

Título do capítulo

CAPÍTULO 3

CONDIÇÕES PARA A INTEGRAÇÃO PRODUTIVA NO
MERCOSUL: UMA ANÁLISE A PARTIR DO ESTUDO
DOS FLUXOS DE COMÉRCIO BILATERAIS

Autores (as)

Jésica de Angelis
Fernando Porta

Título do livro

**PERSPECTIVAS PARA A INTEGRAÇÃO DA
AMÉRICA LATINA**

Organizadores (as)

Walter Antonio Desiderá Neto
Rodrigo Alves Teixeira

Cidade

Brasília

Editora

Ipea
CAF

Ano

2014

Edição

ISBN

978-85-7811-213-4

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – **ipea** 2014

As publicações do Ipea estão disponíveis para *download* gratuito nos formatos PDF (todas) e EPUB (livros e periódicos). Acesse: <http://www.ipea.gov.br/porta/publicacoes>

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

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

CONDIÇÕES PARA A INTEGRAÇÃO PRODUTIVA NO MERCOSUL: UMA ANÁLISE A PARTIR DO ESTUDO DOS FLUXOS DE COMÉRCIO BILATERAIS

Jésica de Angelis
Fernando Porta

1 INTRODUÇÃO

Os benefícios vinculados à integração econômica são relacionados com o aproveitamento de economias de escala estáticas e dinâmicas e são induzidas a partir da ampliação do mercado. A maximização dos ganhos do processo integracionista assenta-se na especialização, em função das vantagens relativas complementares, e na consequente redistribuição dos recursos internos até as atividades mais eficientes, juntamente com a diversificação para setores e segmentos produtivos mais novos, viabilizada por ganhos acumulativos de eficiência baseadas na divisão do trabalho e na maior escala produtiva (vantagens dinâmicas). Em contrapartida, os processos de integração geram custos relacionados com o não aproveitamento ou a destruição dos recursos na transição do processo de redistribuição para um novo equilíbrio e com as rigidezes sobre a gestão de choques diversos que possam impor, no âmbito nacional, os compromissos de coordenação de políticas. O desenvolvimento de vantagens dinâmicas e a atenção aos problemas distributivos potenciais entre os sócios são pontos fundamentais para alcançar a situação de benefícios líquidos.

A integração produtiva no âmbito regional pode ser verificada a partir de uma trajetória estável e consolidada de cooperação interempresarial, na qual se desenvolvem vínculos de intercâmbio e abastecimento com a participação de diversos agentes dos países sócios e que resulte em processos de especialização e complementação intrassetorial. Neste sentido, deve ser entendida a integração produtiva como um processo de criação de novas vantagens competitivas que instalam, desenvolvem e fortalecem cadeias regionais de valor. Em princípio, para alcançar estes objetivos, é necessário o cumprimento prévio de duas condições essenciais: de um lado, que os incentivos de escala sejam efetivos e verdadeiros; e, por outro lado, que predomine um entorno de práticas políticas que incentive a formação de redes produtivas de dimensão regional. Para que os agentes econômicos tomem decisões racionais de redução do *mix* de produção, de especialização em determinadas gamas, de adoção de inovações e, eventualmente, de realocização intrarregional de capacidades

produtivas, devem prever que as condições de acesso ao mercado regional não serão modificadas no futuro. Somente em um contexto de certezas sobre as condições de comércio dentro da zona os incentivos de escala serão efetivos.

O processo de complementação produtiva requer também, além das óbvias facilidades físicas para produzir, dispor de capacidades e recursos tecnológicos e de gestão adequados, de redes de circulação de informação e conhecimento que permitam percorrer a curva de aprendizagem de qualquer atividade, da infraestrutura e da logística que minimizem os custos de operar “regionalmente” o mercado e, não menos importante, de uma trama consolidada de relações de insumo-produto que minimize os eventuais estrangulamentos de oferta. Da mesma forma, o aproveitamento das oportunidades de integração produtiva supõe um entorno que facilite a instalação de ações relativamente permanentes de cooperação e vinculação entre empresas ou a conformação de alianças estratégicas. Para isto, os agentes econômicos presentes nos diferentes países devem coordenar-se ou devem ser coordenados de maneira a maximizar as possibilidades de especialização e complementação.

Existem três mecanismos potenciais para a instalação de incentivos para cooperação interempresarial, dois de índole privada e um público (Porta, 2008). Entre os privados, um seria o mercado, cujas supostas características de horizontalidade tornariam-no igualmente disponível para todos os agentes econômicos. Entretanto, as falhas de coordenação desestimulam a cooperação entre agentes independentes; mais ainda, tendem a excluir os agentes de menor capacidade financeira e de menor e mais dificultoso acesso à informação. Assim, o mercado tende a deixar subutilizadas as oportunidades potenciais de complementação produtiva em escala regional.

O segundo dos mecanismos de índole privada é do tipo hierarquizado por meio da internalização nos limites da própria empresa: uma empresa multinacional pode decidir especializar suas filiais e complementar sua oferta dentro de sua rede proprietária (intraempresa). Ainda assim, a equação de benefícios privados que impulsiona um padrão de comércio intraempresa não necessariamente corresponde à equação de benefícios sociais esperada do comércio dentro da mesma zona. A especialização entre as filiais de uma empresa multinacional (ou dentro de uma rede hierarquizada de empresas) pode não maximizar os benefícios potenciais da complementação entre os países-sede. Pode ocorrer que a empresa concentre suas atividades derivando as principais delas sobre a estrutura produtiva em uma filial (ou país receptor) e deixe as atividades de menor valor agregado e menos estratégicas em outra filial (outro país receptor). O mecanismo público de coordenação não é outro senão a harmonização de políticas de promoção produtiva dos países-membros ou da adoção de instrumentos comuns estabelecidos no âmbito regional para orientar ou favorecer deliberadamente processos de complementação.

A partir dessas premissas e hipóteses conceituais e da observação das evidências disponíveis em um período longo (1996-2009), foram avaliados, neste trabalho, os avanços e limitações da integração produtiva no Mercado Comum do Sul (Mercosul). Para isto, este capítulo estrutura-se da seguinte maneira: na primeira seção, são revisadas as normas e as ferramentas disponíveis dentro do esquema regional; na segunda e na terceira, explora-se e aplica-se, respectivamente, uma metodologia de análises dos fluxos comerciais bilaterais, com o propósito de avançar em uma aproximação empírica; na quarta seção, investiga-se sobre as fragilidades observadas e sobre as condições necessárias para um aprofundamento do processo; e, finalmente, conclui-se o capítulo considerando as vias possíveis para promover uma maior complementação produtiva.

2 A INTEGRAÇÃO PRODUTIVA NO MERCOSUL: ANTECEDENTES

O estímulo ao aprofundamento de um processo de desenvolvimento industrial aparecia como o tema central no processo integracionista iniciado entre a Argentina e o Brasil nos anos 1980. Na década seguinte, no marco da constituição do Mercosul, os objetivos de integração foram fortemente orientados para uma perspectiva meramente comercialista. O chamado Consenso de Buenos Aires, estabelecido em 2003, marca um intercâmbio na tendência institucional; começam a ser propostas e tornarem-se explícitas com maior importância no debate regional as questões como a complementação produtiva, o tratamento das assimetrias entre os membros e a cooperação científico-tecnológica (Varsky e Geneyro, 2010).

Em 2005, cria-se a Reunião de Ministros e Altas Autoridades de Ciência, Tecnologia e Inovação (RMACTIM), instância hierarquizada de definição política com a qual se iniciou a busca do fortalecimento e ampliação de oportunidades de colaboração científica e tecnológica entre os Estados-Partes. Em sua primeira rodada, celebrada em 2006, avançou-se na discussão de um programa-base de ciência, tecnologia e inovação para o Mercosul, com a finalidade de ampliar as oportunidades de colaboração nestas áreas na região.¹ Na Reunião de Cúpula Presidencial do Mercosul de Córdoba, 2006, a integração produtiva adquire um lugar central na agenda, em paralelo ao desenvolvimento da chamada Cúpula Social. As declarações oficiais que surgiram de ambas refletiam o compromisso com um projeto de integração produtiva regional, com ênfase no desenvolvimento de cadeias produtivas das pequenas e microempresas e a participação das empresas dos países de menor desenvolvimento relativo. Com esta finalidade, os ministros das áreas respectivas foram instruídos a desenvolver um plano de desenvolvimento e integração produtiva regional.

1. Na XXXVI reunião, em outubro de 2006, foi aprovado o Primeiro Programa Marco de Ciência, Tecnologia e Inovação 2006-2010, para o Mercosul. Por sua parte, o Programa Marco vigente para o período 2008-2012 (Dec. CMC nº 3/1980) foi aprovado em 2008.

