 e do que os níveis de P&D nos 20 anos anteriores.

Neste contexto, é esperado que os empreendimentos conjuntos proporcionados pelo avanço das negociações para a formação do MERCOSUL tenham efeitos econômicos na região amplificadores das relações multilaterais de comércio. A exemplo de outros países, entre 1979 e 1985 o número de empreendimentos conjuntos entre empresas asiáticas, no continente norte-americano e nos países europeus, cresceu em torno de 300% [Hergert e Morris, 1988]. Guardadas as proporções, os empreendimentos conjuntos entre empresas localizadas na Argentina e no Brasil chegaram à marca surpreendente de mais de 300 intenções de associação, pelos dados da Embaixada Argentina, desde o início do processo de constituição do MERCOSUL até o ano de 1998. Este 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 seguinte deste capítulo aborda aspectos recentes da abertura comercial e econômica dos principais países do MERCOSUL (Brasil e MERCOSUL). 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 de modo característico as estruturas industriais e as empresas, direcionando as estratégias e a organização comercial-produtiva. Cabe reconhecer que acordos e alianças em geral 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 terceira seção destaca os fluxos de investimento restritos ao MERCOSUL. Investimentos estrangeiros diretos (IDE) são levados a cabo quando são visíveis as oportunidades de negócios promissoras; fusões, aquisições, *joint ventures*, transferências de tecnologia formal e informal, instalação 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 no contexto internacional. A seção evidencia a formação de alianças estratégicas como uma extensão da busca de espaços concorrenciais mais amplos submetidos ao processo de inovação tecnológica por que passa o MERCOSUL.

## V.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 teve, no ano de 1997, um déficit próximo a US\$ 45 bilhões, cabendo mais de 2/3 ao Brasil (US\$34 bilhões).

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 outro lado, financiados pela conta de capital: a rubrica reservas brutas internacionais da Argentina e do Brasil totalizaram, em 1996, o valor de US\$80 bilhões (US\$ 20 bilhões para a Argentina e US\$ 60 bilhões para o Brasil). De fato, os investimentos diretos estrangeiros (IDE) para a composição das reservas internacionais foram significativos. Ao final de 1997, os IDE destinados ao Brasil representaram US\$ 18 bilhões. Para a Argentina, o fluxo desses investimentos foi surpreendente: em 1991 detinha a marca de US\$ 4,985 bilhões, para quintuplicar em 1997, chegando a US\$ 21, 299 bilhões<sup>14</sup>.

A motivação para o crescimento dos IDE 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, aquisições e intensificação da exploração de recursos naturais, aprofundando o ingresso de IDE. No Brasil, desde o ano de 1991 até 1996, o ingresso desses capitais duplicou em termos de participação estrangeira na constituição do patrimônio nacional. No ano de 1991, representavam 25% do total de capital participativo, para chegar à marca de 49% em 1996. Pelas estatísticas internacio-

<sup>14</sup> World Investment Report, 1997.



nais disponíveis, o fluxo de IDE para o MERCOSUL como proporção do fluxo mundial foi de 2% em 1995, passando para 4,1% no ano de 1996<sup>15</sup>.

Em termos de fluxos de investimentos regionais, o Brasil destinou US\$ 425 milhões à Argentina em 1997, enquanto a Argentina destinou ao Brasil US\$ 450 milhões. Esses valores foram substancialmente inferiores em 1993 – o fluxo do Brasil para a Argentina foi de US\$80 milhões, e de somente US\$15 milhões no sentido contrário. Esses resultados mostram um interesse mútuo entre os dois países para a 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 deste último com destino ao Brasil cresceu 30 vezes no período compreendido entre 1994 e 1997, enquanto o fluxo em sentido contrário cresceu somente 5 vezes. Essa constatação está diretamente associada às diferenças entre as taxas de juros de 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.

### V.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 14 resume essas informações, contabilizadas por tipo de empreendimento setorial. Foram definidos quatro tipos de alianças: instalação de unidades fabris no país vizinho, aquisição de uma empresa por outra, cooperação tecnológica e outras alianças empresarias.

