

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 521

Impactos para o Brasil de um Acordo de Livre Comércio com a Venezuela

Edson P. Guimarães
Antonio José Alves Jr.

Brasília, outubro de 1997

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 521

Impactos para o Brasil de um Acordo de Livre Comércio com a Venezuela*

*Edson P. Guimarães***
*Antonio José Alves Jr.****

Brasília, outubro de 1997

* Estudo realizado no âmbito do Convênio IPEA/CEPAL.

** Professor e coordenador do Curso de Pós-Graduação de Especialização em Comércio Exterior (CECEX) do Instituto de Economia da UFRJ.

*** Doutorando do Instituto de Economia da UFRJ e professor da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ).

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO E ORÇAMENTO
Ministro: Antônio Kandir
Secretário Executivo: Martus Tavares

ipea Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

Presidente
Fernando Rezende

DIRETORIA

Claudio Monteiro Considera
Gustavo Maia Gomes
Luís Fernando Tironi
Luiz Antonio de Souza Cordeiro
Mariano de Matos Macedo
Murilo Lôbo

O IPEA é uma fundação pública, vinculada ao Ministério do Planejamento e Orçamento, cujas finalidades são: auxiliar o ministro na elaboração e no acompanhamento da política econômica e promover atividades de pesquisa econômica aplicada nas áreas fiscal, financeira, externa e de desenvolvimento setorial.

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

Tiragem: 170 exemplares

COORDENAÇÃO DO EDITORIAL

Brasília — DF:
SBS Q. 1, Bl. J, Ed. BNDES, 10^o andar
CEP 70076-900
Fone: (061) 315 5374 — Fax: (061) 315 5314
E-mail: editbsb@ipea.gov.br

SERVIÇO EDITORIAL

Rio de Janeiro — RJ:
Av. Presidente Antonio Carlos, 51, 14^o andar
CEP 20020-010
Fone: (021) 212 1140 — Fax: (021) 220 5533
E-mail: editorial@ipea.gov.br

SUMÁRIO

SINOPSE

- 1 INTRODUÇÃO 7
 - 2 A VENEZUELA NO CONTEXTO DOS
ACORDOS DE INTEGRAÇÃO 9
 - 3 OS FLUXOS DE COMÉRCIO ENTRE
BRASIL E VENEZUELA 32
 - 4 AVALIAÇÃO DE UM ACORDO DE LIVRE
COMÉRCIO ENTRE VENEZUELA E BRASIL 52
 - 5 CONCLUSÕES 74
- REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS 78
-

SINOPSE

Este estudo teve como objeto de pesquisa as relações comerciais mantidas entre Brasil e Venezuela no período recente. O objetivo foi avaliar os ganhos de um possível acordo de livre comércio (ALC) entre eles, motivado pelas declarações dos presidentes dos dois países em março de 1996, constantes da Ata de Trujillo.

Nesse sentido, os mercados importadores venezuelanos foram classificados em expansivos, decadentes e constantes (segundo suas taxas de crescimento), e foram cruzados com a mensuração das tendências dos fluxos de comércio internacional do Brasil e dos principais competidores externos. Os resultados mostraram que as assimetrias existentes entre os dois países poderiam ser atenuadas com a efetivação das recomendações contempladas na agenda de compromisso por eles firmada, o que resultaria em sinergias atraentes a um ALC. A existência de ganhos mútuos com o acordo, no entanto, só será reforçada com a expansão da renda e a diversificação produtiva desses países, para transformar as vantagens comparativas estáticas em vantagens comparativas dinâmicas, em concordância ao avanço das negociações no MERCOSUL (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai) e no GRAN (Colômbia, Bolívia, Peru, Equador e Venezuela).

1 INTRODUÇÃO

Em setembro de 1995, na reunião do Conselho Presidencial do Grupo Andino (GRAN), o governo da Venezuela manifestou interesse em intensificar seus vínculos comerciais com os países do MERCOSUL (Brasil, Venezuela, Paraguai e Uruguai). Em março de 1996, esse interesse foi reiterado na Ata de Trujillo, na qual tornou-se mais explícita a conveniência de consolidar-se um regionalismo aberto entre os países integrantes do GRAN e do MERCOSUL. Fazem parte do GRAN, além da Venezuela, Equador, Bolívia, Colômbia e Peru. Venezuela e Brasil, em janeiro de 1995, já haviam estabelecido margens de preferências comerciais, firmadas no âmbito da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) — Acordo Parcial (AP) nº 27 —, com um conjunto de produtos significativos para ambos os países.

Essas iniciativas não foram diferentes das aplicadas pela maioria dos países latino-americanos, que, a partir de 1990, elegeram a maior exposição de suas indústrias à concorrência internacional como orientação para obter maior competitividade externa. A Venezuela, entretanto, apesar de aplicar certo liberalismo no seu comércio exterior, vem, ao mesmo tempo, mantendo o caráter estatizante de sua economia, centrado predominantemente nas atividades petrolíferas. Na primeira metade dos anos 90, o país reforçou seus vínculos comerciais com os países da Comunidade do Caribe (CARICOM), Mercado Comum Centro-Americano (MCCA) e do próprio GRAN, além de ampliar seus espaços competitivos com outros países latino-americanos. Recentemente, junto ao México e Colômbia, lançou as bases para a constituição de uma área de livre comércio entre eles.¹ Simultaneamente, a Venezuela vem também consolidando seus vínculos econômicos com o Brasil, no sentido de constituir um acordo de livre comércio (ALC). Entretanto, os acordos preestabelecidos para os países do GRAN e do MERCOSUL, dos quais Venezuela e Brasil fazem parte, respectivamente, têm-se constituído em óbices a esse processo.

Entre as várias questões que podem ser apresentadas no contexto de um acordo de livre comércio entre Venezuela e Brasil, três são objeto deste estudo:

a) como compatibilizar um acordo no qual as assimetrias existentes entre os dois países são significantes e, ao mesmo tempo, a Venezuela busca estreitar seu relacionamento comercial com países do Caribe, da América do Sul e da Central:

¹ Essa iniciativa, entretanto, foi postergada em face da bem-sucedida integração comercial do México ao Acordo de Livre Comércio Norte-Americano (NAFTA).

b) quais os ganhos resultantes das sinergias que devem acompanhar o ALC e como se distribuem; e

c) como produzir novas vantagens comparativas (por meio da ação governamental) adequadas ao papel que ambos os países desejam desempenhar internacionalmente, em um possível contexto de livre comércio bilateral.

A Venezuela tem fortes laços comerciais com os Estados Unidos. As exportações dos EUA, historicamente, têm representado mais de 40% da pauta de importação venezuelana. A elevada competitividade comercial norte-americana nos mercados venezuelanos restringe as opções de sucesso de um acordo entre Brasil e Venezuela, pois pode criar desvios de comércio. A Venezuela tem também aumentado significativamente seu comércio com a Colômbia, nos últimos anos. Esses fortes vínculos comerciais exigem habilidades políticas consideráveis das diplomacias brasileira e venezuelana para incluir orientações que privilegiem a criação de novas oportunidades comerciais que resultem em um comércio bilateral equilibrado e sem desvios.

Cabe reconhecer que as implicações econômicas e comerciais de um ALC entre Venezuela e Brasil não estão totalmente amparadas por procedimentos empíricos que tivessem avaliado, com a propriedade requerida, os ganhos proporcionados pela maior abrangência da integração regional proposta. Além disso, não foram mensurados os impactos, para o Brasil, dos acordos comerciais venezuelanos com o G3 (México, Colômbia e Venezuela), com os países do MCCA e CARICOM e com o próprio Grupo Andino, do qual faz parte. Mas ainda, para o Brasil, há impactos da presença de fortes competidores — Estados Unidos e Colômbia, por exemplo — nos mercados venezuelanos.

Este estudo procura contribuir na resposta a essas questões, ao evidenciar forças competitivas dos parceiros comerciais atuantes no mercado venezuelano em relação às exportações brasileiras, no contexto do desenvolvimento econômico da Venezuela.

O trabalho está dividido em quatro capítulos. O segundo capítulo aborda a incorporação de políticas de cunho neoliberal na estratégia de desenvolvimento da Venezuela, que ainda está centrada na exploração estatal de petróleo. Pode-se adiantar que ganhos mútuos derivados de um ALC entre Brasil e Venezuela dependerão, em grande medida, da diversificação da estrutura produtiva resultante dessa política, uma vez que os setores produtivos brasileiros, com forte encadeamento produtivo/tecnológico na exploração convencional do petróleo, não têm-se distinguido como fortes competidores internacionais.

O terceiro capítulo mensura os fluxos comerciais entre MCCA, G3, GRAN, MERCOSUL, Estados Unidos e Brasil, e relaciona aqueles mais significativos, com

o intuito de avaliar mudanças qualitativas no padrão de comércio intrapaíses.² O capítulo 4 avalia as forças competitivas dos países concorrentes nos mercados venezuelanos, contingente ao crescimento da oferta potencial externa brasileira (*vis-à-vis* a oferta dos concorrentes externos), determinada pelo crescimento da economia venezuelana.

O quinto capítulo apresenta algumas conclusões e abre perspectivas de desenvolvimento de novos estudos, principalmente no marco de uma integração hemisférica mais ampla, como pretende o ALCA (atualmente em processo de negociação).

Deve-se adiantar que as potencialidades de um acordo de livre comércio entre Brasil e Venezuela não estão circunscritas às evoluções comerciais entre os dois países, simplesmente. Decerto, o conhecimento do volume de comércio é condição necessária para uma negociação ponto a ponto, pois permite advogar com maior racionalidade a extensão que deverá ter o ALC. Entretanto, não é suficiente para a perspectiva de criação de sinergias que devem acompanhar os processos de liberação do comércio bilateral. Os fluxos de comércio são variáveis de resultado/resumo das ocorrências observadas nos mercados domésticos que se expressam nas vantagens comparativas. Como tal, é condição necessária que a natureza de seu estudo contemple as condições e circunstâncias que o determinam, configurando os reais ganhos proporcionados pelos processos de integração entre os países.

2 A VENEZUELA NO CONTEXTO DOS ACORDOS DE INTEGRAÇÃO

A sociedade venezuelana tem nas suas reservas de petróleo o marco de referência para a condução de sua política econômica, desde o início do século. As primeiras prospecções petrolíferas em escala econômica deram-se no governo de Juan Vicente Gomez (1908—1935), e foram apoiadas, em grande medida, no desenvolvimento cíclico da indústria estadunidense. Após a Segunda Guerra Mundial, os Estados Unidos aplicaram sua política externa de ampliação do eixo capitalista (no qual a Venezuela figurava como modelo exemplar de desenvolvimento econômico para a América Latina), que, apoiado no livre jogo das forças de mercado, colocou-se em contraposição ao planejamento econômico centrali-

² Os fluxos de comércio entre os países relacionados (relativos aos produtos classificados a 2 e 6 dígitos pelo Sistema Harmonizado) foram estabelecidos a partir do arquivo *Trade Analysis and Information System* (TRAINS) da United Nation Conference on Trade and Development (UNCTAD), e do arquivo-convênio do Departamento de Comércio Exterior (DECEX), que apresenta todas as operações do comércio exterior brasileiro.

zado, advogado pela União Soviética. De fato, a riqueza petrolífera venezuelana convertia a sua estabilidade econômica em interesse para o mundo desenvolvido capitalista.

Ainda na primeira metade do século, a Venezuela chegou a ser o segundo maior produtor de petróleo do mundo. Valendo-se de suas exportações, alcançou notável crescimento econômico, marcado, entretanto, por profundas distorções setoriais, regionais e sociais, que se amparavam na acomodação das relações entre os diversos setores da elite socioeconômica [Vizentini (1996)] e na manutenção de seus vínculos comerciais com os Estados Unidos. A existência de reservas petrolíferas e seus laços históricos com os estadunidenses destacavam a Venezuela em relação aos demais países da América Latina. A Venezuela foi um dos últimos países a requerer um processo de desenvolvimento econômico apoiado claramente numa política de substituição de importações. Em contrapartida, foi um dos primeiros países latino-americanos a requerer um processo de mudança estrutural de base político-econômica, ao sancionar a lei de hidrocarburetos, em 1943.

Até esse ano, o financiamento da atividade governamental resultava dos impostos pagos pela área agrícola e comercial-financeira. Esta lei deu ao Estado a soberania desejada em matéria de petróleo. O financiamento das atividades-funções do governo contou, assim, com maior dotação de recursos provenientes do lucro derivado do petróleo em adição ao recursos públicos existentes. Desse modo, operou-se uma situação bastante peculiar, na qual a maior autonomia à gestão pública consolidava uma estrutura político-social-econômica baseada preponderantemente na exploração e produção do petróleo e seus derivados.³ A partir daí, graças a um conjunto de políticas e à conjuntura historicamente favorável, o Estado converteu-se em fator de acumulação, desvencilhando-se da influência do capital agrícola e comercial-financeiro [Acedo (1991)]. A estabilidade econômica e política era assegurada, assim, pelo governo, que distribuía socialmente os recursos oriundos da maior arrecadação tributária originada na exploração e comercialização do petróleo.

No plano das relações externas, a Venezuela, desde esse período até o Tratado de Montevideu (que deu origem à Aliança Latino-Americana para o Livre Comércio — ALALC em 1960), desenvolveu iniciativas de integração pautadas em acordos e regulações dos espaços fronteiriços. Essas iniciativas atuaram funcio-

³ Em 1920, a participação da carga fiscal derivada da atividade petrolífera na totalidade da arrecadação tributária representava 1%. Em 1930, passou a 18%, e, em 1945, após a promulgação da lei de hidrocarburetos, chegou a 47%. Em 1960, representou 83%; em 1974, ano imediatamente posterior à crise do petróleo, chegou ao seu ápice, 86%, o que denota a crescente importância que a atividade petrolífera vem exercendo na composição das funções do Estado (*Petroleo y Otros Datos Estadísticos*, vários anos).

nalmente para o desenvolvimento posterior de integrações bilaterais ou multilaterais nos moldes clássicos acertados no âmbito da ALADI, criada em 1980.⁴ Em 1969, a América Latina experimentou a primeira iniciativa de integração sub-regional nos moldes clássicos.

As divergências engendradas, no âmbito da ALALC, entre os países voltados para o desenvolvimento de um comércio multilateral, em conformidade aos preceitos do General Agreement on Tariffs and Trade — GATT (Argentina, Brasil e México, principalmente) e os de desenvolvimento econômico apoiados nas circunstâncias e condições domésticas (Venezuela, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador e Peru), levaram este último grupo de países a criar o Grupo Andino.⁵ De fato, o GRAN constitui o acordo de integração sub-regional latino-americano com maior experiência institucional e maior longevidade, em matéria de integração. Foi estabelecida uma zona de livre comércio (parcial), sancionada a elaboração de uma tarifa externa comum, aprovados programas setoriais básicos para o desenvolvimento industrial, e adotado tratamento uniforme para patentes e o capital estrangeiro, entre outras decisões.⁶ O GRAN criou, ainda, instituições conjuntas próprias como o Parlamento Andino (com um Tribunal de Justiça), a Corporação Andina de Financiamento (CAF) e o Fundo Andino de Reservas, depois transformado no Fundo Latino-Americano de Reservas.

4 Cominal (1995) relacionou, para o período recente, 27 acordos fronteiriços efetivados entre os países da América do Sul e Central. Vinte deles foram referentes ao desenvolvimento regional de modo global. Os 7 restantes foram dirigidos ao desenvolvimento regional com inclusão da preservação ambiental. As iniciativas de integração e regulamentação fronteiriça (conjuntas ou isoladas) instituídas pelos países da América do Sul e Central totalizaram 57, até o final dos anos 80. Dessas, 3 iniciativas figuraram para a Venezuela e 8 para o Brasil (Boletín de la Integración Latinoamericana, vários números).

5 De fato, a CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina e Caribe, da ONU), criada em 1948, já defendia no ato da sua constituição a idéia de integração regional, mencionando a possibilidade de uma união aduaneira na América do Sul. A forte disposição integracionista da América Latina, em oposição às políticas nacionais desenvolvimentistas implementadas por diversos países na região, resultou na elaboração de listas comuns e listas nacionais de rebaixamento tarifário e eliminação de barreiras não-tarifárias (produto a produto), nos primeiros anos após a criação da ALALC (1960). Anteriormente, no começo dos anos 50, Brasil, Argentina e Chile ensaiaram uma aproximação política e econômica (Pacto ABC), a qual não teve continuidade devido à forte oposição de correntes pró-americanistas e antiperonistas nesses países. Em 1957-1958, a assinatura do Tratado de Roma, que constituiu o Mercado Comum Europeu, levou a diplomacia econômica brasileira a reconsiderar a idéia cepalina constitutiva de espaços integrados entre os países latino-americanos [Almeida (1995)].

6 O GRAN estabeleceu (Acordo de Cartagena) a criação de uma indústria sub-regional com base em programas setoriais de desenvolvimento industrial (PSDI) nos setores de petroquímica, metal-mecânica e automotor. A decisão 24 regulamentou o tratamento dado aos capitais estrangeiros, e reforçou a atuação dos Estados ao deixar sob sua gerência a regulamentação e o controle das transferências de tecnologias.

Em 1973, a Venezuela, como um dos principais países pertencentes à Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP), obteve, com a elevação espetacular do preço do petróleo, um acelerado desenvolvimento econômico. A administração Carlos André Pérez (1974/1979) nacionalizou os setores do petróleo, aço e cobre, e caminhou em direção ao fortalecimento de sua capacidade de decisão autônoma e em oposição à idéia preexistente do necessário referendo, por Washington, para dirimir qualquer assunto referente ao petróleo venezuelano. Desse modo, o petróleo sob a propriedade e o controle do Estado venezuelano alterava fundamentalmente a natureza do próprio governo (ao distribuir recursos públicos oriundos do setor externo — conta petróleo — sem, necessariamente, prejudicar um setor para favorecer outro, todas as áreas eram virtualmente beneficiadas).

É nesse contexto que a Venezuela adere ao GRAN em 1973. Em 1976, o Chile retirou-se; o Peru, com economia relativamente mais frágil, retirou-se em 1993. Contudo, recentemente os peruanos reintegraram-se ao grupo.

A tabela 1 relaciona o comércio intra-regional andino com o resto do mundo. Os resultados apresentados na tabela mostram que esse comércio evoluiu de uma posição inicial de 1,93% de participação, em 1969, para 12,4 %, em 1995. Essa elevação não representou, contudo, ganhos de comércio em relação aos demais parceiros comerciais: como pode ser constatado, a partir dos anos 90, as exportações do GRAN para o resto do mundo cresceram 2,3 % a.a., enquanto suas importações cresceram 14 % a.a., o que não compensa, em valor, o crescimento comercial intra-sub-regional de 29 % a.a.

TABELA 1
Comércio Intra-Sub-Regional do GRAN — 1969/1995
(Em milhões de US\$)

Anos	Total	GRAN		Importação
		Exportação Intrapaises	%	
1969	1 910	95	1,93	
1970	5 380	111	2,07	
1975	13 260	473	3,57	
1980	30 215	1 189	3,93	21 672
1985	25 565	797	3,25	15 275
1990	31 407	1 329	4,22	16 513
1993	29 459	2 886	9,78	26 534
1995	38 258	4 724	12,4	27 520

Fonte: JUNAC, Sistema Subregional de Información Estadística.

O forte nacionalismo dos países signatários e o caráter estatizante de seus governos credenciaram a implementação de políticas econômicas favoráveis às empresas na manutenção de suas posições monopolistas e oligopolistas. Essas políticas protecionistas, associadas à diversificação produtiva resultante da substitui-

ção de importações, explicam o crescimento paulatino da participação das exportações intrapaíses do GRAN, nos anos 70/80 (consubstanciado pela elevada complementaridade industrial existente entre eles) [CEPAL (1993)].

Nos anos 80, as limitações financeiras internacionais, o severo ajuste externo pelo qual passava a América Latina em um mundo de acelerada consolidação tecnológica pós-fordista, e a conseqüente contração da renda *per capita* na região induziram os países à continuidade de suas políticas de cunho protecionista, com redução sensível do comércio intra-regional. Em julho de 1983, os países do GRAN criaram o documento intitulado "Plano de Reorientação do Processo Andino de Integração" (Doc. Com/XXXV E/elt.3), que se constituía mais em retórica e menos em reger a sinfonia da integração regional com instrumentos e ações concretas dirigidas a solucionar os problemas pelos quais passavam os países latino-americanos.⁷

A aceleração e o aprofundamento do processo de globalização, encaminhado pelas corporações multinacionais, além das circunstâncias assinaladas, produziram tensões no sistema multilateral de comércio na América Latina, e causaram posturas defensivas dos seus governos e empresas desde os anos 80. Assim, problemas comuns que exigiam cooperação mais estreita entre os países, ironicamente, os distanciavam.

Nesse quadro, somente na segunda metade daquela década o Grupo Andino requereu a primeira reunião expressiva: o Protocolo de Quito, em 1988, que contemplou modificações com respeito ao Acordo de Cartagena, com ênfase à promoção das exportações e à abertura comercial externa (em detrimento de proteção ao mercado doméstico), para prosseguir o processo de substituição de importações.

No começo dos anos 90, afastava-se o quadro recessivo e o ambiente internacional reunia um conjunto de condições favoráveis à integração regional entre países, mas exigia inserção competitiva na nova ordem internacional pós-fordista. A tabela 2 mostra o crescente processo de integração latino-americana a partir de 1990. Relaciona as proporções das exportações que correspondem às relações sub-regionais. O Grupo Andino, por exemplo, passou de uma posição de 4,2% de suas exportações intrapaíses signatários, em 1990, para 10%, em 1994. As exportações intrapaíses do MERCOSUL aumentaram 100% nesse período.

⁷ Os presidentes dos países signatários do GRAN firmaram sob esse plano a declaração "Para Nós a Pátria é a América" reconhecendo que "(...) é indispensável empreender uma fase de desenvolvimento (...) criando progressivamente capacidade de respostas aos desafios que se apresentam ao desenvolvimento econômico". Contudo, os problemas externos (crise da dívida), a instabilidade internacional e a queda do preço do petróleo criavam óbices a qualquer iniciativa mais pragmática de desenvolvimento auto-sustentável nos países da América Latina.

do. MCCA e CARICOM, com processos de integração mais consolidados, mantiveram-se com variações interanuais pouco significativas.

TABELA 2
Proporção das Exportações Sub-Regionais

Grupos	(Em US\$ milhões)				
	1990	1991	1992	1993	1994
GRAN	4,2	6,2	7,9	9,7	10,0
MERCOSUL	8,9	11,1	14,3	18,8	19,1
MCCA	17,3	18,7	23,2	22,6	21,6
CARICOM	12,6	11,6	11,5	ND	ND

Fonte: JUNAC, Sistema Subregional del Información Estadística.

2.1 Os Acordos de Integração Regional da Venezuela A Venezuela, nos anos 90, conquistou uma posição estratégica nos processos de integração sub-regionais da América Latina. De 1988 até 1991, o Conselho Presidencial Andino reuniu-se seis vezes, com vistas a fortalecer o GRAN, a partir do exemplo de outros processos de integração que esboçavam efetivação concreta no continente americano: NAFTA e MERCOSUL, principalmente. Do ponto de vista do regionalismo aberto, essas reuniões não foram totalmente coroadas de êxito (como seria desejável frente a um mundo que caminha em direção a uma organização por blocos econômicos), mas resultaram no estreitamento do intercâmbio comercial entre os países pertencentes ao GRAN. De fato, nos anos 90, a primeira reunião significativa do Conselho Presidencial somente foi ocorrer em setembro de 1995, quando foi aprovado o Desenho Estratégico da Integração do GRAN, com orientações para a formação de um mercado comum e uma integração aberta. No plano das negociações de complementação econômica intrapaíses, ênfase foi dada à harmonização do tratamento das compras do setor público e à liberalização do comércio de serviços. Antes de 1990, a Venezuela mantinha uma tarifa nominal média contra as importações de 35%. De 1990 a 1993, as tarifas foram reduzidas a 10%. Ao mesmo tempo, em 1991, a Venezuela iniciou um processo de privatização do Estado que se estende até os dias de hoje.⁸

A escassez de negociações no âmbito do GRAN, no começo dos anos 90, deveu-se a pelo menos dois fatores: foi determinante a elevada incerteza com respeito ao papel que os signatários deveriam desempenhar no novo ordenamento

⁸ Axis (1996) relaciona o cronograma de privatização das empresas públicas para os próximos anos e apresenta aquelas já privatizadas, o que permite perceber os esforços do governo da Venezuela na aplicação de políticas neoliberais.

do comércio internacional pós-fordista, e foi também determinante a ausência de um planejamento estatal orientador dos investimentos privados e/ou o requisito de estabilidade dos preços relativos, os quais, nessa época, para o conjunto de países da América Latina, alcançaram a marca de 400% (exceto Brasil, Peru e Nicarágua, que tiveram os processos inflacionários bastante elevados), entre os anos de 1985 e 1990 [CEPAL (1996)]. O caráter pouco *comercialista* dos países do GRAN tornava-os mais sensíveis à questão de que, ao mesmo tempo que se advogava a liberalização comercial externa como alternativa válida e consistente para usufruir ganhos decorrentes do avanço tecnológico internacional, a experiência histórica de alguns países (Nova Zelândia, México, Chile, Austrália e outros) demonstrava a inconsistência lógica da abertura comercial externa isolada.

QUADRO 1
Acordos Bilaterais

Categoria principal	País	Data		
		Inicial	Reneg.	Public.
Com. AP—20	Argentina	11/4/86	12/12/95	21/1/96
AP 27	Brasil	30/12/94	12/12/95	23/1/96
AP 21	Paraguai	18/4/83	21/2/96	26/2/96
AP 25	Uruguai	31/12/81	12/12/95	23/1/96
AAP	Costa Rica	21/8/85		9/7/96
AAP	Guatemala	21/8/85	20/1/93	10/3/96
AAP	Honduras	20/2/86		14/5/86
AAP	Nicarágua	15/8/85		26/2/92
AAP	El Salvador	10/7/91	13/1/91	14/1/91
AAP	Colômbia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicarágua	16/7/91	28/9/93	28/9/92
AAP	Cuba	12/1/89	14/11/93	não publ.
AAP	Trinidad Tobago	4/8/89	14/11/92	9/3/93
AAP	Guiana	27/10/90	28/6/91	22/10/91
Acordo de Cooperação Econômica (ACE)	Chile	28/4/96		1/6/93
Com. e Invest.	CARICOM	13/10/92		30/12/92
Acordo de Coop.	Portugal	3/5/80	17/6/94	não publ.
Acordo de Coop.	Com. Ec. Européia (CEE)	4/93		não publ.
ALC (G3)	Colômbia e México	10/6/94		29/12/94

Fonte: Gaceta Oficial, Caracas, vários números.

Obs.: AP — Acordo Parcial.

AAP — Acordo de Alcance Parcial.

Entre os anos de 1991 e 1995, Venezuela e Colômbia, com a Declaração de Caracas, lançaram as bases para um acordo de livre comércio regional com Costa Rica, Nicarágua, Honduras, El Salvador e Guatemala. Ao mesmo tempo, a Venezuela estendeu seus vínculos diplomáticos e de abertura comercial com os países do CARICOM, e concedeu margens preferenciais recíprocas também a outros países membros da ALADI, além de firmar um acordo parcial de livre comércio com o Chile. Como resultado, o coeficiente de abertura ao comércio exterior que, em 1991/1993, era de 24,3%, passou para 43,2%, em 1994/1995

[CEPAL (1996)]. O quadro 1 resume os principais acordos bilaterais da Venezuela vigentes ou firmados na primeira metade dos anos 90.

Em dezembro de 1994, a Venezuela conseguiu concluir um novo acordo de livre comércio extensivo ao México e à Colômbia (G3). Contudo, o sucesso do NAFTA, do qual o México faz parte, acarretou um adiamento de dez para quinze anos no cronograma original de desgravação tarifária. Esse cenário dificultava o estabelecimento, pelo GRAN, de uma tarifa externa comum, o que forçou a Bolívia a esboçar uma aproximação com o MERCOSUL (o Equador, com o G3). O Peru retirou-se do GRAN em 1993. O Equador, país de menor porte, conquistou tratamento preferencial; permitiu-se que suas tarifas permanecessem cinco pontos percentuais acima das vigentes na tarifa externa comum (para quase 900 produtos), e que detivesse também o maior número de produtos incluídos no regime de exceção.

2.1.1 Brasil e Venezuela Nos anos 90, Brasil e Venezuela mantinham percepções políticas convergentes em relação ao panorama político internacional. Também aqui a afirmação de sucesso do NAFTA e a pouca eficácia obtida pelas suas políticas de inserção internacional multilateral representaram aspectos decisivos para a intensificação das relações entre as administrações de Itamar Franco (1992/1994) e Rafael Caldera (1994). A assinatura do Protocolo de Guzmania, em março de 1994, marcou a passagem entre a intenção e a efetivação de um relacionamento bilateral mais estreito. Durante esse encontro, os presidentes Caldera e Itamar Franco examinaram a situação da América Latina e Caribe, “ressaltando a necessária consolidação da democracia e a urgente necessidade de promover o desenvolvimento econômico e social” (Comunicado Conjunto La Guzmania, 1994). Os chanceleres de ambos os países iniciaram negociações pró-acordos de complementação econômica, tributação, cooperação fronteiriça, cultural e questões vinculadas à mineração.

Vale ressaltar que a aproximação entre Brasil e Venezuela tem sido conduzida com certa ausência de antagonismos, exceto no final do ano de 1989, quando produziu-se grave incidente na fronteira por causa da busca ilegal de ouro. Esse evento, no entanto, não chegou a prejudicar seriamente a aproximação diplomática entre os países, tendo em vista que o problema era *na fronteira* e não *de fronteira*. A semelhança entre a administração civil no Brasil e a ampliação da democracia na Venezuela, a crise da dívida externa nos anos 80, a busca de uma nova ordem internacional (também produto da superação do comunismo) e a experiência bem-sucedida do MERCOSUL foram fatores que também contribuíram para que ambos os países adotassem medidas concretas pró-integração.

Além de estreitar os seus relacionamentos comerciais com o G3, MCCA, CARICOM e países do próprio GRAN, a Venezuela aprofundou, via ALADI, acordos com o Brasil, e exerceu disciplinas diplomáticas bastante significativas. A ta-

bela 3, que quantifica o número de eventos diplomáticos realizados entre Brasil e Venezuela a partir da década de 80, indica o estreitamento das relações entre os dois governos.

