ipea Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

Título do capítulo	CAPÍTULO 1 - AS RELAÇÕES COMERCIAIS DO BRASIL COM O SEU ENTORNO
Autores (as)	Flavio Lyrio Carneiro Ivan Tiago Machado Oliveira
DOI	-

Título do livro	OS BRICS E SEUS VIZINHOS: COMÉRCIO E ACORDOS REGIONAIS
Organizadores (as)	Renato Baumann Ivan Tiago Machado Oliveira
Volume	-
Série	-
Cidade	Brasília
Editora	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea)
Ano	2014
Edição	-
ISBN	978-85-7811-206-6
DOI	-

© 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: https://www.ipea.gov.br/portal/coluna-5/central-de-conteudo/busca-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.

CAPÍTULO 1

AS RELAÇÕES COMERCIAIS DO BRASIL COM O SEU ENTORNO

Flavio Lyrio Carneiro
Ivan Tiago Machado Oliveira

1 INTRODUÇÃO

A região tem importância nos processos de integração econômica e política de nações. A proximidade geográfica e histórica entre nações de uma mesma região também contribui significativamente para fomentar a cooperação e a integração ou criar resistências a elas. No caso dos BRICS, cada um dos países aparece ao mundo como polo regional relevante seja na economia, seja na política. São países que projetam seus interesses e exercem suas lideranças no seu entorno estratégico, tendo o Brasil, na América do Sul, como um importante espaço de atuação externa.

O foco deste estudo é a análise das relações comerciais entre o Brasil e seus vizinhos entre 2000 e 2010, bem como um exame da política comercial brasileira voltada a seus parceiros regionais. No caso do Brasil, considera-se que a vizinhança é composta dos seguintes países: Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Guiana, Paraguai, Peru, Suriname, Uruguai e Venezuela.

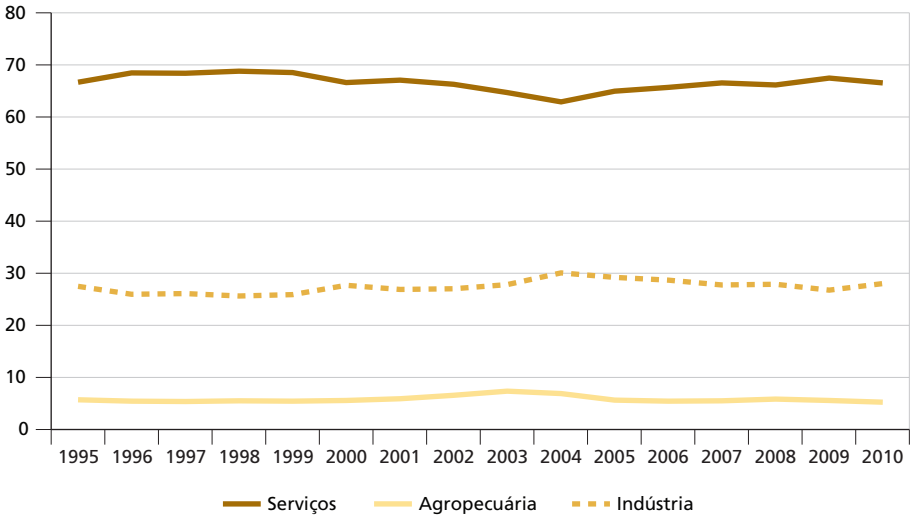
Para isso, o capítulo está dividido em cinco seções, além desta breve introdução. A próxima seção apresenta brevemente alguns dados gerais sobre o comércio exterior e a política comercial do Brasil. A terceira seção analisa as características do padrão de comércio brasileiro com os vizinhos, examinando uma série de indicadores concernentes à intensidade, à concentração e ao padrão de especialização das pautas bilaterais, entre outros. Na seção seguinte, a análise é repetida, porém seccionando os fluxos comerciais entre bens de produção e bens destinados ao consumo final. A quinta seção analisa a política comercial brasileira voltada para os parceiros regionais, com foco nas preferências tarifárias concedidas pelo Brasil aos vizinhos e vice-versa. Por fim, a última seção apresenta as considerações finais.

2 ASPECTOS GERAIS DA ECONOMIA E DO COMÉRCIO EXTERIOR DO BRASIL

Passados os turbulentos anos da década de 1980 e do início da seguinte, em que o Brasil sofria simultaneamente com a inflação crônica e elevada e com os problemas no balanço de pagamentos, da segunda metade da década de 1990

em diante, pode-se observar, além da estabilidade macroeconômica, uma relativa estabilidade na estrutura setorial da economia. Em primeiro lugar, encontra-se o setor de serviços, cuja participação tem oscilado na faixa entre 65% e 70% do valor adicionado do setor industrial, enquanto a indústria tem representado entre 25% e 30% do produto interno bruto (PIB), e o setor agrícola, cerca de 5%, como indica o gráfico 1.

GRÁFICO 1
Participação setorial no PIB – Brasil (1995-2010)
(Em %)



Fonte: World Bank, World Development Indicators.
Elaboração dos autores.

Porém, ao contrário do que acontece, por exemplo, com a Índia, a importância do setor de serviços na estrutura setorial interna não se reflete no comportamento do comércio exterior de bens e serviços. Contrastando-se a última década do século XX e a seguinte, conforme a tabela 1, pode-se verificar que tanto a exportação quanto as importações de ambos cresceram de maneira substancial; no entanto, o comércio de bens ainda supera largamente o de serviços. Além disso, as exportações destes cresceram em ritmo superior às importações, mas partindo de uma base muito baixa, de maneira que o saldo em serviços foi deficitário ao longo de todo o período, ao contrário da balança comercial, que apresentou resultado negativo apenas entre 1995 e 2000 e exibiu *superavit* expressivo ao longo de quase toda a década de 2000. Como resultado, o Brasil obteve *superavit* em transações correntes entre 2003 e 2007 – a primeira vez em que o país obteve saldo positivo em conta corrente por cinco anos consecutivos desde a Segunda Guerra Mundial.