Ressalte-se que foram consideradas como alianças do tipo cooperação tecnológica aquelas que, voltadas para a absorção de

<sup>15</sup> Idem.

tecnologias, 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 nesta categoria, além da instalação de novas unidades que representavam o resultado sinérgico da cooperação tecnológica, evitando-se a dupla contagem.

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. Excluíram-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 de desenvolvimento tecnológico.

Foram 83 empresas produtoras-exportadoras brasileiras que entabularam empreendimentos conjuntos com empresas argentinas. Estas últimas corresponderam a mais do que o dobro das brasileiras, com 201 empresas. As estatísticas de comércio exterior 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<sup>16</sup>. 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 de 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. Nesse ano, vinte das 83 empresas arroladas tiveram o mercado argentino participando entre 1% e 10% de suas exporta-

<sup>16</sup> Incluindo-se as alianças entre as empresas do setor terciário, essa soma ultrapassa a marca dos 300.

ções totais; 25 exportaram entre 11% e 30%; 27, entre 31% e 70%; e as demais onze empresas direcionaram entre 71% e 95% das suas exportações totais para a Argentina.

Os setores de atividades em que se observaram os maiores números de alianças foram os de alimentos e autopeças, com 31 associações em cada um, seguidos dos setores de telecomunicações e têxtil, com 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, em vez de formação de um lucro regional. Isto é matéria, contudo, por ser ainda determinada empiricamente.

**TABELA 14**

**NÚMEROS DE INVESTIMENTOS ASSOCIATIVOS EFETUADOS PELAS EMPRESAS ARGENTINAS E BRASILEIRAS, NO PERÍODO 1990-1998**

Atividade	Instalação de Unidades	Aquisição	Cooperação Tecnológica	Outras Alianças	Total
Alimentos	2	13	4	12	31
Automóveis	6	0	2	0	8
Autopeças	11	10	6	4	31
Calçados	1	0	3	2	6
Cerâmica	1	0	3	0	4
Eletrrodomésticos	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
Novéis	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
<b>Total</b>	<b>72</b>	<b>47</b>	<b>77</b>	<b>48</b>	<b>244</b>

Fonte: Emboxada do Argentina.

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 meio da legitimação dos acordos e alianças entre empresas localizadas em países distintos. De fato, a maioria das empresas relacionadas pelo lado brasileiro estão no mercado internacional há algum tempo e confirmam os ensinamentos de Bilkey & Tesar (1977) de que 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 fonte também de desenvolvimento tecnológico (mais de 2/3 das empresas brasileiras relacionadas exportam para mais de cinco países, um dos quais, pelo menos, não localizado no continente latino-americano).

De qualquer modo, não há referência normativa explícita de que estes 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 para as exportações do MERCOSUL podem se configurar, desde que seja destacado o binômio preço-qualidade.

Um outro aspecto interessante das empresas brasileiras relacionadas pelos empreendimentos conjuntos é que as empresas exportadoras enfrentam geralmente o dilema existente entre concentração em poucos mercados *versus* dispersão por muitos mercados. A empresa deve decidir se concentra seu esforço de vendas em uns poucos mercados-chaves, 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 cada vez mais detalhado do mercado comprador.



Por outro lado, concentrar-se em poucos mercados tem seus riscos, os 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. Este evento é tanto mais nocivo quando suas causas podem decorrer 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 ela 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 e controle 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<sup>17</sup>.

Estes aspectos explicariam o comportamento global das empresas relacionadas na construção dos empreendimentos conjuntos e que vêm, ao mesmo tempo, 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 22 resume a exportação destinada à Argentina e ao resto do mundo efetuada pelas empresas brasileiras que entabularam empreendimentos conjuntos com as empresas argentinas, nos anos de 1991, 1994 e 1997. 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

<sup>17</sup> Ver Doyle e Gidengil (1978).

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

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

**TABELA 15****VALOR DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DAS EMPRESAS SELECIONADAS PARA A ARGENTINA E PARA O MUNDO (US\$1.000)**

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%
<b>Total</b>	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 quadro 2.