TABELA 3
Relacionamento Diplomático entre Brasil
e Venezuela por Categoria de Evento — 1980/1995

Categorias	1980/1990	1991/1995
Acordo e Prot. Compl.	28	9
Convênios	2	-
Reunião de Trabalho	6	12
Outros	14	3

Fontes: Coletânea do Comércio Exterior, Ed. Aduaneiras, vários anos, e Cominal, anexo (1995).

As informações contidas nessa tabela demonstram que, desde o começo dos anos 80, Brasil e Venezuela passaram de um período caracterizado pela sedimentação das relações para o de afirmação de um construto econômico binacional. A diminuição do número de acordos e visitas oficiais, no período 1990/1995, e o número de reuniões técnicas, que dobram nesse período, reforçam essa argumentação.

É importante lembrar que, desde a década de 70, houve certa aproximação entre os dois países, com a constituição de vínculos econômicos e sociais tais que pudessem assegurar exercícios cooperativos futuros. Ambos os países passavam de uma fase caracterizada por atividades de confrontação para outra, centrada em uma postura negociadora. Foi nesse contexto que, em 1978, quando, para ambos, os sistemas financeiros eram questão de segurança nacional, o Brasil autorizou a instalação do Banco Unión, da Venezuela, em São Paulo. Em contrapartida, a Venezuela concedeu a instalação de uma filial do Banco do Brasil em Caracas. Vale registrar que esses bancos nacionais em território estrangeiro têm o *status* de alicerce das relações comerciais externas, ao fornecer informações sobre negócios e acompanhar *in loco* a evolução econômica do país estrangeiro. Anteriormente, em 1976, no plano educacional, instituiu-se o Acordo Cultural que, entre outras medidas, regulamentava o intercâmbio de estudantes entre os países.

Como decorrência dessa aproximação progressiva, em 15 de setembro de 1994, publicava-se no Diário Oficial brasileiro o Acordo de Complementação Econômica entre Brasil e Venezuela. Em fevereiro de 1995, foi anexado o Acordo Parcial nº 27, que, firmado no âmbito da ALADI, contemplava regulamentações relativas a preferências tarifárias, e esboçava a possibilidade de formação de uma futura área de livre comércio entre ambos os países.

Anteriormente, em 1982, os países já haviam constituído um acordo parcial (AAP nº 13) com margens preferenciais de comércio para quinze produtos brasileiros e dezesseis venezuelanos. No começo dos anos 90, a conjuntura internacional e a importância do mercado brasileiro para as exportações venezuelanas condicionaram a diplomacia daquele país a apresentar ao governo brasileiro uma extensão da APP nº 13. Foram solicitadas margens de preferências tarifárias para 1 100 novos produtos. Em contrapartida, o Brasil apresentou uma lista de 960 novos produtos. As negociações, produto a produto, no âmbito da ALADI, resultaram na concessão de margens preferenciais para 377 produtos brasileiros e 619 produtos venezuelanos exportáveis [Cominal (1995)]. A tabela 4 relaciona as margens de preferências outorgadas por Venezuela e Brasil, no começo dos anos 90.

TABELA 4
Intervalo das Preferências e Números
de Produtos Outorgados (AAP nº13)

Margens de Preferência (%)	Quantidade de Produtos	
	Brasil	Venezuela
100- 90	24	-
89-70	50	52
69-50	545	319
40-30	-	6

Fonte: Cominal (1995).

A distribuição das preferências concedidas parece ser mais favorável à Venezuela do que ao Brasil. No entanto, muitos dos produtos brasileiros contemplados nessa tabela já eram objeto de preferência aos países-membros da ALADI. O exercício não-discriminatório da diplomacia brasileira na ponderação dos negócios internacionais garantia, assim, um caráter eqüitativo para a oferta exportável venezuelana frente aos concorrentes internacionais latino-americanos.

O anexo I e II do Acordo Parcial nº 27 adicionou 487 produtos brasileiros e 400 produtos venezuelanos ao AAP nº 13, com distintas margens preferenciais. A tabela 5 mostra a distribuição das preferências outorgadas pela Venezuela ao Brasil e vice-versa, por capítulo da classificação de produtos do Sistema Harmonizado. Nessa tabela, são excluídos os capítulos que não foram objeto de margens de preferência por alguns dos países, no entendimento de que tais produtos deveriam estar ainda conceitualmente cobertos por regimes de adequação, resguardando-se, portanto, os níveis tarifários prevalecentes.

TABELA 5
Distribuição das Margens de Preferência Concedidas
pela Venezuela e pelo Brasil

SH	Denominação	Brasil		Venezuela	
		Tarifa	Marg. de Pref.	Tarifa	Marg. de Pref.
10	Cereais	15,00	75,00		
11	Produtos da indústria de moagem	10,00	75,00		
12	Grãos, sementes e frutos oleaginosos	10,00	50,00		
13	Gomas, resinas, sucos e extratos vegetais			15,00	99,00
14	Materiais para trançaria, de origem vegetal	10,00	100,00		
15	Gorduras — animais e vegetais	8,33	65,42	19,00	48,00
16	Preparados de carnes e de animais marinhos	17,14	74,00		
17	Açúcares e produtos de confeitaria	20,00	84,50	20,00	40,00
18	Cacau e suas preparações	20,00	60,00		
19	Preparações à base de cereais	24,00	69,60		
20	Preparações de hortícolas, frutas e plantas	10,00	61,60		
21	Preparações alimentícias diversas	16,67	62,50		
22	Bebidas e vinagre	15,50	63,50	12,50	50,00
23	Alimentos para animais			16,67	50,00
25	Sal, enxofre, gesso, cal e cimento	0,00	66,36	5,00	42,50
26	Minérios, escórias e cinzas			5,00	60,00
27	Combustíveis e óleos minerais	25,58	77,08	0,00	43,33
28	Compostos inorgânicos	8,10	62,31	7,78	38,11
29	Compostos orgânicos	14,58	70,42	5,46	45,23
30	Produtos farmacêuticos	15,00	77,17	11,25	47,50
31	Adubos e fertilizantes	10,00	74,00	5,00	50,00
32	Tintas, vernizes, pigmentos e corantes	17,89	56,42	9,67	37,33
33	Preparações cosméticas e essências	20,00	75,00		
34	Sabões, ceras e velas	12,18	62,73	10,00	50,00
35	Colas e enzimas	15,00	59,75	12,50	45,00
36	Explosivos e materiais inflamáveis	15,83	87,83	9,72	93,50
37	Produtos para fotografia e cinematografia	15,56	70,78	7,86	48,57
39	Plásticos e suas obras	15,00	63,54	8,33	52,50
40	Borracha e suas obras	13,80	66,47	9,00	51,00
41	Couros e peles — exceto peleterias	4,00	66,40		
42	Obras de couro e tripa	20,00	51,25	15,00	75,00
43	Peleterias e suas obras; peleteria artificial	8,00	61,00	15,00	40,00
44	Madeira e suas obras; carvão vegetal			5,00	39,50
45	Cortiça e suas obras	12,09	50,00	10,83	46,67
49	Indústria gráfica	15,00	50,00		
50	Seda	10,00	85,00		
51	Lã	15,00	70,00		
52	Algodão	14,56	50,38		
54	Filamentos sintéticos ou artificiais	0,00	100,00	18,00	31,20
55	Fibras sintéticas ou artificiais	19,89	66,30	11,67	55,00
56	Feltros e cordas	20,00	50,00	15,00	60,00
58	Tecidos especiais; rendas; tapeçaria			20,00	30,00
59	Tecidos para usos técnicos			7,14	30,00

(continua)

continuação

SH	Denominação	Brasil		Venezuela	
		Tarifa	Marg. de Pref.	Tarifa	Marg. de Pref.
63	Artefatos de matérias têxteis	20,00	50,00		
64	Calçados e suas partes	20,00	72,78		
65	Chapéus e suas partes	20,00	50,00		
68	Obras de pedra, gesso e amianto	14,00	50,00	15,00	62,50
69	Produtos cerâmicos	10,40	50,00		
70	Vidro e suas obras	10,80	58,76	11,39	46,33
71	Pérolas, pedras preciosas, metais e bijuterias	5,00	80,00	15,00	50,00
72	Ferro fundido, ferro e aço	9,31	87,69	5,50	79,40
73	Obras de ferro e aço	14,21	61,55	13,13	48,13
74	Cobre e suas obras			7,00	50,00
75	Níquel e suas obras			5,00	40,00
76	Alumínio e suas obras	12,37	62,63	15,00	40,00
79	Zinco e suas obras	10,00	50,00		
80	Estanho e suas obras			5,00	42,50
81	Outros metais comuns e suas obras	0,00	50,00	5,00	40,00
82	Ferramentas e talheres de metais comuns	17,88	54,88	12,57	41,57
83	Obras diversas de metais comuns	20,00	57,22	15,00	50,00
84	Reatores nucleares, caldeiras e máquinas	20,08	56,62	7,59	49,66
85	Máquinas e materiais elétricos	19,02	59,68	8,81	49,40
86	Veículos e materiais para vias férreas	20,00	50,00	5,00	48,75
87	Veículos automotivos; tratores e suas partes	20,45	72,55	7,50	74,50
88	Aeronaves e aparelhos aéreos			5,00	50,00
89	Embarcações e estruturas flutuantes			0,00	40,00
90	Instrumentos óticos e de precisão	19,17	75,25	6,60	55,58
91	Relógios e semelhantes; e suas partes	20,00	50,00	5,00	99,00
94	Mobiliário, sinalizadores	17,50	52,50	12,50	45,00
95	Brinquedos e artigos esportivos	25,71	50,71	5,00	30,00
96	Obras diversas	20,00	51,56	20,00	30,00
	Média global	15,19	64,00	8,87	49,18

Fonte: Diário Oficial do Brasil, 22 de fevereiro de 1995.

Obs.: Para os produtos classificados nos códigos 91, 94, 95 e 96, usou-se a média simples dos itens classificados a 8 dígitos.

Como pode-se observar pela distribuição das tarifas e respectivas margens de preferências, não se encontra nenhuma associação significativa entre estas e a lógica de obtenção de competitividade internacional (traduzida no privilégio das maiores reduções relativas para os setores com maiores valores adicionados), e nem com uma possível caracterização apoiada nas vantagens comparativas. Nesse sentido, pode-se pensar que a condução da fixação das margens preferenciais é sublimada pela conformação de garantias para a reconversão produtiva dos setores mais sensíveis à abertura comercial bilateral.

Além disso, as margens de preferências tarifárias, por estarem de acordo com as características das estruturas de custos dos setores produtivos, seguem uma lógica de comércio divergente do padrão de competição internacional, cada vez mais centrado nos fatores extra-preço. De qualquer modo, a Venezuela ampliou seu coeficiente de abertura comercial externa no período de 1990 a 1995. O Brasil permaneceu como uma das economias mais fechadas ao comércio exterior,

em relação ao seu produto interno: nos anos de 1991 a 1993, seu coeficiente de abertura foi 14,3%; em 1994-1995, foi 15,3%, enquanto a Venezuela aumentou o seu em 84% (passou de 24,3% para 43,2%, no mesmo período).

Outra forma de avaliar os aspectos relativos à contribuição do comércio exterior ao padrão de crescimento econômico, em um contexto de liberalização comercial entre ambos os países, consiste em mensurar o grau de inserção do setor produtor de bens de capital no mercado internacional, ponderado pela sua participação no PIB. Os investimentos na Venezuela, nos anos 80, mantiveram-se ao redor de 22% do PIB; no Brasil, essa participação foi de 18%. Para os anos de 90 a 93, a situação tornou-se dramática nos dois países; o investimento como proporção do PIB na Venezuela representou 18%, e, no Brasil, caiu para 15% [CEPAL (1996)]. Alguns autores argumentam que países com forte dependência tecnológica internacional de seu setor produtor de bens de capital têm trajetórias de desenvolvimento econômico instável e determinadas, em larga medida, pelos rumos da economia internacional. Países com forte dotação e capacitação tecnológica nesse setor, ao contrário, seriam pouco influenciados pelo comércio internacional, o que caracteriza certa independência de seu crescimento econômico em relação ao mercado externo. A tabela 6 relaciona o comércio de bens de capital do Brasil e da Venezuela, e ilustra a importância dedicada ao setor e seus vínculos com a América Latina e o mundo, nos últimos dez anos.

TABELA 6
Comércio de Bens de Capital da Venezuela e do Brasil — 1985/1995

Anos	Venezuela			Brasil		
	Importação		Exportação	Importação		Exportação
	Mundo	América Latina		Mundo	América Latina	
1985	2 451	90	84	2 362	36	2 692
1990	2 472	125	211	5 727	193	4 357
1995	3 123	221	206	14 456	1 004	6 599
Cresc.	27,42%	145,12%	145%	512,76%	2 688,3%	14 5%

Fonte: CEPAL I.C/1701, jan. de 1997.

Como pode-se observar, as exportações venezuelanas e brasileiras de bens de capital cresceram, no período, 145%. O Brasil, no entanto, tem perseguido um padrão de importações mais diversificado por origem, tendo em vista suas espetaculares taxas de crescimento das importações de bens de capital (concentradas nos anos recentes). Obviamente, esses resultados decorrem das especificidades de cada país. O Brasil tem um dos parques produtivos mais diversificados da América Latina e sua modernização apoiou-se na idéia da abertura comercial, para expô-lo à competição internacional com a utilização/importação de nova tecnologia, sob pena de sucumbir à concorrência internacional. A Venezuela, por seu lado, tem uma estrutura industrial bastante concentrada nos setores de petróleo e derivados, e menos diversificada nos demais setores produtivos.

2.1.2 Aspectos Propositais de um ALC O ingresso da Venezuela no GRAN, em 1973, deu-se em meio a um contexto de transição da estrutura produtiva nos países industrializados.

O sistema de produção fordista apresentava, desde essa época, sinais de esgotamento e indicava, com o avanço da microeletrônica, a formação de um novo sistema de produção assentado na flexibilidade manufatureira e impulsão produtiva orientada pela crescente diversificação da demanda. Os processos concorrenciais e de inovação tecnológica estabeleceram, assim, um padrão de competição internacional, no qual os fatores extra-preço, tais como qualidade, flexibilidade, prazos de entrega, distribuição de etapas das cadeias produtivas pelos países, etc. passaram a ter maior importância do que os fatores relacionados aos custos fabris simplesmente, como era visto antes.

O período de transição entre o sistema de produção fordista e o pós-fordista (em meados dos anos 70) aprofundou o contexto de instabilidade no mercado internacional, e fez com que as variações múltiplas dos mercados internacionais levassem empresas tecnologicamente preparadas a favorecerem a busca da flexibilidade produtiva em produtos com alto valor agregado, em detrimento da produção tecnologicamente rígida de bens de consumo de massa. Esse ordenamento do comércio internacional produziu novas vantagens comparativas, e proporcionou um novo padrão exportador latino-americano — resultado da aproximação de muitas das empresas localizadas no continente sul-americano à eficiência produtiva vigente nos países industrializados, principalmente nos setores para os quais a fronteira tecnológica internacional não avançava sensivelmente [Katz (1989)].

Assim, observava-se na América Latina um movimento de transição produtiva bastante distinto. A continuidade do processo de substituição de importações era motivada pelas estruturas de produção dos países industrializados pautadas ainda no sistema fordista, e não pelos setores industriais em vias de serem tecnologicamente reestruturados. Coube à América Latina desempenhar o papel de provedor dos bens industrializados tradicionais produzidos por estruturas rígidas de produção, o que resultou em um espetacular crescimento das exportações de produtos industrializados tradicionais.⁹

O desenvolvimento econômico da Venezuela continuava, entretanto, condicionado ao petróleo. Durante o período 1978/1993, a economia venezuelana encontrava-se no grupo de países com pior desempenho econômico do mundo, em termos de produto *per capita* [Barros (1995)]. Essa perda de eficiência, em parte resultante dos controles protecionistas que se operavam ainda no país, manifes-

⁹ Guimarães e Carvalho (1984) apresentaram esses resultados para o Brasil, e realçam a contribuição do acúmulo de inovações marginais para o desempenho exportador brasileiro em produtos industrializados tradicionais.

tou-se por meio do padrão produtivo fortemente dependente de fatores básicos relacionados ao petróleo, cujo preço voltou a cair na segunda metade dos anos 80. Assim, produziu-se uma situação bastante diferente entre a Venezuela e países próximos como Brasil, Chile, Argentina, Colômbia e México, para os quais o aporte do fator *tecnologia* na contabilidade do crescimento econômico alcançou a marca de 30% a 40%; na Venezuela, não chegou a 10% [Elias (1990)].

Durante toda a década de 70, as exportações venezuelanas de petróleo e derivados representaram mais de 68% da pauta de exportações, e os produtos industrializados tradicionais, menos de 5%, o que confirma o caráter distinto de seu crescimento econômico em relação à maioria dos demais países da América Latina, que obtiveram mudanças significativas em suas pautas exportadoras favoráveis aos bens industrializados.

No plano da política externa, a Venezuela buscava expressar a defesa da democracia, por meio da autonomia de sua diplomacia, a qual, no período anterior, mantivera submissão formal a Washington. Internacionalmente, o país aderiu ao movimento dos países não-alinhados e, no plano hemisférico, além da participação no processo de integração do GRAN, constituiu o Sistema Econômico Latino-Americano (SELA), e procurou estender sua influência ao Caribe e à América Central.

Esse caráter singular da atuação venezuelana, decorrente das políticas baseadas na existência de extensos campos de petróleo em território nacional, começou a modificar-se essencialmente a partir de meados dos anos 80. O ajustamento externo à crise da dívida, a redução relativa da produção nacional e a queda no preço internacional do petróleo foram mudanças fundamentais no quadro econômico, que, aliadas à construção de um ambiente social democrático, contribuíram para a diversificação da indústria venezuelana, a qual passou a explorar novas oportunidades de investimento no país e a implementar programas de redução de custos nos setores tradicionais. Essas mudanças refletiram-se nas exportações de produtos industrializados, que saltaram para 25% do total exportado em 1995 (em 1978, eram menos de 6%).

Petróleo e derivados ainda são os produtos com maior participação (74%), enquanto o minério de ferro, que, em 1970, obteve a marca de 25% de participação na pauta, passou a representar somente 1%, em 1995.¹⁰ Além disso, vale registrar o espetacular crescimento das exportações que não o petróleo (no primeiro quinquênio da década de 90, alcançou a marca de 121%). A composição do

¹⁰ A Venezuela, nos anos 80, adotou como estratégia setorial fomentar a produção de pré-reduzidos, ao aproveitar suas reservas de gás natural e hidroeletricidade, em detrimento da sua produção de ferro e aço convencional. Isso evitou a competição com Brasil e Austrália, fortes concorrentes nessa área.

destino das exportações da Venezuela também alterou-se substancialmente a partir de 1990. Os dados contemplados na tabela 7 mostram que suas exportações passaram de uma participação de 3,89%, em 1990, para 10,4%, em 1995 (intrapáises do GRAN), sem, no entanto, aumentar sua exportação para os demais parceiros comerciais não pertencentes ao Grupo Andino.

TABELA 7
Participação das Exportações
Venezuelanas no GRAN 1990/1995

Anos	Exportações Venezuelanas		
	Mundo	GRAN	(%) do GRAN
1990	17 693	494	3,89
1993	15 459	1 042	6,74
1994	16 717	1 426	8,53
1995	17 571	1 818	10,35

Fonte: JUNAC, Sistema Subregional de Información Estadística.

A mudança da pauta de exportações venezuelana, iniciada na segunda metade dos anos 80 e aprofundada nesta década, resultou, em grande medida, do sentimento político (generalizado em alguns países do continente) de que a passagem de um modelo de crescimento econômico fechado apoiado exclusivamente nas condições domésticas — exploração e produção do petróleo, no caso da Venezuela — para outro, de abertura comercial externa, não se dá por exclusão de opções e sim por fusão de alternativas.

Com essa orientação, a Venezuela estabeleceu, via Protocolo de Guzmania (março de 1994), uma Comissão Binacional de Alto Nível Brasil/Venezuela para coordenar e conduzir seis grupos de trabalho: I — Comércio e Integração; II — Energia; III — Transportes e Comunicações; IV — Siderurgia e Mineração; V — Meio Ambiente; e VI — Desenvolvimento Fronteiriço. Em julho de 1995, reconheceu-se a necessidade de ampliação do escopo de integração bilateral, em reunião dessa comissão; assim, foram criados dois novos grupos de trabalho: Comunicação e Planejamento.

Na verdade, essa comissão, ao estudar os aspectos formais para a constituição de um ALC no médio e longo prazos entre Venezuela e Brasil, teve de se dedicar à elaboração de uma *agenda de compromissos*, que contemplava medidas econômicas concernentes ao alinhamento daqueles aspectos que transcendem formalmente um acordo de livre comércio, pois este, em princípio, refere-se somente à exploração do comércio baseado em vantagens comparativas estáticas. Pode-se dizer, assim, que a elaboração dessa agenda de compromissos esteve centrada na percepção de que o sucesso do ALC depende, em grande medida, do posiciona-

mento global com respeito a questões ligadas a segurança, infra-estrutura, saúde, meio ambiente, finanças e serviços de modo geral [Baumann (1993)], e não somente por um cronograma de alocação preferencial de tarifas.

A ênfase na elaboração de uma agenda de compromissos deveu-se ao fato de o processo de crescimento econômico da Venezuela depender, em larga medida, de suas jazidas de petróleo, enquanto a natureza do desenvolvimento econômico brasileiro apoiou-se em uma política voltada para a montagem de uma indústria plena — com a criação de todos os setores industriais —, o que negligenciou as características do mercado internacional [Guimarães (1995)]. Essa assimetria de processos de desenvolvimento industrial constitui o cerne de importantes divergências para um acordo de livre comércio. Por um lado, o Brasil tem mantido pequena variação na composição da pauta exportadora centrada em bens intensivos em insumos básicos e matérias-primas. Por outro lado, a Venezuela mantém o caráter político conservador de seu crescimento econômico apoiado majoritariamente no petróleo. Esses fatos dificultaram a homogeneização de vários aspectos operacionais, que são fundamentais ao processo de instituição de um livre comércio bilateral: sistemas de informação, legislação trabalhista, infra-estrutura básica, transportes, comunicação, jurisprudência e outros.

2.1.2.1 O Comércio Fronteiriço As recomendações apresentadas pela Comissão Binacional para agilizar a pavimentação das rodovias BR 174 e Carretera Panamericana (que liga Manaus ao Caribe)¹¹ visam à criação de pólos de desenvolvimento regional a partir do potencial de comércio na região fronteiriça. De fato, o comércio fronteiriço entre ambos os países tem evoluído sensivelmente. A Venezuela produz várias mercadorias na região fronteiriça importadas pelo Brasil, que exporta produtos concentrados no capítulo 9 da classificação da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias — NBM (Sistema Harmonizado): café, chá, especiarias. A pimenta não-triturada representou 99% da exportação dos estados fronteiriços (Pará, Amazonas e Roraima) em 1995. Espera-se que, com a conclusão da rodovia, os produtos fabricados por Manaus — eletrodomésticos e outros de consumo final — ganhem competitividade no mercado venezuelano e favoreçam a integração entre as cidades localizadas próximas à fronteira.

O crescimento das exportações dos estados brasileiros fronteiriços para a Venezuela aumentou sensivelmente (188%) na primeira metade desta década. Entretanto, os dados relacionados à importação brasileira sugerem uma balança

¹¹ A BR 174 começa em Manaus (AM), passa por Boa Vista (RR) e termina em Vila Pacaraima (RR), na fronteira com a Venezuela. A partir de Santa Helena de Uaren, na Venezuela, até Puerto La Cruz, no Caribe, a rodovia é denominada Carretera Panamericana. A extensão total é de 2 mil quilômetros.

comercial bastante desfavorável ao Brasil, uma vez que as exportações destinadas à Venezuela são menos de 1% do que foi exportado pela Venezuela ao Brasil (exceto petróleo e derivados), em 1995. Vale ressaltar que, nesse ano, quase 30% da exportação total destinada ao Brasil pela Venezuela foi efetivada para os estados fronteiriços (Norte e Nordeste brasileiros). Em 1991, essa porcentagem beirava os 20%.

Do ponto de vista qualitativo, é razoável pensar que se opera uma grande transformação no comércio entre esses estados e a Venezuela. Em 1991, a Venezuela tinha quinze mercados brasileiros eleitos pelo comércio por fronteira; em 1995, passou a ter sessenta mercados brasileiros compradores, e o Brasil passou a operar em quatro mercados venezuelanos, conforme dados relacionados na tabela 8.

O setor de bebidas e vinagre representou, em 1995, apenas 1,2% da pauta de exportação venezuelana pela fronteira, mas com um crescimento espetacular em relação ao ano de 1991 (32 mil dólares contra 2 697 dólares em 1995). Por outro lado, em 1995, a Cia. Cervejaria Brahma adquiriu a Cervejaria Nacional venezuelana, com investimentos da ordem de 90 milhões de dólares, e a Parmalat do Brasil adquiriu a Indulac y Frica, com investimentos que somam 42,7 milhões de dólares.

TABELA 8
Exportações Fronteiriças entre Venezuela
e Brasil por Mercados* 1991/1995

SH	Denominação	(Em US\$)			
		Exportação Venezuelana		Exportação Brasileira	
		1991	1995	1991	1995
03	Peixes, crustáceos e outros		16 890		
04	Produtos comestíveis de origem animal	20	146		
06	Plantas vivas e produtos de floricultura	.	3 036		
07	Produtos hortícolas, plantas e raízes	.	142 781		1 000
08	Frutas	.	309 129		
09	Café, chá, mate e especiarias	162	1 359	171 402	600 649
11	Produtos da indústria de moagem	42	35 412		
12	Grãos, sementes e frutos oleaginosos	.	206		4 000
15	Gorduras animais e vegetais	1 009	1 931		
16	Preparados de carnes e animais marinhos	.	7 766		
17	Açúcares e produtos de confeitaria	.	226		
18	Cacau e suas preparações	.	1 304		
19	Cereais, farinhas, amidos; produtos de pastelaria	4 496	88 573		
20	Preparações de produtos hortícolas	3 511	11 431		
21	Preparações alimentícias diversas	107	2 568		
22	Bebidas	32 348	2 697 477		
23	Resíduos e desperdícios; alimentos para animais	.	24 319		
25	Sal, pedra, cal e cimento	107 092	1 910 518		

(continua)

(continuação)

SH	Denominação	Exportação Venezuelana		Exportação Brasileira	
		1991	1995	1991	1995
27	Combustíveis minerais	95 268 449	164 635 396		
28	Produtos químicos inorgânicos	4 552 105	3 409 106		
29	Produtos químicos orgânicos	-	323 695		
30	Produtos farmacêuticos	-	974		
31	Adubos ou fertilizantes	-	664 308		
32	Tintas e vernizes	-	62		
33	Óleos e resinas	-	9 122		
34	Sabões	150	1 336		
35	Colas e enzimas	-	280		
38	Produtos diversos das indústrias químicas	-	3 722		
39	Plásticos e suas obras		13 178 755	39 027	350
40	Borracha e suas obras	151 109	416 713		
42	Obras de couro	-	2 955		
48	Papel e cartão	140	3 225		
49	Produtos das indústrias gráficas	-	103		
54	Filamentos sintéticos artificiais	-	680		
56	Pastas, feltros, fios especiais e cordas	-	28 064		
57	Tapetes e outros revestimentos	-	1 266		
61	Vestuário de malha	-	1 134		
62	Vestuário, exceto de malha		11 286		
63	Outros artefatos têxteis		57		
64	Calçados		27 959		
65	Chapéus e assemelhados		10		
66	Guarda-chuvas e assemelhados		15		
68	Obras de pedra e gesso		263 202		
69	Produtos cerâmicos		2 369		
70	Vidro e suas obras		309 968		
71	Pérolas, pedras e metais preciosos		43		
72	Ferro fundido, ferro e aço		4 184		
73	Obras de ferro fundido, ferro e aço		161 317		
74	Cobre e suas obras	-	205		
76	Alumínio e suas obras	-	1 149		
79	Zinco e suas obras		1 116		
82	Ferramentas e artefatos de metais comuns		2 798		
83	Obras diversas de metais comuns		2 666		
84	Reatores nucleares, caldeiras e máquinas mecânicas		51 571		
85	Máquinas e aparelhos elétricos		27 273		
87	Veículos, partes e acessórios		682		
90	Instrumentos e aparelhos óticos		1 899		
94	Móveis		37 816		
95	Brinquedos		451		
96	Obras diversas	28	565		
	Total	100 120 768	208 944 569	210 429	605 999

Fonte: Arquivo-convênio DFCEX, 1991/1995.

Nota: *Estados do Amazonas, Pará e Roraima.

Os principais mercados-alvo brasileiros da Venezuela via transporte terrestre são: (27) combustíveis e óleos minerais, (28) compostos inorgânicos, (39) plásticos e suas obras, (22) bebidas e vinagre e (25) sal, enxofre, gesso, cal e cimento. Para esse último mercado, o cimento destacou-se porque o preço venezuelano é extremamente competitivo (entre US\$ 40 e US\$ 50 FOB a tonelada, enquanto o cimento brasileiro custa entre 60 e 70 dólares) e o desenvolvimento urbano das regiões Norte e Nordeste do Brasil é bem expressivo. Vale registrar que o Brasil

instituiu, pela Portaria nº 38 da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX)/Departamento Comercial de Negociação (DECON)/Ministério da Indústria, Comércio e Turismo (MICT), publicada em 4 de julho de 1996, processo anti-dumping contra a exportação do cimento venezuelano, por causa do dano causado ao Grupo João Santos, antigo provedor daquelas regiões. Vale registrar também que a *Vencemos*, uma das principais empresas venezuelanas, investiu oito milhões de dólares (nas cidades de Boa Vista e Manaus) em armazéns e no processo de ensacamento do cimento, o que ampliou sua capacidade produtiva e comercial.

Apesar dos pequenos valores exportados pelo Brasil para os mercados venezuelanos, o incremento da demanda esperada de produtos relacionados à perfuração e manutenção de poços petrolíferos e oleodutos (como consequência da abertura do comércio exterior venezuelano), e a continuidade da pavimentação da malha rodoviária, poderão representar boas oportunidades aos exportadores brasileiros, bem como a possibilidade de investimentos conjuntos, tendo em vista o processo de privatização do setor mineiro/siderúrgico venezuelano programado até 1998: SIDOR (ferro e aço), ALCASA, VENALUN e BAUXILUN (alumínio) [Axis (1996 p. 85)].