Em Montevideu, em 2007, tornou-se explícita a necessidade de elaborar um programa de integração produtiva do Mercosul que promovesse um desenvolvimento de cadeias de valor regionais e a competitividade e complementaridade das empresas pequenas e médias. No ano seguinte, avançou-se fortemente na mesma direção, com a criação do Programa de Integração Produtiva (PIP), o Grupo de Integração Produtiva (GIP) e o Fundo de Apoio às Pequenas e Microempresas. O PIP procura fortalecer a complementação produtiva das empresas do bloco – com ênfase nas pequenas e microempresas – e aumentar a competitividade de diferentes setores dos Estados-Membros; o GIP é o encarregado de coordenar e executar o PIP, promovendo propostas e ações concretas por meio de instrumentos de caráter horizontal e setorial.

Entre as ações em nível horizontal, propõe-se a cooperação entre os organismos e entidades nacionais, com ênfase na articulação de instrumentos destinados ao desenvolvimento produtivo e à complementação em pesquisa e desenvolvimento e transferência de tecnologia; propõe-se a criação do Programa Regional de Capacitação de Recursos Humanos, dirigido tanto ao setor público como ao privado; instala-se o Observatório Regional Permanente sobre Integração Produtiva, para a elaboração de diagnósticos setoriais no âmbito regional; e, finalmente, são previstas alternativas de financiamento para projetos de integração produtiva que incorporem empresas dos países-membros, articuladas com o Fundo para a Convergência Estrutural do Mercosul (Focem) e o Fundo Mercosul de Garantias para Micro, Pequenas e Médias Empresas (Fundo Pymes). Posteriormente, a estas iniciativas foi incorporada a articulação com outros fundos regionais ou nacionais como a Cooperação Andina de Fomento, o Fundo Financeiro para o Desenvolvimento da Bacia do Prata (Fonplata) e o Banco Nacional para o Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) brasileiro.

Em particular, o Focem pode tornar-se um instrumento importante do processo de integração produtiva. Criado pela Decisão do Conselho do Mercado Comum (Dec. CMC) nº 45/2004, propõe-se a “promover a convergência estrutural; desenvolver a competitividade; promover a coesão social, em particular das economias menores e regiões menos desenvolvidas e apoiar o funcionamento da estrutura institucional e de fortalecimento do processo de integração”. Nestes moldes, inclui o financiamento de projetos com impacto na estrutura produtiva regional, como a interconexão elétrica de 500 MW Uruguai-Brasil.² Por sua vez, o Fundo Pymes, criado por intermédio da Decisão nº 13/2008 aparece explicitamente dirigido a facilitar a integração deste tipo de empresa em cadeias produtivas no âmbito regional.

No âmbito setorial, o PIP propõe uma articulação com o Programa dos Foros de Competitividade das Cadeias Produtivas do Mercosul – Dec. CMC nº 23/2002 –, considerados âmbitos de intercâmbio e debate entre o setor produtivo

2. Para mais informações, ver: <<http://www.mercosur.int/focem>>.

e os governos sobre os problemas e oportunidade das cadeias produtivas da região. Neste marco, avançou-se no desenvolvimento do Foro de Competitividade de Madeira e Móveis, que deu lugar a intercâmbio de informações e projetos entre os setores privados dos quatro países-sócios. O PIP contempla também outras formas de cooperação dentro dos setores selecionados, promovendo projetos específicos de *joint ventures*, de integração fronteiriça e de alianças para a exportação, entre outros. Assim, atualmente, encontram-se em desenvolvimento várias iniciativas de integração produtiva, algumas bilaterais e outras multilaterais, em setores como petróleo e gás, automotriz, de equipamentos para energia eólica, aeroindustrial, fitossanitária, saúde animal, indústria naval e indústria vitivinícola (AECID, 2010).

O impacto real dessas iniciativas sobre a formação de cadeias regionais de valor é ainda baixo – trata-se de processos que amadurecem em períodos relativamente longos –, mas também incerto – os recursos afetados podem ser insuficientes e os mecanismos de coordenação entre os agentes privados, fracos. Paralelamente, os investimentos intrarregionais encabeçados por empresas dos Estados-Partes poderiam constituir um motor adicional para este processo (Hiratuka, 2010). De fato, registrou-se uma forte atividade de investimentos de empresas brasileiras na região. Entretanto, de acordo com as evidências apresentadas em Bianco *et al.*, (2008), os investimentos de empresas brasileiras na Argentina têm ainda um pequeno componente de complementação dentro do Mercosul, ao tempo em que este processo se apresente fraco ou inexistente no caso de empresas da Argentina, Paraguai e Uruguai (AECID, 2010).

3 COMÉRCIO INTRAINDUSTRIAL: ASPECTOS METODOLÓGICOS

A análise dos fluxos de comércio intraindustrial, quer dizer, o intercâmbio dentro de um mesmo ramo industrial, pode vir a ser uma ferramenta útil para avaliar a evolução dos processos de integração produtiva em um esquema de integração regional, na medida em que capta o grau de associação existente entre as estruturas produtivas dos diversos países. Da mesma forma, por sua própria definição, a existência de comércio de duas vias pode ser um âmbito propício para o desenvolvimento de um tipo de integração profunda. Por sua vez, torna-se interessante a diferença entre comércio intraindustrial do tipo vertical (de qualidades) ou horizontal (de variedades), relacionados, respectivamente, com funções de produção e dotações fatoriais diferentes ou similares; neste sentido, o comércio intraindustrial vertical tende a assimilar-se a um comércio clássico baseado em vantagens comparativas.

Neste trabalho, para estimar as correntes de comércio intraindustrial, adotou-se a metodologia desenvolvida por Fontagné e Freudenberg (1997), que se propõe a realizar a medição com o máximo nível de desagregação possível, a fim de evitar o solapamento do comércio pela denominada inclinação de agregação setorial. Em Fontagné, Freudenberg e Gaulier (2005), também se propõe realizar a medição em nível de fluxos de comércio bilaterais, com o propósito de evitar a inclinação

geográfica e superestimar os níveis de comércio intraindustrial. De acordo com esta metodologia, trata-se de identificar similaridades do produto e o solapamento do comércio; neste caso, a análise é realizada no nível máximo de desagregação da informação disponível (seis dígitos do sistema harmonizado)³ para o período 1996-2009 e com dados da United Nations Commodity Trade Statistics Database (Comtrade).⁴

Se existe solapamento de comércio, trata-se de comércio de via dupla; se não, define-se como comércio de uma só via. O solapamento será determinado de acordo com a seguinte condição:

$$\frac{\text{Min}(X_{kk'it}, M_{kk'it})}{\text{Max}(X_{kk'it}, M_{kk'it})} > 10\%,$$

onde, X é o valor das exportações; M é o valor das importações; k é o país que declara o fluxo comercial; k' é o país sócio; i é o produto; e t é o ano em que se produz o fluxo comercial.

Haverá solapamento e, portanto, comércio de dupla via se o fluxo minoritário (importação ou exportação) representar pelo menos 10% do fluxo majoritário. Se o fluxo minoritário for menor que 10%, não haverá solapamento significativo e, então, será considerado comércio de uma só via.

A medição da similaridade implica supor que existam produtos de diferentes qualidades e que a qualidade pode ser aproximada a partir dos preços de exportação ou importação. Os preços são aproximados por meio dos valores unitários de exportação/importação, calculados como o quociente entre o valor do fluxo comercial (em dólares correntes) e as quantidades intercambiadas (em toneladas). Desta maneira, a condição para a similaridade é:

$$\frac{1}{1.15} \leq \frac{UV_{kk'it}^X}{UV_{kk'it}^M} \leq 1.15,$$

onde UV é o valor unitário; X corresponde às exportações; M , às importações; k é o país que declara o fluxo comercial; k' é o país sócio; i é o produto; e t é o ano em que se produz o fluxo comercial.

Se os valores unitários de exportação e importação diferirem em mais do que 15%, os produtos comercializados são considerados diferentes ou diferenciados verticalmente; se, pelo contrário, diferirem em menos do que este valor, consideram-se similares ou diferenciados horizontalmente. Da mesma maneira,

3. O cálculo foi realizado com o sistema harmonizado com seis dígitos, mas a apresentação setorial dos dados no item seguinte será realizado com CUCI Rev. 3 com dois dígitos de desagregação.

4. Disponível em: <<http://comtrade.un.org/>>.

o fluxo de $DV-V$ pode ter um maior valor unitário para um país ou para o outro, o que é o mesmo, para as exportações ou para as importações de um país. Metodologicamente, trata-se de identificar se a anterior relação (UVX/UM) é maior que 1,15, caso em que o país exportador exporta um maior valor unitário; por seu turno, se a relação VUV/UM for menor que 0,15, o país exportador exporta o menor valor unitário.

Essas definições determinam quatro tipos de comércio:

- comércio de via dupla de produtos diferenciados horizontalmente (pouca diferença nos valores unitários e solapamento significativo) – doravante DV-H;
- comércio de dupla via de produtos diferenciados verticalmente (fortes diferenças nos valores unitários e solapamento significativo) – doravante DV-V – e nos quais o país exportador exporta o maior valor unitário (alta gama) – doravante DV-VA;
- comércio de via dupla de produtos diferenciados verticalmente e nos quais o país exportador exporta o menor valor unitário (baixa gama) – doravante DV-VB;
- comércio de uma só via (solapamento insignificante ou inexistente) – doravante UV.