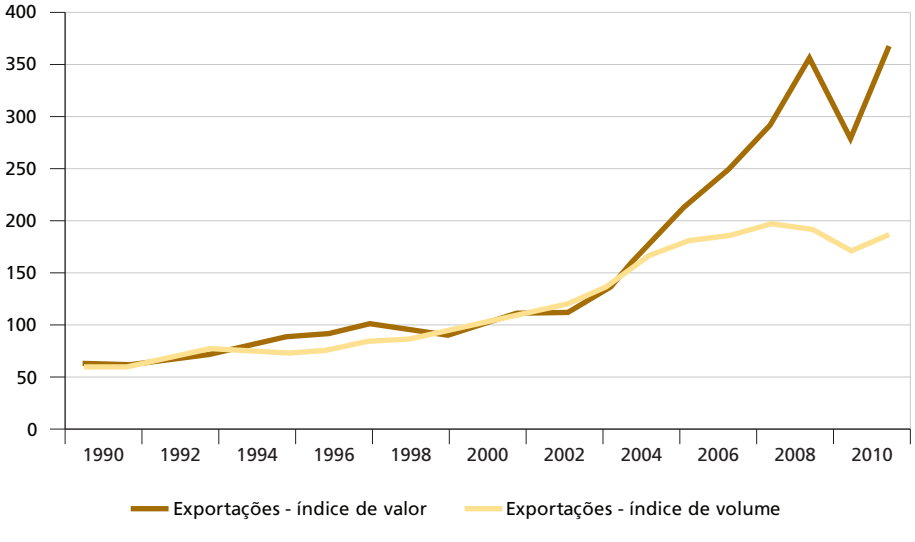
TABELA 1
Brasil – Balança comercial e de serviços

	Média 1990-1999	Média 2000-2010
Exportação de bens	42.924,50	119.349,71
Importação de bens	39.061,70	94.349,80
Saldo comercial	3.862,80	24.999,90
Exportação de serviços	5.164,10	18.260,58
Importação de serviços	11.446,20	29.839,98
Saldo de serviços	(6.282,10)	(11.579,40)

Fonte: World Bank, World Development Indicators.
Elaboração dos autores.

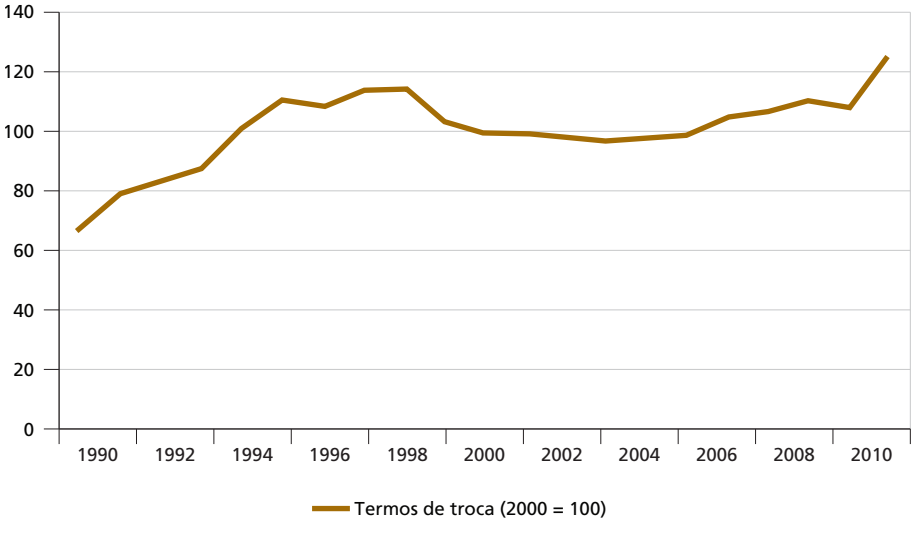
Como indica o gráfico 2, boa parte do expressivo desempenho das exportações brasileiras durante a última década, especialmente a partir de 2004, pode ser creditado ao aumento dos preços dos bens exportados, em especial das *commodities* agrícolas e minerais, que permitiram que o valor exportado crescesse em ritmo bastante superior ao volume. Tal processo se refletiu na melhora dos termos de troca, conforme gráfico 3.

GRÁFICO 2
Exportações totais (1990-2010)



Fonte: World Bank, World Development Indicators.
Elaboração dos autores.
Obs.: 2006 = 200.

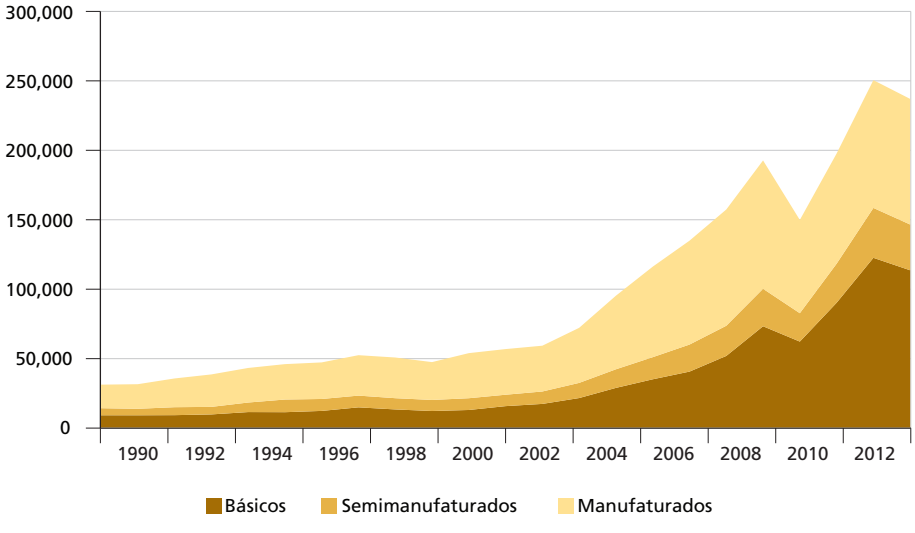
GRÁFICO 3
Termos de troca (1990-2010)



Fonte: World Bank, World Development Indicators.
Elaboração dos autores.
Obs.: 2006 = 100.