TABELA 9
Principais Produtos Exportados pela Venezuela,
Via Fronteira, para o Brasil — 1991/1995

SH	Denominação	(Em US\$)	
		Exportação Venezuela	
		1991	1995
271000	Óleo de petróleo/mineral betuminoso	50 420 981	127 145 457
270900	Óleo bruto de mineral betuminoso	32 528 530	32 286 570
281820	Óxido de alumínio, exc.o corindo	4 552 047	23 370 257
390319	Poliestireno exc. expans., forma primária	-	12 728 165
271112	Propano liquefeito	6 827 684	2 345 866
252329	Cimento <i>portland</i> especial	107 092	1 874 054
220300	Cervejas de malte	16 593	1 769 093
271119	Gases liquefeitos de petróleo	5 491 254	1 344 215
220210	Águas adicionadas de açúcar/outs. edulcorantes	-	866 356
271129	Gases de petróleo/hidrocarbonetos gasosos	-	769 448
271113	Butano liquefeito	-	740 317
401120	Pneus novos de borracha p/ônibus e caminhões	17 961	376 429
310520	Adubo/fertiliz. miner./quím./nitrog./fósforo/ potássio	-	357 943
290511	Metanol (álcool metálico)	-	315 000
390311	Poliestireno expansível em forma primária	-	291 894
310210	Uréia c/teor > 45% de nitrogênio (adubo/fertil.)	-	271 826
680790	Obras de asfalto ou de produtos semelhantes	-	262 517
700510	Vidros flotados, em chapas, ã/armado, cam./ reflet.	-	210 813
730890	Construções/partes de ferro fundido/ferro/aço	-	121 906
Subtotal		99 962 142	207 448.126
Total		100 120 768	208 944 569

Fonte: Arquivo-convênio DECEX, 1991/1995.

Entre os principais produtos exportados para o Brasil, encontram-se aqueles ligados ao setor 27 (combustíveis minerais) e setor 28 (produtos químicos inorgânicos), no qual óxido de alumínio é o destaque. Deve-se ressaltar a diversificação da pauta exportadora venezuelana, provavelmente devido à política comercial brasileira de cunho liberalizante, adotada nos anos 90. O baixo grau de industrialização da região brasileira fronteira torna um mercado atraente para produtos industrializados venezuelanos, porque a Venezuela é mais próxima que o Sul e o Sudeste, nos quais concentram-se os principais segmentos da indústria brasileira.

Com base nos resultados dos estudos da Comissão Binacional, acordou-se a instalação de uma linha de transmissão elétrica de 770 quilômetros, que vai da Hidroelétrica de Macaguã, no Sudeste venezuelano, até Manaus (Guri — Boa Vista — Manaus). Essa linha fornecerá energia às cidades fronteiriças brasileiras, a custo menor que o atual (o custo atual é de US\$ 120 o megawatt; deverá cair para US\$ 50 quando forem concluídos os investimentos). Isso deverá envolver acordos participativos entre a ELETROBRÁS e a Eletrificación del Caroni (EDELCA), e será criada uma pressão de demanda por cabos, transmissores elétricos e outros produtos de energia elétrica que poderão ser fornecidos por empresas de ambos os países.

Na área de comunicações, o grupo de trabalho apresentou um diagnóstico detalhado para a região fronteira, com realce para a necessidade de se despendem esforços na telefonia integrada, entre a região Sudeste da Venezuela e a região Norte do Brasil, em favor do incremento das relações comerciais entre os países. Reforça essa argumentação um comentário de empresários venezuelanos relativo às aduanas da fronteira, que não estão preparadas para um incremento substancial do comércio. Nos computadores da Receita Federal brasileira, por exemplo, não aparecem as margens preferenciais dos produtos acordados no Acordo Parcial nº 27; estão vigentes somente as relativas ao MERCOSUL [Axis (1996)].

No campo das telecomunicações, os estudos resultaram em um Acordo Complementar ao Convênio Básico de Cooperação Técnica entre os dois países. O Brasil encontra-se bastante avançado na definição das condições para a abertura ao capital privado da banda B, o que, segundo estimativas, implicará redução sensível do preço das demais linhas telefônicas. A meta é adotar padrões internacionais (ao usuário será cobrada apenas uma taxa pelos serviços). Nesse processo, os consórcios têm demonstrado interesse nas licitações para as regiões Sul e Sudeste do Brasil, em detrimento de Norte e Nordeste. Com respeito aos empresários brasileiros, também não se tem percebido manifestações de ingresso nessa área, mesmo após a implementação do Plano de Telecomunicações na Venezuela, que apresenta amplas oportunidades de investimento estrangeiro naquele país.

Na questão referente ao petróleo, os governos de ambos os países controlam a exploração e a comercialização. Na década de 70, a Venezuela nacionalizou o petróleo, com a criação da Petróleo da Venezuela S.A (PDVSA), favorecendo as empresas nacionais ofertantes de bens e serviços. Os contratos de risco — abertura ao capital estrangeiro participante — na área do petróleo foram sancionados inicialmente na década de 80. Essa modalidade de lucros compartilhados somente foi aprovada pelo Congresso venezuelano em julho de 1995. Para agilizar/efetivar os contratos, situações que eventualmente envolvam conflitos devem ser arbitradas em concordância com os procedimentos da Câmara Internacional de Comércio, e não sob jurisprudência nacional.

Sob normas internacionais, a PETROBRÁS e a PDVSA vêm negociando a celebração de acordos de comercialização, em território brasileiro, em contrapartida à exploração petrolífera em território venezuelano. No entanto, na publicação *Oportunidades de Inversión en Petróleo, Gas y Petroquímica* [COMAPRI (1996)], na qual estão discriminadas as potencialidades de investimento no setor petróleo e parapetróleo (provedor da indústria petrolífera venezuelana), o Brasil não aparece em nenhuma rubrica, ficando esse setor a cargo das empresas alemãs, norte-americanas, francesas e japonesas, as quais são competitivamente mais fortes.

A Venezuela possui um razoável conhecimento das tecnologias que estimam o potencial de campos petrolíferos. Contudo, segundo técnicos do setor, a falta de domínio da tecnologia de exploração do petróleo não é uma consequência de sua complexidade, e sim do caráter altamente custoso e aleatório desse empreendimento. Portanto, do ponto de vista mais amplo da integração hemisférica consolidada a partir dos acordos sub-regionais, a exploração, prospecção e produção conjuntas entre a PETROBRÁS e a PDVSA atenuaria o caráter aleatório com repartição de custos e, além da sinergia produzida para a área técnica, daria maior possibilidade de negociação, em um mundo no qual os principais atores dos processos de regionalização são grandes empresas transnacionais.

2.1.3 Destaques Conclusivos

O encaminhamento natural para um acordo de livre comércio entre Venezuela e Brasil passa por duas considerações. A primeira é, como vimos, a extensão da agenda de compromissos no contexto atual de abertura comercial e de capitais externos, resultante da diferença, no passado, entre as opções de crescimento econômico dos países. Compatibilizar a abertura externa com a integração entre os países constitui um desafio, para o qual as possibilidades de real sucesso deverão apresentar-se somente a médio e longo prazos. Além dos aspectos relacionados ao construto infra-estrutural de uma área de livre comércio mencionados, há que se ressaltar que a OMC estabelece para seus países-membros regulações impeditivas de acordos na área de serviços que não considerem o contexto globalizado dessas atividades. Nesse sentido, tem estado na base

das negociações de um ALC entre Brasil e Venezuela o sentimento, a julgar pelas recomendações apresentadas, de quanto é frágil estabelecer o livre comércio sem o alinhamento ampliado do setor de serviços (transporte, finanças, comunicação, aduanas e outros) entre os países, que se apóia somente no mecanismo tarifário.

A segunda consideração é que um acordo de livre comércio entre Venezuela e Brasil requer a homogeneização dos mecanismos e instrumentos contemplados no GRAN e no MERCOSUL. Essa questão tem sido menos objeto de discussão dos fundamentos jurídicos que se relacionam com as divergências de graus e de natureza dos processos de integração, e mais com as perspectivas de ganho que os agentes produtivos de ambos os países compartilham. Tais perspectivas estão condicionadas passivamente pelas circunstâncias históricas do desenvolvimento político-econômico pelo qual os países passaram. No contexto das diferentes concepções orientadoras do crescimento econômico doméstico, Venezuela e Brasil pautam-se pela máxima da unidade dos contrários, que parece ser válida particularmente nesse caso: objetivos divergentes, quando somados, podem produzir sinergias adequadas às perspectivas de ambos os países.

Assim, as informações com respeito aos acordos comerciais devem ser ampliadas e mais bem difundidas. Tanto na Venezuela quanto no Brasil existe certo desconhecimento dos frutos que uma integração pode proporcionar (e também de suas regras e normas), o que cria estrangulamentos no contexto da integração mais ampla entre MERCOSUL e GRAN. A transparência do processo negociador deve ser requerida principalmente para a efetivação de uma agenda de compromissos bilaterais, de modo que os instrumentos sejam evidenciados por coincidências estratégicas, tanto no plano político quanto no econômico. Nesse caso, os sinais de mercado devem orientar as reais intenções dos governos de forma difusora, para que empresários, consumidores e trabalhadores formem suas expectativas com base na percepção de um quadro efetivo de lucros mútuos.

Os reais elementos da obtenção de competitividade internacional proporcionada pelo processo de integração são alcançados quando a estabilidade econômica e política está presente. Padronizar as regras do jogo, especialmente em matéria de comércio desleal e competição econômica; liberar o acesso aos respectivos mercados, e desenvolver consensos sobre aspectos fundamentais da política econômica e social são pré-requisitos à formação de um mercado comum. Tais necessidades são incompatíveis com um quadro macroeconômico recessivo ou de instabilidade política. Assim, Brasil e Venezuela, como os demais países do MERCOSUL e do GRAN, com as devidas proporções, precisam ampliar/aperfeiçoar os seus condutos sociais pelos quais se sustenta a representatividade dos Estados, o que atenuaria ambientes porventura antidemocráticos.

É necessário outorgar, ainda, uma estreita adequação das regras negociadas pró-livre comércio entre MERCOSUL e GRAN, no marco legal da OMC. O Brasil

tem uma agenda de compromissos relativamente mais extensa com a Venezuela do que com os países do MERCOSUL. Isso é motivado, principalmente, pelos aspectos concernentes ao desenvolvimento regional e às diferenças existentes entre os processos de crescimento econômico de cada país. Os serviços de transporte, finanças, processualística legal, regulamentações de mercado interno, homogeneização dos subsídios à produção doméstica e regulamentações semelhantes de barreiras técnicas e fitossanitárias, além, obviamente, do estabelecimento de uma tarifa externa comum futura, devem ser repensados com vistas à formação de um acordo global para a área de serviços.

O capítulo seguinte investiga a evolução do mercado bilateral entre Venezuela e Brasil, e da Venezuela com os países do GRAN, CARICON (Antígua e Barbuda, Bahamas, Belize, Dominica, Granada, Guiana, Jamaica, Montserrat, Santa Lúcia, São Cristóvão, Granadinas e Trinidad-Tobago), MCCA (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicarágua), G3 (México, Venezuela e Colômbia) e Estados Unidos.

3 OS FLUXOS DE COMÉRCIO ENTRE BRASIL E VENEZUELA

3.1 Introdução A recente proliferação de acordos regionais entre países tem suscitado um conjunto de considerações bastante amplo, do qual se destacam três enfoques centrais. O primeiro é que, no âmbito das negociações internacionais, a busca da integração regional entre países pode dispersar atenções com respeito ao processo persistente de negociações multilaterais iniciado pelo GATT, em 1947, com ênfase na redução tarifária. Em segundo lugar, a discriminação tarifária contra países não-membros de um acordo regional pode desencadear retaliações que envolvem aspectos ecológicos, sociais, éticos e outros, amparados por órgãos internacionais. Finalmente, processos de integração regional podem causar efeitos indesejáveis nas economias nacionais quando desviam importações de países mais eficientes.

Essas considerações derivam de dois corolários pilares das formulações teóricas que procuram explicar padrões de comércio internacional. Um deles é a dificuldade dos fatores de produção nacionais se mudarem para outros países, graças a questões institucionais, culturais e de natureza humana. O outro corolário é baseado no fato de que os fatores nacionais são quantitativamente desiguais entre países. Essa desproporção entre os fatores de produção nacionais, na verdade, ressalta que produções semelhantes têm eficiências diferenciadas entre os países. Além disso, é possível que, com a possibilidade do comércio internacional, a produção se especialize em artefatos mais rentáveis, trocando o excedente pelos produtos fabricados com maior eficiência em outros países.

O incremento de comércio internacional motivado pelas diferenças e pela imobilidade dos fatores tem sido questionado, faz algum tempo, por sua pouca eficácia na distribuição dos frutos proporcionados pelo progresso tecnológico internacional. A busca da integração regional, como alternativa para elevar o padrão de vida e o bem-estar, via acordo de livre comércio, vem sendo, por isso, usualmente aplicada na medida em que visa, justamente, homogeneizar os fatores e dar-lhes a mobilidade requerida para fortalecer a região contra o distanciamento entre países causado pelo progresso técnico. Com espaços competitivos mais amplos, proporcionados pela integração regional, o processo de incorporação de novas técnicas produtivas é facilitado, o que aumenta a eficiência e a produtividade na região.

Assim, os países da América Latina têm aprofundado os processos de integração regional com a criação da ALALC, nos anos 60, quando buscou-se a integração conjunta de todos os países. Essa proposta não foi bem-sucedida por negligenciar, em sua concepção, as deliberações do GATT e, sobretudo, por desconsiderar os diferentes arranjos institucionais voltados para o desenvolvimento econômico dos países latino-americanos. Em 1980, instituiu-se a ALADI, que, com base na experiência anterior, fomentou as negociações bilaterais. Houve diversos acordos entre países com vistas a explorar as simetrias existentes. A idéia central tem sido a obtenção de ganhos de competitividade internacional conformando os espaços integrados à natureza continental da América Latina [Fajnzylber (1991)].

Em setembro de 1995, na reunião do Conselho Presidencial Andino, o governo da Venezuela manifestou interesse de intensificar os vínculos comerciais com o MERCOSUL. Em março de 1996, esse interesse foi reiterado na Ata de Trujillo, na qual tornou-se explícita a conveniência da consolidação de um regionalismo aberto. A idéia central era que o predomínio de interesses convergentes de política externa manteriam compasso com os acordos preferenciais e a elaboração de uma tarifa externa comum.

O Brasil é, entre os quatro membros do MERCOSUL, o país de maior proximidade com a economia venezuelana, e, nos últimos anos, vem incrementando seu comércio bilateral, amparado, em grande medida, por margens preferenciais de comércio negociadas no âmbito da ALADI. Com interesses comerciais externos convergentes — contencioso entre Estados Unidos, Venezuela e Brasil com respeito a exportação de gasolina, entre outros —, e vários acordos setoriais vigentes (química, fonografia, petroquímica, fotografia e vidro), o Brasil iniciou negociações para a formação de uma área de livre comércio com a Venezuela, em adição ao acordado na Ata de Trujillo.

Recentemente, contudo, seguindo orientação internacional, a Venezuela tem implementado ajustamentos de cunho liberal. Entretanto, características estati-

zantes ainda se mantêm. Essa política tem procurado ampliar a diversificação produtiva, ao condicionar a natureza de sua abertura comercial externa à obtenção de ganhos de competitividade internacional. A habilidade política, no entanto, tem consistido em combinar a abertura comercial com um desenvolvimento econômico centrado ainda no petróleo, o qual pode provocar a involução industrial e a restrição dos graus de liberdade da economia venezuelana.

Sem perder de vista o alcance dos acordos já firmados no âmbito da ALADI, um ALC negociado entre Brasil e Venezuela pode inserir-se, com ausência de posições conflituosas, nesse quadro de habilidades políticas, pois pode submeter elementos de competitividade estática (recursos naturais, qualificação de mão-de-obra, utilização de maquinário e outros) à obtenção de vantagens comparativas dinâmicas (coesão social, infra-estrutura básica, novas técnicas, etc.).

3.2. Brasil, Venezuela e Grupo Andino

O estudo dos fluxos comerciais mostrou que as exportações brasileiras vêm recuperando competitividade no mercado venezuelano (perdida durante os primeiros anos da década). Com efeito, no período 1990/1994, a participação dos produtos brasileiros na pauta de importações da Venezuela caiu 14%. Nos quatro primeiros anos da década de 90, representou cerca de 4% na pauta de importação da Venezuela (as exportações brasileiras para a Venezuela foram da ordem de US\$ 431 milhões em 1991, contra US\$ 285 milhões em 1994). A partir de 1995, as exportações brasileiras destinadas ao mercado da Venezuela cresceram 70% (US\$ 490 milhões) em relação ao ano anterior e, até outubro de 1996, alcançaram US\$ 382 milhões.

Para a primeira metade dos anos 90, a balança comercial entre os dois países foi equilibrada. Entretanto, no período, o crescimento das exportações brasileiras (13%) no mercado venezuelano foi inferior ao das exportações totais do Brasil (26%). Por sua vez, também, as exportações da Venezuela destinadas ao Brasil apresentaram crescimento da ordem de 45%, no período (e 112%, no mesmo período, considerando-se só os produtos não-petrolíferos e não-petroquímicos).

O esforço de liberalização do comércio exterior, empreendido por ambos os países, e a própria instabilidade econômica da Venezuela no começo dos anos 90 devem ter contribuído para esses resultados. O Brasil iniciou, em 1990, o processo de desgravação tarifária e não-tarifária às importações. Tal processo, desde a segunda metade dos anos 80, vinha sendo postergado. Por outro lado, a Venezuela passava por profundo ajustamento, como resultado da manifestação inflacionária cada vez mais alta: 10%, entre 1982 e 1984; 40%, entre 1988 e 1993; e 65%, entre 1994 e 1995, até chegar a uma inflação de três dígitos em 1996.

Pelo lado da política externa, a Venezuela reuniu-se com o Conselho Presidencial do Grupo Andino seis vezes entre 1989 e 1991, com vistas a reforçar seus vínculos comerciais dirigidos à formação de um mercado comum, em contrapo-

sição à tendência de queda do preço do petróleo internacional (o que se confirmou nos últimos anos do período) e aos possíveis impactos que poderiam ser causados em suas relações comerciais externas pela formação do NAFTA.

Essas reuniões, se consubstanciaram reais avanços no processo de integração regional (a julgar pelos resultados obtidos), não operaram mudanças nos fatores que fornecem competitividade à região. De fato, a balança comercial do Grupo Andino com os demais países, durante os anos de 1990 a 1994, foi crescentemente deficitária, e não suplantou o ganho de comércio intra-regional (como se pôde ver na tabela 1, as exportações para o resto do mundo cresceram 2,3%; as importações cresceram 14%, o que não compensou, em valor, o crescimento comercial intra-regional de 26%).

Os acordos consolidados anteriormente pelos setores privados com outros parceiros comerciais não componentes do Grupo Andino — principalmente europeus e norte-americanos (a exportação destes últimos representou 19% e 43% das importações efetuadas pela Venezuela em 1990 e 1994, respectivamente) —, o contexto político conturbado pelo qual passava a Venezuela e a questão de ordem prática de se sancionarem deliberações supranacionais com a aprovação de apenas dois terços dos países signatários devem ter contribuído para aqueles resultados. Somente em 1995, já consolidados os rumos do NAFTA e alterada a composição decisória de dois terços para a de maioria absoluta, ocorreu nova reunião do Conselho Presidencial Andino, na qual desenhou-se um modelo de ação estratégica para harmonizar a integração regional.

Do ponto de vista empírico, o índice de correlação de Spearman e o cálculo do grau de concentração de Herfindhall¹² (HH) para as exportações brasileiras com destino à Venezuela, no período 1990/1996 e vice-versa (relacionados nas tabelas 10 e 11), reforçam a argumentação de que, ao mesmo tempo em que os países dedicavam margens preferenciais de comércio no âmbito da ALADI (AAP nº 13 e AP nº 27), ocorriam profundas transformações no padrão de trocas internacionais em cada um deles.

12 O coeficiente de correlação de Spearman é uma medida de associação entre variáveis dispostas por postos. A construção desse índice corresponde a $\rho = 1 - (6\sum di^2)/(N^3 - N)$, em que di é a diferença por postos e N , o número de observações. O índice de Herfindhall é utilizado para medir o grau de concentração. Sua fórmula é $\sum hi^2$, em que hi é a participação relativa do elemento i no valor total do conjunto considerado. Neste trabalho, o índice H é calculado com base na participação relativa de cada produto (classificado a 6 dígitos do Sistema Harmonizado) no total das exportações ou importações, e o coeficiente ρ , com base em valores US\$ FOB, também referentes a produtos classificados a 6 dígitos.

TABELA 10
Índice de Herfindhall para Importação e
Exportação da Venezuela

Países	Anos						
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Brasil (origem)	Nd	0,0359	0,0126	0,0126	0,0154	0,0124	0,0139
Brasil (destino)	Nd	0,3190	0,4231	0,3686	0,2971	0,3295	0,5634
EUA (origem)	0,0066	0,0073	0,0093	Nd	0,0107	Nd	Nd
Grupo Andino (origem)	0,0337	0,0254	0,0140	Nd	0,0154	Nd	Nd
Mundo (origem)	0,0045	0,0053	0,0068	Nd	0,0062	Nd	Nd

Fontes: TRAINS (UNCTAD, 1996) e DECEX, arquivo-convênio, vários anos.

TABELA 11
Índice de Correlação de Spearman Restrito ao
Comércio entre Brasil e Venezuela

Descrição	Anos	Índice de Spearman
Importações brasileiras	1996 — 1990	0,8054
Importações venezuelanas	1996 — 1991	0,2692
Exportações brasileiras <i>versus</i> norte-americanas, destinadas à Venezuela	1994	0,2347

Fontes: TRAINS (UNCTAD, 1996) e DECEX, arquivo-convênio, vários anos.

Obs: Significância de 0,005 para prova unilateral.

O cálculo da correlação por postos indicou um resultado para o cruzamento entre os produtos brasileiros exportados para a Venezuela de 0,26, e um grau de concentração decrescente no período (caiu 70%, de 1991 a 1996). A pequena correlação em valor entre o que foi exportado pelo Brasil, em 1991 e 1996, associada à crescente diversificação dos produtos brasileiros exportados para a Venezuela, sugere a existência de um esforço exportador calcado nos argumentos de política externa contingente à pouca diversificação da estrutura produtiva venezuelana nesse período (ainda bastante concentrada no setor de petróleo).

Os resultados do ordenamento por postos e do grau de concentração para as exportações venezuelanas destinadas ao Brasil retrataram um sentido exatamente contrário ao obtido para as importações brasileiras. O índice de correlação foi de 0,80 e o grau de concentração HH variou entre 0,29, em 1994, e 0,54, em 1996 (superiores aos do Brasil). De fato, esses índices são influenciados pela concentração das exportações de petróleo e derivados venezuelanos destinados ao Brasil.

A tabela 12 relaciona os principais produtos venezuelanos importados pelo Brasil, e a tabela 13 retrata os principais produtos brasileiros importados pela Venezuela. Foram feitas a partir da seleção dos produtos com maior representação em valor, nos últimos seis anos. De longe, os principais produtos exportados são o petróleo e seus derivados (cap. 27), que representam mais de 75% das exportações venezuelanas destinadas ao Brasil nos últimos cinco anos. Os demais

produtos, com exceção dos pneumáticos, também localizaram-se nos primeiros estágios de produção.

TABELA 12
Principais Produtos Exportados da Venezuela para o Brasil
Tarifas e Margens de Preferência

(Em US\$)								
SH	Denominação	1990	1991	1992	1994	1995	Tarifa	Pref.
270900	Óleo bruto de mineral betuminoso	173 189 769	275 623 583	182 166 200	238 877 326	248 911 474	-	-
271000	Óleo de petróleo betuminoso	111 400 579	172 694 481	76 325 585	222 667 781	301 726 217	38	65
281820	Óxido de alumínio, exc. corindo	23 505 707	4 552 047	3 470 607	6 890 826	23 370 257	0	80
390760	Tereftalato de polietileno primário	12 089 402	5 836 415	0	1 282 094	24 508 585	15	100
271112	Propano liquefeito	7 010 067	9 130 401	4 635 676	6 519 397	9 475 127	38	80
550200	Cabos de acetato de celulose	2 224 904	0	0	6 545 857	9 045 759	15	80
700510	Outs. vidros flotados, em chapas	0	764 493	2 417 141	6 785 587	7 700 646	10	50
390319	Poliestireno exc. expansível	0	0	95 625	4 059 645	14 051 079	-	-
271119	Gases liquefeitos de petróleo	3 172 467	9 747 261	5 063 083	1 318 481	1 570 235	-	-
271113	Butano liquefeito	3 549 708	3 968 380	2 815 366	5 116 988	1 209 840	38	80
220300	Cervejas de malte	34 920	16 593	38 841	234 640	2 616 033	2	65
252329	Cimento <i>portland</i> especial	97 675	107 092	934 657	1 840 131	3 222 281	0	100
760611	Chapas de alumínio	0	412 020	0	1 938 493	4 628 274	10	55
780110	Chumbo refinado, em lingotes	0	0	0	2 238 483	4 648 726	-	-
841590	Partes de máq./apars. de ar condic.	2 548 807	1 792 433	2 083 030	0	2 498 422	20	68
270119	Hulha ñ/agl. exc. antracita	2 902 430	2 529 181	2 084 540	0	204 060	-	-
310210	Uréia c/teor > 45% de nitrogênio	0	0	3 089 050	73 664	1 983 502	10	98
290531	Etilenoglicol (etanodiol)	0	0	0	307 170	2 343 893	-	-
290321	Cloreto de vinila (cloroetileno)	0	0	0	885 630	1 418 335	-	-
240391	Fumo homogeneizado subst.	0	728 000	897 000	1 637 280	1 837 080	-	-
270112	Hulha betuminosa ñ/aglomerada	0	0	0	1 612 988	1 215 078	3	100
401110	Pneus novos, de borracha./auto	0	25 836	414 288	4 470 894	1 088 290	-	-
390410	Policloreto de vinila, ñ/misturados	0	0	0	174 832	2 008 000	-	-
740400	Desperdícios/resíduos de cobre	0	69 247	0	552 821	4 891 614	-	-
390120	Poliétileno forma primária	83 685	0	2 838	157 398	3 316 834	-	-
540333	Fio de acetato de celulose simples	1 139 101	160 514	0	2 749 220	1 091 614	-	-
271129	Gases de pet./hidrocarbonetos	3 387 363	0	490 607	409 458	769 448	38	80
540342	Fio de acetato de celulose retorcido, ex. tinto	0	0	0	6 604	2 668 982	0	100
	Subtotal	346 338 574	488 159 968	287 026 126	519 355 682	684 021 680		
	Total	388 624 927	500 665 026	294 624 759	721 707 651	70 604 661		

Fontes: Arquivo-convênio DECEX, vários anos; e DOU de 22 de fevereiro de 1995.

Comparando-se os principais produtos comercializados entre Brasil e Venezuela, no período, observamos não só a ausência de bens finais, mas também a elevada concentração de insumos e produtos primários exportados pela Venezuela, em contraposição aos produtos exportados pelo Brasil (tabela 13), os quais contêm produtos de maior valor adicionado, produtos intermediários e bens de capital, o que reflete as diferenças dos processos de formação das estruturas industriais de ambos os países. Nesse contexto, a Venezuela concedeu menos, em número de produtos e margem preferencial no âmbito do Acordo Parcial nº 27, aos principais produtos exportados pelo Brasil, do que o Brasil lhe concedeu para os seus principais produtos com destino ao mercado brasileiro.

TABELA 13
Principais Produtos Exportados pelo Brasil
para a Venezuela
Tarifas e Margens de Preferência

(Em US\$)							
SHI	Denominação	1990	1991	1992	1994	1995	Tarifa Pref.
150710	Óleo de soja, em bruto degomado	7 300 811	32 756 682	1 867 515	0	4 283 910	
230400	Sólidos da extração do óleo de soja	1 154 100	0	7 289 839	15 145 851	4 747 530	
240120	Fumo (tabaco) destalado	0	0	5 195 610	7 044 700	11 146 376	
260200	Minério de manganês, ã/aglomerado	4 674 653	5 320 669	1 630 482	5 757 972	5 972 562	5,0 60
260600	Minérios de alumínio concentrados	805 265	54 033 183	20 713 417	1 531 252	190 183	
281512	Hidróxido de sódio em solução aquosa	5 827 285	1 829 009	1 399 390	1 307 782	3 785 801	
292242	Outros sais de ácido glutâmico	2 199 753	2 358 275	3 099 070	2 838 263	2 763 982	5,0 85
370320	Papéis fotogr. sensib. ã/impress.	1 967 726	2 819 782	4 056 844	3 530 948	4 068 306	10,0 100
400219	Borracha de estireno-butadieno	3 235 904	3 380 601	5 044 911	4 890 939	11 386 308	10,0 100
441212	Madeiras compensadas, face madeira	216 137	568 726	3 269 293	3 309 990	5 223 366	
470329	Pasta quim. de madeira, ã/contil.	1 743 543	2 083 484	3 478 599	10 031 701	11 183 099	5,0 50
720712	Outs. semimanuf. ferro/aço, c < 0,25%	8 915 200	32 937 301	0	0	16 032 499	
720842	Laminado plano, ferro/aço, a quente	2 550 992	10 386 054	3 222 219	1 780 514	9 526 512	
720843	Laminado plano, ferro/acorra	2 041 401	9 672 541	4 466 962	1 826 280	1 569 393	
720923	Laminado plano, ferro/aço a frio, rolos,	429 778	90 187	3 982 547	9 486 103	164 585	
721012	Laminado plano, de ferro/aço	0	367 592	11 605 700	2 270 009	1 420 490	
722830	Barra de ligas de aço, lamin. a quente	2 923 063	3 018 359	3 224 692	2 229 601	6 176 985	
730420	Qq. out. tubo de liga-aço,s/cost. p/extr	0	6 824 504	10 297 277	0	2 285	
730511	Qq. out. tubo de liga-aço, sold.	731 265	12 905 464	5 605 483	736 325	16 337 441	15 50
840991	Partes de motor de explosão	2 874 390	5 070 500	4 327 152	1 415 813	3 794 047	5 100
841430	Compressores p/equip. frigorífico	3 840 314	5 267 443	6 676 491	1 694 982	1 528 954	10 50
841490	Parte de compres. de gases	4 006 939	2 854 687	4 349 502	3 473 924	2 915 532	
847191	Unidades digitais de processamento	161 485	4 305 896	49 280	692 707	11 339 431	5 50
850423	Transformador de dielétrico	917 713	2 719 439	6 398 148	10 118 425	2 556 128	
860692	Vagões abertos p/transp. de mercadoria	0	0	14 688 395	0	0	
870210	Ônibus c/motor, ignição compressão	0	2 701 708	11 911 661	3 732 749	5 703 729	
870322	Outs. automóveis c/motor, ignição faísca	8 079 888	18 242 514	18 495 829	18 174 055	30 606 576	
870323	Outs. automóveis c/motor	9 117 361	17 285 699	18 994 959	2 767 908	4 076 454	
870431	Veículos p/transp. mercadorias	8 088 824	3 108 676	4 370 954	0	181 264	
870899	Outs. partes/acess. p/automóveis/ônibus/	2 958 476	4 180 148	3 744 185	1 674 571	2 681 097	
	Subtotal	28 244 549	247 091 114	178 770 003	132 153 753	181 366 820	
	Total	431 201 425	446 535 053	396 250 401	284 862 740	489 705 520	

Fontes: Arquivo-convênio DECEX, vários anos; e DOU de 22 de fevereiro de 1995.