4 COMÉRCIO INTRAINDUSTRIAL NO MERCOSUL: EVIDÊNCIA EMPÍRICA

Nesta seção são apresentadas as estimativas de comércio de dupla via para os quatro países do Mercosul, considerando os principais fluxos bilaterais registrados em 1996 e em 2009, com a finalidade de apresentar evidências sobre a evolução do processo de integração produtiva em um longo período.

4.1 Argentina-Brasil

No comércio entre os dois maiores sócios do Mercosul existe um componente de comércio de via dupla importante, tal como evidenciado na tabela 1 e no gráfico 1. No ano de 1996, estes fluxos corresponderam a 42% do valor total do comércio entre os sócios, aumentando ao final do período considerado até alcançar um nível de 53%. O CII vertical de alta gama explicava os 10% dos intercâmbios totais de 1996 e os 24% em 2009; o vertical de baixa gama, que correspondia a 8% do comércio no início do período sob avaliação, aumenta sua participação para 11%. O CII horizontal, que tem uma forte participação nos intercâmbios, diminui a participação de 24% para 19% ao final do período. Tal como se observa nos gráficos 2 e 3, o setor de veículos de carga torna-se o protagonista principal dos intercâmbios intraindustriais, tanto horizontais como verticais.

TABELA 1

Especialização comercial: fluxos Argentina-Brasil (1996-2009)

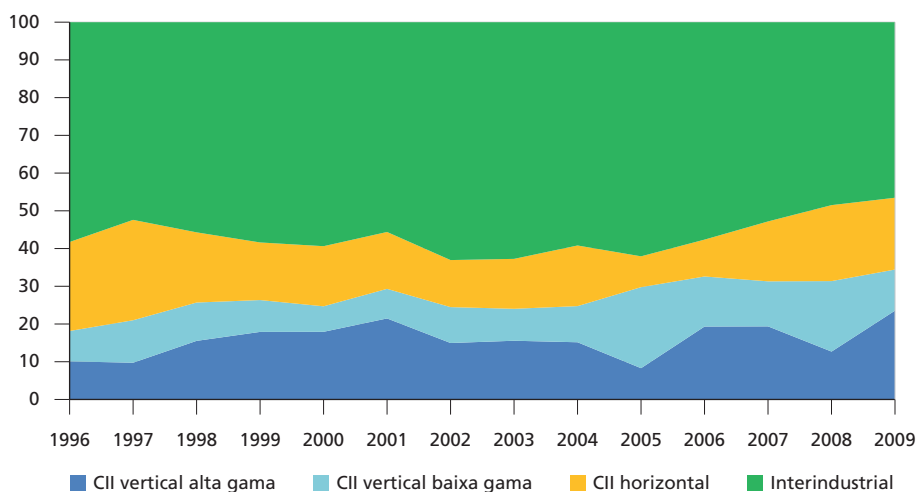
Especialização	1996		2009	
	Em US\$ milhões	(%)	Em US\$ milhões	(%)
Vertical alta gama	1.202,18	10,07	5.452,20	23,53
Vertical baixa gama	961,71	8,05	2.524,34	10,89
Horizontal	2.817,67	23,60	4.411,90	19,04
Interindustrial	6.958,07	58,28	10.784,33	46,54
Total	11.939,63	100,00	23.172,77	100,00

Fonte: United Nations Commodity Trade Statistics Database (Comtrade). Disponível em: <<http://comtrade.un.org/>>.
Elaboração dos autores.

GRÁFICO 1

Especialização comercial: fluxos Argentina-Brasil (1996-2009)

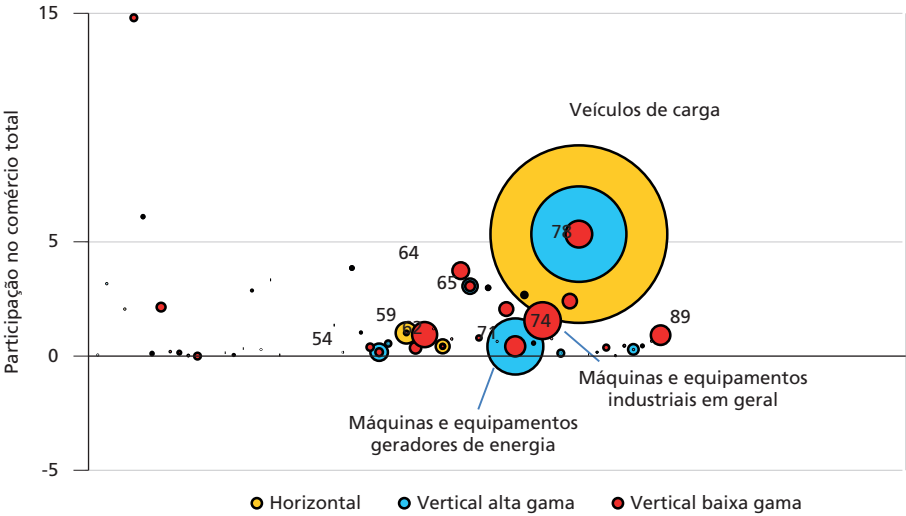
(Em %)



Fonte: Comtrade.
Elaboração dos autores.

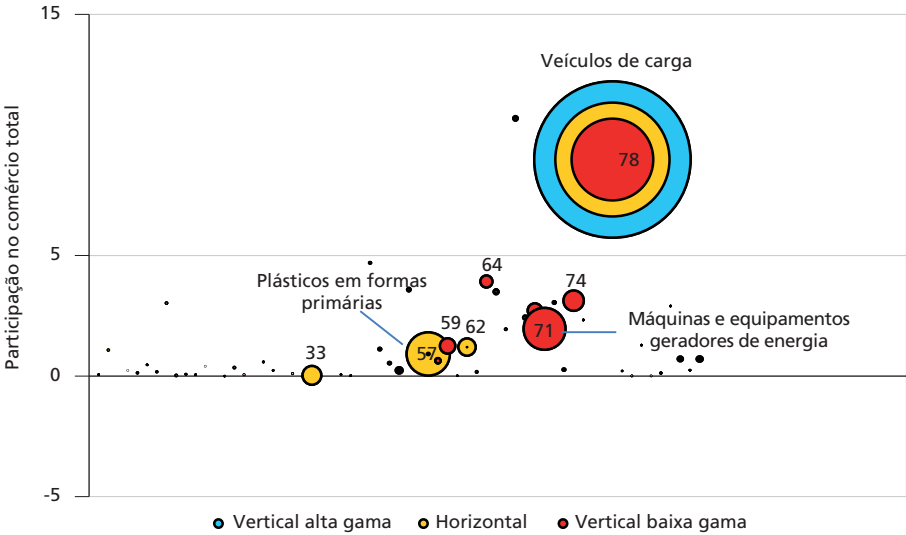
Em 1996, os intercâmbios de via dupla tipo horizontal (intercâmbio de variedades) são fundamentalmente os do setor de veículos de carga (59% do DV-H) e os plásticos em formas primárias (7%). Os intercâmbios de qualidades (DV-V) estão liderados, no caso dos de alta gama, por veículos de carga (32% do DV-VA) e por máquinas e equipamentos geradores de energia (19%); no caso dos de baixa gama, destaca-se uma menor concentração de setores, sendo os mais importantes os de máquinas e equipamento industrial (12% do DV-VB), veículos de carga (9%), materiais e produtos químicos (8%), e máquinas e equipamentos geradores de energia (7%).

GRÁFICO 2
Especialização intraindustrial – Argentina-Brasil (1996)



Fonte: Comtrade.
Elaboração dos autores.
Obs.: tamanho da bolha = importância na categoria

GRÁFICO 3
Especialização intraindustrial da Argentina com o Brasil (2009)



Fonte: Comtrade.
Elaboração dos autores.
Obs.: tamanho da bolha = importância na categoria

Em 2009, o setor de veículos de carga continuou concentrando a maior parte do comércio de via dupla nas três categorias estudadas. Entretanto, o vertical de alta gama encontra-se mais concentrado no mencionado setor, situando sua participação na categoria em torno de 66%. O comércio DV-VB também é fundamentalmente o setor de veículos de carga, mas conta com uma concentração menor, de 35%, seguido por outros setores, como o de máquinas e equipamentos geradores de energia (18%), máquinas e equipamento industrial em geral e peças e partes de máquinas (9%), materiais e produtos químicos (6%), produtos de metais (6%) e papel, papelão e artigos de celulose (5%).

O comércio de variedade tem uma concentração no setor de veículos de carga da ordem de 48%, ganhando participação outros setores como o dos plásticos em formas primárias (passa a ter uma participação de 18% no comércio DV-H) e o setor de petróleo e derivados, e do petróleo e conexos (8%).