O crescimento das exportações para a Argentina realizadas pelas empresas brasileiras que efetuaram empreendimentos conjuntos foi de 331%, inferior, portanto, ao crescimento da exportação total (68%). Avaliando a decomposição das exportações pelas categorias intra-setoriais, observamos que as exportações das empresas que efetuaram empreendimentos conjuntos localizados nos setores classificados como *globalizados multilateralmente* – aqueles em que aumentaram as relações intra-setoriais do Brasil com o MERCOSUL e deste com os outros países – 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 selecionadas com *integração nacional vertical pró-comércio exterior* foram as que menos cresceram no período (41% para a Argentina e -22% para o resto do mundo). Isto pode ser explicado pelo fato de elas já terem, a princípio, consolidadas suas vantagens comparativas estáticas e terem pouca flexibilidade produtiva devido ao tamanho da 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 tendo por destino a Argentina nos anos considerados mostrou que os valores exportados pelos setores com *ausência de efeitos comerciais externos* são superiores aos das outras categorias. Também é essa 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 apresentaram 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 razoá-



vel imaginar que o conteúdo tecnológico ocasionado pelo ritmo das relações intra-setoriais é menos forte regionalmente do que no comércio extra-MERCOSUL. Contudo, as elevadas taxas de crescimento dessas exportações sugerem que o acordo 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 pela ampliação de especializações demandadas pelos seus mercados domésticos, acarretando ausência de efeitos promotores de comércio internacional. A negligência com o mercado internacional na montagem de estratégias competitivas, no período que antecede a formação de uma área preferencial de comércio, criou constrangimentos para o desempenho exportador do tipo multilateral das empresas exportadoras, o que explica o maior número de associações dos setores classificados segundo a ocorrência de *ausência de efeitos pró-comércio exterior* e *alterações produtivas propiciadoras da integração* (88 e 77, respectivamente). Para essas empresas, a inclusão da variável comércio exterior na montagem de suas estratégias empresariais resulta mais facilmente assimilável para o mercado regional do MERCOSUL do que 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 é método de comercialização é atacadista ou distribuidor é varejista é consumidor final). A força normativa dos fatos mostra que as alianças estratégicas dessas empresas, efetuadas no âmbito do MERCOSUL, estão voltadas justamente para a obtenção de maiores possibilidades do exercício de controle dos canais de comercialização, de maneira mais eficaz no âmbito mundial 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. Redução de custos, maior produtividade, melhoria 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 de essa constatação ser entendida como desfavorável ao processo de constituição do bloco apoiado no regionalismo aberto, é necessário reconhecer que se postula nesta etapa, em primeiro lugar, a consolidação de relações comerciais-produtivas 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.

## VI CONCLUSÕES

Neste estudo, procuramos evidenciar primeiramente se o acordo MERCOSUL vem proporcionando diferenciações qualitativas quanto à inserção dos seus signatários no cenário internacional. As exportações da região privilegiaram o seu 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 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 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 das suas vantagens comparativas estáticas em direção à construção de vantagens comparativas dinâmicas. Essa constatação apoia-se no fato de que, apesar de as maiores participações na pauta exporta-

dora 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 acordo 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-membros do bloco foram conduzidas de modo muito particular para atender aos seus mercados domésticos. Neste contexto, as empresas negligenciaram os rumos do comércio internacional na montagem de suas estratégias competitivas e, no âmbito doméstico, competiram por posições no cenário internacional com o suporte de favores governamentais. 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 dentro e fora do MERCOSUL, mais pelas alterações da natureza da concorrência proporcionada pelo acordo e menos pelas modificações de graus no padrão de comércio externo dos países, tomados isoladamente.

Este fato foi observado, na terceira seção, pela medida de orientação e intensidade de comércio do MERCOSUL. Os setores intensivos em capital e tecnologia com orientação comercial para dentro da zona preferencial 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. De modo claro, isso foi possível a partir das alterações no conteúdo tecnológico embutido nas mercadorias exportadas, propiciadas pela formação de área preferencial de comércio.