A tabela 14 relaciona os capítulos classificados a dois dígitos pelo Sistema Harmonizado que contêm exportações brasileiras nos mercados venezuelanos — *novas e ausentes* — com a respectiva margem de preferência comercial contida no AP nº 27. O conceito de novo refere-se a produtos que só foram aparecer na pauta importadora venezuelana no ano 1995/1996. Produtos ausentes são os que, durante a década, não foram objeto de importação, pela Venezuela, do Brasil.

TABELA 14
Mercados Venezuelanos Ausentes e Novos às Exportações
Brasileiras no Período 1990/1995

SH	Tarifa	Marg. Pref. (%)	Denominação	Importação da Venezuela	
				(%) na Pauta	Tx. de Cresc. (%)
Setores Novos					
01	-	-	Animais vivos	0,02	-9,7
02	-	-	Carnes e miudezas, comestíveis	0,01	-9,6
07	-	-	Produtos hortícolas e plantas comestíveis	0,64	16,0
08	-	-	Frutas	0,40	17,7
20	-	-	Preparações de hortícolas, frutas	0,16	39,3
24	-	-	Fumo e derivados manufaturados	0,11	85,9
31	5	50	Adubos e fertilizantes	0,16	-28,3
51	-	-	Lã	0,03	-6,5
57	-	-	Tapetes e outros revestimentos têxteis	0,05	56,4
81	15	40	Outros metais comuns e suas obras	0,04	-13,7
88	5	50	Aeronaves e aparelhos aéreos	0,24	6,4
Setores Ausentes					
03	-	-	Peixes	0,03	46,0
05	-	-	Produtos de origem animal e aquática	0,01	5,6
14	-	-	Materiais para trançaria	0,01	13,1
16	-	-	Preparados de carnes	0,03	37,5
36	-10	94	Explosivos e inflamáveis	0,09	13,3
43	-	-	Peleteria e suas obras	0,00	-49,8
46	-	-	Cestaria	0,01	34,0
50	-	-	Seda	0,01	2,0
66	-	-	Guarda-chuvas e semelhantes	0,01	18,1
67	-	-	Penugem e obras de cabelo	0,04	83,5
89	-	-	Embarcações e estruturas flutuantes	2,75	35,3

Fontes: Arquivo-convênio DECEX, vários anos; e DOU, fevereiro de 1995

Alguns mercados novos às exportações brasileiras parecem ser bastante promissores, apesar de não terem sido contemplados pelo AP nº 27, como é o caso da indústria de fumo (24), o setor de tapeçaria e outros revestimentos (57), e o de preparação de hortícolas e frutas (07). Como representam, em conjunto, pouco menos de 2% das importações venezuelanas ou um mercado de, aproximadamente, US\$ 16 milhões no ano de 1994, os exportadores brasileiros souberam explorar essas oportunidades.

Devem ser destacados os produtos classificados a 6 dígitos, inseridos nesses mercados, tais como fumo (tabaco) não-destalado e destalado (240110 e 240120), com taxas de crescimento de 47% e 264% a.a.; tapetes/out. revestimentos, p/pavimentos de nylon e sintéticos (570320 e 570330), com taxas de crescimento anual de 334% e 150%; uvas (080610), morangos frescos (081010) e amêndoas frescas com ou sem casca (080211), que cresceram 30% a.a., 153% a.a., e 157% a.a., respectivamente.

Vale a pena notar que, nos mercados importadores venezuelanos em que o Brasil está ausente, o ritmo de expansão das importações respectivas foi maior do que o crescimento das importações venezuelanas totais (6,2%), com exceção

do setor de peleteria (43), cujas importações vêm se reduzindo bruscamente, e dos setores de seda (50) e de outros produtos de origem animal (05).

Os mercados de embarcações e estruturas flutuantes (89), e de explosivos e materiais inflamáveis (36), tanto pela taxa de expansão das importações venezuelanas (35% e 13%), quanto pela dimensão do mercado (US\$ 220 milhões e US\$ 7 milhões), deveriam ser alvos óbvios da política de comércio exterior brasileira, dadas as oportunidades que o ritmo de crescimento dos mercados discriminados parece oferecer. A ausência de produtos brasileiros nesses mercados indicou, no entanto, que a oferta brasileira não tem sido suficientemente competitiva para alterar esse quadro. Apesar de a Venezuela ter concedido margens preferenciais a alguns produtos brasileiros nesses mercados, os produtos mais representativos e que não foram objeto de concessão de margem preferencial são: plataforma de perfuração/exploração de petróleo (890520), que respondeu por 2,34% das importações venezuelanas em 1994 (perto de US\$ 187 milhões), e cresceu a uma taxa de 458% a.a. entre 1990 e 1994; rebocadores e barcos para empurrar outras embarcações (890190) e outros barcos para transporte de mercadorias (890400), que representaram 0,12% e 0,09% das importações da Venezuela e cresceram a taxas de 8,4% a.a e 29% a.a., respectivamente; quaisquer outros explosivos (360200) e estopins/rastilhos de segurança (360300), que foram importados por US\$ 3,3 milhões e US\$ 2,3 milhões, respectivamente, e cresceram a taxas de 14% e 8% ao ano.

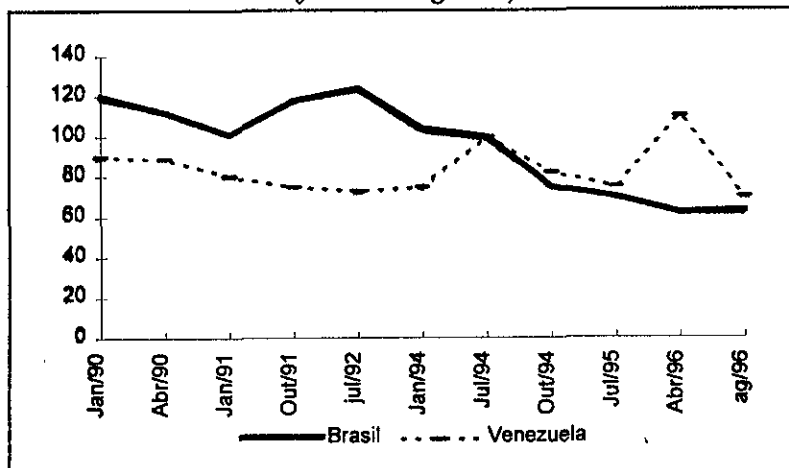
Sob o ponto de vista das vantagens comparativas dinâmicas, os possíveis ganhos nos termos de troca ocasionados pela diferença nos valores adicionados das mercadorias comercializadas merecem uma qualificação adicional. O gráfico 1 relaciona as taxas de câmbio reais dos dois países, e mostra que, até julho de 1994, o câmbio real era favorável às exportações brasileiras, *vis-à-vis* as exportações venezuelanas, para depois tornar-se favorável a estas últimas.

Esse movimento cambial deve ter contribuído para que as taxas de crescimento dos principais produtos comercializados entre Brasil e Venezuela fossem negativas para os brasileiros (cerca de 50% dos produtos), e predominassem positivas para os produtos da Venezuela, no primeiro quinquênio da década. Isso também deve ter contribuído para as exportações venezuelanas ao Brasil crescerem 43% e as brasileiras destinadas à Venezuela, apenas 13%.

Esses resultados, sugestivamente, apontam que a abrangência do Acordo Parcial nº 27, poderia ter maior sucesso em contexto de estabilidade econômica na Venezuela do que na situação atual, na qual o grau de incerteza com respeito aos rumos da economia é elevado. A perda dos produtos brasileiros de parcelas dos mercados venezuelanos para competidores externos pode se constituir em um entrave para as negociações de um acordo de livre comércio, e por maiores demandas no processo de desgravação tarifária (motivadas pelas variações cambi-

ais), em detrimento das negociações constitutivas de um amplo mercado comum.

GRÁFICO 1
Taxa de Câmbio Real do Brasil e da Venezuela
(jan. 90 a ago. 96)



Fonte: *International Financial Statistic*, IMF, vários números.

3.3 Demais Relações Comerciais

A tabela 15 mostra a participação de mercados selecionados na pauta de exportação brasileira no período 1990/1995. Dos países do G3 — México, Colômbia e Venezuela — o mercado quantitativamente mais importante para as exportações brasileiras foi o do México, seguido do mercados colombiano e do venezuelano. Enquanto o mercado mexicano contribuiu com 3,4% para o total das exportações brasileiras em 1994 (em 1993, 2,6%), o mercado venezuelano reduziu sua contribuição no período 1991/1994 em quase 50%, e retomou, em 1995, o nível (1,2%) prevalente em 1992. O mercado importador colombiano, contudo, manteve-se estável (1,3%, em 1992, e 1,1%, em 1995).

Tabela 15
Participação de Mercados Selecionados nas
Exportações Brasileiras — 1990/1995

Mercados	1991	1992	1993	1994	1995
MCCA	3,61	5,76	6,11	5,55	4,65
Grupo Andino	3,69	4,05	4,27	4,08	5,28
CARICOM	1,33	1,23	1,02	0,65	1,2
Venezuela	1,3	1,2	1,0	0,6	1,2
Colômbia		1,31		1,19	
México		2,64		3,33	

Fonte: DECEX, arquivo-convênio, vários anos.

As exportações brasileiras destinadas ao MCCA totalizaram US\$ 1,154 bilhão no período 1991/1996, enquanto as destinadas aos países pertencentes ao CARICOM representaram US\$ 1,217 bilhão, no mesmo período.

A Venezuela detém maior relevância para a pauta de importação brasileira do que os demais países que compõem o Grupo Andino. Das importações pelo Brasil do Grupo Andino, cerca de 65% foram originárias da Venezuela, durante o primeiro quinquênio da década. Pelo lado das exportações brasileiras, o Grupo Andino tem-se destacado. Da exportação total brasileira em 1991, 3,7% foram exportações destinadas ao Grupo Andino. Essa participação passou a 5,3% em 1995, mas caiu, ao mesmo tempo, a participação da Venezuela na pauta de exportação total brasileira (passa de 1,3%, em 1990, para 0,64%, em 1994, e sobe a 1,2%, em 1995).

Entre os anos 90 e 94, a participação das exportações brasileiras nos mercados da Venezuela caiu de 4% para 3,4%. Simultaneamente, os países do Grupo Andino, do qual faz parte a Venezuela, praticamente duplicaram sua participação relativa na pauta de importação desse país, em resposta às reformulações implementadas para a área comercial pelo GRAN, a partir de 1992. A participação do Grupo Andino, que era de 3,3% em 1990, salta para 6,3% em 1994. Na tabela 16, foram selecionados os principais produtos andinos nos mercados importadores venezuelanos, no conceito de ganho de mercado em relação às exportações brasileiras.

Para a totalidade dos produtos comercializados entre Venezuela, Brasil e demais países do Grupo Andino, não se pode afirmar a existência de forte desvio de comércio, sob a ótica das vantagens comparativas dinâmicas. Dos quase 2 mil produtos classificados a 6 dígitos pelo Sistema Harmonizado importados pela Venezuela e pelo Grupo Andino do Brasil, 260 aparecem entre os anos 1990/1991 e 1994/1995 para compor taxas negativas de crescimento. Para a totalidade das exportações brasileiras destinadas ao mercado venezuelano, entretanto, não se encontra uma associação inversa entre estas e as respectivas taxas de crescimento das exportações dos demais países do Grupo Andino para a Venezuela. Além disso, a elevada variância entre as taxas de crescimento das respectivas exportações brasileiras confirma que as margens de preferências acordadas entre Brasil e Venezuela foram bem-sucedidas, no sentido de atenuarem qualquer desvio de comércio que prejudicasse as exportações brasileiras por perdas de parcelas nos mercados da Venezuela para os demais países andinos.

TABELA 16
Produtos do Grupo Andino com Maiores Taxas de Crescimento
na Pauta de Importação Venezuelana — 1990/1994

SH	Denominação	Exportação do GRAN		Cresc. na Pauta Import.
		1990(%)	1994(%)	
170199	Açúcares de cana/beterraba, em estado sólido	0,4	74,2	184,500
870323	Outs. automóveis c/motor, ignição	0,1	3,5	34,000
300490	Qq. out. medicamento c/outs. produtos, em doses	0,6	19,5	31,500
843790	Partes de má/s/apars. p/limp./seleção de grãos, etc.	0,5	14,4	27,800
620462	Calças/bermudas, etc. de algodão, uso feminino	0,5	14,2	27,400
843049	Outs. máquinas de sondagem/perfuração	0,1	1,9	18,000
283526	Outs. fosfatos de cálcio	3,9	71,4	17,308
848180	Qq. out. disp. p/canalização, de out.tipo /out. mater.	0,1	1,7	16,000
390720	Outs. poliésteres em formas primárias	3,9	57	13,615
620322	Conjunto de algodão, uso masculino	1,5	21,9	13,600
611020	Camisola/pulôveres, etc. de malha de algodão	0,8	11,4	13,250
410439	Couros/peles, bovino, etc. prepar. após curtim. ou s/flor	1,4	19,9	13,214
170111	Açúcares de cana, em bruto, s/aromat./corante	4,6	57,7	11,543
722830	Barra de outs. ligas de aço, lâmina quente	3,2	39,9	11,469
610342	Calças/etc. de malha de algodão, uso masculino	2,5	28,9	10,560
520849	Outs. tecidos alg. > = 85%, p < = 200g/m2, coloridos	3,5	39,2	10,200
481011	Papéis/cart. fibra < = 10%.mec.p < = 150g/m2, revest.	0,2	2,2	10,000
600243	Tec. de malha—urdida., de fibra têxtil sintét./artif.	5,6	48,5	7,661
390730	Resinas epóxicas	1,2	10,2	7,500
902730	Outs. espectrômetros/fotômetros	0,3	2,5	7,333
870322	Automóveis c/motor, ignição/, 1dm3 < cil	0,2	1,6	7,000
847989	Outs. máquinas/aparelhos mecânicos, c/função própria	0,2	1,6	7,000
291550	Éster do ácido propiônico	0,8	6,3	6,875
901849	Qq. out. instrumento/aparelho de odontologia	1,6	12,2	6,625
520832	Tecido algodão > = 85%, p > 100g/m2, pto. tafetá, tinto	12,6	94,3	6,484
630221	Roupa de cama, de algodão	1,8	12,8	6,111
520512	Fios algodão > = 85%, simples, fibra ã/pent.d > = 232,5	15,1	100	5,623
630260	Roupas de cozinha de tecido atalhado de algodão	11	69,6	5,327

Fonte: TRAINS (UNCTAD, 1996).

Exceção deve ser feita ao setor automobilístico. Os países do Grupo Andino conveniaram um programa de complementação industrial, no qual o setor automotor tem caráter especial dentro do grupo. Como exemplo, as tarifas dos produtos pertencentes a esse setor podem ser superiores até 35%, enquanto a regra para os demais produtos é de, no máximo, 20%.

O Brasil, que, em 1990, participava na pauta de importação venezuelana com aproximadamente 10%, passa a participar com apenas 3,5% em 1994. Ao mesmo tempo, os países do GRAN sobem sua participação no mercado importador automobilístico (cap. 87 do Sistema Harmonizado) venezuelano em 38%. Passam sua participação de menos de 1% a 3,9%, nesses quatro anos. Isto pode ser observado pelos dados contidos na tabela 16, que contempla os produtos andinos que tiveram as maiores taxas de crescimento nos mercados venezuelanos, nos quais o produto *outs automóveis com motor* (870323) figura como o segundo colocado.

TABELA 17
Produtos Brasileiros com Maiores Taxas de Crescimento
na Pauta de Importação Venezuelana — 1990/1994

SH	Denominação	Exp. Brasil		Venezuela		
		1990(%)	1994(%)	Cresc. da Imp.	Tarifa	Marg. Pref.(%)
730511	Qq. out. tubo de liga-aço, sold.arco	0,8	73,8	91,250	15	50
870290	Outs. veícs. automóveis, c/motor, ign. faísca	0,3	22,4	73,667		
846210	Máqs. p/forjar/estampar martelo/martelo	0,4	17,5	42,750		
841490	Qq. out. parte de compressores de gases	0,3	10	32,333		
848071	Moldes de borracha/plástico/moldagem	0,4	8,5	20,250	10	50
847780	Outs. máqs/apars. p/trabalhar/fabr.	0,3	5,9	18,667	5	50
850423	Transformador de dielétrico líquido, pot > 10000kva	3,4	66,8	18,647	10	50
853890	Outs. partes de apars. p/interrupção, etc. de circuitos	0,4	7,5	17,750	10	50
300610	Categute esterilizado c/agulha	6,3	82,5	12,095		
854520	Outs. escovas de carvão	0,4	5,2	12,000		
230400	Outs. resids. sólidos da extração do óleo de soja	1,7	18,4	9,824		
320412	Corantes ácidos mordentes e suas preparações	0,8	8,5	9,625		
851110	Velas de ignição, p/motores	2,4	25,4	9,583		
850140	Outs. motores elétrs. de corrente alternada	2,3	21,7	8,435		
845320	Máq. s/aparelhos, p/fabricação/conserto, de calçados	0,5	4,6	8,200		
380820	Outs. fungicidas	0,7	6,3	8,000		
283010	Monossulfeto e bissulfeto de sódio (sulfidrato)	3,8	31,6	7,316		
847759	Outs. máqs/apars. p/moldar/dar forma	1,1	8,5	6,727		
852313	Fita magnética, l > 6.5mm, p/outs.apars.não-gravada	0,6	4,6	6,667	5	55
721530	Barra de ferro/aço, obtidas a frio, 0.25% < = c < 0.6%	8,4	60,4	6,190		
690210	Qq. out. prod. cerâm. refrat. p/construção, cont. > 50%	0,3	2	5,667		
841360	Bombas volumétricas, rotativas	0,7	4,5	5,429		
901849	Qq. out. instrumento/aparelho de odontologia	1,8	11,2	5,222		
842911	Bulldózeres e angledózeres de lagartas	1,7	10,3	5,059	5	50
730721	Flanges p/tubos de aço inox	2,4	14,2	4,917		
681270	Folhas compr., de amianto/elastômero, p/juntas	11,1	64,6	4,820		
251990	Qq. óxido de magnésio	1,4	8	4,714		
846610	Outs. porta-ferramentas/fieiras de abertura	2,1	11,8	4,619		

Fonte: TRAINS (UNCTAD, 1996).

Os resultados da tabela 17, que relaciona os produtos brasileiros com maiores taxas de exportação para a Venezuela, mostraram que os produtos cuja participação na pauta dos mercados importadores venezuelanos mais cresceu são aqueles classificados nos grupos 84 (máquinas e equipamentos mecânicos) e 85 (máquinas e equipamentos elétricos) do Sistema Harmonizado.

No grupo 84, destacam-se: máquinas para forjar e estampar (846210), cuja participação relativa era da ordem de 0,4% em 1990 (17,5% em 1994); e partes de compressores de gás, que salta, no mesmo período, de 0,3% para 10%.

Dos produtos do grupo 85, o transformador dielétrico líquido (850423) e os outros motores elétricos (850140) tiveram suas participações relativas elevadas de 3,4% e 2,3%, em 1990, para 66,8% e 21,8%, respectivamente; assim, tornaram-se os destaques do grupo de máquinas elétricas. Outros produtos cujo aumento de participação foi notável são os seguintes: tubo de liga de aço soldado (730511), categute esterilizado c/agulha (300610) e barra de ferro/aço (721530). Suas participações, superiores a 60% em 1994, haviam passado por níveis bastante baixos

no início da década (0,8%, 6,3% e 8,4%, respectivamente), o que demonstra sua alta competitividade ao deslocar os concorrentes externos. Como já vimos, historicamente, a Venezuela tem mantido vínculos comerciais bastante fortes com os Estados Unidos. Em 1990, 45,4% das importações venezuelanas eram de origem estadunidense. Em 1994, essa participação relativa elevou-se ainda mais (48%), e manteve o predomínio na pauta.

Uma investigação do predomínio dos Estados Unidos na importação venezuelana, em nível menos agregado, revelou alterações significativas. Sem levar em conta os produtos que não foram importados, em 1990, e que passaram a sê-lo posteriormente, pode-se observar que muitos elevaram suas participações relativas (participação na pauta do produto importado), a partir de níveis inferiores a 10% até os 100%. Entre os vários produtos com elevada taxa de crescimento, podemos citar refinado de cobre (740319), fosfato de cálcio (251020), laminados planos (721250), tecidos de algodão (521214), outras máquinas e ferramentas para fresar (845951), resíduos de óleo de petróleo/mineral betuminoso (271390) e ligas de estanho (800120) — todos produtos intermediários.

É ilustrativo observar também que 63% dos produtos dos EUA com destino à Venezuela — classificados entre um máximo de crescimento participativo na pauta do produto importado de 15 700% (dragas: 890510), e um valor mínimo de 400% (partes de máquinas para acabamento de papel cartão: 843999) — obtiveram uma participação superior a 50% nos mercados importadores, o que reafirma os estreitos vínculos comerciais entre a economia venezuelana e a estadunidense.

As maiores taxas de crescimento da participação dos EUA, a dois dígitos do Sistema Harmonizado, estão concentradas nos capítulos 84: máquinas e equipamentos mecânicos (18,8%); 72: ferro fundido, ferro e aço (8,2%); 28: produtos químicos inorgânicos (5,8%); 73: obras de ferro fundido e aço (4,7%); 87: veículos automotores (4,7%); 90: instrumentos ópticos e de precisão (4,7%); e no capítulo 92: instrumentos musicais (4,7%). Esses produtos corresponderam também a produtos brasileiros competitivos no mercado venezuelano. De fato, 86% dos produtos exportados pelo Brasil, no ano de 1994, o foram também pelos Estados Unidos. Contudo, a análise de correlação por postos entre as exportações brasileiras e estadunidenses para a Venezuela naquele ano não permite concluir a existência de forte complementaridade entre os produtos dos EUA e do Brasil no mercado venezuelano (correlação de 0,23, significativa a 0,005), e sim realçar características competitivas nesses mercados, que são mais favoráveis aos produtos dos EUA.

Em 1995, a Venezuela e os demais países do Grupo Andino demonstraram, na reunião do Conselho Presidencial em setembro, a intenção de estreitar seus relacionamentos comerciais com outros países latino-americanos, o que poderia

resultar em menor concentração comercial, tanto por destino quanto por origem, o que atenuou a forte presença dos EUA em seus mercados. Estava já consolidada, nessa época, a idéia de abertura comercial para que fosse usufruído o avanço do progresso técnico internacional. Contudo, também era entendido que a abertura comercial isolada não rendia ganhos significativos frente ao avanço técnico internacional observado. Com posição hegemônica no Grupo Andino, a Venezuela continuou orientando-se por uma política externa de livre comércio administrado com outros países latino-americanos, no intuito de obter maior competitividade.

3.3.1 MCCA e CARICOM Uma avaliação alternativa do grau de competitividade externa de um país consiste na identificação dos fatores gravitacionais de atração e expulsão refletidos pelo comportamento das exportações em mercados importadores específicos. Nesse caso, questões relativas à tipificação da demanda externa são consideradas em adição às qualificações de oferta, as quais definem as vantagens comparativas estáticas que um país tem em relação ao outro. A mensuração do número de mercados importadores em relação à exportação do país referenciado constitui indicador qualitativo e resume a importância de um país para o outro (considerando oferta e demanda), em termos de consolidação dos fluxos de comércio. Essa metodologia resulta ser apropriada no caso de um país relativamente grande em relação ao outro. As oportunidades de negócios dependem mais da diversidade do consumo e da produção do que da concentração exportadora em determinados mercados, no país relativamente menor.

Nesses termos, a avaliação das exportações brasileiras, contempladas a 6 dígitos pelo Sistema Harmonizado, indicou perda maior no número de mercados nos países do CARICOM do que nos países pertencentes ao MCCA. As exportações brasileiras deixaram de contribuir em 15% no número total de mercados dos países do CARICOM em 1995, em relação a 1991. O número de mercados em que participaram exportações brasileiras foi de 726, em 1991, contra 612, em 1995. Apesar da redução no número de mercados, as exportações brasileiras para o CARICOM cresceram 6% no período, em valor exportado.

Para o MCCA, o Brasil figurou em 1 070 mercados classificados a 6 dígitos, em 1991, e 1 050 mercados, em 1996; com variância de 14% no número de mercados durante esses anos. Nesse período, as exportações brasileiras cresceram 18% nos mercados dos países do MCCA — três vezes a taxa verificada para os países do CARICOM. No entanto, esse aumento foi inferior à taxa de crescimento das exportações totais brasileiras.

Com efeito, 380 produtos brasileiros classificados a 6 dígitos pelo Sistema Harmonizado conquistaram novos mercados nos países do MCCA, a partir de 1992. Ao representarem 6% do número total de itens importados, esses produ-

tos alcançaram o valor de 21,8 milhões de dólares em 1995 (1% do total exportado). Por outro lado, 236 produtos brasileiros foram deslocados até o ano de 1995 por competidores externos nos mercados compostos pelo países do MCCA, a partir de 1992. Estas exportações totalizavam US\$ 23,5 milhões naquele ano.

Avaliação semelhante para os países do CARICOM no mesmo período mostrou que 371 mercados de produtos classificados a 6 dígitos foram perdidos pelas exportações brasileiras, mas 422 novos mercados foram conquistados. Os mercados perdidos totalizavam 8,58 milhões de dólares em 1991, e os conquistados, um ganho de US\$ 37,8 milhões em 1995.

A variabilidade entre os mercados novos e os deixados de lado pela exportação brasileira durante o período analisado são consistentes com outros estudos que sugerem que muitas empresas exportadoras brasileiras não contemplam planejamento estratégico para manutenção e expansão de seus mercados externos.

As tabelas 18 e 19 contemplam as exportações brasileiras (e suas taxas de crescimento) destinadas aos países pertencentes ao CARICOM e ao MCCA, que, somadas nos anos de 1991 a 1995, foram superiores a 1 milhão e a 10 milhões de dólares, respectivamente.

TABELA 18
Principais Produtos Brasileiros Exportados
para os Países do CARICOM — 1991/1995

SH	Denominação	Exportação Anual				
		1991	1992	1993	1994	1995
151620	Gorduras/óleos vegetais, hidrog., etc , cera al.	299 457	417 026	115 068	463 477	750 679
16250	Prepar. alimentícia composta de bovinos	3 492 014	2 544 480	3 140 532	3 167 868	4 647 059
17111	Açúcares de cana, em bruto, s/aromatizante		1 372 750	687 760		11 402 117
24120	Fumo (tabaco) destalado	1 937 181	3 430 458	1 034 888	987 279	1 354 977
26111	Outs. minérios de ferro, ã/aglomerados	3 581 647		825 357	10 482 072	13 997 299
26112	Outs. minérios de ferro, aglomerados	23 400 868	21 725 865	18 879 316	26 957 253	28 482 722
271000	Óleo de petróleo/mineral betuminoso	3 590 006	9 377 442	4 434 371		
401110	Pneumáticos.novos de borracha	250 483	235 049	780 117	59 150	1 136 656
441212	Outs. madeiras compensadas, face madeira	4 274 676	3 171 550	3 738 690	2 802 866	2 012 664
48252	Outs. papéis/cartões, ã/revest.	2 957 022	1 506 207	3 049 002	2 984 238	5 616 952
64399	Outs. calçados de couro natural,/	142 234	412 147	1 167 028	9 330 325	454 504
69890	Outs. pastilhas/etc. de cerâmica, lado	183 495	623 688	1 097 898	1 387 316	1 473 124
72230	Ligas de ferro—silício—manganês	864 884	2 129 299		646 871	
732111	Outs. apars. p/cozinhar, a gás, de ferro fundido	627 595	677 532	817 156	497 364	398 531
841430	Outs. compressores p/equip. frigorífico	863 663	615 744	735 916	750 470	923 255
94350	Móveis de madeira, p/quartos de dormir	434 315	729 486	1 180 945	856 897	850 522
94360	Outs. móveis de madeira	189 954	437 533	1 115 162	401 226	498 235
	Subtotal	47 089 494	49 406 256	42 799 206	61 774 672	73 999 296
	Total	81 601 973	166 360 223	194 308 661	234 507 799	275 608 819

Fonte: Arquivo-convênio DECEX, vários anos.

Esses produtos, para o CARICOM, constituíram um *mix* composto de bens intermediários e bens destinados ao mercado final. O crescimento das exportações do conjunto desses produtos foi inferior ao crescimento das exportações totais brasileiras destinada aos países do CARICOM, o que significou perdas de parcelas

de mercado em relação à totalidade exportada. As principais exportações brasileiras destinadas aos países do MCCA, por seu turno, estão concentradas nos produtos intermediários e apresentam taxas positivas de exportação para a maioria dos produtos selecionados.