Definitivamente, o intercâmbio de duas vias entre a Argentina e o Brasil tem aumentado até o final do período, com um relativo crescimento do comércio de qualidades. Em termos da composição, o setor de veículos de carga tem um papel destacado nos fluxos de comércio de duas vias, e isto não variou no período estudado – muito pelo contrário, tem tendido a se concentrar mais neste setor. Por sua vez, evidencia-se que o setor automotivo teve maior importância nos fluxos comerciais entre os sócios, passando de 5% a 9%. Em 1996, o comércio de variedades era o mais concentrado no setor automotivo, mas isto varia no final da década, ganhando participação o setor de plásticos, enquanto o fluxo vertical de alta gama é o mais concentrado no setor em 2009. Já o comércio vertical de baixa gama, que no início do período tinha uma concentração baixa, no final tem uma concentração alta no setor.

4.2 Paraguai-Argentina

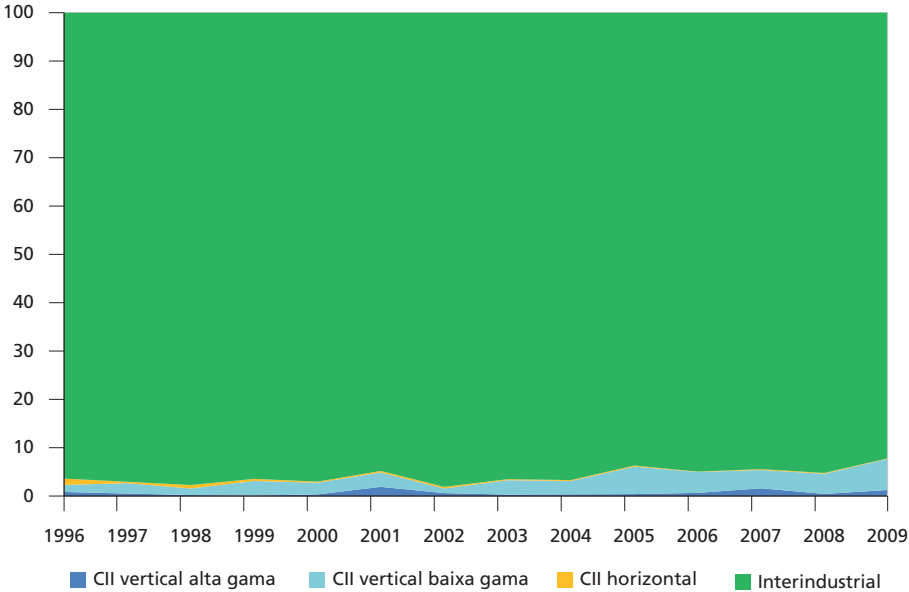
O comércio do Paraguai com a Argentina é fundamentalmente do tipo interindustrial. O comércio de duas vias não superou os 4% em média no período considerado, embora nos extremos tenha aumentado de 4% para 8%. Desde 2003, dentro do comércio de duas vias, ganha o comércio vertical de baixa gama, quer dizer, aquele que tem o Paraguai como o exportador de menor valor unitário (tabela 2 e gráfico 4).

TABELA 2
Especialização comercial: fluxos Paraguai-Argentina (1996-2009)

Especialização	1996		2009	
	Em US\$ milhões	(%)	Em US\$ milhões	(%)
Vertical alta gama	5,78	0,85	18,43	1,26
Vertical baixa gama	9,92	1,45	94,34	6,43
Horizontal	8,93	1,31	1,54	0,11
Interindustrial	658,20	96,39	1.352,45	92,21
Total	682,83	100,00	1.466,77	100,00

Fonte: Comtrade.
Elaboração dos autores.

GRÁFICO 4
Especialização comercial: fluxos Paraguai-Argentina (1996-2009)
(Em %)



Fonte: Comtrade.
Elaboração dos autores.

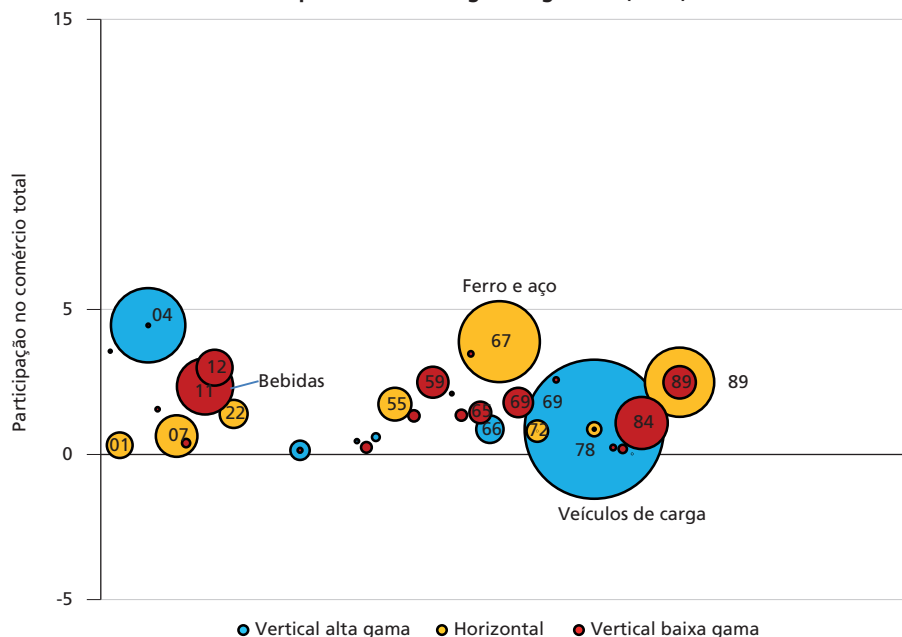
Analisando os setores que explicavam o comércio de duas vias no ano de 1996, o gráfico 5 reflete a importância do setor de veículos de carga e do de cereais e preparados de cereais, no comércio de duas vias verticais de alta gama, sendo o primeiro de 40% e o segundo de 22% dos referidos fluxos.

O comércio de duas vias que tem o Paraguai como exportador de menos valor unitário é explicado fundamentalmente pelos setores de bebidas (16%), roupas e acessórios (15%), tabaco (12%), produtos de metal (9%) e artigos manufaturados diversos (9%).

O comércio de duas vias do tipo horizontal está explicado principalmente por ferro e aço (23%), artigos manufaturados diversos (20%) e café, chá, cacau e especiarias e suas preparações (12%).

GRÁFICO 5

Comércio de duas vias por setores: Paraguai-Argentina (1996)



Em 2009 (gráfico 6), o comércio intraindustrial evidencia-se mais concentrado em poucos setores. O classificado como DV-VA concentra-se em produtos medicinais e farmacêuticos (79%); o classificado como DV-VB concentra-se em gás natural e manufaturado (34%), artigos manufaturados diversos (16%) e bebidas; e os fluxos DV-H em manufaturas de borracha (35%), e fios, tecidos, artigos confeccionados em fibras têxteis e conexos (26%).

O comércio entre Paraguai e Argentina tem uma menor especialização intraindustrial, diferente do que se evidenciava para o comércio entre os sócios de maior tamanho do bloco. O comércio intrarregião do país de menor desenvolvimento relativo do Mercosul é fundamentalmente do tipo interindustrial.

Gráfico de bolhas (Bubble Chart) mostrando a participação no comércio total (Y-axis, 0 a 15) por setor (X-axis) e categoria de produto (Z-axis, tamanho da bolha).

Legenda:

- Vertical alta gama (Azul)
- Horizontal (Amarelo)
- Vertical baixa gama (Vermelho)

Setores e Categorias de Produto:

- Sementes e frutos oleaginosos (Vertical baixa gama)
- Produtos medicinais e farmacêuticos (Vertical alta gama)
- Produtos de borracha (Horizontal)

Valores numéricos associados às bolhas:

- 54 (Vertical alta gama)
- 62 (Horizontal)
- 65 (Horizontal)
- 84 (Vertical baixa gama)
- 89 (Vertical baixa gama)

Pode ser observado como o comércio de duas vias do Paraguai e Argentina tende a se concentrar no final do período considerado; evidencia-se uma menor quantidade de setores com um componente deste tipo de especialização. O comércio DV-VA, que estava fortemente concentrado somente em dois setores (veículos e cereais) no início do período, concentra-se ainda mais – mas em medicamentos – no final. O comércio DV-VB continua concentrando-se nos setores de bebidas e manufaturados diversos (ambos aumentam sua participação na categoria) e roupas e acessórios (embora a sua participação seja reduzida), mas as sementes e frutos oleaginosos, que antes não eram importantes nestes fluxos, agora são o setor majoritário. O DV-H variou sua composição parcialmente, já que alguns dos setores importantes em 1996, como o ferro e aço e máquinas especiais para determinadas indústrias, continuam sendo centrais, embora com uma participação menor no caso do primeiro.

Como pode ser visto na tabela 3, os intercâmbios do Paraguai como o sócio de maior tamanho do Mercosul, assim como se evidenciava para os intercâmbios com a Argentina, são principalmente de uma via. O comércio de duas vias com o Brasil não chega a 2% em 1996, mas em 2009 cresce um pouco acima dos 6% e se evidencia um aumento de importância do comércio de duas vias vertical de baixa gama.