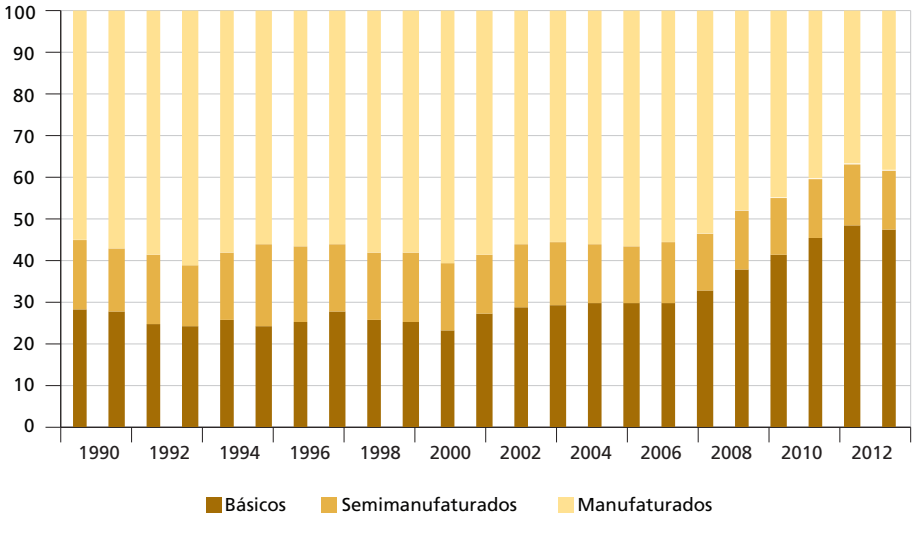
Também alavancada pelo aumento dos preços das *commodities* agrícolas e minerais, bem como dinamizada pela demanda derivada do forte crescimento chinês, a participação de produtos básicos na pauta exportadora brasileira vem aumentando sensivelmente no período recente. Após oscilar entre 23% e 28% do valor FOB (sigla, em inglês, de *free on board*) exportado ao longo da década de 1990 e se estabilizar próximo a 30% na seguinte, a partir de 2007, a proporção desta classe de produtos começou a subir, alcançando um auge de 49% em 2011, ao passo que a participação dos manufaturados declinou de um patamar entre 55% e 60% para atingir 38% no último ano, como indicam os gráficos 4 e 5.

GRÁFICO 4
Exportações por classe de produto (1990-2012)
(Em US$)



Fonte: Funcex.
Elaboração dos autores.

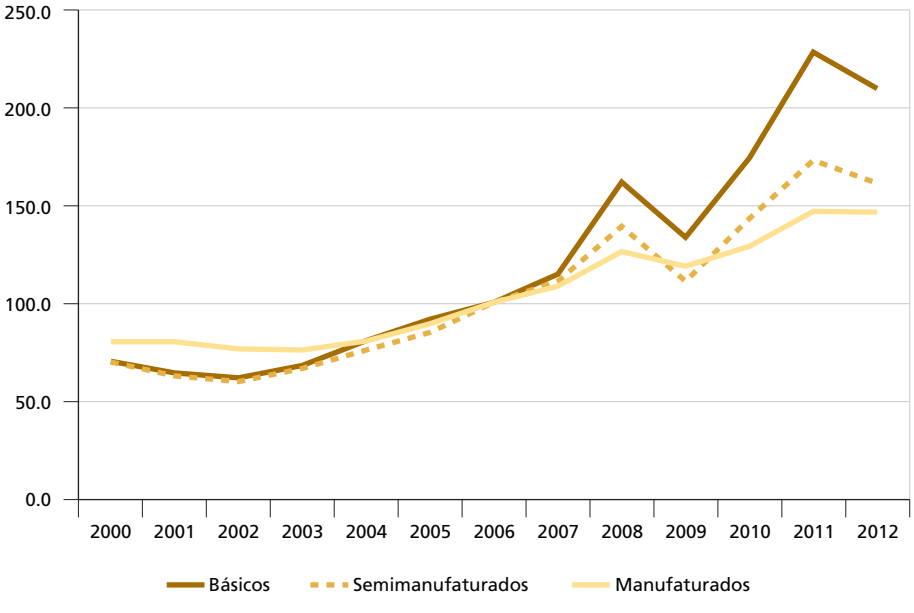
GRÁFICO 5
Participação no valor exportado (1990-2012)
(Em %)



Fonte: Funcex.
Elaboração dos autores.

Entretanto, a análise dos índices de preço de exportação desagregados para cada classe de produto reforça a noção de que esse crescimento vertiginoso foi, ao menos em parte, inflado pelo ciclo de alta nos preços internacionais de *commodities*. Como mostra o gráfico 6, o aumento do índice de preços de produtos básicos a partir de 2006 foi quase três vezes superior ao observado nos preços de manufaturados.

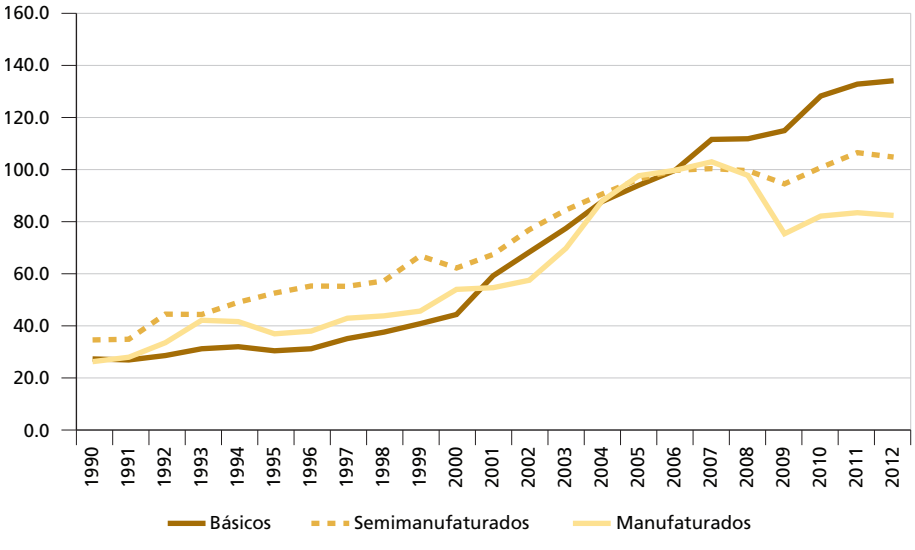
GRÁFICO 6
Exportações – índice de preços (2000-2012)



Fonte: Funcex.
Elaboração dos autores.
Obs.: 2006 = 100.