TABELA 19
Principais Produtos Brasileiros Exportados para
os Países do MCCA — 1991/1995

SH	Denominação	Anos				
		1991	1992	1993	1994	1995
480252	Outs. papéis/cartões,n/revest. fibra	5 915 864	3 830 883	10 206 987	3 436 478	4 957 943
690890	Outs. pastilhas/etc. de cerâmica	1 648 143	3 195 895	7 497 985	8 026 276	9 676 099
720824	Laminado plano, ferro/aço, a quente, rolo	1 382 848	4 369 928	5 381 582	9 865 800	7 584 106
720923	Laminado plano, ferro/aço, a frio, rolos	1 509 697	2 800 305	1 620 611	3 488 860	616 771
720924	Laminado plano, ferro/aço, a frio, rolos	194 089	6 375 703	3 573 453	15 448 816	8 826 729
721050	Lamin. o plano, de ferro/aço, revest. o	577 327	2 144 053	3 052 368	3 517 758	3 569 740
721331	Fio—máquina de ferro/aço(c < 0.25%)	84 965	13 459 772	4 704 543	5 706 443	371 600
721440	Outs. barras de ferro/aço, lamin. quente,	1 421 671	3 176 616	3 190 898	1 616 937	1 830 040
721621	Perfis em l, de ferro/aço, lamin. a quente	1 663 380	2 080 283	6 632 010	1 160 242	753 545
760720	Folhas de alumínio, c/suporte, e < = 0.2mm	2 198 636	1 007 097	3 814 913	4 261 587	3 406 337
841430	Outs. compressores p/equip. frigorífico	5 656 051	7 669 843	7 918 807	7 574 254	7 704 678
850423	Transf. de dielétrico líquido	2 887 000	4 096 708	689 325	4 770 889	3 842 850
870210	Ônibus—leito, c/motor, ignição compr.	2 040 998	5 691 334	16 976 984	6 469 968	12 412 325
870423	Veículos p/transp. mercad. c/motor	70 973	251 692	2 554 443	4 799 228	5 120 818
870600	Chassis c/motor, p/outs. auto/tratores	1 855 658	8 029 901	10 273 264	9 596 535	3 944 827
902830	Qq. out. aparelho contador de eletr.	1 195 169	752 286	1 780 603	3 180 991	3 998 179
	Subtotal	30 302 469	68 932 299	89 868 776	92 921 062	78 616 587
	Total	116 552 519	207 403 258	235 551 850	241 919 643	216 380 697

Fonte: Arquivo-convênio DECEX, vários anos.

Como podemos observar, os resultados não apresentaram um padrão regular de comércio. Contudo, são consistentes à argumentação de que a atração contida na semelhança entre as estruturas de demanda entre países contribui para tornar o comércio internacional mais efetivo [Linder (1978)]. A maior diversidade da indústria brasileira explica, assim, a concentração diferenciada de bens brasileiros destinados aos países do CARICOM e a MCCA. De fato, a convicção de que o país é um *global trading* — reafirmada pela evidência empírica do número de países com os quais comercializa —, tem na sua diversidade industrial a explicação de sua posição vantajosa em termos de comércio internacional.

Uma ordem de inferência interessante resultou da investigação da competitividade dos produtos brasileiros exportados para a Venezuela contra as exportações do CARICOM, MCCA e G3. Essa avaliação foi útil para sabermos até que ponto os acordos sub-regionais que envolveram os países que compõem esses grupos afeta(ria)m as exportações brasileiras destinadas à Venezuela. A depender dos resultados, reafirma-se a necessidade, ou não, dos argumentos para obtenção das mesmas condições competitivas prevaletentes naqueles grupos de países, a partir de um acordo de livre comércio administrado.

Em 1994, apenas 54 produtos brasileiros concorreram com produtos originários do CARICOM nos mercados da Venezuela. As exportações desse conjunto de mercadorias corresponderam a US\$ 16 milhões, com valor total de US\$ 133 milhões. O produto brasileiro com maior participação no mercado venezuelano e o mais competitivo com os do CARICOM foi o ácido carboxílico (291819), que representou 29,1% do total importado pela Venezuela. Em segundo lugar, vieram as máquinas e aparelhos para fabricação de pasta celulósica (843910), com 28,2% de participação.

As exportações dos países do CARICOM destinadas ao mercado venezuelano, em relação às exportações brasileiras com as quais competiram, foram expressivas em termos de participação no mercado importador venezuelano para cordéis/cordas de polietileno (38,9%), seguido de máquinas para lavar e fortalecer matérias têxteis (com 20,6% de participação).

A pequena relação de produtos competitivos e a também pequena associação entre as participações (coeficiente de Spearman— 0,13) deveu-se muito provavelmente às diferenças globais entre as estruturas produtivas daqueles países e a brasileira, o que indicou que um acordo de livre comércio entre Brasil e Venezuela não constituiria, a princípio, ameaça para os países do CARICOM. De fato, as expansões de renda e produto, que necessariamente acompanham a conclusão dos processos de integração, seriam também favoráveis às exportações do CARICOM nos mercados venezuelanos.

Com o MCCA, o Brasil competiu em apenas 30 produtos classificados a 6 dígitos pelo Sistema Harmonizado, com um total de US\$ 33 milhões em 1994. Da interseção entre as exportações desses dois concorrentes, o produto brasileiro mais competitivo foi o fumo destalado (240120), com 75% de participação na pauta de importação venezuelana desse produto. Em segundo lugar, veio a camisa de malha (610510), com uma participação de 48%. Para os países que compõem o MCCA, apenas dois produtos obtiveram participação maior que 20% na pauta venezuelana em concorrência com os produtos brasileiros: nitrato de amônia (310230), com 76% e pedras semipreciosas, com 21%.

3.3.2 Grupo 3 (México, Venezuela e Colômbia)

Os cruzamentos entre as exportações brasileiras e as do G3, em 1994, mostraram que, do total de 852 itens exportados pelo Brasil, 447 linhas de produtos classificados a 6 dígitos coincidiram com as exportações do G3, o que somou US\$ 271 milhões. As exportações totais do G3 destinadas à Venezuela foram da ordem de US\$ 1 884 milhão, e as competitivas com as exportações brasileiras corresponderam a US\$ 199 milhões (apenas 9% da exportação total destinada à Venezuela). Em 1990, os itens competitivos corresponderam a 255 produtos, com um total de US\$ 74 milhões. O G3 exportou naquele

ano para a Venezuela US\$ 69 milhões em produtos semelhantes exportados pelo Brasil.

A tabelas 20 e 21 relacionam os produtos selecionados do Brasil e dos países do G3 que foram exportados ao mesmo tempo por ambos. O critério foi o de maior participação na pauta de importação da Venezuela. Adicionalmente, a última coluna contempla a participação brasileira na exportação total do produto particular.

Entre os produtos brasileiros selecionados que sofreram competição com os produtos exportados pelo G3, destacaram-se as cortadeiras para papel (844110), pela elevada participação da exportação brasileira na pauta de importação venezuelana do produto (44%). Qualquer painel de partículas de materiais lenhosos (441090), catepute esterilizado com agulhas (300610), ácido láctico (291842), couro e peles de bovinos (410422), centrifugadores (842119), conservas de carne (160219) e ceras vegetais (152110) são produtos que tiveram o mercado venezuelano como importante comprador das suas exportações totais (contribuição acima de 12%).

TABELA 20
Produtos do G3 Concorrentes do Brasil
no Mercado Venezuelano — 1994

SH	Denominação	Exportação para Venezuela		
		(%) Brasil	(%) G3	Exp. na Pauta Brasileira (%)
40700	Ovos de aves, c/casca, conservado/frescos	1,5	56,5	2,991
151911	Ácido esteárico industrial	7,2	67,3	47,817
170410	Goma de mascar, sem cacau	8,5	50,2	0,466
282612	Fluoreto de alumínio	12,9	56,3	14,056
330510	Outs. xampus	7,3	82,5	3,197
350300	Outs. derivs. de gelatina/colas de origem animal	6,9	80,2	0,531
380810	Qq. out. inseticida	7,2	51,1	1,370
380820	Outs. fungicidas	6,3	71,4	1,472
390410	Outs. policloretos de vinila, f/misturados	0,2	75,8	0,027
390760	Tereftalato de polietileno, em forma primária	1,9	95,8	0,248
390810	Poliamida	2,6	61,5	1,192
392020	Qq. out. chapa/folha/etc. de out. polipropileno	1,5	51,3	0,185
392330	Garrafas, garrafões e frascos, de plástico	2,4	57,4	0,406
440920	Outs. madeiras f/coníferas, perfiladas	11,5	76	0,227
441010	Qq. out. painel de partículas de madeira	2,1	59,1	0,146
521139	Outs. tecidos algodão < 85%, p > 200g/m2, tintos	2,4	53,6	3,058
540220	Fio de poliéster, de alta tenacidade, exc. tinto	12,6	70,1	3,216
610831	Camisola de dormir, de malha de algodão, uso	3,7	71,7	1,050
611511	Meias-calças de malha de fibra sintér. dec < 67/fio	0,6	88,5	0,443
701931	Esteiras mats, de fibra de vidro, f/tecidos	1,4	77	0,273
732111	Outs. apars. p/cozinhar a gás, de ferro fundido/ferro	7	57,2	0,214
850519	Outs. ímãs permanentes/artefs. p/magnetização	4,7	66,7	0,453
940490	Outs. colchões/almofadas/edredons, etc.	3,3	58,6	1,685

Fonte: TRAINS, 1996.

TABELA 21
Produtos do Brasil Concorrentes do G3
no Mercado Venezuelano — 1994

SH	Denominação	Exportação para Venezuela		
		(%)Brasil	(%) G3	Exp. na Pauta Brasileira (%)
152110	Ceras vegetais	51,4	17,4	1,217
160239	Preparação/conserva de carnes	64,5	27,6	4,959
240130	Desperdícios de fumo (tabaco)	84,6	15,4	2,233
291811	Qq. out. sal de ácido láctico	83,2	3,7	19,294
300231	Vacina antiaftosa	88	12	13,651
300610	Catagute esterilizado c/agulha	82,5	2	12,353
410422	Couro/pele de bovino—curtimento	52,8	5	16,645
441090	Painel de part. de mat. lenhosas	53,6	25,1	43,399
441820	Porta/caixilhos/aliz. de madeira	38,8	4,6	0,416
610510	Camisa de malha de algodão	42,1	8,9	2,888
720923	Laminado plano, ferro/aço, a frio	63,9	1,5	13,933
721012	Laminado plano, de ferro/aço,	84,7	3,3	1,554
721050	Laminado plano, de ferro/aço	55,2	15,9	0,753
721731	Fio de ferro/aço, c > = 0.6	37,9	7,7	8,669
730511	Qq. out. tubo de liga— aço	73,8	19,5	0,874
760110	Alumínio, não ligado, bruta	87,5	9,7	0,013
842119	Outs. centrifugadores	53,3	6,9	17,600
844110	Cortadeiras p/papel/cartão, etc.	44,1	1,7	44,438
902890	Partes/acess. de cot. de gases	64,9	18,2	5,061

Fonte: TRAINS, 1996.

Para os produtos do G3, selecionados como competitivos no mercado da Venezuela em relação aos produtos brasileiros, vale ressaltar o ácido esteárico (151911) e o fluoreto de alumínio (282612), para os quais o G3 contribuiu com mais de 50% na pauta de importação; para o Brasil, representaram 47% e 14%, respectivamente, em sua exportação.

Os demais produtos brasileiros selecionados concentram/diversificam suas exportações em outros mercados. Essa argumentação pode ser estendida para os 447 produtos brasileiros e dos países do G3 concorrentes no mercado venezuelano. O cálculo do coeficiente de correlação de Spearman (0,26%) não indicou um resultado suficiente para afirmar, por mercados, o predomínio de um país exportador sobre o outro. O principal competidor das exportações brasileiras entre os grupos de países selecionados é o G3. De fato, muito provavelmente, a relativa semelhança entre as estruturas produtivas do México e do Brasil e a proximidade da Colômbia à Venezuela explicam essa interseção competitiva.

4 AVALIAÇÃO DE UM ACORDO DE LIVRE COMÉRCIO ENTRE VENEZUELA E BRASIL

4.1 Introdução A teoria econômica sugere que o livre comércio entre países revela as vantagens comparativas dos setores nacionais: com

base em suas diferenças é estabelecido o comércio internacional. As economias nacionais são, assim, determinadas pela estrutura de livre comércio. Geralmente, os países não suportam, contudo, a subordinação de suas economias ao mercado internacional e, no caso específico dos acordos de livre comércio, negociam a partilha das especializações produtivas, e elegem aquelas com as quais vão desempenhar seu comércio internacional [Guimarães (1995)]. A extensão natural de um ALC é a formação de uma união aduaneira e, posteriormente, a criação de um mercado comum, com livre trânsito dos fatores de produção, para que os aspectos produtivos tornem-se homogêneos. Nesse processo, as políticas econômicas dos países vão modificando os seus recursos produtivos conjuntamente, para transformar as vantagens comparativas originais naquelas mais adequadas à região idealizada pelos países signatários do acordo.

Este capítulo avalia os ganhos de um ALC entre Brasil e Venezuela. A idéia central é que um acordo bem-sucedido depende em grande medida das possibilidades de crescimento de ambos os países (contingente às ofertas externas potencialmente existentes), *vis-à-vis* a oferta dos concorrentes externos não signatários do ALC.

Metodologicamente, tanto o processo de integração entre países quanto os argumentos centrados na idéia de desvio e criação de comércio, que condicionam a oferta externa dos países, informam que é útil a utilização das tendências dos fluxos de comércio exterior para avaliar os impactos de um acordo de livre comércio sobre a oferta externa brasileira. Essas tendências privilegiam a identificação dos graus de competitividade externa — *ex post* —, e revelam a existência de vantagens comparativas dinâmicas (traduzidas no deslocamento de concorrentes externos).

4.2 Estrutura Metodológica Uma das formas de avaliar a competitividade externa dos produtos/setores *i* de um país *j* (ou as suas vantagens comparativas dinâmicas) nos mercados importadores de outro país *h*, é comparar a taxa de crescimento das exportações do setor/mercadoria com o crescimento das respectivas importações do outro país [Guimarães (1983)]:

$$Ds_{ij} = [(1 + X^h_{ij}) / (1 + M^h_i)] - 1,$$

em que

Ds_{ij} = indicador de competitividade externa, do país *j* no país *h*;

X^h_{ij} = taxa de crescimento da exportação;

M^h_i = taxa de crescimento da importação;

i = produto; *j* = Brasil (exportação) e *h* = Venezuela (importação).

Esse indicador mensura o grau de competitividade do produto i , fabricado em j , no respectivo mercado importador do país h , em relação aos competidores externos. Em contexto de abertura gradual do comércio exterior, os países caminham para um comércio internacional multilateral administrado. Quando essa alternativa é associada a um processo de negociação para também instituir o livre comércio bilateral (como seria para Brasil e Venezuela), a maior importância do ALC, ou sua efetividade, depende da razão entre as taxas de crescimento das importações do país h e das respectivas exportações de j . A ponderação dos mercados importadores na eleição das estratégias exportadoras no marco de negociação de formação de uma área de livre comércio é função, assim, do comportamento dos mercados importadores, os quais, gradualmente, estão sendo expostos à concorrência internacional. Podemos, assim, classificar os distintos mercados de um país em mercados importadores decadentes, constantes e expansivos, se o objetivo é avaliar a aderência com respeito ao ALC bilateral.

Os mercados de importações *decadentes* diminuem sua participação na pauta de importáveis. São mercados em que provavelmente estão sendo utilizadas vantagens comparativas estáticas. Nesse caso, a eleição das variáveis a serem relacionadas para a estratégia negociadora do ALC condiciona-se à contradição do processo involutivo comercial desses mercados, em um contexto de abertura externa. A prática de negociação política proporcionada pela idéia de integração regional, restrita aos mercados com as características mencionadas, consiste justamente em conduzir ações transformadoras das vantagens comparativas estáticas existentes em vantagens comparativas dinâmicas, adequadas aos papéis que os países querem desempenhar internacionalmente.

Mercados importadores *constant*es são aqueles em que as importações acompanham o comportamento das importações totais do país. Suas importações são exclusivamente determinadas pelo nível de atividade doméstica, o que sugere que os limites das condições e circunstâncias internas ao país estabeleceram um padrão definido de vantagens comparativas.

Mercados importadores *expansivos* são aqueles em que as importações crescem acima da média das importações totais, com certa independência das variações de renda interna. São mercados para os quais ou as vantagens comparativas não se estabeleceram totalmente ou a complementaridade produtiva é requerida por insuficiência interna. Do ponto de vista da negociação externa são, portanto, os mais promissores, porque não estabelecem confrontos no processo de negociação da abertura comercial bilateral.

O cruzamento entre as taxas de crescimento das exportações nos mercados importadores previamente definidos como decadentes (taxas de crescimento das importações de $i <$ taxa de crescimento das importações totais), mercados expansivos (taxa de crescimento das importações de $i >$ taxa de crescimento das

importações totais) e constantes (taxa de crescimento das importações de i acompanha o crescimento das importações totais) resulta em um conjunto de situações muito particulares que permite orientar o processo de negociação de um ALC, produto a produto.

O quadro 2 relaciona os possíveis sinais cruzados entre as taxas e gradua a importância do mercado importador frente ao desempenho exportador (*export performance*).

Essa matriz de perdas e ganhos absolutos e relativos tem como referência o esforço exportador em função dos mercados externos, e apresenta, caracteristicamente, o conjunto de situações que podem advir do cruzamento entre as taxas de crescimento.

QUADRO 2
Matriz de Perdas e Ganhos no Mercado Externo

Exportação	Mercados		
	Decadentes ($M^h/\Sigma M^h$) < 1	Constantes ($M^h/\Sigma M^h$) = 1	Expansivos ($M^h/\Sigma M^h$) > 1
Ampliação ($X > 0$)	ganho absoluto	ganho absoluto	ganho absoluto ou perda relativa
Retração ($X < 0$)	ganho relativo ou perda absoluta	perda absoluta	perda absoluta

Uma ampliação das exportações maior que o crescimento das importações dos respectivos mercados caracteriza uma situação, para o país exportador, de ganho absoluto de parcelas no mercado importador dos competidores externos. A taxa de crescimento das exportações é maior que a taxa de importação do mercado-alvo, o que significa que há deslocamento de concorrentes externos. O ganho relativo aparece quando a taxa de crescimento das exportações é negativa, mas inferior à queda das importações do mercado-alvo. Desse modo, as exportações caem menos que as importações, e portanto, absorvem espaços competitivos dos concorrentes. Isso somente pode ocorrer em mercados decadentes.

Quando a taxa de exportação cresce, mas não o suficiente para acompanhar a taxa de crescimento das importações, o país/setor exportador tem perdas relativas. Embora suas exportações sejam crescentes, perde mercado externo no país importador. Quando a taxa de crescimento das exportações for negativa, o país tem perdas absolutas nos mercados expansivos.

O que se identifica é em que medida os produtos de um país/setor vêm conseguindo obter maior participação nos mercados externos. Tais países/setores apresentarão índices positivos. Aqueles que apresentarem índices $D_s < 0$ estarão perdendo espaço nos mercados correspondentes.

A relação D_s deve ser tomada com certa cautela para definir a competitividade externa das mercadorias, pois se o mercado importador em questão estiver apresentando taxas de crescimento negativas e as exportações, taxas de cresci-

mento positivas ($D_s > 0$), significa apenas que a participação relativa da exportação está aumentando. Contudo, isso não indica que, tudo o mais constante, seja um mercado atraente. Por isso, a avaliação dos índices D_s devem ser acompanhadas da análise das taxas de crescimento das importações nos mercados externos e complementada por características adicionais, extraídas dos mercados importadores.

4.3 Resultados

4.3.1 Contexto dos Mercados

Competitivos Venezuelanos

mercados importadores expansivos, decadentes e constantes. Os resultados comparados entre os mercados a partir da classificação apresentada são concordes com o processo de abertura comercial externa iniciada nos anos 90 pela Venezuela, por meio do qual vários mercados antes protegidos deixaram de sê-lo em favor de uma postura voltada para a obtenção dos frutos do comércio internacional, e para servir ao mercado doméstico.

A tabela 22 apresenta as participações nos mercados venezuelanos, do Brasil e competidores externos, segundo a classificação do Sistema Harmonizado. Destaca os

TABELA 22
Taxonomia dos Mercados Venezuelanos
e Participação Percentual dos Competidores Externos — 1994
Mercados Constantes

SH	Denominação	(%) na Imp.	Brasil	MERCOSUL	CARICOM	MCCA	G3 ²	GRAN ²	EUA	Principal Comp. Extra
05	Outros produtos de origem animal	0,01	0,00	0,00	0,00	2,36	0,00	0,00	55,31	19,17 GB
07	Produtos hortícolas	0,65	0,00	4,11	0,04	0,11	26,75	27,03	15,23	45,18 CA
08	Frutas	0,40	0,12	0,32	0,11	0,00	0,89	0,94	50,20	43,39 CL
09	Café, chá, mate e especiarias	0,03	4,13	8,86	2,77	0,00	2,16	5,17	17,72	15,39 TR
10	Cereais	4,01	0,00	9,97	0,00	0,00	0,15	0,16	57,02	18,64 CA
11	Prod. da indústria de moagem	0,65	0,34	5,64	0,00	0,00	6,66	1,16	2,44	37,39 BE
14	Matérias para trançaria	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	1,44	5,78	12,67	41,22 HK
25	Sal, cimento, enxofre, cal	0,80	1,70	1,70	0,61	0,00	7,28	5,05	46,43	11,99 TW
37	Produtos para fotografia e cinemat.	0,47	11,97	11,97	0,00	0,00	5,25	0,57	50,85	14,05 JP
40	Borracha	1,46	7,67	7,67	0,53	0,31	3,27	2,57	48,31	12,42 SG
42	Obras de couro	0,15	0,14	0,23	0,23	0,00	8,32	8,71	29,51	21,63 PA
43	Peleteria	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	87,50	0,00	50,00 EC
45	Cortiça	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	6,94	12,77	22,19	26,22 PT
46	Obras de espartaria	0,01	0,00	0,00	14,08	0,00	1,29	1,29	36,38	33,80 HK
47	Pastas de mad. e aparas desp.	1,71	7,89	8,30	0,12	0,09	0,05	0,00	44,28	18,23 CL
60	Tecidos de malha	0,03	0,68	0,68	0,78	0,00	28,94	28,94	40,56	10,15 IT
73	Obras de ferro e aço	3,44	3,21	10,55	0,09	0,00	12,79	1,84	42,16	6,28 JP
76	Alumínio e suas obras	0,92	1,85	1,85	0,00	0,63	2,79	3,56	71,25	13,75 DE
82	Ferramentas e talheres	0,46	2,97	3,42	0,00	0,00	6,63	6,54	46,88	9,38 DE
88	Aeronaves e outros	0,25	2,22	2,22	0,00	0,00	0,08	0,08	67,99	11,47 DE
91	Relógios e sem. e suas partes	0,16	2,72	2,72	0,00	0,00	0,00	0,00	29,52	31,93 CH

(continua)

(continuação)

Mercados Decadentes

SH	Denominação	(%) na Imp.	Brasil	MERCOSUL	CARICOM	MCCA	G3 ²	GRAN ²	USA	Principal Comp. Extra ¹
15	Gorduras animais e veg.	1,81	6,22	19,12	0,00	0,00	3,13	3,20	20,45	1,32 MY
20	Prep. de prod. hortícolas	0,16	1,22	5,28	0,00	0,62	3,74	8,96	25,47	29,18 CL
23	Alimentos para animais	1,06	15,94	15,94	4,18	0,00	0,27	10,18	54,30	4,18 TT
26	Minérios, escórias e cinzas	0,16	51,70	51,70	3,62	0,00	0,38	0,32	8,84	16,86 TW
27	Comb. e óleos minerais	1,57	0,05	0,07	0,00	0,00	4,32	4,32	67,24	6,95 IT
28	Compostos inorgânicos	1,45	4,07	4,35	0,17	0,86	9,11	5,09	57,69	6,22 DE
29	Compostos orgânicos	4,51	2,23	2,39	2,34	0,02	9,53	2,28	45,28	9,16 DE
31	Adubos e fertilizantes	0,16	0,25	0,25	0,00	3,35	1,20	1,20	2,64	31,84 NO
32	Tintas, vernizes e pig.	0,74	1,93	2,96	0,00	0,08	4,33	4,12	35,05	16,02 DE
53	Outras fibras e fios	0,07	0,44	0,44	0,96	0,00	0,00	0,61	17,16	21,98 KR
54	Filamentos sintéticos ou artif.	0,42	1,40	1,40	0,24	0,00	7,78	8,47	23,92	14,30 IL
63	Art.de mat. têxteis, calçados	0,22	3,51	3,51	0,00	0,46	21,24	23,73	42,06	14,51 PA
71	Pérolas, pedras preciosas	0,07	3,50	3,50	0,00	1,07	4,86	6,11	47,79	14,65 IT
72	Ferro fundido, ferro e aço	1,88	27,83	27,28	4,30	0,01	3,72	0,48	25,19	7,06 DE
74	Cobre e suas obras	0,71	0,10	0,21	0,00	0,00	7,29	72,25	12,89	2,14 GB
75	Níquel e suas obras	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,65	0,00	82,16	6,57 DE
78	Chumbo e suas obras	0,06	0,00	0,00	0,00	0,00	54,81	36,31	5,36	1,08 JP
79	Zinco e suas obras	0,24	0,00	0,00	0,00	0,00	8,20	40,89	11,36	1,38 PA
80	Estanho e suas obras	0,02	13,55	13,55	0,00	0,00	0,00	0,00	64,58	19,22 CL
81	Outros metais comuns	0,04	0,25	0,25	0,00	0,00	0,07	0,07	32,29	34,31 CA
84	Reatores nucl., caldeiras e máq.	19,28	2,20	2,20	0,11	0,03	1,45	1,17	61,12	8,80 DE
90	Inst. ópticos e de precisão	2,30	2,26	2,26	0,49	0,00	1,32	0,89	67,25	8,87 DE
92	Instrumentos musicais e suas partes	0,05	0,28	0,28	1,12	0,00	0,03	0,03	46,62	15,04 TW
93	Armas e munições	0,05	6,02	6,02	0,00	0,00	5,48	5,48	39,70	29,87 IT

Mercados Expansivos

SH	Denominação	(%) na Imp.	Brasil	MERCOSUL	CARICOM	MCCA	G3 ²	GRAN ²	USA	Principal Comp. Extra ¹
01	Plantas vivas	0,02	4,02	2,80	0,07	0,00	15,52	5,75	13,79	39,15 FR
02	Carnes e miudezas	0,01	13,34	13,34	0,00	0,00	51,09	0,00	15,02	10,87 FR
03	Peixe e crustáceos	0,03	0,00	0,96	0,36	0,00	0,00	0,00	12,74	48,45 NO
04	Leite e laticínios, ovos, mel	1,45	0,05	0,86	0,18	0,00	1,39	2,43	18,18	36,31 NZ
06	Plant. e prod. floricult.	0,01	0,00	0,00	2,40	0,00	62,42	62,42	25,48	9,97 CA
12	Grãos, sementes e frutos	0,47	0,76	2,86	1,53	0,00	0,00	2,15	76,80	1,78 CA
13	Gomas, resinas, sucos e extratos	0,17	0,77	0,77	0,00	0,00	1,99	1,81	40,48	42,92 DE
16	Gorduras e óleos animais	0,03	5,67	5,67	0,00	0,78	17,44	10,46	20,88	32,69 EC
17	Açúcares e prod. de confeitaria	1,13	0,15	2,77	0,00	11,75	55,78	56,19	1,95	20,45 GT
18	Cacau e suas preparações	0,07	1,57	1,83	7,76	0,00	11,90	11,22	42,01	19,87 GB
19	Preparações à base de cereais	0,08	0,00	0,00	0,00	0,00	17,78	17,17	45,54	10,50 IT
21	Preparações aliment. diversas	0,16	2,94	2,94	0,00	0,85	13,54	8,92	44,26	3,78 EC
22	Bebidas e vinagre	1,19	0,04	0,08	0,02	0,00	0,88	0,89	8,88	73,55 GB
24	Fumo	0,12	69,42	69,60	0,00	3,18	3,36	3,36	8,53	13,47 CL
30	Produtos farmacêuticos	1,12	4,49	4,55	0,25	0,11	6,41	1,58	14,56	10,08 CH
33	Preparações cosm. essências	0,70	1,18	1,20	0,00	0,00	5,57	10,10	44,42	9,90 FR
34	Sabões, ceras e velas	0,31	0,54	2,17	0,05	0,06	18,31	22,79	40,56	13,44 DE
35	Colas e enzimas	0,27	2,50	2,50	0,13	0,00	13,48	2,84	53,40	18,04 DE
36	Pólvora e explosivos	0,09	0,00	8,41	0,00	0,00	0,00	10,34	68,24	10,67 TW
38	Prod. diversos das ind. químicas	1,97	1,08	1,13	0,16	0,04	4,50	8,17	50,92	23,36 GB
39	Plásticos e suas obras	2,92	2,31	3,10	0,15	0,09	9,94	19,99	52,82	6,88 DE
41	Couros e peles— exceto peleterias	0,19	3,91	7,33	0,00	0,00	8,30	9,17	17,23	18,20 IT
44	Madeira e suas obras; carvão veg.	0,08	8,82	9,25	0,00	0,27	24,48	17,24	31,39	8,52 EC
48	Obras de papel e celulose	1,78	1,83	1,83	0,05	0,07	7,95	11,21	25,40	28,37 CA
49	Indústria gráfica	0,76	0,19	0,78	0,22	0,16	9,85	12,37	26,37	25,12 ES
50	Seda	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,22	0,22	9,65	57,68 IT
51	Lã	0,03	0,75	0,75	0,00	0,00	0,00	0,00	36,98	23,82 DE
52	Algodão	0,76	0,04	4,06	0,46	0,00	26,79	29,73	48,05	2,50 TW
55	Fibras sintéticas ou artificiais	0,47	4,03	4,03	0,58	0,00	19,30	17,84	28,19	11,51 KR
56	Feltros e cordas	0,14	9,41	9,54	1,82	0,00	3,27	20,85	43,41	6,17 TW
59	Tecidos para usos técnicos	0,47	1,04	1,04	7,55	0,00	2,37	0,88	33,72	22,94 JP
61	Vestuário e acessórios de malha	0,65	3,22	3,25	0,02	0,18	37,37	33,00	12,63	21,24 PA
62	Vestuário e acessório	0,91	0,43	0,45	0,22	0,02	11,86	11,11	17,05	37,91 PA
64	Calçados e suas partes	0,28	1,49	1,49	0,00	0,00	20,30	21,56	26,49	20,91 PA
65	Chapéus e suas partes	0,02	0,96	0,96	0,74	0,00	24,96	24,50	48,78	8,60 PA
69	Produtos cerâmicos	0,78	2,60	2,60	0,00	0,06	6,37	6,50	20,86	33,50 DE
70	Vidro e suas obras	0,36	6,13	6,26	0,04	0,10	11,21	7,99	49,21	7,78 IT
83	Obras diversas de metais comuns	0,35	5,07	5,16	0,56	0,00	3,45	6,33	44,36	16,30 IT
85	Máquinas e materiais elétricos	10,96	3,20	3,20	0,23	0,01	2,16	1,64	51,92	11,52 JP
86	Veículos e materiais férreos	0,91	0,22	0,22	0,00	0,00	0,02	0,03	20,36	77,66 FR
87	Veículos automotores, tratores	10,88	3,54	3,54	0,02	0,04	1,09	0,78	56,15	24,15 JP
89	Embarcações e estruturas flut.	2,78	0,00	0,00	0,05	0,00	0,00	0,00	74,58	12,14 CA
94	Mobiliário, sinalizadores e const.	0,55	0,49	0,51	0,43	0,00	11,76	11,66	54,82	16,08 IT
95	Brinquedos e artigos esportivos	0,26	0,20	0,52	1,60	0,00	3,28	3,25	46,10	16,24 HK
96	Obras diversas	0,24	1,51	1,57	0,00	0,00	11,78	12,67	45,71	7,05 DE
Total		100,00	3,32	3,82	0,41	0,19	5,06	5,09	48,09	

Fonte: TRAINS, UNCTAD, 1996.