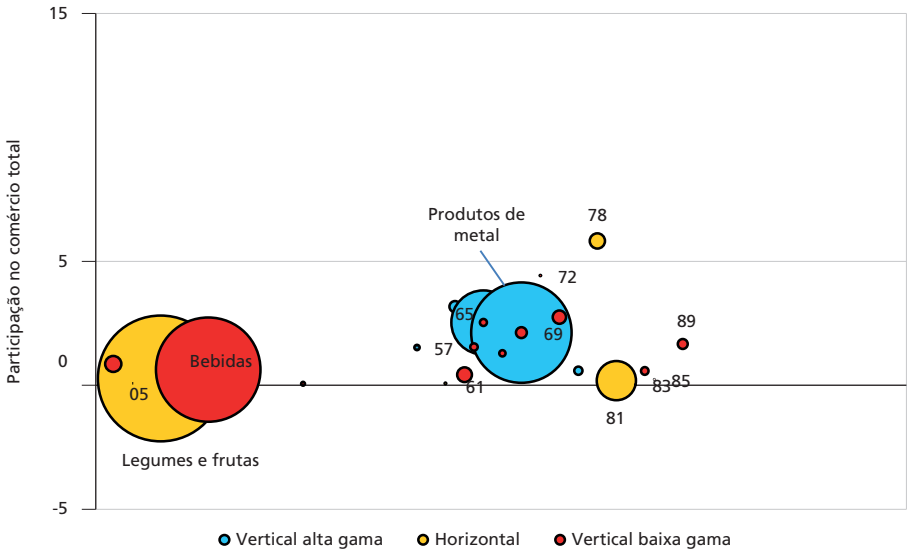
TABELA 3
Especialização comercial: fluxos Paraguai-Brasil (1996-2009)

Especialização	1996		2009	
	Em US\$ milhões	(%)	Em US\$ milhões	(%)
Vertical alta gama	5,89	0,39	46,59	2,06
Vertical baixa gama	16,49	1,10	63,61	2,81
Horizontal	1,51	0,10	27,57	1,22
Interindustrial	1.478,83	98,41	2.122,74	93,91
Total	1.502,72	100,00	2.260,51	100,00

Fonte: Comtrade.
Elaboração dos autores.

Como reflete o gráfico 7, em 1996 os fluxos de comércio intraindustrial de alta gama concentram-se em manufaturas de metais (49%) e fios, e tecidos e artigos confeccionados em fibras têxteis e conexos (31%). Os fluxos verticais de baixa gama são fundamentalmente do setor de bebidas (51%) e, em segundo lugar, com uma participação bastante menor, os animais vivos (8%). O comércio classificado como DV-H encontra-se fortemente concentrado em frutas e legumes (61%).

GRÁFICO 7
Comércio de duas vias por setores: Paraguai-Brasil (1996)

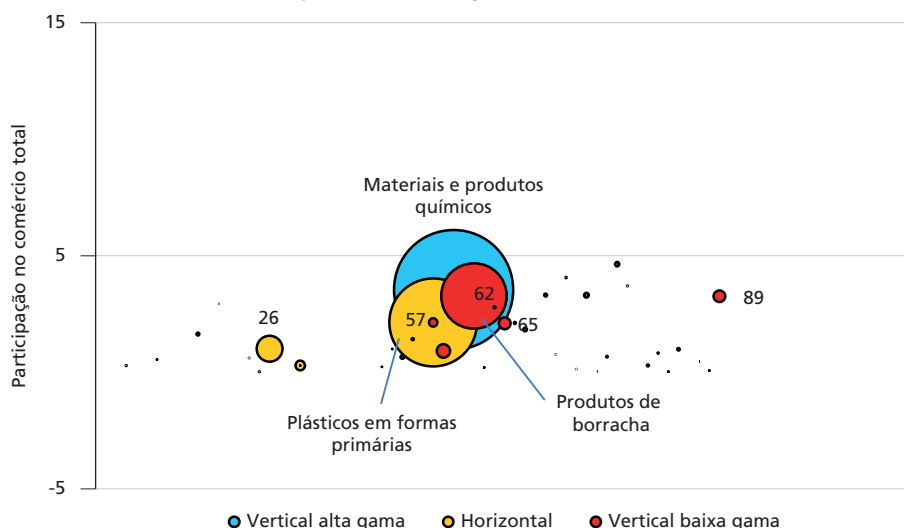


Fonte: Comtrade.
Elaboração dos autores.
Obs.: tamanho da bolha = importância na categoria.

Em 2009 (gráfico 8), os fluxos comerciais correspondentes a DV-VA encontravam-se fortemente concentrados nos materiais e produtos químicos, setor que corresponde a 87% do intercâmbio nesta categoria. O comércio classificado como DV-VB encontra-se explicado fundamentalmente pelas manufaturas de borracha em 48% e por plásticos em formas primárias (10%). Os intercâmbios de duas vias horizontais concentram-se no setor de plásticos em formas primárias (64%) e fibras têxteis (19%).

GRÁFICO 8

Comércio de duas vias por setores: Paraguai-Brasil (2009)



Fonte: Comtrade.

Elaboração dos autores.

Obs.: tamanho da bolha = importância na categoria.

Em suma, o comércio entre o Paraguai e o Brasil é preponderantemente de uma via. O comércio de duas vias entre os dois países encontra-se, tanto em 1996 quanto em 2009, fortemente concentrado setorialmente nas diferentes categorias estudadas, embora a composição setorial modifique-se fortemente no final do período estudado.

4.4 Uruguai-Argentina

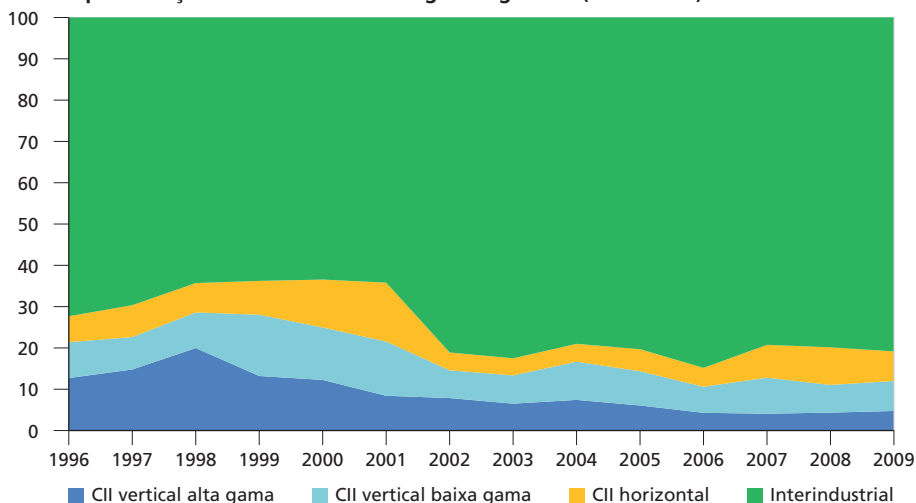
Como se pode ver na tabela 4 e no gráfico 9, o comércio de uma via é preponderante entre o Uruguai e a Argentina. Por seu turno, o comércio de duas vias perdeu importância, partindo de um nível de 28% e passando a um nível de 19% no ano de 2009. Os fluxos de comércio verticais de alta gama, que eram os mais importantes no início do período, reduziram sua importância no total do comércio intraindustrial a partir de 2000.

TABELA 4
Especialização comercial: fluxos Uruguai-Argentina (1996-2009)

Especialização	1996		2009	
	Em US\$ milhões	(%)	Em US\$ milhões	(%)
Vertical alta gama	121,85	12,71	93,48	4,74
Vertical baixa gama	83,09	8,67	143,59	7,28
Horizontal	60,22	6,28	140,97	7,14
Interindustrial	693,36	72,34	1.595,37	80,84
Total	958,52	100,00	1.973,41	100,00

Fonte: Comtrade.
 Elaboração dos autores.

GRÁFICO 9
Especialização comercial: fluxos Uruguai-Argentina (1996-2009)



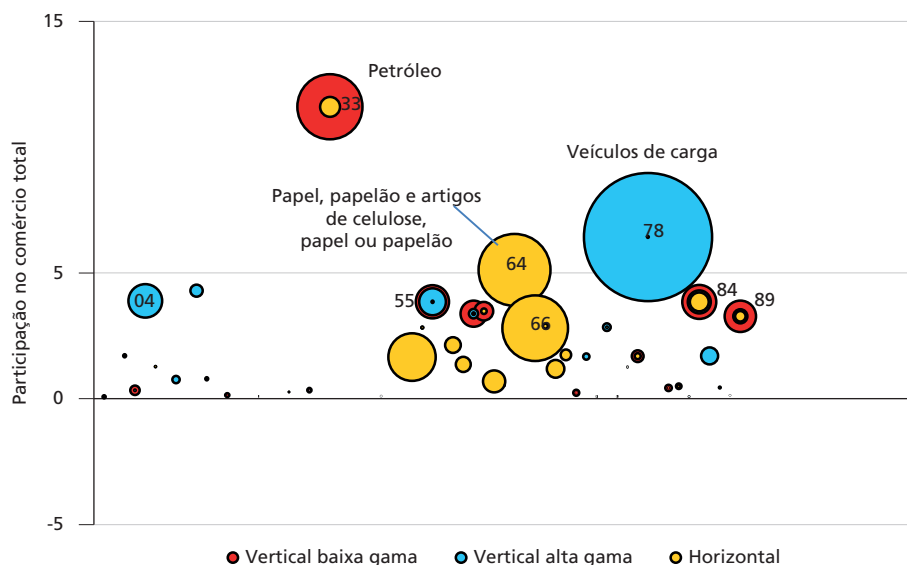
Fonte: Comtrade.
 Elaboração dos autores.