Ao se observar a evolução do *quantum* exportado (gráfico 7), é possível perceber uma mudança visível de tendência após 2008, provavelmente relacionada com o impacto diferenciado da crise sobre países desenvolvidos e emergentes. Nesse período, em que *quantum* exportado de produtos primários continuou a crescer, apenas reduzindo o ritmo naquele ano, no caso dos semimanufaturados e, sobretudo, dos manufaturados, o impacto foi considerável. Nestes, o índice alcançou em 2009 um patamar próximo ao de 2003, e, apesar de ter voltado a crescer no ano seguinte, em 2011 ainda se encontrava abaixo do alcançado em 2004, e voltou a declinar no último ano.

GRÁFICO 7
Exportações – índice de *quantum* (1990-2012)



Fonte: Funcex.
Elaboração dos autores.
Obs.: 2006 = 100.

Sendo assim, mesmo levando-se em consideração a evolução distinta dos preços para cada classe de produtos, há indícios de que, mesmo dissipados os efeitos do período mais agudo da crise, suas consequências sobre a composição da pauta de exportações do Brasil ainda permanecem – possivelmente por conta das dificuldades ainda enfrentadas pelos Estados Unidos e pela União Europeia, tradicionalmente os principais demandantes de produtos manufaturados brasileiros.

2.1 A política comercial brasileira

Membro fundador do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (em inglês: General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) e da Organização Mundial do Comércio (OMC), o Brasil tem participado do sistema multilateral de comércio desde seu início, e vem ganhando importância no espaço das negociações multilaterais, especialmente no campo do acesso a mercados de bens agrícolas. De fato, o multilateralismo tem assumido posição central na política comercial brasileira, que, em contraste, não tem obtido avanços significativos no tocante a acordos bilaterais, e, no âmbito regional, encontra dificuldades em dinamizar e aprofundar o Mercosul.

Esta seção visa apresentar, de maneira bastante sucinta, algumas características da política comercial brasileira. Para isso, examinam-se as linhas gerais da política de importações e dos incentivos às exportações, além de se analisarem brevemente os acordos comerciais firmados pelo país.

2.1.1 Política de importações

O Brasil é um importante membro do sistema multilateral de comércio e tem 100% de suas linhas tarifárias consolidadas. Não obstante, até a segunda metade da década de 1980, a política tarifária pode ser caracterizada como um instrumento explícito de proteção ao mercado doméstico, inserida em um arcabouço mais amplo de política econômica de orientação nacional-desenvolvimentista, erigido ao longo do processo de industrialização por substituição de importações, e que se desintegrava na chamada "década perdida". Neste contexto, os primeiros anos da década de 1990 representaram o ápice de um processo de desmonte desta estrutura protecionista, iniciado em 1987 e acelerado durante o governo de Fernando Collor de Mello (1990-1992) e, mais à frente, pela implementação do Plano Real e a adoção da tarifa externa comum (TEC) do Mercosul.

Assim, observa-se nos primeiros anos da década uma abrupta redução das tarifas aplicadas – exceto no caso da média ponderada para produtos primários, que já era consideravelmente baixa –, seguida de uma relativa estabilidade, com redução mais paulatina até os dias atuais, como pode ser observado na tabela 2 (Oliveira e Carneiro, 2011).

TABELA 2
Evolução recente do perfil tarifário brasileiro (1990, 1993, 2001 e 2010)
(Em %)

	1990	1993	2001	2010
Tarifa aplicada, média simples, todos os produtos	33,5	15,73	14,8	13,44
Tarifa aplicada, média simples, manufaturas	34,91	16,64	15,15	14
Tarifa aplicada, média simples, produtos primários	23,27	9,06	11,71	8,1
Tarifa aplicada, média ponderada, todos os produtos	18,95	13,02	10,42	7,64
Tarifa aplicada, média ponderada, manufaturas	28,7	16,62	12,42	9,83
Tarifa aplicada, média ponderada, produtos primários	6,47	7,27	4,32	1,47

Fonte: World Bank, World Development Indicators.
Elaboração dos autores.

Como esperado, a posição do Brasil como importante exportador de diversas *commodities* primárias se reflete nas médias mais baixas para este tipo de produto, tanto simples quanto ponderadas.

Uma peculiaridade da estrutura tarifária herdada do período de substituição de importações e que permanece até a atualidade é a excessiva proteção a setores intermediários da indústria brasileira, em face das características da estrutura de mercado destes produtos, tradicionalmente bastante oligopolizada e detentora de tecnologia de fronteira (Araújo Júnior e Costa, 2010). A razão desta peculiaridade reside no fato de que o critério que norteou o estabelecimento do atual esquema

tarifário brasileiro foi o da "escalada ao longo da cadeia produtiva", de maneira que a proteção conferida a cada setor não guardou relação com a competitividade internacional de suas empresas. No caso dos intermediários, portanto, a estrutura tarifária criada acabou por gerar uma proteção supérflua a empresas que, dadas a sua eficiência tecnológica e a estrutura concentrada de mercado que enfrentam, não precisariam de proteção tarifária.

2.1.2 Incentivos às exportações

O Brasil conta atualmente com uma série de mecanismos de incentivo à atividade exportadora. Tais mecanismos podem ser classificados, de maneira esquemática, em três categorias: programas de financiamento às exportações, incentivos tributários e ações de promoção de exportações.

Um dos principais desafios para a promoção de exportações no Brasil é neutralizar os efeitos de sua caótica estrutura tributária, que prejudica sobremaneira a competitividade dos produtos nacionais diante de seus concorrentes globais. Diante deste quadro, os incentivos fiscais à exportação – incluindo desde os benefícios tributários propriamente ditos até os regimes aduaneiros especiais – acabam por assumir um papel central.

A não incidência de tributos indiretos – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS), Programa de Integração Social (PIS) e Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (Cofins) – sobre bens exportados é garantida pela Constituição Federal de 1988 e por legislação complementar. Não obstante, tais benefícios são destinados apenas ao último elo da cadeia de valor, isto é, à exportação propriamente dita. Dessa forma, no caso de produtos com mais de uma etapa em sua produção – o que é obviamente o caso para produtos manufaturados, por exemplo –, o produto final acaba sendo onerado por estes tributos, pois seu custo vem embutido no preço dos insumos utilizados. É deste problema que advém a relevância assumida pelo mecanismo de *drawback* e pelos regimes aduaneiros especiais, que permitem a aquisição de insumos importados – ou mesmo nacionais, no caso de algumas modalidades do *drawback* – sem que se incorra no custo tributário que estaria presente em uma aquisição normal.