Nota: ¹ Classificação ISO code.² Inclui Colômbia.

Nesses termos, os mercados denominados expansivos (que tiveram suas importações com crescimento a uma taxa superior à das importações totais) predominaram (47 mercados em um total de 92, classificados a 2 dígitos). Em 1995, esses mercados importaram perto de US\$ 3 bilhões. Os demais 45 mercados compõem os denominados decedentes (24) e constantes (21), que importaram cerca de US\$ 1,5 bilhão.

Diferentemente dos mercados expansivos, os constantes e os decedentes deverão requerer maior capacidade negociadora da diplomacia brasileira, pois são mercados já estabelecidos domesticamente e, não raras vezes, com sólidos acordos empresariais formados em âmbito nacional. É razoável supor que o esforço da política governamental e da diplomacia externa brasileira para incrementar as relações comerciais nessas duas últimas categorias de mercados — decedentes e constantes — deverá explorar esse caráter contraditório, que se apresenta em um processo de abertura comercial externa (como o é para a Venezuela). Assim, devem ser modificadas as vantagens comparativas estáticas nas categorias adequadas a uma nova configuração produtiva, que seja mais atraente à formação de uma área de livre comércio. Nesse sentido, acordos participativos entre empresários de ambos os países devem ser incentivados, de modo que esforços compartilhados caminhem na direção de maior diversificação produtiva e abram oportunidades aos exportadores brasileiros, em um quadro de ganhos mútuos.

A avaliação dos espaços competitivos dos distintos mercados também é fundamental para a condução de um ALC. No marco teórico dos desvios e criação de comércio que acompanham os processos de formação de uma área de livre comércio, os aspectos dinâmicos da integração (investimentos governamentais conjuntos em pesquisa e desenvolvimento, realocação dos investimentos nacionais, regulamentação do capital externo, economias de escala e outros) devem ser avaliados em relação ao padrão de concorrência internacional a que os mercados nacionais estão (arão) expostos [Viner (1956)]. Por isso, são relacionados, na tabela 22, os competidores externos previamente selecionados — Estados Unidos, Brasil, GRAN, MCCA e CARICOM. Além desses, é apresentada, na última coluna, a participação do principal país competidor externo não incluído no agrupamento de países previamente selecionado. Os resultados cruzados dimensionam as forças competitivas dos concorrentes às exportações brasileiras nos respectivos mercados, e podem permitir melhor ordenamento na *calibragem* das margens preferenciais concedidas pela Venezuela a seus parceiros comerciais.

Independentemente da classificação dos mercados, os Estados Unidos se destacam como o principal fornecedor externo da Venezuela. Em 1994, sua participação foi majoritária em mercados com elevado valor tecnológico: reatores nucleares, caldeiras e máquinas mecânicas (cap. 84) — seguido pela Alemanha, com 9% de participação; de máquinas e material elétrico (cap. 85) e veículos automotores (cap. 87) — seguido pelo Japão, com 11% e 24%, respectivamente; e o mer-

cado de embarcações e estruturas flutuantes, no qual foi seguido pelo Canadá (12%). Os Estados Unidos contribuíram em cada mercado com mais de 50%. Em nenhum deles as exportações do Brasil foram tão representativas.

O conjunto formado por esses mercados, somados, representou mais de 42% da pauta de importação total venezuelana; o de maior peso foi o de reatores nucleares, caldeiras e máquinas mecânicas, com 19% do total importado. Uma das razões para esse resultado pode dever-se ao fato de a tecnologia para construção de reatores, de geradores de potência e de máquinas e material elétrico pesado até hoje restringe a concorrência nesses mercados a um reduzido número de empresas presentes em vários países, as quais podem ministrar ou supervisionar a construção de centrais de energia elétrica: General Eletric, Westinghouse, Kraft Werk Union, Framathon e Toshiba. No caso dos reatores nucleares, a situação é assemelhada; as principais firmas são: General Eletric, Whestinghouse, KWU, Alsthom, Mitsubishi e Hitachi. Vale acrescentar que as condições e circunstâncias desses mercados — poucos produtos de alto valor adicionado e elevada produtividade — e as características da produção de reatores nucleares e material elétrico pesado (representadas pela elevada densidade de capital) contribuem para configurar a eleição da opção de organização industrial centrada na concorrência oligopolista internacional [Baumol (1982)].

Não obstante, no que diz respeito à questão energética, as características históricas da Venezuela têm oferecido novas e promissoras modalidades de cooperação horizontal com os demais países da América Latina. Especificamente no campo da energia derivada do petróleo, a Venezuela tem um acordo firmado com o México para provisionamento e financiamento aos países do CARICOM. Há também um de cooperação com Trinidad e Tobago, para refinanciamento aos países do MCCA; Além disso, recentemente, a Venezuela advogou a necessidade de se constituir uma companhia multinacional com Brasil e México para produção e exploração de energéticos [Garcia & Molina (1995)]. Mais ainda, é previsto para este ano (1997) a concessão de licenças (via leilões) para a exploração dos recursos petrolíferos. Com a institucionalização do sistema de lucros compartilhados, a Venezuela espera garantir a continuidade da nacionalidade do petróleo. Do lucro total extraído de sua extensa base geológica petrolífera, o país reterá perto de 90%; o restante (10%) é dirigido aos consórcios participantes. Dos 290 blocos a serem leiloados, o Brasil ainda não figurou em nenhum.

O Japão é um forte competidor nos mercados de tecidos para uso técnico (cap.59) e produtos para fotografia (cap.37), com participações na pauta de importação desses mercados de 23% e 14%, respectivamente. Nesse último mercado, o Brasil apareceu como forte competidor, com um espaço equivalente a 12% das importações. Vale ressaltar, entretanto, que o mercado de fotografia, classificado como constante, tem sua expansão, em grande medida, determinada pelo avanço da cartografia geradora de informações geográficas e territoriais. Assim,

o desenvolvimento de tecnologias referentes ao posicionamento dinâmico de objetos, a aerofotogrametria, a topografia e a cartografia digital e temática podem representar uma expansão desse mercado. Esse aspecto ganha maior importância com o avanço na área de sistemas de satélites, que são geralmente operados por empresas nacionais em associação com empresas estrangeiras que dominam essa atividade. No âmbito da aproximação entre Brasil e Venezuela, os esforços de renovação tecnológica levados adiante pelo Brasil (por exemplo, o Sistema de Vigilância da Amazônia — SIVAM com os EUA, e o acordo com o Canadá na área de telecomunicações) o credenciam a expandir seus negócios com a Venezuela.

A Alemanha possui vantagens competitivas suficientemente fortes para garantir o destaque que obteve em 18 mercados venezuelanos, em 1994. Em nove deles, sua contribuição foi superior a 10%, sem, no entanto, conseguir distanciar-se dos Estados Unidos, que possuíram maior penetração, exceto para o mercado de resinas, no qual a participação alemã foi de 42%, contra 40% dos Estados Unidos. As exportações alemãs para a Venezuela são bastante diversificadas: em 1994, representaram, por exemplo, 9% do mercado de reatores nucleares, caldeiras e máquinas mecânicas, e 11% do mercado de aeronaves, ambos com alto valor adicionado. Ao mesmo tempo, naquele ano, a Alemanha realizou exportações para mercados primários especializados, como o de lã, nos quais deteve uma participação de 24% na pauta de importação venezuelana.

Apesar das relevantes posições do Japão e da Alemanha nos mercados venezuelanos, as forças competitivas retratadas pelos fluxos de comércio são amplamente favoráveis aos Estados Unidos. Somente em 23 mercados os Estados Unidos tiveram participação inferior ao competidor adicional externo, que pode ser identificado na leitura da última coluna da tabela 22. Além disso, esses mercados somados representaram menos de 12% da pauta de importação total venezuelana, o que reforça a argumentação anterior.

As principais contribuições das exportações brasileiras à composição das importações venezuelanas localizaram-se nos mercados de fumo (cap. 24), com 70% de participação; minérios (cap. 26), com 52%; e ferro fundido (cap. 72), com 28%. Entre os países do MERCOSUL, o Brasil é o que mais se destaca nos fluxos de comércio com a Venezuela: as exportações brasileiras totalizaram integralmente as exportações do MERCOSUL dirigidas à Venezuela em 45 mercados. Vale registrar que, nesses mercados, os Estados Unidos concentraram também forças competitivas bastante significativas, a julgar por suas participações nas respectivas pautas de importação venezuelanas.

Os países do MERCOSUL foram mais competitivos em relação aos países do GRAN e do G3 em 28 mercados venezuelanos, em 1994. Em relação aos países do MCCA e do CARICOM, os países do MERCOSUL foram competitivos em todos aqueles que participaram, com exceção de dois mercados para o primeiro e seis

para o segundo. Contudo, esses mercados em que o MERCOSUL, e, por consequência, o Brasil, têm menor poder competitivo não representaram 1% da pauta de importação da Venezuela em 1994.

Esses resultados permitem concluir que um acordo de livre comércio entre Venezuela e Brasil tem papel particularmente destacado para a integração mais ampla no âmbito regional da ALADI, *vis-à-vis* a confirmação do forte relacionamento entre a Venezuela e os países do NAFTA, da União Européia e demais países desenvolvidos. Esses países marcaram presença em três quintos dos mercados venezuelanos importadores, e representam uma participação superior a 35% do total, no período analisado. Quando se considera, além do primeiro concorrente externo, o segundo principal, essa representatividade aparece em três quartos dos mercados.

4.3.2 Perdas e Ganhos das Exportações Brasileiras nos Mercados Venezuelanos

A tabela 23 apresenta a distribuição dos mercados venezuelanos em função da posição competitiva das exportações brasileiras.

O número de mercados em expansão foi superior ao de mercados decadentes, fato relacionado à abertura comercial externa implementada pela Venezuela no início da década de 90. Tendo como referência o ano de 1994, os mercados em expansão nos quais o Brasil participou com ganho absoluto totalizaram doze, os quais representaram 2,75% das importações venezuelanas. Nos mercados expansivos em que as exportações brasileiras reduziram-se nos anos 90/94, esse índice foi de 2,56% (também são doze os mercados em que o Brasil teve perdas absolutas). Para quatro mercados expansivos, as exportações brasileiras cresceram, porém a um ritmo inferior às respectivas importações venezuelanas. Em 1994, as exportações brasileiras contribuíram com 1,62% nesses mercados importadores.

TABELA 23

Ganhos e Perdas das Exportações Brasileiras nos Grupos de Mercados Venezuelanos Definidos¹ — 1994

Classificação	(%) na Pauta de Importação	(%) Brasil	Nº de Mercados
Ganho absoluto em mercados decadentes	37,14	4,81	13
Ganho relativo em mercados decadentes	1,63	8,82	2
Perda relativa em mercados decadentes	5,70	3,00	10
Ganho absoluto em mercados expansivos	19,28	2,75	12
Perda absoluta em mercados expansivos	19,47	2,56	12
Perda relativa em mercados expansivos	3,09	1,62	4
Outros ²	13,34		44

Fonte: TRAINS, UNCTAD, 1996.

Notas: ¹ Os mercados constantes foram incluídos nos mercados decadentes.

² Mercados nos quais as exportações brasileiras foram ausentes ou classificados como *novos*.

Os mercados expansivos representaram 42% da pauta de importação venezuelana no ano de 1994; os decadentes, 44%. O Brasil participou com 0,83% nos primeiros e 2,1% nos últimos.

Nos mercados decadentes da Venezuela, nos quais a exploração de suas vantagens comparativas é mais intensa, o Brasil contribuiu com 16% nas importações. Em termos relativos, o Brasil deixou de ampliar sua participação como país exportador em dez mercados decadentes, e teve ganho relativo em doze. Em dois mercados decadentes, o Brasil não foi eficiente para deslocar competidores internacionais.

Esses resultados sugerem que o Brasil não tem aproveitado integralmente o processo de abertura comercial implementado pela Venezuela, como seria de se esperar. O fato de o predomínio de características semelhantes nos mercados de ambos os países contribuir para maior aproximação comercial não foi suficiente para incrementar o comércio. Uma das razões para essa ocorrência pode dever-se ao padrão de concorrência estabelecido internacionalmente, o qual tem privilegiado os fatores extra-preço, tais como qualidade/desempenho do produto, assistência técnica pós-venda, cumprimento dos prazos de entrega e outros. Esses fatores representam forças competitivas pouco expressivas para as exportações brasileiras, *vis-à-vis* expressividades observadas nos países desenvolvidos. Para esse padrão de concorrência, a forte ligação comercial da Venezuela com os países desenvolvidos, principalmente os Estados Unidos, sugere um aprofundamento das políticas prospectivas dirigidas ao descobrimento de nichos de mercados atraentes às exportações brasileiras, não totalmente explorados por aqueles países no mercado venezuelano. Nesse sentido, mecanismos institucionais — feiras promocionais, estreitamentos de associações patronais e trabalhistas entre os países, bem como maior divulgação dos aspectos culturais, educacionais e acadêmicos — devem ser incentivados, para reduzir o custo da informação relativa ao descobrimento de novos mercados, além de contribuir para a consolidação da identidade latino-americana.

A seguir, serão enfatizados os mercados mais importantes em termos da demanda importadora, decompostos a 6 dígitos do Sistema Harmonizado. A folgada margem de liderança das exportações estadunidenses é colocada em confronto com as exportações brasileiras.

4.3.2.1 Exportação Brasileira com Perda Relativa em Mercados Decadentes

Os mercados venezuelanos cujas taxas de crescimento são negativas, porém maiores que as taxas de crescimento das exportações brasileiras para os primeiros anos da década de 90, estão contemplados na tabela 24. Juntos, representaram 5,7% das importações venezuelanas.

TABELA 24
Perda Relativa em Mercados Decadentes

SH	Denominação	(% nas Imp. da Venezuela	Exportações		Taxa de Crescimento			
			Brasil	EUA	M	X Brasil	X EUA	Ds st
80	Estanho e suas obras	0,02	13,55	64,58	-6,6	-22,2	11,8	-16,7
90	Instrumentos óticos e de precisão	1,52	1,07	68,65	-9,4	-28,6	-8,6	-21,2
09	Café, chá, mate e especiarias	0,03	4,09	17,55	2,3	-20,0	12,5	-21,8
74	Cobre e suas obras	0,72	0,10	12,89	2,3	-28,9	-17,9	-30,5
60	Tecidos de malha	0,03	0,68	40,56	4,1	-11,7	-2,8	-15,1
63	Artef. de matérias têxteis, calç.	0,22	3,51	42,06	4,1	-42,4	14,9	-44,7
53	Outras fibras e fios	0,07	0,44	17,16	5,1	-49,4	12,0	-51,9
25	Sal, enxofre, gesso, cal e cimento	0,81	1,73	46,43	6,4	-16,8	22,6	-21,7
15	Gorduras e óleos	1,83	6,22	20,45	2,4	0,4	-7,0	-1,9
82	Ferram. e talheres de metais	0,46	2,97	46,88	5,7	0,8	7,9	-4,7
Total		5,70	3,00	39,21	0,8	-13,6	96,2	-12,8

Fonte: TRAINS, UNCTAD, 1996.

Nota: *DS = indicador de competitividade externa.

Os mercados relacionados sob a característica de perdas relativas das exportações brasileiras são bastante heterogêneos. Representaram mercados localizados nos primeiros estágios de produção, tais como café, chá e mate (09), e gorduras e óleos (15), como também mercados representativos de elevada diversificação produtiva, como são os de ferramentas e talheres de metais (82), instrumentos óticos de precisão (90) e estanho e suas obras (80). Contemplam também mercados de produção trabalho-intensivo: tecidos de malha (60) e artefatos de materiais têxteis (63).

Em todos esses mercados, os Estados Unidos predominaram como os principais ofertantes externos, mesmo que suas respectivas importações tenham diminuído — exceto para o mercado de estanho e suas obras (90), café, chá e mate (09), e artefatos de materiais têxteis (63).

Dois motivos podem explicar esses resultados. O primeiro refere-se à abertura generalizada do comércio exterior venezuelano, que permitiu revelar com propriedade as vantagens comparativas; isso modificou os graus de acesso aos mercados nacionais. O segundo motivo deriva da idéia central contida na conceituação de mercados decadentes: a busca de auto-suficiência.

As exportações brasileiras dirigidas ao mercado venezuelano de estanho e suas obras (cap. 80) tiveram pequena participação na pauta de importações do período. Esse mercado, que já tinha tarifa contra a competição externa inferior à marca dos 10%, concedeu tratamento preferencial às exportações brasileiras, (com margem média de 42,5%) a partir de janeiro de 1995. Contudo, isso não foi suficiente para compensar a redução da participação das exportações brasileiras, tanto que, em 1994, totalizaram US\$ 794 mil nesse mercado (caíram para US\$

256 mil em 1995). Destaque deve ser dado, contudo, ao mercado de ferramentas e talheres (82): margem de preferência de 48% incidente sobre uma tarifa de 19%.

O domínio estadunidense em mais de 60% do mercado de estanho e suas obras (US\$ 118,2 milhões), e de instrumentos óticos e de precisão (90), torna tais mercados caracteristicamente cativos dos Estados Unidos — situação que reduz bastante as possibilidades de incremento das exportações brasileiras. Contudo, é entendimento consensual que, se as margens de preferências concedidas ao Brasil para esse mercado forem acompanhadas de esforços significativos em pesquisa e desenvolvimento com vistas à criação de novos produtos, um novo leque de oportunidades pode ser constituído em favor do desempenho exportador brasileiro. Isso, entretanto, só poderia ocorrer sob a condição da expansão do mercado doméstico venezuelano.

4.3.2.2 Exportação Brasileira com Ganho Relativo em Mercados Decadentes A tabela 25 apresenta os mercados nos quais o Brasil obteve ganho relativo de parcelas dos mercados venezuelanos decadentes. Como se pode observar, apenas dois deles aparecem com essas características: o de compostos inorgânicos (cap. 28) e o de minérios, escórias e cinzas (cap. 26). Juntos, não representaram 2% da pauta venezuelana de 1994. Nesses dois mercados, a redução das exportações brasileiras foi acentuada nos quatro primeiros anos da década de 90, ainda que a queda tenha sido menor que a das taxas de redução das importações, o que indica que o Brasil deslocou concorrentes externos. Isso pode ser exemplificado com o caso das exportações dos EUA destinadas ao mercado de compostos inorgânicos, que se contraiu em 16% no período, enquanto o Brasil sofreu redução de 12%, mas apresentou crescimento de 43% entre 1994 e 1995.

TABELA 25
Ganhos Relativos em Mercados Decadentes

SH	Denominação	Tarifa	Marg de Pref.	(% nas Imp. Venez.	Exportações (%)		Taxa de crescimento (%)			
					Brasil	EUA	M	X Brasil	X EUA	Ds
28	Compostos inorgânicos	7,7	38,1	1,47	4,07	57,69	-14,1	-12,4	-16,5	1,89
26	Minérios, escórias e cinzas	5,0	60,0	0,16	51,70	8,84	-37,7	-37,6	3,4	0,09
Total				1,63	8,8	52,82	-18,9	-31,6	-16,3	-15,64

Fontes: Tabela 5 e TRAINS, UNCTAD, 1996.

A negociação das preferências no âmbito do AP nº 27 para os produtos que compõem o mercado de compostos inorgânicos resultou numa margem preferencial de 38% para tarifas médias de 8% ao Brasil. Essa negociação pode ter contribuído para que as exportações brasileiras, que foram da ordem de US\$ 6

milhões em 1994, chegassem ao valor de US\$ 10,5 milhões em 1995, o que explica o estuendo crescimento assinalado.

A tabela 26 relaciona os principais produtos dos compostos inorgânicos na pauta de importação. Vale registrar que esse mercado é um dos maiores em número de produtos classificados a 6 dígitos. Apesar disso, há grande concentração em torno de quatro produtos. O predomínio dos EUA nesses produtos lhes concede uma posição quase monopolista, com exceção, apenas, do hexafluoraluminato de sódio.

TABELA 26
Compostos Orgânicos: Principais Mercados

SH	Denominação	(% nas imp. Venez.	Exportações		Taxa de crescimento		
			Brasil	EUA	Import	X Brasil	X EUA
283.620	Ox. carbonatos dissódicos	0,20%	0,00%	93,48%	-14,1%	-100,0%	84,9%
280.920	Acido polifosfórico	0,16%	0,00%	85,07%	-10,2%	Ausente	87,0%
281.820	Óxido de alumínio, exc corindo	0,08%	6,30%	67,20%	2,7%	42,1%	102,1%
282.630	Hexafluoraluminato de sódio	0,07%	0,00%	0,00%	-20,1%	Ausente	0,0%

Fontes: TRAINS, UNCTAD, 1996 e arquivo-convênio, DECEX.

Os produtos listados nessa tabela não foram contemplados pelo AP nº 27 firmado entre Brasil e Venezuela em 1995. Pode-se concluir que também aqui as perspectivas de crescimento das exportações brasileiras desses produtos não são animadoras. Além disso, as elevadas taxas de crescimento das exportações dos EUA e sua forte presença nesses mercados reforçam a argumentação, uma vez que restringem mais ainda as possibilidades de expansão das exportações brasileiras nos mercados desses produtos.

4.3.2.3 Exportação Brasileira com Ganho Absoluto em Mercados Decadentes

São agrupados na tabela 27 os mercados venezuelanos (com taxas de crescimento inferiores à taxa média das importações totais da Venezuela) que apresentaram taxas positivas de crescimento das exportações brasileiras. Os mercados de alimentos para animais e desperdícios (23), filamentos sintéticos e artificiais (54), obras de ferro e aço (73), ferro fundido (72), e reatores nucleares, caldeiras e máquinas mecânicas (84), somados, representaram 25% da pauta de importação venezuelana e contabilizaram um valor próximo a US\$ 2 bilhões em 1994.

TABELA 27
 Ganho Absoluto em Mercados Decadentes

(Em porcentagem)

SH	Denominação	Tarifa	Marg. de (%) Imp.		Exportação.		Taxa de crescimento			
			Pref.	Venez.	Brasil	USA	M	M Brasil	X EUA	Ds
11	Prod. da moag., malte, amido.			0,66	0,34	2,44	1,5	263,2	17,6	257,8
23	Alim. p/ animais e desp.	16,6	50,0	1,07	15,94	54,30	-3,2	55,9	-14,5	61,0
29	Compostos orgânicos	5,46	45,23	4,55	2,23	45,28	0,1	7,3	-3,1	7,2
32	Tintas, vernizes, pigm. e corantes	9,67	37,36	0,75	1,93	35,05	0,1	0,6	3,0	0,6
37	Produtos para fotog. e cinema	9,72	93,50	0,48	11,97	50,85	1,8	10,3	6,8	8,3
40	Borracha e suas obras	9,00	51,00	1,47	7,67	48,31	6,1	14,1	5,3	7,5
47	Pastas de madeira., aparas e desp.	5,00	39,5	1,73	7,89	44,28	1,2	45,5	-6,6	43,9
54	Filamentos sint. ou artific.	18,0	31,2	0,43	1,40	23,92	-5,3	43,3	-26,7	51,3
72	Ferro fundido, ferro e aço	5,50	79,40	1,90	27,83	25,19	0,7	14,3	8,5	13,5
73	Obras de ferro e aço	13,13	48,13	3,47	3,21	42,16	3,1	27,1	12,9	23,2
76	Alumínio e suas obras	15,00	40,00	0,92	1,85	71,25	5,2	18,6	18,6	12,7
84	Reatores nucl., cald. e máq..	7,6	50,0	19,46	2,70	61,12	-0,3	1,4	3,9	1,7
88	Aeronaves e aparelhos aéreos	5,00	50,00	0,25	2,22	67,99	6,4	93,1	3,1	81,5
	Total			37,14	4,81	52,26	0,5	12,5	2,3	12,0

Fontes: Tabela 5; TRAINS (UNCTAD, 1996); e arquivo-convênio DECEX.

Os produtos estadunidenses abasteceram esses mercados em mais de 50% no cômputo das importações totais, o que resultou no valor aproximado de US\$ 1 bilhão. Por outro lado, a participação brasileira tem sido bastante modesta, equivalente a apenas US\$ 65 milhões em 1995, ou seja, 3% do mercado venezuelano.

Os produtos desses mercados consistem, em sua grande maioria, de bens intermediários e de capital. Nos mercados de bens intermediários — alimentos para animais (cap. 23) e filamentos sintéticos artificiais (cap. 54) — a taxa de crescimento das exportações brasileiras superou a dos EUA, graças, provavelmente, à maior competitividade/preço das exportações brasileiras e às características semelhantes entre os mercados venezuelanos e brasileiros. De fato, as exportações brasileiras destinadas ao mercado de filamentos sintéticos artificiais, surpreendentemente, cresceram 824% de 1994 a 1995 (em 1994, o valor contabilizado foi de US\$ 246 mil e, em 1995, chegou à marca dos US\$ 2,275 milhões), o que credencia o Brasil como forte competidor nesse mercado. Além desse aspecto, é interessante notar que um grande número de produtos foi objeto de tratamento preferencial entre os dois países, e o Brasil, pelo menos em termos de número de produtos, foi amplamente beneficiado.

A tabela 27 revela ainda que os mercados mais importantes são os de compostos orgânicos (cap. 29), ferro fundido (cap. 72) e obras de ferro e aço (cap. 73), que representaram cerca de 8% da pauta venezuelana. Esses dois últimos mercados merecem destaque, tendo em vista o fato de serem o terceiro e o quarto mercados mais importantes do grupo em que o Brasil tem a maior participação

relativa como fornecedor — cerca de 28% no mercado de ferro e aço (participação maior que a dos EUA). De fato, a estratégia das empresas venezuelanas na exploração de ferro tem-se restringido à produção de pré-reduzidos, com o uso das vantagens comparativas do gás natural e hidroeletricidade. Assim, surge espaço às exportações brasileiras da produção siderúrgica convencional.

Entre os mercados selecionados, o principal é reatores nucleares, caldeiras e máquinas mecânicas, com participação de 20% na pauta de importação total venezuelana. Desagrupando-se esse mercado, e concentrando a análise nas caldeiras e máquinas mecânicas, observa-se que estão fortemente associadas à indústria de petróleo. As empresas venezuelanas produtoras de máquinas mecânicas e caldeiras são predominantemente pequenas e médias, e intensivas em trabalhos especializados [Enright (1994), ao contrário do Brasil, onde predominam empresas com grandes escalas produtivas. A pequena participação brasileira nesses mercados pode dever-se às diferenças entre as técnicas utilizadas pelo setor de petróleo nos dois países.

A característica de mercado decadente, no caso específico de máquinas mecânicas e caldeiras, provavelmente deveu-se ao programa de qualidade implementado, desde 1978, pela PDSVA, cuja exigência em termos de desempenho do produto tem contribuído para o desenvolvimento do mercado nacional particular, tornando-o mais competitivo. Nesse sentido, a maior participação das exportações brasileiras nesse mercado, proporcionada por acordo de livre comércio entre Brasil e Venezuela, é contingente a um conjunto de variáveis relacionadas ao desenvolvimento tecnológico nessa área. A atração desse mercado depende, portanto, do desenvolvimento de instrumentos e mecanismos adequados ao fomento da diversificação produtiva, apoiada em novas tecnologias, que acompanha o processo de abertura do comércio exterior venezuelano. Vale dizer que os frutos do processo de abertura comercial externa devem ser revertidos em benefício da construção de mercados domésticos integrados aos processos de globalização produtiva. Brasil e Venezuela poderiam, assim, homogeneizar vários aspectos relacionados aos investimentos conjuntos em pesquisa e desenvolvimento, sob a égide dos Estados, em contraposição à idéia de maximização do bem-estar obtida por meio da livre competição nos mercados.

Na tabela 28, estão listados os produtos que compõem o mercado de reatores nucleares, caldeiras e máquinas mecânicas (cap. 84), que ultrapassaram a dimensão dos US\$ 20 milhões em 1994 (aproximadamente 10% da pauta venezuelana). Com exceção de turbinas/rodas hidráulicas, partes de turbinas a gás, máquinas automáticas de processamento de dados, e outras partes de máquinas automáticas de processamento de dados, os demais foram objeto de negociação de preferências entre Brasil e Venezuela no âmbito da ALADI.