Os resultados mostraram um padrão de comércio concentrado por produto para as relações comerciais dentro do mercado regional e bastante diversificado para as relações fora dele. Essa composição por produto e destino das exportações expõe a lógica coerente de reforçar políticas voltadas para a transformação das vantagens comparativas naquelas adequadas ao aprofundamento de um regionalismo aberto calcado nos elementos que fornecem vanta-

gens comparativas dinâmicas – educação, coesão social e 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, possibilitando incrementos tecnológicos que se incorporam aos produtos transacionados internacionalmente foi abordada na seção IV. Esse tipo de intercâmbio foi se tornando a cada ano mais abrangente entre os países do MERCOSUL e entre este e o resto do mundo, no período 1986-1996. A comparação entre as taxas de crescimento desses índices permitiu concluir que muitos setores industriais do Mercado Comum estão se tornando globalizados, no sentido de estreitar seus laços comerciais dentro e fora dele, ou simplesmente estão se apoiando em um comércio preferencial para, mediante experiências mútuas, obterem competitividade internacional.

O estudo indicou, ainda, que a liberação comercial entre os países do MERCOSUL tem propiciado empreendimentos conjuntos entre empresas argentinas e brasileiras. A criação de sinergias produtivo-comerciais resultante desses empreendimentos redundou em forças competitivas que qualificaram a abrangência do acordo na construção de um mercado comum. Do ano de 1990 ao de 1996, foram arrolados 244 projetos conjuntos, restritos aos setores industriais. Destes empreendimentos, 32% 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 voltados para as relações multilaterais do que à que privilegia as oportunidades comerciais em mercados vizinhos.

Do ponto de vista normativo, as sinergias obtidas com a lógica concorrência 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 se lidar com culturas diferen-



tes 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 mundial apoiadas nas alianças estratégicas depende da habilidade em se dissiparem os constrangimentos tecnológicos regionais pelo revigoramento das relações multilaterais de comércio. Cabe aos sistemas nacionais de inovação dos países do MERCOSUL reconhecer, nesta estratégia, o mercado internacional como fonte de tecnologia, que, 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.

# ANEXO

## TABELA A

### ESTRUTURA DAS IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL POR GRUPOS DE PAÍSES SELECIONADOS, EM 1990 E 1996

Grupos de Países	Valor Mil US\$							
	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 Europeia	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*	1.700	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
<b>Total</b>	<b>24.681</b>	<b>100</b>	<b>45.393</b>	<b>100</b>	<b>82.443</b>	<b>100</b>	<b>74.322</b>	<b>100</b>

\* Exclui MERCOSUL e inclui México e países do Pacto Andino.  
Fonte: INTAL, 1998.

## TABELA B

### ÍNDICE DE HERFINDAL DAS EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL PARA MERCADOS SELECIONADOS

Destino	1986	1988	1990	1992	1994	1996
ALADI*	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 Europeia	7,24%	5,97%	5,20%	5,38%	6,18%	6,28%
Comunidade Andino	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%

\* Exclui MERCOSUL.  
Fonte: INTAL, 1998.

## TABELA C

### ÍNDICE DE HERFINDAL PARA AS IMPORTAÇÕES DO MERCOSUL ORIUNDAS DOS MERCADOS SELECIONADOS

Origem	1986	1988	1990	1992	1994	1996
ALADI*	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 Europeia	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%

\* Exclui MERCOSUL.  
Fonte: INTAL, 1998.

## TABELA D

### CONTRIBUIÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR PARA O SALDO EM CONTA CORRENTE DO BALANÇO DE PAGAMENTOS DO MERCOSUL, NO PERÍODO 1994-1996

Anos	Exportação	Importação	Saldo da Balança Comercial	Saldo em cc do Balanço de Pagamentos	Contribuição %
1994	60183	61672	-889	-11709	7,6
1995	67998	75625	-7627	-21126	36,1
1996	72504	82370	-9866	-29282	34

Fonte: SECEX e Embaixada do Argentino

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BAUMANN, R., Nota sobre as relações intra-setoriais no comércio externo brasileiro: 1980-1996. CEPAL, 1998. (Doc. LC/BRS/DT.017).