Entre tais mecanismos, o regime de *drawback* é o mais abrangente, em termos do número de empresas beneficiadas (Barral e Barreto, 2010).[1] O *drawback* brasileiro é um mecanismo mais complexo e abrangente que normalmente é conhecido pelo termo – que geralmente descreve um benefício tributário em que a firma recupera o imposto devido pela importação de algum insumo quando da exportação do

1. Em termos de valor, o *drawback* foi o mais relevante até 2009, quando foi suplantado pelo Regime Aduaneiro de Entreposto Industrial sob Controle Informatizado (RECOF), voltado para empresas de grande porte e que, portanto, é utilizado por um número menor de empresas (Barral e Barreto, 2010).

produto no qual ele foi utilizado. No Brasil, além de garantir condições mais vantajosas para a importação de insumos para a exportação, o regime permite ainda o benefício tributário na aquisição de insumos no mercado interno, desde que estes entrem no processo produtivo de um bem que seja destinado à exportação.

Outros importantes regimes aduaneiros especiais que têm por finalidade incentivar as exportações são o Regime Aduaneiro de Entreposto Industrial sob Controle Informatizado (RECOF) – semelhante ao *drawback*, entretanto com mais benefícios e sujeito a um controle mais rigoroso por parte da Receita Federal – e as zonas de processamento e exportação (ZPEs), que, além de promoverem as exportações, podem ser importantes mecanismos de dinamização econômica de regiões menos desenvolvidas.

Entre os programas de financiamento às exportações, dois merecem especial destaque: o Programa de Financiamento às Exportações (Proex) e o BNDES-Exim. Este último é uma linha de financiamento com taxas de juro subsidiadas operada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), disponível nas modalidades pré e pós-embarque.

O Proex, por sua vez, é uma linha de crédito dotada de recursos do Tesouro Nacional e operacionalizado pelo Banco do Brasil, O programa possui duas modalidades: financiamento e equalização. A primeira consiste em financiamento direto ao exportador ou ao importador, com taxas de juros "compatíveis com as praticadas no mercado internacional" (Brasil, Artigo 2º, 2001). Na segunda modalidade, a empresa interessada obtém o crédito diretamente com uma instituição financeira, e o Tesouro Nacional, por meio do Banco do Brasil, paga parte dos juros da operação diretamente ao financiador, de modo a tornar os encargos "compatíveis com os padrões do mercado internacional" (Brasil, Artigo 1º, 2001).[2] Ambos são do tipo "pós-embarque" e podem ter como beneficiário direto tanto o exportador (*supplier´s credit*) como o importador (*buyer´s credit*) de produtos brasileiros.

Por fim, o governo brasileiro, por meio de órgãos como a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), e de entidades como a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), disponibiliza a exportadores – sobretudo a potenciais exportadores – uma série de programas de informação, treinamento e facilitação da atividade exportadora.

Alguns exemplos de ações de promoção de exportações existentes são os programas Aprendendo a Exportar e Rede Nacional de Agentes de Comércio Exterior (Redeagentes) e o Portal Brasileiro do Comércio Exterior, mantidos pelo

2. Essa equalização de taxas precisa respeitar um limite estabelecido pela Resolução nº 2.799/2000 do Conselho Monetário Nacional – CMN (BCB, 2000).

Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior (Depla) da Secex, bem como os projetos setoriais integrados, as feiras multissetoriais e as missões comerciais, coordenados pela Apex-Brasil.

2.1.3 Acordos comerciais

O ponto de partida para os acordos comerciais dos quais o Brasil é parte é a Associação Latino-Americana de Integração (Aladi). Criada em 1980 por meio do Tratado de Montevidéu em substituição à Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC), conta atualmente com treze membros[3] e figura como o arcabouço central da integração comercial brasileira, em virtude de sua arquitetura flexível, que, além de estabelecer preferências tarifárias entre suas partes, permite a celebração de acordos de alcance parcial, envolvendo um subconjunto de seus membros, ou mesmo países externos à associação.

Tal flexibilidade permitiu a criação do Mercosul – formalizado por meio de um desses acordos de alcance parcial, o Tratado de Assunção (1991), entre Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai –, que figura atualmente como o mais importante exercício de integração regional do qual o Brasil participa, ainda que sujeito a percalços e críticas.[4]

Criado com a intenção de se tornar um mercado comum englobando os países do cone sul,[5] o Mercosul configura-se atualmente como uma união aduaneira imperfeita, com livre comércio intra-bloco e uma tarifa externa comum – que, contudo, permite a cada país uma lista nacional de exceções, para as quais o país tem liberdade para estabelecer sua tarifa. A TEC entrou em vigor, no Brasil, em setembro de 1994, e compreende quase 10 mil produtos.[6] Atualmente, as listas nacionais podem conter no máximo cem linhas tarifárias, no caso do Brasil e da Argentina; 225, no caso do Uruguai; e 649, para o Paraguai (CMC, 2010).

Em consonância com um dos objetivos centrais do Mercosul, expresso já no Artigo 1º do Tratado de Assunção – o de se adotar uma política externa comum –, quase todos os acordos comerciais "bilaterais" firmados pelo Brasil são, na verdade, assinados entre o Mercosul e outro país (Mercosul, 1991). Entre os principais acordos de livre comércio e de preferências comerciais envolvendo o bloco destacam-se os seguintes.

3. São eles: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Cuba, Equador, México, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.

4. Não faz parte do objeto deste trabalho analisar criticamente a formação do Mercosul. Para isto, ver, por exemplo, Baumann (2011), ou Almeida (2001; 2011).

5. Atualmente, além dos quatro membros originais, o Mercosul conta ainda com um membro pleno em processo de adesão (a Venezuela) e cinco membros associados (Bolívia, Chile, Peru, Colômbia e Equador).

6. A tarifa externa comum (TEC) tem como base a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), criada de acordo com o Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias (SH) da Organização Mundial de Alfândegas.

1) Mercosul-Israel: firmado em 2007, foi o primeiro acordo de livre comércio realizado com um país de fora da Aladi. Entrou em vigor em abril de 2010. Para Israel, o acordo prevê desgravação de 8 mil produtos em um período de oito anos. Para o Mercosul, abrange 9.424 itens, com liberalização prevista para até dez anos.