TABELA 28
Reatores Nucleares, Caldeiras e Máquinas Mecânicas: Principais Mercados

SH	Denominação	(% Imp. Venezuela)	Exportações		Taxa de crescimento		
			Brasil	EUA	Import.	X Brasil	X EUA
840.991	Outs. partes de motor de explosão	0,42	5,23	74,63	-2,9	-13,7	-1,0
840.999	Outs. partes de motor a diesel/semidiesel	0,27	0,69	77,69	-8,5	-17,2	-8,6
841.013	Turbinas/rodas hidráulicas, potência > 10000kw	0,41	0,00	0,80	70,5	Ausente	-24,6
841.199	Outs. partes de outs. turbinas a gás	0,32	0,00	69,35	-6,9	Ausente	-7,1
841.391	Partes de bombas para líquidos	0,39	1,99	79,18	1,9	12,0	7,4
841.490	Qq. out. parte de compressores de gases	0,35	10,67	65,88	-12,9	121,4	-18,2
841.960	Aparelhos p/liquefação do ar/outs. gases	0,81	0,23	36,35	-9,7	Novo	1,3
841.989	Outs. apar. p/tratam. de matérias, modif. temp.	3,05	1,97	81,40	190,1	327,5	200,9
847.120	Máqs. autom. digit.c/ucp, p/processam. de dados	0,71	0,69	75,13	2,5	-12,3	0,1
847.192	Outs. unid./automáts. de processam. de dados	0,52	0,14	86,96	12,7	2,9	12,6
847.330	Outs. acess. p/máqs. automáts. de processam.	0,35	0,24	87,67	-3,1	-15,2	-3,9
847.989	Outs. máquinas/aparelhos mecânicos	0,38	0,00	47,47	-19,1	-100,0	-9,4
848.180	Qq. out. dispositivo p/canalização	0,67	1,81	72,48	-5,8	38,7	-5,0

Fontes: TRAINS, UNCTAD, 1996 e arquivo-convênio DECEX.

O principal produto em termos de participação na pauta importadora é *ou-
tros aparelhos para tratamento de materiais* (841989), que teve participação supe-
rior a 3%. O Brasil contribuiu nesse mercado com apenas 2% em 1994; em 1995,
reduziu ainda mais drasticamente suas exportações — evidência de que esse pro-
duto faz parte de um conjunto mais amplo de produtos para o qual o padrão de
concorrência está cada vez mais centrado no conteúdo tecnológico incorporado
e na assistência técnica pós-venda. Essa argumentação explica o pouco resultado
alcançado das margens de preferência entre Brasil e Venezuela (percentual de
50% sobre uma tarifa de 10% no âmbito do AP nº 27, a partir de 1995).

4.3.2.4 Exportação Brasileira com Perda Relativa em Mercados Expansivos

O principal mercado expansivo no qual as exportações brasileiras têm perdas rela-
tivas é o de produtos diversos das indús-
trias químicas(38). A tabela 29 relaciona,
além desse, os demais mercados nos quais as taxas positivas de crescimento das
importações são superiores às taxas de exportação brasileiras. Em conjunto, esses
mercados importaram mais de US\$ 400 milhões e apresentaram uma taxa de
crescimento próxima a 12% a.a.. Contudo, as participações relativas das expor-
tações brasileiras e estadunidenses vêm-se reduzindo, uma vez que, globalmente,
são inferiores à taxa de importação venezuelana.

TABELA 29
Perda Relativa em Mercados Expansivos

(Em porcentagem)

SH	Denominação	Tarifa	Marg. Pref.	(% Imp Venez.	(% das Export.		Taxa de Crescimento			
					Brasil	EUA	Import.	X Brasil	X EUA	Ds
21	Preparações alimentícias diversas			0,16	2,94	44,26	30,8	4,1	40,5	-20,4
38	Prod. diversos das ind. químicas	7,8	48,5	1,99	1,08	50,92	7,3	0,2	5,9	-6,6
55	Fibras sintéticas ou artificiais	12	55	0,47	4,03	28,19	14,7	10,1	15,6	-4,0
59	Tecidos para usos técnicos	7	30	0,47	1,04	33,72	29,2	3,6	21,6	-19,8
Total				3,09	1,62	44,48	11,6	4,2	9,1	-6,6

Fonte: TRAINS, UNCTAD, 1996.

Nesses mercados, o Brasil obteve algum grau de preferência, exceto nas preparações alimentícias diversas (cap. 21), no qual os Estados Unidos são fortes competidores. Os produtos do mercado de fibras sintéticas e artificiais (cap. 55) receberam tratamento preferencial, mas insuficiente frente à elevada participação dos Estados Unidos (28%). Cabe notar que o AP nº 27 poderá alterar a tendência de participação brasileira nesses mercados caracterizados por produtos que se aproximam ao conceito de produtos homogêneos, nas quais o fator *preço* representa a principal força competitiva.

As tabelas 30 e 31 contêm os principais produtos a seis dígitos dos mercados de produtos diversos das indústrias químicas (cap. 38) e fibras sintéticas artificiais (cap. 55).

TABELA 30
Produtos Diversos das Indústrias Químicas: Maiores Mercados

(Em porcentagem)

SH	Denominação	(% Pauta. de Imp.	Exportações		Taxa de crescimento		
			Brasil	EUA	Import.	Exp. Bras	Exp. EUA
380.820	Outs. fungicidas	0,07	6,36	6,48	14,7	103,2	89,5
380.830	Qq. out. herbicida	0,11	0,00	29,78	59,7		153,0
381.111	Prepar. antidetonante	0,46	0,00	12,48	-4,0		75,1
381.230	Outs. prepar. antioxidante. p/borra	0,05	3,84	14,96	40,8	50,6	107,0
381.519	Outs. catalisadores em suporte	0,18	0,24	80,89	39,2	novo	169,4
381.590	Outs. prepar. catalíticas	0,26	0,00	51,58	13,1		104,2
382.200	Outs. reagentes compostos	0,13	0,91	65,61	15,5	22,1	114,5
382.390	Out. produto resid. quim.	0,36	1,18	87,79	6,3	-14,3	107,9

Fontes: TRAINS, UNCTAD, 1996; e arquivo-convênio DECEX.

Os produtos relacionados na tabela 30 não foram objeto de concessão de margens de preferências às exportações brasileiras pelo Acordo Parcial nº 27. Merece destaque o mercado *outros produtos residuais da indústria química e conexa*, cuja taxa de crescimento das exportações foi negativa e a taxa de crescimento

das importações do mercado respectivo foi positiva, para os período 1990/1994. Contudo, no ano de 1995, as exportações brasileiras destinadas ao mercado de resíduos da indústria química quase que dobraram em relação ao ano anterior (exportações no valor de US\$ 1,9 milhão contra US\$ 900 mil).

Cabe reconhecer, contudo, que o crescimento das exportações brasileiras nesses mercados dependerão mais das circunstâncias e condições dos mercados venezuelanos do que dos espaços concorrenciais com os quais se defrontam os exportadores brasileiros, atualmente, uma vez que somente os Estados Unidos detêm parcela significativa em todos os mercados, associadas às elevadas taxas de crescimento de suas exportações.

TABELA 31
Fibras Sintéticas: Mercados mais Importantes

SH	Denominação	(% Import. (% das Export.		Taxa de crescimento			
		Venezuela	Brasil	EUA	Import.	X Brasil	X EUA
550.330	Fibras acrílicas, ã/penteadas	0,04	0,00	16,77	16,7	ausente	74,5
551.614	Tec. de fibra artificial descont.	0,04	0,00	15,58	33,0	-100,0	12,7
550.340	Fibras de polipropileno ã/pent.	0,04	0,00	79,30	18,3	ausente	12,4
550.410	Fibras de raion viscose, ã/pent.	0,04	52,40	18,88	-11,5	10,7	7,5
551.110	Fio de fibra sintética descont.	0,03	0,00	0,00	323,5	ausente	ausente
550.320	Fibras de poliésteres, ã/penteadas	0,03	0,00	47,04	28,7	ausente	47,3
551.519	Outs. tecidos de fibra de poliéster	0,03	0,00	26,13	21,5	ausente	30,9
551.429	Outs. tecidos de fibra sintét. 85%	0,02	0,00	6,43	73,3	ausente	1,3

Fontes: TRAINS, UNCTAD, 1996 e arquivo-convênio DECEX.

Na tabela 31, o destaque deve ser dado às fibras de raion, cuja exportação brasileira participou com 52% no mercado venezuelano. Esse produto vem tendo sua produção reduzida em vários países desenvolvidos, devido a seus componentes altamente poluidores. A legislação brasileira, relativamente débil, tem favorecido a localização das empresas produtoras no mercado brasileiro, com vantagens competitivas que se traduzem no menor preço, por excluir antipoluentes fabris requeridos em outros países. Para os demais produtos contemplados nessa tabela, o Brasil não tem competitividade frente aos concorrentes externos, com exceção das fibras de polipropileno (550340), que, ausentes durante os quatro primeiros anos da década de 90, conseguiram entrar no mercado em 1995, com exportações de US\$ 12 mil.

4.3.2.5 Exportação Brasileira com Perda Absoluta em Mercados Expansivos

Esses mercados responderam por, aproximadamente, US\$ 1,6 bilhão — 19,47% da pauta de importações venezuelanas. Enquanto as taxas de crescimento das importações venezuelanas foi positiva, no período 90/94 houve recuo, em termos absolutos, das exportações brasileiras nesses mercados. Por outro lado, para um grande número de produtos, a participação estadunidense foi ampliada. Destes,

o mercado de veículos automotores (cap. 87) é o mais importante em termos de tamanho, e equivale aproximadamente a 11% da pauta (US\$ 855 bilhões). O Brasil que, em 1994, teve uma participação relativamente pequena nesse mercado, em 1995 exportou US\$ 42 milhões. Em segundo e terceiro lugares, aparecem os mercados de plástico e suas obras (cap. 39), com participação de 2,95%; e bebidas e vinagre (cap. 22), com 1,2% de participação na pauta de importação total venezuelana em 1994. Em 1995, a Cervejaria Brahma associou-se à Cervejaria Nacional da Venezuela e a Parmalat investiu quantia significativa na Venezuela. Essa estratégia corresponde ao fato de a lógica de obtenção de lucros compreender mais a distribuição (pontual) do produto do que a composição produtiva em si, o que atenua, portanto, a contribuição que o mecanismo tarifário poderia ter para o incremento desses mercados.

Enquanto as exportações brasileiras perderam terreno nesses mercados, os EUA expandiram o tamanho de suas participações na Venezuela. Conforme registra a tabela 32, sua taxa de crescimento é cerca de 40% maior que a taxa de crescimento das importações venezuelanas. Esses resultados sugerem que a indústria brasileira detém uma competitividade inferior à dos Estados Unidos nos mercados venezuelanos com características expansivas. Mesmo assim, vários mercados nos quais não compareceram em 1994 passaram a ser alvo das exportações brasileiras em 1995. É o caso dos mercados de vidros e suas obras (cap. 70), para o qual o Brasil exportou US\$ 3 milhões em 1995, e os de plásticos (cap. 39) e obras de couro (cap. 42), com exportações ao redor de US\$ 9 milhões cada um.

TABELA 32
Perda Absoluta em Mercados Expansivos

SH	Denominação	Part. nas Imp. Venez.	(Em porcentagem)					
			Exportações		Taxa de Crescimento			
			Brasil	EUA	Import.	X Brasil	X EUA	Ds
12	Grãos, sementes e frutos oleaginosos	0,47	0,76	76,80	14,5	-35,3	17,4	-43,5
13	Gomas, resinas, sucos e extratos vegetais	0,17	0,77	40,48	9,4	-4,7	12,4	-12,9
22	Bebidas e vinagre	1,20	0,04	8,88	13,1	-2,5	91,1	-13,8
34	Sabões, ceras e velas	0,32	0,54	40,56	27,9	-17,4	15,5	-35,4
35	Colas e enzimas	0,27	2,50	53,40	16,3	-6,6	23,6	-19,7
39	Plástico e suas obras	2,95	2,31	52,82	13,7	-1,0	9,0	-12,9
42	Obras de couro e tripa	0,15	0,14	29,51	16,4	-46,9	16,2	-54,4
52	Algodão	0,77	0,04	48,05	8,6	-26,9	72,3	-32,7
62	Vestuário (acessórios, exceto malha)	0,92	0,43	17,05	7,4	-5,1	10,2	-11,62
70	Vidro e suas obras	0,36	6,13	49,21	8,8	-5,4	4,0	-13,0
86	Veículos e mat. para vias férreas e semelh.	0,92	0,22	20,36	34,5	-67,6	42,9	-75,9
87	Veículos automotores	10,98	3,54	56,15	21,0	-6,5	29,1	-22,7
	Total	19,47	2,56	48,60	17,7	-12,0	23,6	-25,2

Fontes: TRAINS, UNCTAD, 1996.

A tabela 33 relaciona os principais produtos do mercado de veículos automotores.

TABELA 33
Veículos Automotores: Principais Mercados

SH	Denominação	Part. nas Imp. Ven.	Part. Export.		Taxa de crescimento (Em porcentagem)		
			Brasil	EUA	Imp.	X Brasil	X EUA
870.322	Outs. autom. c/motor, ignição fásca, 1 dm ³ < cil	1,13	17,59	32,53	48,4	6,7	104,3
870.323	Outs. autom. c/motor, ignição fásca, 1,5 dm ³	2,45	1,58	14,67	20,0	-31,0	10,6
870.324	Outs. autom. c/motor, ignição fásca, cil > 3dm ³	3,21	0,00	78,58	39,3	-100,0	45,5
870.410	<i>Dumpers</i> p/uso fora de rodovias, p/transp. de merc.	0,25	0,00	92,19	36,6	Ausente	362,2
870.422	Outs. veícs. p/transp. merc. c/motor ign. compress.	0,45	0,00	70,91	29,6	-100,0	38,7
870.431	Outs. veículos p/transp. merc. ign. fásca, c < = 5t	0,93	0,00	83,80	7,6	-100,0	11,6
870.490	Outs. veículos automóveis, p/transporte de merc.	0,21	0,00	87,66	115,1	-100,0	114,6
870.899	Outs. partes/acess. p/autom./ônibus/caminhões, etc.	0,37	3,14	68,85	Novo	Novo	Novo

Fontes: TRAINS, UNCTAD, 1996 e arquivo-convênio DECEX.

Os produtos do mercado de veículos automotores, equivalentes a pelo menos 0,02% das importações venezuelanas, não foram objeto de negociação de margens de preferência entre Brasil e Venezuela. Deve-se notar que o Brasil detém cerca de 17,6% do mercado venezuelano em outros automóveis c/motor, ignição fásca, 1,0 DM — um dos principais produtos brasileiros exportados para a Venezuela (ver tabela 33). Nos demais produtos, a participação brasileira não ultrapassou 3%. Registre-se ainda que a participação estadunidense nesses mercados permanece em expansão, enquanto as exportações brasileiras não apresentaram sinais de crescimento. De fato, como esses produtos são controlados por empresas estrangeiras, a lógica de distribuição internacional da produção pode depender de outros elementos de decisão que não o estabelecimento de preferências tarifárias.

No que se refere aos produtos da indústria de plástico e suas obras é interessante notar que, na negociação de margens de preferências, a indústria brasileira não foi tão beneficiada quanto a venezuelana em número de produtos, quando obteve margem de preferência média de 52,5% sobre a tarifa média de 8,33%.

Diferentemente do que ocorreu com o mercado de automotores, na indústria de plásticos, entre os quinze produtos mais importantes — com mais de 0,05% da pauta venezuelana —, seis têm margens de preferências comerciais que beneficiam as exportações brasileiras. Como para a maioria desses produtos a participação brasileira é insignificante e o fornecimento dos EUA é bastante superior — exceção feita ao polietileno de densidade > 0,94, em forma primária —, essa parece ser uma política correta, dada a característica homogênea desses produtos, pois fornecem vínculos comerciais que possibilitam o reconhecimento dos produtos brasileiros nos mercados venezuelanos.

TABELA 34
Plástico e Suas Obras: Principais Mercados

SH	Denominação	(Em porcentagem)					
		Part. Imp. Venezuela	Part. Exportações		Taxa de crescimento		
			Brasil	EUA	Imp.	X Brasil	X EUA
390.110	Poliétileno dens < 0,94	0,09	0,00	85,62	23,1		20,0
390.120	Poliétileno dens > = 0,94	0,06	23,42	74,43	47,8	29,0	69,3
390.210	Polipropileno	0,12	0,00	25,92	-21,0	-0,05*	-39,2
390.319	Poliestireno exc. expansível	0,10	0,00	24,22	22,8		9,8
390.410	Outs. policloreto de vinila	0,21	0,16	23,04	29,7	-57,5	44,3
390.690	Outs. polímeros acrílicos	0,07	0,00	63,13	36,0	-32,76*	43,1
390.720	Outs. poliésteres	0,07	0,00	36,15	15,7		-7,1
390.730	Resinas epóxicas	0,07	1,54	82,12	4,2	18,45*	2,8
390.760	Tereftalato de poliétileno	0,06	1,87	1,38	18,8		-57,8
391.000	Outs. silicones	0,08	1,89	57,46	-1,7	-0,4	-4,3
391.211	Acetato de celulose	0,18	2,10	53,21	23,2		8,2
391.231	Sais de carboximetilcelulose	0,06	0,00	54,01	16,0		43,2
391.710	Outs. Tripas e artigos, de proteína	0,07	0,00	61,48	13,9	75,72*	10,2
392.390	Qq. out. artefato de plást. transp.	0,07	1,20	75,83	63,6	-3,63*	67,7
392.690	Outs. obras de plástico	0,25	0,72	64,63	17,1	-0,9	17,9

Fonte: TRAINS, UNCTAD, 1996 e arquivo-convênio DECEX.

Nota: * Valores calculados de 1991 a 1995.

4.3.2.6 Exportação Brasileira com Ganho Absoluto em Mercados Expansivos

Na tabela 35, encontram-se os mercados venezuelanos expansivos para os quais as taxas de crescimento das exportações brasileiras foram comparativamente maiores, com deslocamento de competidores internacionais. Esses mercados são os mais importantes em termos de valor e do ponto de vista da negociação externa brasileira. Em 1994, representaram algo em torno de US\$ 1,5 bilhão. Neles, contudo, a participação brasileira, ainda que crescente, foi de 2,75% das importações totais da Venezuela (US\$ 40 milhões). O maior parceiro comercial da Venezuela nesses mercados são os Estados Unidos, que tiveram mais de 40% da participação.

A tabela 36 reúne os produtos que compõem o mercado de máquinas e materiais elétricos (cap. 85), cuja participação na pauta de importações venezuelana é superior a 0,15%. Entre eles, destacam-se os aparelhos de transmissão/recepção p/rádiodifusão e televisão (852520) e outros grupos eletrogêneos elétricos (850230). Juntos, representaram 2% das importações da Venezuela. São produtos predominantemente fornecidos pelos EUA, e não foram objeto de negociação no acordo de margens de preferência entre Brasil e Venezuela. Entre os produtos que foram objeto de negociação de preferências, destacam-se os outros motores elétricos de corrente alternada (polifásicos), que, apesar de representarem pouco mais de 0,18% das importações venezuelanas, já encontram uma participação relativa brasileira de pouco mais de 8%, e uma taxa de crescimento anual superior a 90% a. a.

TABELA 35
Ganho Absoluto em Mercados Expansivos

(Em porcentagem)

SH	Denominação	Partic. Pauta de Import.	Part. das Exportações		Taxa de crescimento			
			Brasil	EUA	Import.	X Brasil	X EUA	Ds
04	Leite e laticínios, ovos, mel	1,46	0,05	18,18	27,1	47,6	123,4	16,1
30	Produtos farmacêuticos	1,13	4,49	14,56	27,4	33,1	4,2	4,5
33	Preparações cosméticas e essências	0,71	1,18	44,42	14,4	64,1	10,8	43,5
44	Madeira e suas obras; carvão vegetal	0,08	8,82	31,39	36,1	211,5	8,8	128,8
48	Obras de papel e celulose	1,80	1,83	25,40	10,8	61,5	15,5	45,7
49	Indústria gráfica	0,77	0,19	26,37	14,6	62,0	11,5	41,3
61	Vestuário e acessórios de malha	0,65	3,22	12,63	13,3	30,0	10,6	14,7
64	Calçados e suas partes	0,28	1,49	26,49	28,2	52,8	36,7	19,2
68	Obras de pedra, gesso e amianto	0,18	5,84	35,60	21,1	29,0	6,9	6,6
69	Produtos cerâmicos	0,79	2,60	20,86	20,9	29,9	11,3	7,5
83	Obras diversas de metais comuns	0,35	5,07	44,36	21,1	31,4	23,0	8,5
85	Máquinas e materiais elétricos	11,06	3,20	51,92	11,4	25,1	18,1	12,2
Total		19,28	2,75	40,04	14,1	28,8	17,7	12,9

Fonte: TRAINS, UNCTAD, 1996.

TABELA 36
Máquinas e Materiais Elétricos: Principais Mercados

(Em porcentagem)

SH	Denominação	(% na Pauta de Imp. Venez.	Exportação		Taxa de crescimento		
			Brasil	EUA	Import.	X Brasil	X EUA
852.520	Apars.transmiss/recept. p/radiodifusão/televisão	1,16	0,00	73,45	51,6	novo	60,3
850.230	Outs. grupos eletrogêneos, elétricos	0,93	4,72	95,19	235,2	295,5	266,7
850.164	Gerador elétrico, de corrente alternada, pot > 750 kva	0,40	0,00	0,60	135,6	novo	-21,9
854.511	Eletrodos de carvão p/uso em fornos	0,39	0,00	37,63	-10,3	-100,0	7,4
852.990	Outs. partes de apars. transmissores/recept. de rádio/TV	0,38	0,00	19,67	36,5	novo	-3,2
852.810	Apars. recept. de televisão a cores, exc. monitor de vídeo	0,31	0,00	74,71	0,2	-100,0	30,8
851.790	Partes de apars. telecomunicação, por corrente portadora	0,30	0,10	37,84	-0,8	novo	-10,8
853.690	Outs. apars. p/interrupção, etc. de circuito elétr. < = 1kv	0,29	0,60	52,35	42,9	9,8	36,4
851.730	Qq. out. aparelho de comutação, p/telegrafia, elétrico	0,27	0,00	10,74	36,4	ausente	12,7
851.490	Partes de fornos elétricos/apars. p/tratam. térmico matérias	0,21	5,50	11,69	56,8	77,9	45,6
850.434	Transformador elétrico, pot > 500kva	0,20	0,70	7,14	16,7	-17,7	17,6
851.740	Qq. out. apar. p/telecomunicação por corrente portadora	0,19	0,00	72,36	-8,4	ausente	17,6
853.650	Outs. interruptores/etc. automáticos ñ/secos, tensão < = 1kv	0,19	1,95	44,68	7,5	5,4	-0,6
854.211	Outs. circuitos integrados monolit. digitais, ñ/montados	0,19	0,00	1,60	98,6	novo	-17,3
850.153	Outs. motores elétricos, de corr. altern, polifásico, p > 75kw	0,17	8,23	68,89	36,1	90,9	43,8
851.710	Outs. aparelhos telefônicos	0,17	0,00	43,76	67,9	-100,0	77,8
852.490	Outs. suportes p/gravação de som, etc., gravados	0,16	0,35	72,37	49,2	novo	45,1
854.460	Outs. condutores elétricos/tensão > 1kv	0,16	0,72	68,37	78,9	novo!	76,0

Fontes: TRAINS, UNCTAD, 1996; e arquivo-convênio DECEX.

A análise dos produtos que compõem os mercados venezuelanos (decadentes, constantes e expansivos) evidenciou que o principal concorrente externo nesses mercados são os Estados Unidos. Além disso, ficou demonstrado, também, que a Venezuela tem uma estrutura de mercado em processo de diversificação pro-

dutiva, apoiada, em grande medida, pelo crescimento do setor petrolífero. O padrão de concorrência externa está centrado na diferenciação produtiva. De fato, os fatores *extra-preço* representaram uma parcela maior na qualificação das forças competitivas do que o fator *preço*.

No marco de um possível ALC entre Brasil e Venezuela, a referência aos aspectos qualitativos constitui, por isso, a eleição de opção correta no sentido de ampliar a complementaridade interindustrial, a qual poderia traduzir-se em espaços produtivos nacionais estrategicamente globalizados. Nesse sentido, a evidência dos resultados das margens preferenciais concedidas pelo AP nº 27 permitiram concluir que sua fixação teve efeitos mais substanciais na instituição de um ambiente binacional que integre as reais possibilidades de ganhos mútuos para os mercados nacionais, e menos para aqueles derivados simplesmente do comércio baseado em vantagens comparativas estáticas.

5 CONCLUSÕES

Este estudo evidenciou, no contexto da atual aplicação das políticas de cunho neoliberal no Brasil e na Venezuela (apesar da manutenção de características estatizantes), que o governo venezuelano tem-se orientado pela percepção de que a fortaleza de um estado não está tanto no tamanho e sim em sua habilidade política quanto ao atendimento das demandas sociais. Assim, institucionalizar mecanismos e instrumentos voltados para assegurar coesão social em torno da democracia, e com a criação de um ambiente equitativo, tem reunido o necessário referendo para o encaminhamento de uma política externa integracionista voltada para o pretendido regionalismo aberto.

A transferência de funções-atividades antes tuteladas pelos Estados ao setor privado, como ocorre atualmente, sugere que a agenda de um ALC entre Brasil e Venezuela não deve pautar-se no livre jogo das forças de mercado que tal livre comércio poderia sugerir. A sabedoria política, nesse caso, determina que, se a ação governamental pode modificar a alocação dos recursos nacionais, devem ser alteradas as vantagens comparativas estáticas em direção à instituição de vantagens comparativas dinâmicas, adequadas ao papel que os países desejam desempenhar no cenário internacional.

Nesse sentido, é extremamente importante um ALC entre Venezuela e Brasil sob o ponto de vista do desenvolvimento regional no Norte brasileiro e no Sudeste venezuelano. Os pequenos valores transacionados entre essas regiões poderiam até sugerir que, em um contexto mais amplo de questões (inter)nacionais, a questão regional não seria objeto de inclusão na agenda de um ALC entre Brasil e Venezuela, e sim de tratamento processual específico. Seu elevado crescimento

comercial, no entanto, não permite negligenciar a maior importância regional no quadro referencial do ALC. Sob a lógica da conformação dos mercados como determinante da magnitude dos lucros, a experiência empresarial tem feito investimentos substanciais naquela região, o que reforça a argumentação anterior.

O segundo capítulo abordou questões que demonstram que a Venezuela, ao mesmo tempo que tem procurado inserir-se internacionalmente (a julgar pelos diversos acordos efetivados com países das Américas do Sul e Central), continua mantendo um caráter distintivo em relação aos demais países da América Latina. A existência de amplos campos petrolíferos em território venezuelano tem historicamente determinado suas ações políticas, tanto no mercado doméstico quanto no mercado externo. A construção de fortes vínculos econômicos e políticos com os Estados Unidos, no passado, permitiu acomodar muitas das contradições sociais existentes. Durante os anos 70/80, o Estado venezuelano continuou esse processo de acomodação da distribuição de benesses proporcionadas pelo petróleo (nacionalizado em 1976). A necessidade de retirar recursos de um setor privado para conceder a outro caracterizou uma distribuição social de recursos públicos virtualmente sem penalidades.

Nos anos 90, conforme tendência internacional, a Venezuela iniciou um processo de abertura comercial externa que tem-se traduzido na evidência de que o aparato institucional criado ao redor da exploração e prospecção do petróleo requer modificações bastantes árduas, pois sugerem mudanças na composição dos poderes das elites sociais constituídas, com implicações na repartição do produto social. Nos marcos de um ALC entre Brasil e Venezuela, essa questão é sensivelmente importante, pois pode circunstancialmente agilizar esse processo, ao postular que as sinergias produzidas pelo ALC podem gerar ganhos para ambos os países, de modo a compensar as perdas setoriais que uma abertura externa venezuelana isolada, com forte presença de competidores externos — os EUA, principalmente—, poderia representar atualmente.

Essa parece ser a estratégia venezuelana para o construto econômico e social: o alinhamento entre a política doméstica — constrangida pela conjuntura internacional — e a política externa, voltada para a consolidação de fortes laços com os países latino-americanos. A evidência da aproximação junto ao México e Colômbia (G3), aos países do CARICOM, aos países do MCCA e, recentemente, ao MERCOSUL, e, por derivação, ao Brasil, apóia esse argumento.

Vale dizer que o caráter distintivo da Venezuela (caracterizado por seu petróleo) em relação aos demais países latino-americanos, ao constituir-se atualmente no marco da necessária suplantação da hegemonia petroleira em favor da construção democrática, requer como coadjuvantes os processos de integração regional entre países que se traduzam em opções atraentes à sociedade venezuelana.

Nesse sentido, o ALC entre Brasil e Venezuela não pode ter aparências de um jogo de soma zero, e exige, assim, visibilidade concreta dos ganhos proporcionados pelo acordo.

Nessa linha de argumentação, os capítulos 3 e 4 exploraram as potencialidades de comércio entre Brasil e Venezuela, frente aos principais competidores externos nos mercados venezuelanos. Para muitos mercados, os Estados Unidos são majoritários, e predominam como o principal competidor externo. Entre várias razões para esse destaque dos EUA no mercado importador venezuelano, os encadeamentos produtivos que os setores industriais mantêm com o setor petrolífero parecem ter contribuído para esses resultados, pois, guardadas as devidas proporções, assemelham-se os padrões de exploração petrolífera entre os dois países. As características especificadas em mercados semelhantes, no caso do petróleo, traduzem-se em significativas forças competitivas estadunidenses, as quais, no espaço da concorrência, restringem a participação brasileira nos mercados venezuelanos. Assim, a manutenção de fortes vínculos comerciais entre Venezuela e Brasil, por conta de um livre comércio administrado por ambos, requer que o Brasil altere significativamente a composição de suas exportações (mais conteúdo tecnológico e menos insumos básicos e matérias-primas). Entretanto, essa motivação, no âmbito do ALC, não aparenta ser determinante e, obviamente, deverá ser fruto de valores estratégicos mais amplos por parte da política externa brasileira. Por outro lado, no curto prazo, a efetivação de acordos no campo da energia, que criem sinergias técnicas entre PDVSA e PETROBRÁS, ELETROBRÁS e EDELCA, têm papel importante no contexto de um mundo no qual os principais atores são grandes corporações.