- BIELSCHOWSKY, R. Internacionalização da indústria Brasileira: números e reflexos depois de alguns anos de abertura. In: BAUMANN, R. (org.). *O Brasil e a Economia Global*. Ed. Campus, 1996.
- BHAGWATI, J. Customs unions and welfare improvement. *Economic Journal*, n. 81, sep. 1971.
- BRANDÃO, A. P. S., LOPES, M. R. e PEREIRA, L. V. Uma análise quantitativa dos impactos do Mercosul sobre o Brasil. In: BRANDÃO e PEREIRA (orgs.). *Mercosul: perspectivas da integração*. – Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1996.
- BUITELAAR, R. Dynamics gains from intraregional trade in Latin America. CEPAL, jun. 1993. (Working Paper n. 18).
- CAVALCANTI, M. A. *Integração econômica e localização sob concorrência imperfeita*. – Rio de Janeiro: BNDES, 1994.
- DEVLIN, R. e FFRENCH-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. Haia, nov./1997.
- HELPMAN, E. International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition. *Journal of International Economics*, n. 11, North Holland, 1981.
- \_\_\_\_\_ e KRUGMAN, P. *Market structure and foreign trade*. – Cambridge: MIT Press, 1992.
- HERGERT e MORRIS. Trends in international collaborative agreements. In: CONTRACTOR, F. e LORANGE, P. (orgs.). *Cooperative Strategies in International Business*. Lexington Books, 1988.
- FREEMAN, C. *Formal scientific and technical institutions in the national systems of innovation*. Science Policy Research. – Brighton: University of Sussex, 1988.
- \_\_\_\_\_. The National Systems of Innovation in Historical Perspective. *Journal of Economics*, v. 19, n. 1. Cambridge, 1995.



- GUIMARÃES, E. P. Eficiência no comércio exterior. *Revista Brasileira de Comércio Exterior (RBCE)*. FUNCEX, n. 5, mai. 1986.
- \_\_\_\_\_. Impactos para o Brasil de um acordo de livre comércio com a Venezuela. – Rio de Janeiro: IPEA, 1997. (Texto para Discussão n. 521).
- \_\_\_\_\_. Especificidades do padrão de comércio entre o Brasil e mercados emergentes. UEP (MRE), jun. 1998. mimeo
- \_\_\_\_\_. Competitividade internacional e política comercial externa: a experiência brasileira no final dos anos 80 e início dos anos 90. – Rio de Janeiro: Instituto de Economia da UFRJ, mai. 1997. (Série Documentos n. 24).
- 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: CHUDNOVSKY e BELLO (orgs.). Las economías de Argentina e Itália: situación actual y perspectivas de asociación.* – Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 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. *American Economic Review*. American Economic Association, n. 5, 1980.
- \_\_\_\_\_. Intraindustry Specialization and the Gains from Trade. *Journal of Political Economy*. Chicago University, n. 51, 1981.
- MARKWALD, R. e MACHADO, J. Padrões de comércio intra e extra-Mercosul: alvos para uma política industrial do Mercosul. TDI. FUNCEX, n. 141, 1998.
- MEDEIROS, C. Globalização e a inserção internacional diferenciada da Ásia e da América Latina. *In: TAVARES, M. e FIORI, J. L. (orgs.). Poder e Dinheiro.* – São Paulo: Ed. Vozes, 1997.
- NELSON, R. (org.). *National innovations systems: a comparative study.* Oxford University Press, 1993.
- PAVITT, K. Sectoral Patterns of Technical Change: towards a taxonomy and theory. *Research Policy*, vol. 13, 1984.
- PEREIRA, L. V. Tratado de Assunção: resultados e perspectivas. *In: BRANDÃO e PEREIRA (orgs.). Mercosul: perspectivas da integração.* – Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1996.

- VENABLES, A. J. Customs union and tariff reform under imperfect competition. *European Economic Review*, v. 31, 1987.
- VINER, J. *The customs union issue*. – New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.
- WANNACOTT, P. e LUTZ, M. Is there a case for free trade areas? In: SCOTT, J. (org.). *Free Trade Areas and the US Trade Policy*. – Washington, DC: Institute for International Economics, 1989.
- YEATS, A. *Does Mercosur's trade performance justify concerns about the effects of regional trade arrangements?: YES!*. International Trade Division of World Bank, 1996. mimeo