2) Mercosul-Egito: foi assinado em 2010, mas ainda aguarda aprovação dos Congressos Nacionais dos países-membro. Possui cinco listas de desgravação distintas: uma para liberalização imediata, outras para quatro, oito e dez anos, e a última para negociação futura do cronograma de desgravação. Conta ainda com cláusula prevendo a possibilidade de entendimentos, no futuro, sobre acesso a mercados em serviços e investimentos.

3) Mercosul-Chile: assinado em 1996, entrou em vigor no mesmo ano. Desde janeiro de 2006, a quase totalidade do universo tarifário atingiu 100% de margem de preferência. Em 2007, iniciou-se a desgravação dos produtos constantes das listas de exceção. Em 2008, as partes aprovaram um protocolo, visando incluir o comércio de serviços; também encontra-se em negociação a inclusão de temas relativos a investimentos.

4) Mercosul-Bolívia: assinado em 1996, entrou em vigor no ano seguinte. Desde 2006, a maioria dos produtos contam com 100% de preferência. As listas de exceção estão previstas para serem liberalizadas até 2014.

5) Mercosul-México: trata-se, na verdade, de dois acordos. O primeiro, assinado em 2002, é um acordo-quadro cujo objetivo final é a formação de uma área de livre comércio. O segundo, vigente desde 2003, estabelece preferências comerciais bilaterais para o setor automotivo (veículos e autopeças).

6) Mercosul-Peru: assinado em 2005 e em vigor desde o ano seguinte, visa à criação de área de livre comércio, com a conclusão das desgravações previstas para 2014 (no caso de Brasil e Argentina) até 2019 (para o Peru).

7) Mercosul-Colômbia/Equador/Venezuela: em vigor desde 2005, prevê ritmos e prazos de desgravação diferenciados, com concessões maiores para os países andinos, Paraguai e Uruguai.

8) Mercosul-South African Customs Union (Sacu):[7] assinado em 2008, ainda não entrou em vigor. As listas de ofertas contemplam 1.076 produtos para o Mercosul e 1.026 para a Sacu, em diversos setores: agrícola, pesqueiro, têxtil e vestuário, aparelhos de ótica, autopeças, plásticos e suas obras, químicos, siderúrgicos, eletroeletrônicos, móveis, bens de informática e telecomunicações, bens de capital e ferramentas, entre outros.

9) Mercosul-Índia: primeiro acordo de preferências fixas estabelecido com um país de fora do continente, assinado em 2004, entrou em vigor em 2009. As margens de preferência previstas concentram-se nas faixas de 10% e 20%, com desgravação total para algumas linhas.

7. Inclui África do Sul, Namíbia, Botsuana, Lesoto e Suazilândia.

Atualmente, encontra-se em negociação um acordo de livre comércio com a União Europeia, cujas negociações foram iniciadas em 1999, mas estiveram suspensas entre 2004 e 2010.

3 AS RELAÇÕES COMERCIAIS DO BRASIL COM SEUS VIZINHOS

Nesta seção e na próxima, será realizada a análise dos fluxos de comércio de bens entre o Brasil e os países de seu entorno, conforme discutido na introdução deste capítulo. Para tanto, foi utilizada uma base construída com dados extraídos do United Nations Comtrade Database (UNComtrade), com produtos classificados a cinco dígitos na Standard International Trade Classification (SITC), revisão 3, para o período 2000-2010.

A tabela 3 apresenta a corrente de comércio bilateral entre o Brasil e cada um de seus vizinhos entre 2000 e 2010, em milhares de dólares. O maior volume de comércio se dá, como se poderia esperar, com a Argentina, segunda maior economia da região. Em segundo lugar encontra-se o Chile, com o qual o fluxo comercial superou US$ 8 bilhões em 2010. O comércio com os demais membros do Mercosul apresentou magnitude próxima a de outros vizinhos externos ao bloco, como Bolívia, Colômbia, Peru e Venezuela.

TABELA 3
Corrente de comércio bilateral (2000-2010)
(Em milhares de US$)

	Argentina	Bolívia	Chile	Colômbia	Equador	Guiana	Peru	Paraguai	Suriname	Uruguai	Venezuela
2000	13.080.916	504.943	2.215.904	930.982	152.032	4.718	565.458	1.183.824	6.928	1.271.067	2.080.578
2001	11.216.348	590.596	2.198.772	796.343	228.761	6.264	518.542	1.021.459	9.445	1.146.322	1.842.253
2002	7.090.293	818.035	2.113.533	747.028	404.190	8.781	656.446	942.713	10.705	897.389	1.432.034
2003	9.242.378	882.858	2.708.212	850.154	375.751	9.695	726.833	1.183.501	16.415	943.660	883.384
2004	12.960.779	1.253.800	3.954.568	1.186.805	577.670	13.644	985.548	1.171.178	29.147	1.193.437	1.668.885
2005	16.171.263	1.575.027	5.369.681	1.549.942	740.354	16.616	1.397.773	1.281.657	35.908	1.346.791	2.479.311
2006	19.793.240	2.149.981	6.795.405	2.387.785	907.890	20.204	2.297.704	1.529.543	54.726	1.630.822	4.157.045
2007	24.826.943	2.451.858	7.747.094	2.765.429	692.002	20.003	2.644.604	2.082.230	55.771	2.074.642	5.069.864
2008	30.863.553	3.993.448	8.953.666	3.124.442	920.544	21.080	3.255.023	3.145.057	75.808	2.662.325	5.688.737
2009	24.066.132	2.568.983	5.272.527	2.368.932	679.636	19.473	1.973.079	2.269.343	47.568	2.600.424	4.191.958
2010	32.861.765	3.314.087	8.321.228	3.245.662	1.025.826	27.957	2.907.783	3.152.135	63.156	3.091.326	4.668.553