O quadro 1 relaciona alguns mercados nos quais, potencialmente, pode haver incremento das exportações brasileiras, com políticas apropriadas para representar um estreitamento comercial. Os mercados venezuelanos foram selecionados em função das maiores participações na pauta de importação total da Venezuela. Esse quadro referencial deve ser observado com cautela, pois é muito difícil precisar os reais efeitos de um processo de integração em um contexto de mudanças políticas e de reordenamento dos espaços econômicos, como é o caso presente da Venezuela. Do ponto de vista metodológico, são mercados compostos por muitos produtos, sendo que alguns deles podem não se enquadrar na tipologia apresentada.

QUADRO 1

Referência Comercial Brasil e Venezuela

Mercados Expansivos	Políticas Favoráveis/ Mecanismos de Preços	Políticas Favoráveis/Fatores Extra-Preço	Posicionamento e Argu- mentos da Política Brasileira
Bebidas e vinagre: 1,19% na pauta importadora da Venezuela; BR, 0,04%	razoável	relevante, pois a competição nesse setor é centrada na lo- gística de distribuição do produto	diversificação de mercados e fomento a associações parti- cipativas
Plásticos e suas obras: 2,31% na pauta importadora da Venezuela; BR, 2%	significante	significante, centrada em fi- nanciamento preferencial aos setores	balanceamento entre integra- ção vertical e diversificação produtiva com cooperação horizontal
Papel e celulose: 1,78% na pauta importadora da Venezuela; BR, 2%	razoável	razoável, fomento a meca- nismos de fusão e aquisição	economias de escala obtidas com a aglomeração produtiva
Máquinas e material elétrico: 11% na pauta importadora da Venezuela; BR, 3%	razoável	significante, apoio conjunto a pesquisa e desenvolvimento	pequena tolerância social à ausência de certos produtos

Mercados Constantes	Políticas Favoráveis/ Mecanismos de Preços	Políticas Favoráveis/Fatores Extra-Preço	Posicionamento e Argumen- tos da Política Brasileira
Pasta de madeira: 1,7% na pauta importadora da Venezuela; BR, 8%	significante	significante, apoio infra- estrutural e negociação vol- tada para a harmonia legisla- tiva entre países	maior integração vertical
Produtos para fotografia: 0,5% na pauta importadora da Venezuela; BR, 12%	razoável	significante, apoio conjunto a pesquisa e desenvolvimento	regulamentação favorável à associação de empresas de outros países
Obras de ferro e aço: 3,44% na pauta importadora da Venezuela; BR, 3,41%	significante	significante, fomento à fusão e incorporações produtivas	sinergias técnicas e alterações produtivas

Mercados Decadentes	Políticas Favoráveis/ Mecanismos de Preços	Políticas Favoráveis/Fatores Extra-Preço	Posicionamento e Argumen- tos da Política Brasileira
Compostos orgânicos: 4,5% na pauta importadora da Venezuela; BR, 2%	razoável	razoável, integração vertical	redução de custos a partir de economias de escala
Reatores nucleares, caldeiras e máquinas mecânicas: 19% na pauta importadora da Venezuela; BR, 2%	razoável	significante, apoio a investi- mentos conjuntos	sinergias técnicas e seme- lhança entre os mercados favorecem a formação de conglomerados produtivos

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACEDO, C. M. *Estado y su papel en la conformación de la sociedad capitalista venezolana*. Estado y Grupos Económicos en Venezuela.— Caracas: Ateneo, 1991.
- ALMEIDA, P. R. Cronologia da integração latino-americana no contexto do sistema econômico internacional. *Boletim de Integração Latino-Americana*, Ministério das Relações Exteriores, n.16, jan./abr. 1995.
- AXIS. *Apoyando a la embajada de Brasil en el desarrollo del comercio y las inversiones entre Brasil y Venezuela*. jul. 1996, mimeo
- BAUMANN, R. *Quatro dimensões da inserção internacional do Brasil*. 1993. mimeo
- BAUMOL, W. *et alli*. *Contestable markets and the theory of industry structure*.— New York: Harcorut Brace Jovanovich Inc., 1982.
- BARROS, R. *Economic growth*. Mc Graw Hill, 1995.
- CEPAL. *Comercio exterior de bienes de capital en América Latina 1985/1995*. jan. 1997. (LC/ 1701) mimeo
- _____. *Organización industrial, competitividad internacional y política pública en la década de los años noventa*. dec. 1993. (LC/R 1329)
- _____. *Tendências econômicas e sociais na América Latina e Caribe*.— Rio de Janeiro: IBGE, 1996.
- COMAPRI. *Oportunidades de inversión en petróleo, gas y petroquímica*.— Caracas: 1996.
- COMINAL, M. *Análisis del comercio exterior entre Brasil y Venezuela, base para la creación de una zona de libre comercio en la frontera de ambos países 1983/1993*.— Caracas: 1995. Tese de mestrado. Universidad Central de Venezuela, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales,
- CORDOVA, A. Venezuela y Colombia en el proceso de integración latinoamericana. *Nueva Economía*, ano 5, n.7, oct. 1996.
- ELIAS, V. *Sources of growth*. World Bank, 1990. mimeo
- ENRIGTH, M. *et alli*. *Venezuela: el reto de la competitividad*.— Caracas: IESA, 1994.
- FAJNZYLBER, P. R. Inserción Internacional y Inovación Institucional. *Revista de La CEPAL*, n. 44, ago., 1991.
- GARCIA, M. e MOLINA, O. El problema energético en América Latina. *Revista Brasileira de Política Internacional*, 1995.
- GUIMARÃES, E. P. *Competitividade internacional e política comercial externa: a experiência brasileira nos anos 80 e início dos anos 90*. IE/UFRJ, 1995. (Série Documentos, n.24)

- GUIMARÃES, E. P. e CARVALHO, F. Progresso técnico e desempenho das exportação de manufaturados brasileiros. *Revista Brasileira de Tecnologia*, Brasília, CNPQ, n.3, v.14, 1984.
- KATZ, J. *Cambio tecnológico, desarrollo económico y las relaciones intra e extra regionales de la América Latina*. BID/CEPAL, ago. 1989. (Monografia, n.30)
- LINDER, S. Ensaio sobre comércio e transformação. *Economia internacional*. Organizado por Savasini.— São Paulo: 1978. (Série ANPEC)
- TERRY, L. K. Petróleo e pactos políticos: a transição para a democracia na Venezuela. In: O'DONNELL, Guillermo et alli (eds.) *Transições dos regimes autoritários: América Latina*.— São Paulo: Vertice, 1988.
- VINNER, J. *The Custom Union Issue New York, Carnegie Endowment for International Peace*. 1956.
- VIZENTINI, P. F. *Venezuela e Brasil na política internacional*. Seminário sobre relações Brasil/Venezuela.— Brasília: IPRE/FUNAG/MRE, 1996.

PUBLICAÇÕES DO IPEA (TEXTOS)
1996/1997

TEXTO PARA DISCUSSÃO – TD

- Nº 396 "O Processo da Reforma Tributária", Fernando Rezende, janeiro 1996, 18 p.
- Nº 397 "Gestão da Qualidade: Evolução Histórica, Conceitos Básicos e Aplicação na Educação", Rose Mary Juliano Longo, janeiro 1996, 14 p.
- Nº 398 "Poverty Studies in Brazil - A Review", Sonia Rocha, janeiro 1996, 20 p.
- Nº 399 "Proposta de um Imposto Ambiental Sobre os Combustíveis Líquidos no Brasil", Ronaldo Seroa da Motta, Francisco Eduardo Mendes, janeiro 1996, 21 p.
- Nº 400 "A Reestruturação Produtiva nas Empresas Brasileiras e seu Reflexo sobre a Força de Trabalho, por Gênero", Virene Roxo Matesco, Lena Lavinias, janeiro 1996, 33 p.
- Nº 401 "Política de Saúde no Brasil: Diagnóstico e Perspectivas", Maria Elizabeth Barros, Sérgio Francisco Piola, Solon Magalhães Vianna, fevereiro 1996, 123 p.
- Nº 402 "ICMS: Evolução Recente e Guerra Fiscal", Marcelo Piancastelli e Fernando Perobelli, fevereiro 1996, 64 p.
- Nº 403 "Indicadores Ambientais no Brasil: Aspectos Ecológicos, de Eficiência e Distributivos", Ronaldo Seroa da Motta, fevereiro 1996, 104 p.
- Nº 404 "Capacidade Tributária dos Estados Brasileiros, 1970/90", Eustáquio José Reis, Fernando A. Blanco, fevereiro 1996, 31 p.
- Nº 405 "A Evolução do Sistema Tributário Brasileiro ao Longo do Século: Anotações e Reflexões para Futuras Reformas", Ricardo Varsano, janeiro 1996, 34 p.
- Nº 406 "O Processo de Gasto Público do Programa do Livro Didático", Jorge Abrahão de Castro, março 1996, 74 p.
- Nº 407 "A Busca da Excelência nos Serviços Públicos: O Caso de Rondonópolis"; Rose Mary Juliano Longo, Antonio Carlos da Ressurreição Xavier, Fábio Ferreira Batista, Fátima Marra, março 1996, 21 p.
- Nº 408 "A Gestão da Qualidade e a Excelência dos Serviços Educacionais: Custos e Benefícios de sua Implantação", Antonio Carlos da R. Xavier, março 1996, 17 p.
- Nº 409 "A Experiência Recente da Política Industrial no Brasil: Uma Avaliação", Eduardo Augusto Guimarães, abril 1996, 30 p.
- Nº 410 "O Problema Habitacional no Brasil: Déficit, Financiamento e Perspectivas", José Romeu de Vasconcelos e José Oswaldo Cândido Junior, abril 1996, 36 p.
- Nº 411 "Maternidade Darcy Vargas: Excelência no Atendimento ao Binômio Mãe-Filho", Fátima Marra, Antonio Carlos da Ressurreição Xavier, Fábio Ferreira Batista e Rose Mary Juliano Longo, abril 1996, 20 p.
- Nº 412 "Tarifas, Preços e a Estrutura Industrial dos Insumos Agrícolas: O Caso dos Defensivos (Relatório Final)", Jacob Frenkel, maio 1996, 120 p.
- Nº 413 "A Política Industrial Brasileira: Mudanças e Perspectivas", Flávio Tavares de Lyra, maio 1996, 21 p.
-

- Nº 414 "Transformações no Padrão Locacional Industrial: o Caso de Santa Rita do Sapucaí", Fernando S. Perobelli, maio 1996, 60 p.
- Nº 415 "Estudo da Função Demanda por Serviço de Saneamento e Estudo da Tarifação do Consumo Residencial", Thompson Almeida Andrade, Antônio Salazar Pessoa Brandão, John B. Whitcomb, Waldir Jesus Araújo Lobão, Salomão Lipcovith Quadros da Silva, Márcio Duarte Lopes, Deisiane Pinheiro Bernardo, Bruno Arruda Marinho e Marcelo Pereira Oliveira, maio 1996, 61 p.
- Nº 416 "Aspectos Econômicos da Gestão Integrada de Resíduos Sólidos", Larissa Steiner Chermont e Ronaldo Seroa da Motta, maio 1996, 26 p.
- Nº 417 "De Ônus a Bônus: Política Governamental e Reformas Fiscais na Transformação do Estado Brasileiro", Ricardo Varsano, maio 1996, 18 p.
- Nº 418 "Trade Liberalization and Quality Innovation in Brazilian Autos", Renato Fonseca, maio 1996, 32 p.
- Nº 419 "A Demanda por Moeda no Brasil: 1974/95", Octávio A. F. Tourinho, maio 1996, 19 p.
- Nº 420 "Propostas de Reforma do Sistema Tributário Nacional", Fernando Rezende, maio 1996, 26 p.
- Nº 421 "Elementos para Discussão de uma Política Industrial para o Brasil", Annibal V. Villela e Wilson Suzigan, maio 1996, 54 p.
- Nº 422 "O Processo de Privatização das Empresas Brasileiras", José Coelho Matos Filho e Carlos Wagner de A. Oliveira, maio 1996, 28 p.
- Nº 423 "A Política de Importação no Plano Real e a Estrutura de Proteção Efetiva", Honório Kume, maio 1996, 23 p.
- Nº 424 "Produto Interno Bruto por Unidade da Federação", Antonio Braz de Oliveira e Silva, Claudio Monteiro Considera, Lucília de Fátima Rocha Valadão e Mérida Herasme Medina, maio 1996, 105 p.
- Nº 425 "O Perfil Regional do Orçamento Geral da União (OGU) 1995 — Lei nº 8 980/95" (versão preliminar), Antonio Carlos F. Galvão, Generosa Sabino Campelo Bezerra, Márcia Figueira de A. dos Santos, Maria Lélia O. F. Rodriguez e Ronaldo Vasconcellos, junho 1996, 64 p.
- Nº 426 "Privatização e Qualidade dos Serviços Públicos de Infra-Estrutura: Controle Social e Participação do Consumidor", Hamilton Nonato Marques, junho 1996, 41 p.
- Nº 427 "Passos para o Gerenciamento Efetivo de Processos no Setor Público: Aplicações Práticas", Fábio Ferreira Batista (coordenador), Antonio Carlos da Ressurreição Xavier, Fátima Marra, e Rose Mary Juliano Longo, junho 1996, 53 p.
- Nº 428 "Ocupação e Escolaridade: Tendências Recentes na Grande São Paulo", Edgard Luiz Gutierrez Alves e Fábio Veras Soares, junho 1996, 57 p.
- Nº 429 "O Estímulo aos Investimentos Tecnológicos: O Impacto sobre as Empresas Brasileiras", Virene Roxo Matesco e Paulo Tafner, julho 1996, 41 p.
- Nº 430 "O Crescimento Econômico Ótimo em Economias com Inflação", Octávio A. F. Tourinho, julho 1996, 20 p.
- Nº 431 "Gasto Público Federal: Análise da despesa Não-Financeira, Marcelo Piancastelli e Francisco Pereira, agosto, 1996 54 p.
-

- Nº 432 "Impacto dos Financiamentos sobre o Crescimento das Importações Brasileiras: 1992/95", Marcelo Nonnenberg, agosto 1996, 26 p.
- Nº 433 "The Economics of Biodiversity in Brazil: The Case of Forest Conversion", Ronaldo Seroa da Mota, agosto 1996, 24 p.
- Nº 434 "Privatização do Sistema Ferroviário Brasileiro", Sérgio de Azevedo Marques, agosto 1996, 67 p.
- Nº 435 "O Financiamento do Banco Mundial ao Programa de Apoio ao Pequeno Produtor Rural do Nordeste (PAPP)", Ricardo Pereira Soares, setembro 1996, 28 p.
- Nº 436 "Reforma da Previdência: Modelo de Opções," Francisco Eduardo Barreto de Oliveira, Kaizô Ixakami Beltrão e Maria Tereza Marsillac, setembro 1996, 16p.
- Nº 437 "A Regulamentação ambiental: Instrumentos e Implementação", Sergio Margulis, setembro 1996, 42 p.
- Nº 438 "Tarifação Social no Consumo Residencial de Água," Thompsona Andrade e Waldir J. de Araújo Lobão, setembro 1996, 62 p.
- Nº 439 "Renda e Pobreza: Os Impactos do Plano Real," Sonia Rocha, setembro 1996, 28 p.
- Nº 440 "Uso de Instrumentos Econômicos na Gestão Ambiental da América Latina e Caribe: Lições e Recomendações," Ronaldo Serôa da Motta, Jack Ruitenbeek e Richard Huber, outubro 1996, 70 p.
- Nº 441 "Distribuição de Renda, Crescimento Endógeno e Política Fiscal: Uma Análise Cross-Section para os Estados Brasileiros", Victor Duarte Lledó, outubro 1996, 45 p.
- Nº 442 "Indicadores de Esforço Tecnológico: Comparações e Implicações", Virene Roxo Matesco e Lia Hasenclever, outubro 1996, 29 p.
- Nº 443 "Modelos para a Projeção do Consumo Nacional e Regional de Óleo Diesel", Ajax R. B. Moreira, outubro 1996, 36 p.
- Nº 444 "Aspectos Institucionais e Regulatórios da Integração de Transportes do Mercosul", Newton de Castro e Philippe Lamy, outubro 1996, 97 p.
- Nº 445 "Liberalization, Stabilization and Poverty in Latin America During the 1990's", André Urani, outubro 1996, 38 p.
- Nº 446 "Um Modelo de Previsão do PIB, Inflação e Meios de Pagamento", Ajax R. B. Moreira, Antonio Florêncio e Hedibert Freitas Lopes, novembro 1996, 36 p.
- Nº 447 "A Estrutura a Termo da Taxa de Juros: Uma Síntese", José W. Rossi, novembro 1996, 46 p.
- Nº 448 "Evolução e Crise da Dívida Pública Estadual", Anna Ozorio de Almeida, novembro 1996, 44 p.
- Nº 449 "Estimação de Hiperparâmetros em Modelos de Previsão", Hedibert Freitas Lopes, Alexandra Mello Schmidt e Ajax R. Bello Moreira, dezembro 1996, 39 p.
- Nº 450 "Proporcionalidades e Exclusão no Sistema Político-Eleitoral Brasileiro", Paulo Tafner, dezembro 1996, 39 p.
- Nº 451 "Imposto de Renda Pessoa Física (IRPF) — redistribuição da carga tributária e elasticidades", Marcelo Piancastelli, Fernando Perobelli e Gisela Vaz de Mello, dezembro 1996, 33 p.
-

- Nº 452 "Flexibilidade do Mercado Trabalho Brasileiro: uma Avaliação Empírica", Ricardo Paes de Barros, Rosane Silva Pinto de Mendonça, janeiro 1997, 46 p.
- Nº 453 "A Desigualdade da Pobreza: Estratégias Ocupacionais e Diferenciais por Gênero", Ricardo Paes de Barros, Ana Flávia Machado, Rosane Silva Pinto de Mendonça, janeiro 1997, 40 p.
- Nº 454 "Bem-Estar, Pobreza e Desigualdade de Renda: Uma avaliação da Evolução Histórica e das Disparidades", Ricardo Paes de Barros, Rosane Silva Pinto de Mendonça, Renata Pacheco Nogueira Duarte, janeiro 1997, 60 p.
- Nº 455 "A Cost-Benefit Analysis of Deforestation in the Brazilian Amazon", Lykke E. Andersen, janeiro 1997, 44 p.
- Nº 456 "IPEADATA", Eustáquio J. Reis, Márcia Pinto e Andrea Amancio, janeiro 1997, 40 p.
- Nº 457 "É Possível uma Política para o Setor Serviços?", Hildete Pereira de Melo, Carlos Frederico Leão Rocha, Gleno Ferraz, Alberto Di Sabbato e Ruth Helena Dweck, janeiro 1997, 27 p.
- Nº 458 "As Agências Federais de Crédito e as Prioridades do Governo Central", José Romeu de Vasconcelos, janeiro 1997, 75 p.
- Nº 459 "Qualidade Total: Afinal, de que Estamos Falando?", Lenita Maria Turchi, fevereiro 1997, 38 p.
- Nº 460 "Desigualdades Regionais: Indicadores Socioeconômicos nos anos 90", Lena Lavinias, Eduardo Henrique Garcia e Marcelo Rubens do Amaral, fevereiro 1997, 48 p.
- Nº 461 "Problemas da Gestão Ambiental na Vida Real: A experiência do Rio de Janeiro", Segio Margulis e Paulo Pereira de Gusmão, fevereiro 1997, 27 p.
- Nº 462 "Quality Change in Brazilian Automobiles", Renato Fonseca, fevereiro 1997, 49 p.
- Nº 463 "The Variance of Inflation and the Stability of the Demand for Money in Brazil: A Bayesian Approach", Elcyon Caiado Rocha Lima e Ricardo Sandes Ehlers, março 1997, 33 p.
- Nº 464 "Análise de Intervenção via Estimativa Clássica e Bayesiana de Fatores de Desconto: Uma Aplicação para o Índice da Produção Industrial no Brasil", Elcyon Caiado Rocha Lima e Ricardo Sandes Ehlers, março 1997, 26 p.
- Nº 465 "O ICMS Sobre as Exportações Brasileiras: uma Estimativa da Perda Fiscal e do Impacto Sobre as Vendas Externas", Honorio Kume e Guida Piani, março 1997, 30 p.
- Nº 466 "Desigualdades Regionais e Retomada no Crescimento num Quadro de Integração Econômica", Lena Lavinias, Eduardo Henrique Garcia e Marcelo Rubens do Amaral, março 1997, 37 p.
- Nº 467 "Desoneração do ICMS da Cesta Básica", Frederico Andrade Tomich, Luís Carlos G. de Magalhães e Eduardo Malheiros Guedes, março 1997, 39 p.
- Nº 468 "Emprego no Brasil nos Anos 90", Lauro Ramos e José Guilherme Almeida Reis, março 1997, 36 p.
- Nº 469 "Estimação de Equações de Exportação e Importação para o Brasil — 1955/95", Alexandre Samy de Castro e outros, março 1997, 61 p.
-

- Nº 470 "Comércio e Meio Ambiente no MERCOSUL: algumas considerações preliminares", Maria Bernadete Sarmiento Gutierrez, março 1997, 26 p.
- Nº 471 "Notas Sobre Políticas de Emprego", Carlos Alberto Ramos, abril 1997, 37 p.
- Nº 472 "Perfil da Saúde no Brasil", André Cezar Medici, abril 1997, 189 p.
- Nº 473 "Modernização Produtiva e Relações de Trabalho: Perspectivas de Políticas públicas", Edgard Luiz Gutierrez Alves, Fábio Veras Soares, Brunu Marcus Ferreira Amorim e George Henrique de Moura Cunha, abril 1997, 37 p.
- Nº 474 "Impactos das Multinacionais na Reestruturação da Indústria: Uma Proposta Metodológica", João Alberto De Negri, maio 1997, 45 p.
- Nº 475 "Desemprego Regional no Brasil: Uma Abordagem Empírica", Carlos Henrique Corseuil, Gustavo Gonzaga e João Victor Issler, abril 1997, 33 p.
- Nº 476 "O Setor de Bens de Eletrônicos de Consumo no Brasil: Uma Análise de seu Desempenho Recente e Perspectivas de Evolução Futura", Robson R. Gonçalves, abril 1997, 28 p.
- Nº 477 "Previdência Rural: Relatório de Avaliação Socioeconômica", Guilherme C. Delgado, maio 1997, 66 p.
- Nº 478 "A Estrutura do Desemprego no Brasil", Ricardo Paes de Barros e outros, maio 1997, 31 p.
- Nº 479 "Instrumentos Econômicos para o Controle Ambiental do Ar e da Água: Uma Resenha da Experiência Internacional", Francisco Eduardo Mendes e Ronaldo Seroa da Motta, maio 1997, 66 p.
- Nº 480 "Os Fundos de Pensão como Geradores de Poupança Interna", Francisco Pereira, Rogério Boueri Miranda e Marly Matias Silva, maio 1997, 56 p.
- Nº 481 "A Sustentabilidade de Déficits em Conta Corrente", Alexis Maka, maio 1997, 25 p.
- Nº 482 "Um Guia para Modelos de Valor Presente", José W. Rossi, maio 1997, 37 p.
- Nº 483 "Desenvolvimento e Política Regional na União Européia", Gustavo Maia Gomes, maio 1997, 119 p.
- Nº 484 "Desigualdades Setoriais e Crescimento do PIB no Nordeste: Uma Análise do Período 1970/1995", Aristides Monteiro Neto, maio 1997, 32 p.
- Nº 485 "O Papel dos Fundos Parafiscais no Fomento FGTS e FAT", Maurício Mota Saboya Pinheiro, junho 1997, 37 p.
- Nº 486 "Implantação a Gestão da Qualidade em Hospitais: A Experiência da Santa Casa de Misericórdia de Porto Alegre – RS", Antonio Carlos da R. Xavier, Fábio Ferreira Batista, Fátima Marra e Rose Mary Juliano Longo, junho 1997, 39 p.
- Nº 487 "Um Novo Paradigma de Gestão ou Mais Um Programa de Qualidade? A Experiência do Hospital das Clínicas de Porto Alegre (HCPA)", Antonio Carlos da R. Xavier e Fábio Ferreira Batista, junho 1997, 47 p.
- Nº 488 "Poupança Privada e Sistema Financeiro: Possibilidades e Limitações", José Coelho Matos Filho e José Osvaldo Cândido Jr., junho 1997, 37 p.
- Nº 489 "Elasticidade Renda e Preço da Demanda Residencial de Energia Elétrica no Brasil", Thompson A. Andrade e Waldir J. A. Lobão, junho 1997, 20 p.
-

- Nº 490 "Valoração de Recursos Naturais como Instrumento de Análise da Expansão da Fronteira Agrícola na Amazônia", Carlos Eduardo Frickmann Young e José Ricardo Brun Fausto, junho 1997, 27 p.
- Nº 491 "The Demand and Supply of Money under High Inflation: Brazil 1974/94", Octávio A. F. Tourinho, junho 1997, 22 p.
- Nº 492 "Políticas Industriais Descentralizadas: as Experiências Europeias e as Iniciativas Subnacionais no Brasil", Adriana Fernandes de Brito e Regis Bonelli, junho 1997, 36 p.
- Nº 493 "A Solvência da Dívida: Testes para o Brasil", José W. Rossi, julho 1997, 55 p.
- Nº 494 "Mercosul: Integração Regional e o Comércio de Produtos Agrícolas", Maria Beatriz de Albuquerque David e Marcelo José Braga Nonnenberg, julho 1997, 95 p.
- Nº 495 "A Participação Privada no Investimento em Infra-Estrutura e o Papel do *Project Finance*", Waldery Rodrigues Júnior, julho 1997, 50 p.
- Nº 496 "Poupança Externa e o Financiamento do Desenvolvimento", Marcela Meirelles Aurélio, julho 1997, 45 p.
- Nº 497 "Emprego e Ocupação: Algumas Evidências da Evolução do Mercado de Trabalho por Gênero na Grande São Paulo — 1988/1995", Edgard Luiz Gutierrez Alves, Brunu Marcus Ferreira Amorim e George Henrique de Moura Cunha, julho 1997, 26 p.
- Nº 498 "Abertura Comercial, Financiamento das Importações e o Impacto sobre o Setor Agrícola", Gervásio Castro de Rezende, Marcelo José Braga Nonnenberg e Mariano Cesar Marques, julho 1997, 24 p.
- Nº 499 "Uma Avaliação Empírica do Grau de Flexibilidade Alocativa do Mercado de Trabalho Brasileiro", Ricardo Paes de Barros, Luiz Eduardo Miranda Cruz, Miguel Nathan Foguel e Rosane S. P. de Mendonça, julho 1997 20 p.
- Nº 500 "A Guerra Fiscal do ICMS: Quem Ganha e Quem Perde", Ricardo Varsano, julho 1997, 13 p.
- Nº 501 "A Interpenetração entre os Mercados de Frangos e Bovinos: Uma Aplicação da Metodologia Var-Estrutural", Elcyon Caiado Rocha Lima, julho 1997, 22 p.
- Nº 502 "Crescimento e Produtividade da Agricultura Brasileira", José Garcia Gasques e Júnia Cristina P. R. da Conceição, julho 1997, 20 p.
- Nº 503 "Rotatividade e Instituições: Benefícios ao Trabalhador Desligado Incentivam os Afastamentos?", Carlos Alberto Ramos e Francisco Galvão Carneiro, agosto 1997, 44 p.
- Nº 504 "Produtividade na Indústria Brasileira — Questões Metodológicas e Análise Empírica", João Saboia e Paulo Gonzaga M. de Carvalho, agosto 1997, 44 p.
- Nº 505 "O Impacto Econômico da AIDS/HIV no Brasil", André Nunes, agosto 1997, 21 p.
- Nº 506 "Disponibilidade Cambial e Especificação da Função de Demanda de Importações para o Brasil", Marco Flávio C. Resende, agosto 1997, 38 p.
- Nº 507 "A Infra-Estrutura e o Processo de Negociação da ALCA", Pedro da Motta Veiga, agosto 1997, 38 p.
-

- Nº 508 “Reforma da Previdência”, Francisco Eduardo Barreto de Oliveira, Kaizô Iwakami Beltrão e Mônica Guerra Ferreira, agosto 1997, 75 p.
- Nº 509 “Desafios Ambientais da Economia Brasileira”, Ronaldo Seroa da Motta, agosto 1997, 23 p.
- Nº 510 “Efeitos do MERCOSUL no Brasil: uma Visão Setorial e Locacional do Comércio”, Constantino Cronemberger Mendes, agosto 1997, 43 p.
- Nº 511 “Sistemas Públicos de Emprego: a Experiência de Três Países da OCDE (Espanha, EUA e Alemanha)”, Carlos Alberto Ramos, setembro 1997, 23 p.
- Nº 512 “Transformações no Padrão Etário da Mortalidade Brasileira em 1979—1994 e o seu Impacto na Força de Trabalho”, Ana Amélia Camarano, Kaizô Iwakami Beltrão, Herton Ellery Araújo e Marly Santos Pinto, setembro 1997, 31 p.
- Nº 513 “Deforestation, Development, and Government Policy in the Brazilian Amazon: an Econometric Analysis”, Lykke E. Andersen, Eutáquio J. Reis, setembro 1997, 24 p.
- Nº 514 “Aspectos da Demanda por Unidades Habitacionais nas Regiões Metropolitanas — 1995/2000”, Robson R. Gonçalves, setembro 1997, 25 p.
- Nº 515 “Competitividade e Produtividade das Algodoeiras e das Fiações no Sul-Sudeste do Brasil”, setembro 1997, 67 p.
- Nº 516 “Três Modelos Teóricos para a Previdência Social”, Rogério Boueri Miranda, setembro 1997, 52 p.
- Nº 517 “A Organização Mundial de Comércio”, João Paulo G. Leal, setembro 1997, 69 p.
- Nº 518 “Perfil Regional e Estadual da Execução da Despesa Orçamentária da União — 1995”, Antonio Carlos F. Galvão, Maria Lelia O. F. Rodriguez e Nelson Fernando Zackseski, setembro 1997, 82 p.
- Nº 519 “A Globalização e o Papel das Políticas de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico”, Helena Maria Lastres, outubro, 53 p.
- Nº 520 “Estratégias de Combate à Inflação: Âncora Cambial *Versus* Âncora Monetária”, Alexis Maka, outubro, 29 p.
- Nº 521 “Impactos para o Brasil de um Acordo de Livre Comércio com a Venezuela”, Edson P. Guimarães e Antonio José Alves Jr, outubro 1997, 79 p.
-