Em 1996 (gráfico 10), os intercâmbios do Uruguai com a Argentina dentro do comércio de duas vias vertical de alta gama estavam principalmente explicados pelo setor de veículos de carga (36%), cereais e preparados de cereais (9%), óleos essenciais e resinosos, e produtos de perfumaria e toucador e para polir e limpar (8%). Os intercâmbios verticais de baixa gama concentram-se em petróleo, derivados e conexos (18%), roupas e acessórios de vestir (10%), artigos manufaturados diversos (9%), óleos essenciais e resinosos, e produtos de perfumaria e preparados de toucador e para polir e limpar (9%). O comércio de duas vias horizontal concentra-se em papelão e artigos de celulose, de papel ou de papelão

(20%), manufaturas de minerais não metálicos (18%), e matérias-primas para tintas, curtumes e corantes (13%).

GRÁFICO 10

Comércio de duas vias por setores: Uruguai-Argentina (1996)



Fonte: Comtrade.

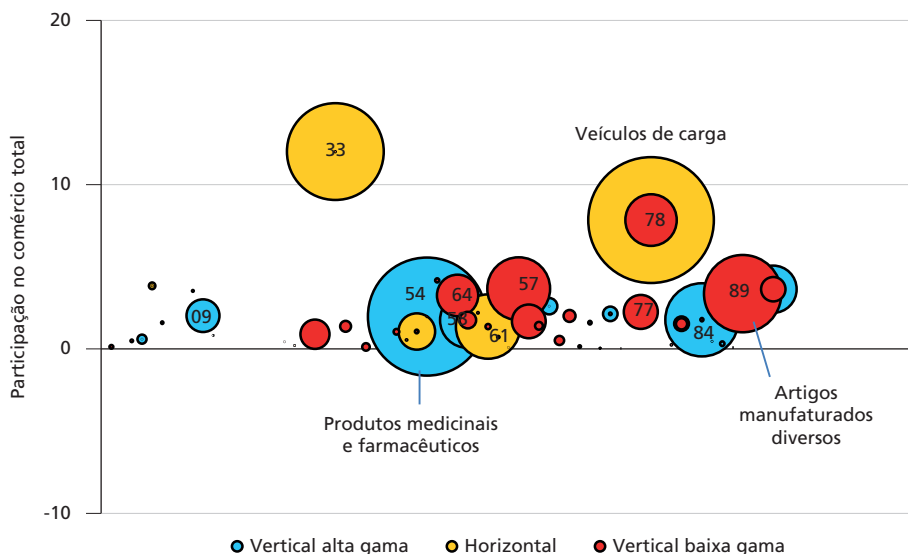
Elaboração dos autores.

Obs.: tamanho da bolha = importância da categoria.

Em 2009 (gráfico 11), a especialização intraindustrial vertical de alta gama encontra-se muito concentrada nos setores de produtos medicinais e farmacêuticos, de roupas e acessórios e de plásticos em formas primárias, que correspondem a 25%, 16% e 12%, respectivamente, dos intercâmbios sob esta categoria. Os intercâmbios de baixa gama estão menos concentrados, e os principais setores dentro destes são artigos manufaturados diversos (16%), papelão e artigos de celulose, papel e papelão (13%), e veículos de carga (11%). O comércio DV-H está fundamentalmente explicado por veículos de carga (27%), petróleo, derivados e conexos (21%) e couro e manufaturados de couro (14%).

GRÁFICO 11

Comércio de duas vias por setores: Uruguai-Argentina (2009)



Fonte: Comtrade.

Elaboração dos autores.

Obs.: tamanho da bolha = importância na categoria.

Nos intercâmbios de duas vias entre o Uruguai e a Argentina, destaca-se que o setor de veículos de carga perde sua importância no comércio DV-VA, mas a aumenta em DV-VB e DV-H. Por sua vez, o petróleo e derivados que, em 1996, tem uma forte presença nos intercâmbios DV-H e DV-VA, conserva sua importância no comércio de DV, mas fundamentalmente no de tipo horizontal, uma vez que continua sendo um setor de presença destacada no comércio bilateral total. Um setor com um comportamento de especial relevância no DV-VA é o de produtos medicinais e farmacêuticos, que ganha forte importância na categoria.

4.5 Uruguai-Brasil

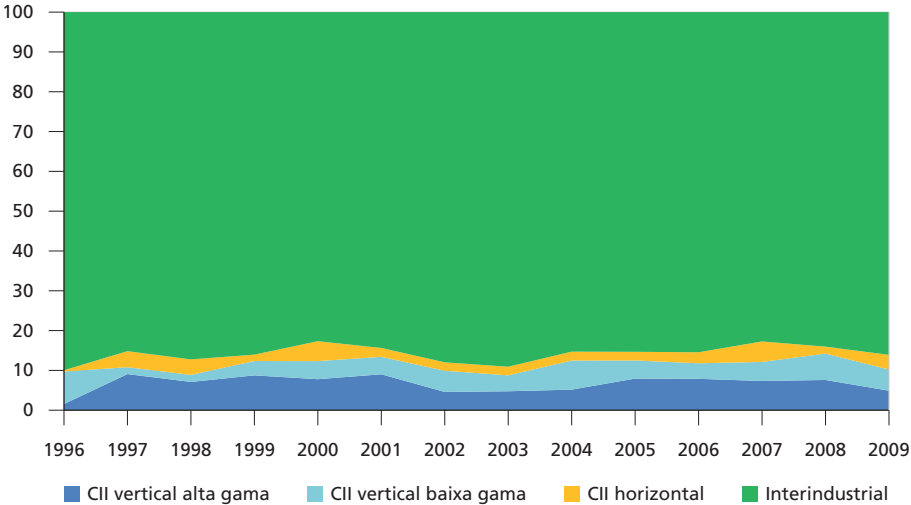
O comércio do Uruguai com o Brasil é em maior proporção de uma via, os referidos fluxos correspondem a 90% dos intercâmbios em 1996 e 86% em 2009. O comércio de duas vias aumentou sua importância no comércio total de 10% no princípio do período a quase 14% no final. Tal como pode ser apreciado na tabela 5 e no gráfico 12, dentro do comércio intraindustrial são os fluxos de variedades os mais importantes.

TABELA 5
Especialização comercial: fluxos Uruguai-Brasil (1996-2009)

Especialização	1996		2009	
	Em US\$ milhões	(%)	Em US\$ milhões	(%)
Vertical alta gama	13,08	1,53	124,84	4,88
Vertical baixa gama	69,63	8,16	136,16	5,32
Horizontal	2,76	0,32	94,27	3,68
Interindustrial	767,78	89,98	2.203,56	86,12
Total	853,26	100,00	2.558,82	100,00

Fonte: Comtrade.
Elaboração dos autores.

GRÁFICO 12
Especialização comercial: fluxos Uruguai-Brasil (1996-2009)

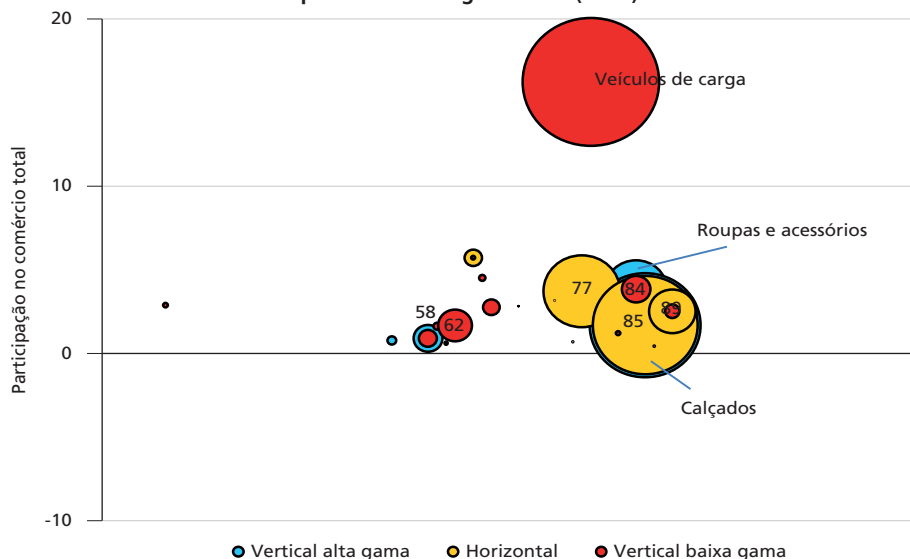


Fonte: Comtrade.
Elaboração dos autores.