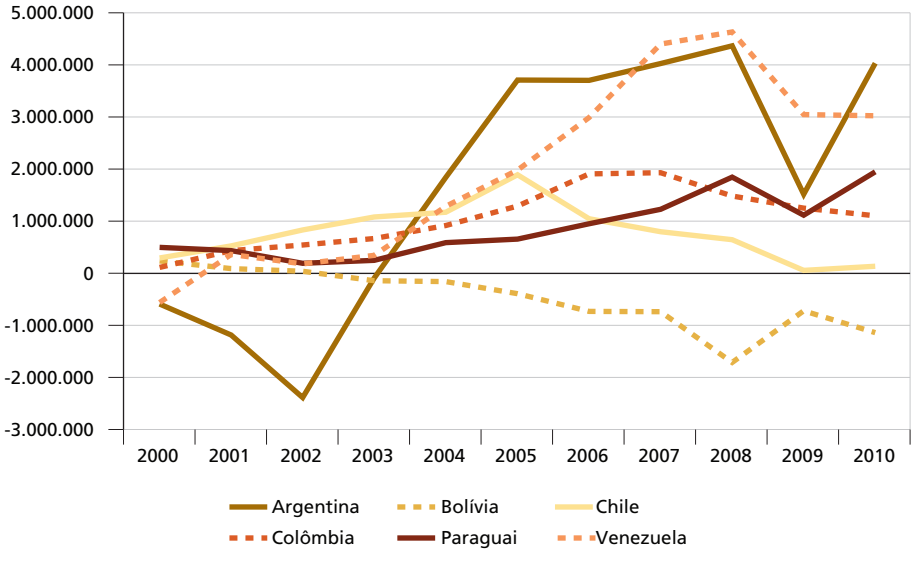
Fonte: United Nations Comtrade Database (UN Comtrade).
Elaboração dos autores.

É interessante destacar que, em termos de crescimento da corrente de comércio no período, o pior desempenho foi exibido com os parceiros do Mercosul, sobretudo, com a Venezuela. Os países cujo comércio com o Brasil mais aumentou foram Equador, Bolívia e Peru – além de Guiana e Suriname, que, a despeito do notável crescimento proporcional, ainda exibem laços comerciais muito tênues com o maior país da região.

Uma característica que se pode destacar do padrão do comércio entre o Brasil e seus vizinhos, ilustrada no gráfico 8, é o fato de que o Brasil foi sistematicamente superavitário em quase todos os casos e anos observados. As exceções foram a Argentina, até 2003, e a Bolívia,[8] a partir deste mesmo ano, além do Uruguai, em três anos (incluindo o último da série), e a Venezuela, apenas no primeiro.

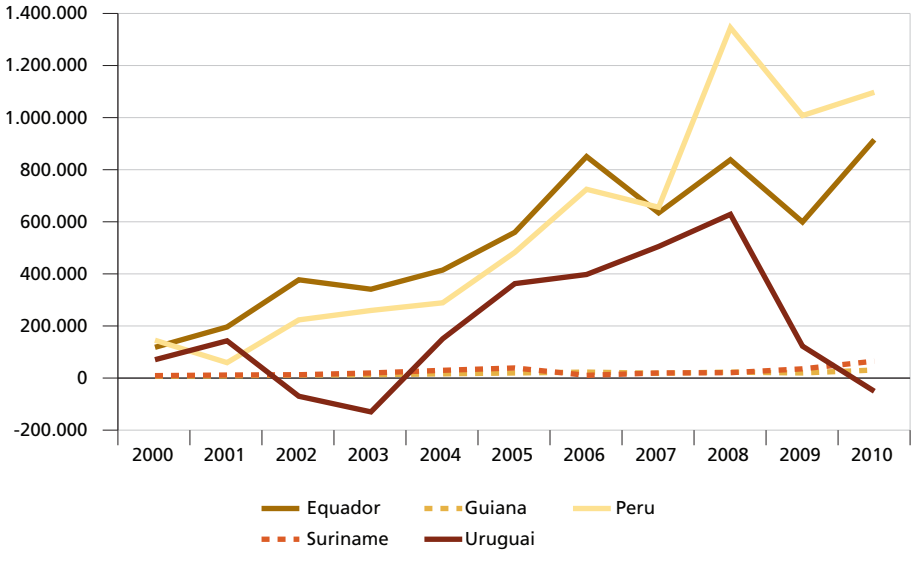
GRÁFICO 8
Balança comercial bilateral (2000-2010)
(Em milhares de US$)

8A – Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Paraguai e Venezuela



8. Cabe ressaltar que o comportamento *sui generis* da Bolívia, cujo comércio com o Brasil apresentou forte crescimento e foi sistematicamente deficitário do ponto de vista do Brasil, se deveu particularmente às importações de gás natural, que dominam a pauta de importações brasileiras provenientes daquele país – em 2010, por exemplo, representaram 95% das importações totais – e cujos preços aceleraram fortemente neste período.

8B – Equador, Guiana, Peru, Suriname e Uruguai



Fonte: UN Comtrade.
Elaboração dos autores.

Além disso, é possível notar uma tendência de aumento do saldo positivo com grande parte dos parceiros – notadamente Argentina, Venezuela, Paraguai, Peru e Equador. No caso de Chile e Colômbia, a tendência ascendente parece ter se invertido em meados da década, enquanto com o Uruguai a reversão se deu após a eclosão da crise econômica mundial.

A próxima dimensão analisada é a importância relativa de cada vizinho no comércio exterior brasileiro como um todo. A tabela 4 apresenta a participação de cada um dos países no total das importações e exportações brasileiras de bens em 2000, 2005 e 2010.

TABELA 4
Importância relativa do comércio bilateral (2000, 2005 e 2010)
(Em %)

4A – Exportações do Brasil para os vizinhos

		2000	2005	2010
		Exportações		
Brasil	Argentina	11,32	8,38	9,34
Brasil	Bolívia	0,66	0,49	0,55
Brasil	Chile	2,26	3,06	2,14

(Continua)

(Continuação)

		2000	2005	2010
		Exportações		
Brasil	Colômbia	0,94	1,19	1,10
Brasil	Equador	0,24	0,55	0,49
Brasil	Guiana	0,01	0,01	0,01
Brasil	Paraguai	1,51	0,81	1,29
Brasil	Peru	0,64	0,79	1,01
Brasil	Suriname	0,01	0,03	0,03
Brasil	Uruguai	1,21	0,72	0,77
Brasil	Venezuela	1,37	1,88	1,94
Brasil	Vizinhos	20,17	17,91	18,68

4B – Exportações dos vizinhos para Brasil

		2000	2005	2010
Argentina	Brasil	26,54	15,78	21,16
Bolívia	Brasil	11,39	36,34	35,02
Chile	Brasil	5,32	4,33	6,08
Colômbia	Brasil	2,16	0,67	2,61
Equador	Brasil	0,37	0,90	0,29
Guiana	Brasil	0,05	0,11	0,12
Paraguai	Brasil	38,71	19,09	14,57
Peru	Brasil	3,22	2,65	2,70
Suriname	Brasil	0,54	2,66	0,08
Uruguai	Brasil	23,09	13,46	-
Venezuela	Brasil	3,65	1,65	0,41
Vizinhos	Brasil	10,04	5,93	7,71