A despeito da composição setorial, o gráfico 13 reflete a alta concentração em poucos setores do comércio de duas vias entre o Uruguai e o Brasil. De fato, o setor de roupas e acessórios corresponde a 62% dos intercâmbios verticais de alta gama. Os de baixa gama correspondem fundamentalmente ao setor de veículos de carga (49%) e manufaturas de borracha (12%). A categoria DV-H encontra-se explicada pelos calçados (38%) e máquinas, artefatos e aparelhos elétricos (28%).

GRÁFICO 13

Comércio de duas vias por setores: Uruguai-Brasil (1996)



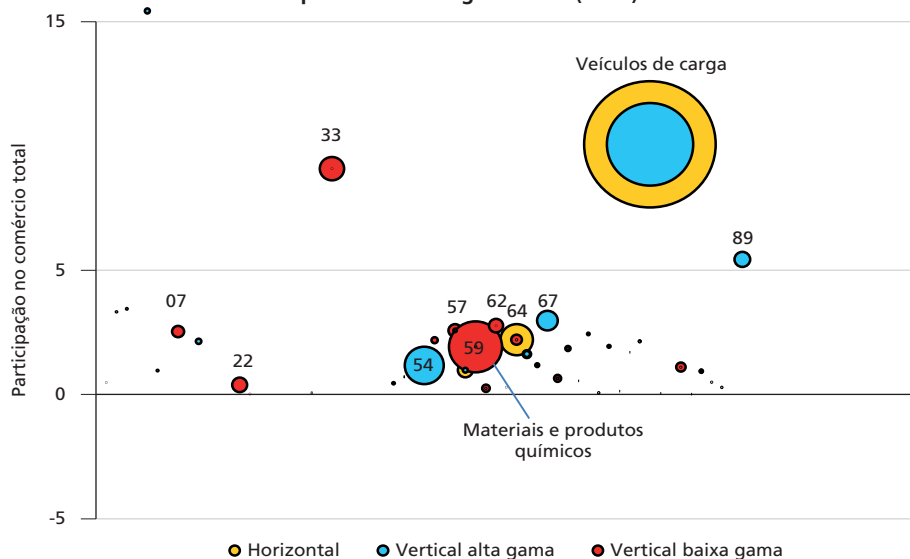
Fonte: Comtrade.

Elaboração dos autores.

Obs.: tamanho da bolha = importância na categoria.

GRÁFICO 14

Comércio de duas vias por setores: Uruguai-Brasil (2009)



Fonte: Comtrade.

Elaboração dos autores.

Obs.: tamanho da bolha = importância na categoria.

Em 2009, os intercâmbios intraindustriais também se evidenciavam muito concentrados setorialmente (gráfico 14). O setor de veículos de carga explica os 40% do comércio vertical de alta gama, seguido pelo setor de produtos medicinais e farmacêuticos, que respondem por 18% destes. O comércio de duas vias vertical de baixa gama explica-se fundamentalmente pelo setor de materiais e produtos químicos (25%), petróleo e seus derivados e conexos (11%), sementes e frutos oleaginosos (7%) e produtos de borracha (7%). Os fluxos DV-H encontram-se fortemente concentrados em veículos de carga, que explica os 61% do setor.

A título de conclusão, evidencia-se como o comércio de duas vias entre o Brasil e o Uruguai tem crescido fortemente. A respeito da composição, os intercâmbios de duas vias – como o comércio total bilateral entre os dois países – destacam novamente o papel principal do setor de veículos de carga. Os setores de calçados e de roupas e acessórios de vestir, que, no início do período, eram importantes, deixam de ter conteúdo de comércio intraindustrial. Outro setor que perde importância é o de manufaturas diversas, embora permaneça um setor importante, mas só para o comércio DV-VA, sendo que antes era central para o intercâmbio de variedades (DV-H). Por sua vez, setores como o farmacêutico e o de químicos ganham importância em 2009.

5 AVALIAÇÃO E PERSPECTIVAS

Em um contexto de marcadas assimetrias produtivas e competitivas, os processos de especialização e complementação produtiva podem ser a chave para facilitar a convergência estrutural entre os Estados-Partes e dar lugar a uma distribuição relativamente equitativa dos benefícios do processo integracionista. Os efeitos virtuosos da integração relacionam-se com o desenvolvimento de vantagens dinâmicas a partir da complementação produtiva e a especialização intrassetorial dos membros do bloco. Em outras palavras, para alcançar um crescimento sustentável em longo prazo e a convergência real das economias, devem produzir-se ganhos de eficiência nas atividades já instaladas e, ao mesmo tempo, promover-se uma diversificação produtiva para setores de maior valor agregado e com melhor inserção nas cadeias globais de valor (Porta, 2008). Assim, é preciso discutir por que isto continua sendo um desafio para o Mercosul.

Considerando um longo período (1996-2009, neste caso), observa-se uma tendência geral para um certo aumento do comércio intraindustrial no Mercosul, com exceção dos fluxos entre o Uruguai e a Argentina. Entretanto, o processo se enquadra em duas realidades diferentes: uma, entre

os sócios de maior tamanho relativo, que registram altos níveis de comércio intraindustrial, ainda que fundamentalmente explicado pelo regime de comércio administrativo do setor automobilístico; outra, que se evidencia nos intercâmbios entre os sócios de menor tamanho relativo com o Brasil e a Argentina, assentada predominantemente por um intercâmbio de uma via, ainda mais marcada no caso do Paraguai.

Se as trajetórias dos processos de integração produtiva regional podem ser aproximadas por meio da existência do comércio intraindustrial, as evidências disponíveis assinalam que, no caso do Mercosul, os avanços têm sido mais que modestos. Apesar de o componente do comércio intraindustrial ter aumentado em proporções consideráveis, aparece muito concentrados em alguns poucos setores, principalmente o automobilístico, e muito vinculado à existência de regimes especiais temporários e com pouca densidade de ligações. Por sua vez, considerando os setores nos quais figura um componente de comércio desta natureza, trata-se, essencialmente, de um comércio intraempresa.

Nas condições em que foi concebido e regulado, o espaço regional foi relativa e vantajosamente aproveitado pela trama de filiais de empresas multinacionais, que, no ponto de partida, estavam em melhor posição para organizar suas estruturas corporativas de acordo com a situação de livre comércio regional. À medida que as pequenas e médias empresas têm acedido apenas marginalmente às vantagens da especialização regional, os benefícios potenciais da complementação intraindustrial foram distribuídos de maneira desigual e mais em termos regressivos. Neste contexto, cabe perguntar-se por que o Mercosul ainda não conseguiu internalizar os benefícios potenciais que teoricamente lhe são adjudicados nos processos de integração. Uma resposta possível é que a integração produtiva está distante de ser um processo espontâneo, garantido somente pela existência de contextos de livre comércio e que, pelo contrário, requer o cumprimento de certas condições não verificadas neste caso.

A fragilidade do processo de complementação produtiva no Mercosul tem forte correspondência com a ausência ou a fragilidade de suas condições essenciais – conforme colocado na introdução deste capítulo. Com relação ao acesso ao mercado, o Mercosul adotou medidas generalizadas de livre comércio, sem prever considerações sobre as assimetrias competitivas e os mecanismos de administração e gestão de choques adversos. Num contexto de fortes assimetrias em suas estruturas produtivas e sem coordenação de políticas, os acordos de liberalização acabaram sendo de difícil cumprimento para os Estados-Partes, reiterando-se ao longo de todo o processo violações unilaterais da política comercial intra e extrarregião previamente acordada.

Cabe salientar que, em paralelo à instalação e desenvolvimento das primeiras etapas do processo de integração regional, os países do Mercosul atravessaram um processo de mudança estrutural que tendeu a especializá-los em suas vantagens comparativas estáticas, ao mesmo tempo em que foi reduzida a densidade das redes produtivas domésticas e foram fortemente desarticulados os respectivos sistemas nacionais de inovação. Neste contexto, predominaram as estratégias nacionais direcionadas a tirar vantagem das regras de livre acesso e, mais que coordenação, deu-se um processo de concorrência de políticas dentro do mercado regional. Mais ainda, algumas ações acordadas acabam sendo corrosivas para as possibilidades de complementação produtiva. Este é o caso das políticas de admissão temporária de importações ou as de zonas francas internas, originalmente destinadas a favorecer a posição dos países de menor desenvolvimento relativo, e depois estendidas a todos os membros e consolidadas como exceções permanentes.

Mencionadas essas fragilidades, é necessário considerar também algumas iniciativas que poderiam melhorar o panorama. Todos os Estados-Partes têm desenvolvido instrumentos no âmbito nacional para o fortalecimento da competitividade das empresas – principalmente das pequenas e médias –, a fim de evitar os vazamentos transfronteiriços negativos. É necessário gerar mecanismos de coordenação destes instrumentos e dotá-los de uma dimensão e uma vocação regional. De qualquer forma, apesar de ser possível reconhecer que certas *políticas transversais* são necessárias para promover a competitividade da estrutura produtiva, torna-se imprescindível hierarquizar a *lógica setorial* no projeto institucional do Mercosul. Por sua vez, com a finalidade de avançar relativamente rápido nas iniciativas de integração produtiva, mais que a harmonização de regras setoriais gerais, deve-se fortalecer os acordos sobre a base de *projetos específicos*. Por exemplo, o megaprojeto de investimento da Petrobras para a exploração da bacia do pré-sal pode gerar amplas oportunidades de negócio para a região por meio da formação de uma rede de fornecedores de equipamentos, componentes e outros serviços. O mesmo pode-se pensar para o projeto de integração da cadeia produtiva regional do setor naval.

A inserção de *cadeias globais de valor* (CGV) pode motorizar outro eixo de integração produtiva, fornecendo oportunidades de acesso a recursos-chave como o financiamento, as capacidades de gestão e as tecnologias de fronteira. Entretanto, as empresas da região ainda não conseguiram alcançar uma inserção de sucesso, na medida em que se situam em elos de menor agregação de valor e com escassos vínculos com a estrutura produtiva local. E em relação à tração da demanda asiática sobre os produtos primários, abre-se um cenário favorável à especialização, em função das vantagens comparativas estáticas dos países do bloco. Torna-se necessário evitar o potencial desincentivo ao estabelecimento de instrumentos para a diversificação do padrão produtivo e comercial, e aproveitar as novas condições de maior folga financeira para avançar na constituição de cadeias produtivas regionais.

REFERÊNCIAS

AECID – AGENCIA ESPAÑOLA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO. La integración productiva en la nueva agenda del MERCOSUR. **Anais...** Montevideo: AECID, 2010. Disponível em: <<http://goo.gl/Wm1yvH>>.

BIANCO, C.; MOLDOVAN, P.; PORTA, F. **La internacionalización de empresas brasileñas en Argentina: estrategias y factores de atracción**, Documento de Proyecto, CEPAL, Santiago de Chile, Buenos Aires, 2008.

FONTAGNÉ, L.; FREUDENBERG, M. **Intra-industry trade: methodological issues reconsidered**. Paris: Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales – CEPII, 1997. (Working Paper, n. 97-01). Disponível em: <<http://goo.gl/y8D2BB>>.

FONTAGNÉ, L.; FREUDENBERG, M.; GAULIER, G. **Disentangling horizontal and vertical intra-industry trade**. Paris: Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales – CEPII, 2005. (Working Paper, n. 2005-10). Disponível em: <<http://goo.gl/TTxruS>>.

HIRATUKA, C. Desenvolvimento de cadeias de valor regionais. LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA EN LA NUEVA AGENDA DEL MERCOSUR, 2010. Montevideo, Uruguay. **Anais...** Montevideo: AECID, 2010. Disponível em: <<http://goo.gl/Wm1yvH>>.

PORTA, F. **Integración productiva en el MERCOSUR: condiciones, problemas y perspectivas**. Washington: BID, 2008. (Nota técnica).

UN – UNITED NATIONS. **United Nations Commodity Trade Statistics Database**. New York, [s.d.]. Disponível em: <<http://comtrade.un.org/>>.

VARSKY, H.; GENEYRO, R. La integración productiva en la nueva agenda del MERCOSUR. *In*: CAETANO (Coord.). **Mercosur 20 años**. Montevideo: CEFIR, 2010.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

DURÁN LIMA, J. E.; LO TURCO, A. El comercio intrarregional en América Latina: patrón de especialización y potencial exportador. *In*: TERRA, M.I.; DURÁN LIMA, J. (Coords.). **Los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿Hay margen para el diseño de políticas regionales?** Montevideo: Red Mercosur de Investigaciones Económicas, 2010. (Serie Red-Mercosur, n. 18).

GIPMERCOSUR – GRUPO DE INTEGRACIÓN PRODUCTIVA DEL MERCOSUR. Disponível em: <<http://www.gipmercosur.org/>>.

LUCANGELI, J. La especialización intraindustrial en el MERCOSUR. **Serie Macroeconómica del Desarrollo**, Santiago de Chile, CEPAL, n. 64, 2007.

MERCOSUR – MERCADO COMÚN DEL SUR. Disponível em: <<http://www.mercosur.int>>.

PORTA, F. Algunas consideraciones sobre la dinámica de la integración productiva en el MERCOSUR. LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA EN LA NUEVA AGENDA DEL MERCOSUR, 2010. Montevideo, Uruguay. **Anais...** Montevideo: AECID, 2010.

ANEXO A

DETALHAMENTO DAS CATEGORIAS CUCI REV. 3

CUCI R3	Detalhamento
00	Animais vivos não incluídos no capítulo 3
01	Carne e derivados de carne
02	Produtos lácteos e ovos de aves
03	Pescado (não incluídos os mamíferos marinhos), crustáceos, moluscos e invertebrados aquáticos e seus derivados
04	Cereais e derivados de cereais
05	Legumes e frutas
06	Açúcares, derivados de açúcar e mel
07	Café, chá, cacau, especiarias e seus derivados
08	Ração para animais (exceto cereais sem moer)
09	Produtos e derivados comestíveis diversos
11	Bebidas
12	Tabaco e seus produtos
21	Couros, peles e peles finas sem curtir
22	Sementes e frutas oleaginosas
23	Borracha bruta (inclusive a borracha sintética e regenerada)
24	Cortiça e madeira
25	Celulose e resíduos de papel
26	Fibras têxteis – exceto as mechas (tops) e outras formas de lã penteada – e seus resíduos (não manufaturadas em fiados, fios ou tecidos)
27	Fertilizantes em bruto, exceto os do capítulo 56, e minerais em bruto (exceto carvão, petróleo e pedras preciosas)
28	Minérios e dejetos de metais
29	Produtos animais e vegetais brutos, n.e.p.
32	Hulha, coque e briquetes
33	Petróleo, produtos derivados de petróleo e produtos conexos
34	Gás natural e manufaturado
35	Energia elétrica
41	Óleos e gorduras de origem animal
42	Óleos e gorduras fixos de origem vegetal, bruto, refinados ou fracionados
43	Óleos e gorduras de origem animal ou vegetal, elaborados; ceras de origem animal ou vegetal; misturas ou preparados não comestíveis de gorduras ou óleos de origem animal ou vegetal, n.e.p.
51	Produtos químicos orgânicos
52	Produtos químicos inorgânicos
53	Matérias-primas para tintas, curtumes e corantes

(Continua)

(Continuação)

CUCI R3	Detalhamento
54	Produtos medicinais e farmacêuticos
55	Óleos essenciais e resinosos e produtos de perfumaria, preparados de toucador e para polir e limpar
56	Fertilizantes (exceto os do grupo 272)
57	Plásticos em formas primárias
58	Plásticos em formas não primárias
59	Matérias e produtos químicos, n.e.p.
61	Couro e manufaturados de couro, n.e.p. e peles finas curtidas
62	Manufaturas de borracha, n.e.p.
63	Manufaturas de cortiça e madeira (exceto móveis)
64	Papel, papelão e artigos de celulose, de papel ou de papelão
65	Fios, tecidos e artigos confeccionados com fibras têxteis, n.e.p. e produtos conexos
66	Manufaturas de minerais não metálicos, n.e.p.
67	Ferro e aço
68	Metais não ferrosos
69	Manufaturas de metais, n.e.p.
71	Maquinário e equipamentos geradores de energia
72	Máquinas especiais para determinadas indústrias
73	Máquinas para trabalhar metais
74	Maquinaria e equipamento industrial em geral, n.e.p., e partes e peças de máquinas, n.e.p.
75	Máquinas de escritório e máquinas de processamento automático de dados
76	Aparelhos e equipamentos para telecomunicações e para gravação e reprodução de som
77	Maquinário, aparelhos e artefatos elétricos, n.e.p., e suas partes e peças elétricas (inclusive as contrapartes não elétricas de uso doméstico)
78	Veículos de carga (inclusive aerodeslizadores)
79	Outros equipamentos de transporte
81	Edifícios pré-fabricados; artefatos e acessórios sanitários e para sistemas de condução de águas, calefação e iluminação, n.e.p.
82	Móveis e suas partes; camas, colchões, estrados, almofadas e artigos recheados similares
83	Artigos de viagem, bolsas de mão e outros artigos análogos para conter objetos
84	Roupas e acessórios
85	Calçados
87	Instrumentos e aparelhos profissionais, científicos e de controle, n.e.p.
88	Aparelhos, equipamentos e materiais fotográficos e artigos de ótica, n.e.p., relógios
89	Artigos manufaturados diversos, n.e.p.
91	Pacotes postais não classificados conforme sua natureza
93	Operações e mercadorias especiais não classificados conforme sua natureza
96	Moedas (exceto de ouro), que não tenham curso legal
97	Ouro não monetário (exceto minerais e concentrados de ouro)

Fonte: Comtrade.

Obs.: n.e.p. = não especificado ou incluído em outra parte.