4C – Importações do Brasil para os vizinhos

		2000	2005	2010
		Importações		
Brasil	Argentina	12,25	8,48	7,99
Brasil	Bolívia	0,25	1,34	1,24
Brasil	Chile	1,73	2,37	2,27
Brasil	Colômbia	0,74	0,19	0,60
Brasil	Equador	0,03	0,12	0,03
Brasil	Guiana	0,00	0,00	0,00
Brasil	Paraguai	0,63	0,43	0,34
Brasil	Peru	0,38	0,62	0,50
Brasil	Suriname	0,00	0,00	0,00
Brasil	Uruguai	1,08	0,67	0,87
Brasil	Venezuela	2,38	0,35	0,46
Brasil	Vizinhos	19,48	14,58	14,31

4D – Importações dos vizinhos para o Brasil

		2000	2005	2010
Argentina	Brasil	25,63	37,04	31,25
Bolívia	Brasil	14,42	21,92	18,59
Chile	Brasil	8,00	11,53	8,29
Colômbia	Brasil	4,33	6,52	5,82
Equador	Brasil	3,96	7,13	4,15
Guiana	Brasil	0,91	1,64	1,45
Paraguai	Brasil	23,79	27,19	24,09
Peru	Brasil	5,09	8,23	7,29
Suriname	Brasil	1,68	4,53	3,94
Uruguai	Brasil	19,23	21,26	-
Venezuela	Brasil	4,99	9,10	9,83
Vizinhos	Brasil	12,58	15,79	13,52

Fonte: UN Comtrade.
Elaboração dos autores.

Da tabela 4 é possível depreender a importância dos vizinhos para as exportações brasileiras, absorvendo-se cerca de 20% do total – especialmente a Argentina, com aproximadamente 10% das vendas externas totais. Entre os demais vizinhos, apenas os parceiros do Mercosul (Uruguai e Paraguai), Colômbia, Venezuela e Chile superaram 1% de participação.

Quanto às importações brasileiras, apesar de, no início do período, a importância dos vizinhos equivaler à das exportações, a tendência é de redução, atingindo pouco mais de 14% em 2010. Novamente, a Argentina representa pouco mais da metade desta participação, apresentando a mesma trajetória descendente.

Do ponto de vista dos vizinhos, a participação do Brasil como destino das exportações do conjunto desses países oscilou entre 5% e 10%. Analisando-se cada país individualmente, pode-se notar que o Brasil absorveu parte significativa das exportações dos parceiros do Mercosul e da Bolívia, ainda que com significativa redução recente no caso de Paraguai e Uruguai, o que novamente ilustra a importância do país para a economia da região.

Já no que se refere às importações dos vizinhos, a participação do Brasil supera a observada para as exportações em quase todos os casos, e oscilou entre 13% e 16% para o conjunto dos países. Também em quase todos os casos, exceto na Venezuela, a trajetória é peculiar, com um aumento na primeira metade da década e uma redução na segunda – sem, contudo, retornar aos valores iniciais. Novamente, o Brasil se destaca nas importações de países do Mercosul e da Bolívia e, em menor medida, do Chile e da Venezuela.

Outro indicador usado para mensurar a importância de um determinado parceiro para o comércio exterior de um país é o índice de intensidade de comércio. Ele permite verificar se o fluxo bilateral de comércio entre dois países é maior do que entre um desses países e o resto do mundo. Formalmente, para dois países, *i* e *j*, tem-se:

$$IIC_{ij} = \frac{x_{ij} / X_i}{x_{wj} / X_w} \quad (1)$$

em que x_{ij} representa as exportações do país *i* para o país *j*; $X_{i,}$ as exportações totais do país *i*; $x_{wj,}$ as exportações do mundo para o país *j*; e $X_{w,}$ as exportações mundiais totais. Assim, um índice superior à unidade indica que a participação do país *j* nas exportações do país *i* são proporcionalmente maiores que as exportações mundiais para aquele país, o que denota uma intensidade comparativamente maior entre *i* e *j*, *vis-à-vis* o resto do mundo. A tabela 5 apresenta os índices entre o Brasil e os vizinhos como um todo; no anexo A, tabela A.1 expõe os resultados detalhados por país.

TABELA 5
Índice de intensidade do comércio (2000, 2005 e 2010)

5A – Exportações

		2000	2005	2010
		Exportações		
Brasil	Vizinhos	15,18	14,62	10,71
Vizinhos	Brasil	11,32	8,30	6,21

5B – Importações

		2000	2005	2010
		Importações		
Brasil	Vizinhos	11,27	7,55	6,76
Vizinhos	Brasil	13,55	12,85	9,56

Fonte: UN Comtrade.
Elaboração dos autores.

Os índices calculados sugerem uma intensidade relativamente alta, porém decrescente ao longo da década. Além disso, observa-se maior intensidade no caso das exportações brasileiras e das importações dos vizinhos, em decorrência da importância do Brasil para a região. No caso das exportações dos vizinhos, e das importações brasileiras, além da menor magnitude, verifica-se uma redução mais acentuada do indicador, caindo quase à metade ao final do período, corroborando a redução da importância relativa dos vizinhos como destino dos produtos brasileiros – cuja origem pode estar relacionada ao efeito do comércio destes países com a China, diante da ascensão desta como grande absorvedora de *commodities* primárias.

Novamente, como seria de se esperar, pode-se verificar que o comércio brasileiro é particularmente intenso com os parceiros do Mercosul e com a Bolívia. A tendência decrescente também é observada em quase todos os casos, exceto no que se refere às importações, por vizinho, de produtos brasileiros. Com relação a estas, a trajetória é similar à da participação no comércio total, com aumento na primeira metade da década e redução na segunda metade para todos os países, afora Paraguai e Uruguai.

Outro aspecto importante na análise das relações comerciais do Brasil e seus vizinhos é o grau de diversificação ou concentração da pauta comercial. Nesse sentido, em primeiro lugar, buscou-se avaliar a concentração das exportações totais de cada um dos países envolvidos, por meio do índice de concentração das exportações, que mede a concentração setorial da pauta em comparação com o padrão de comércio mundial, da seguinte forma:

$$DX_j = \frac{\sum_i |x_{ij} - x_i|}{2} \quad (2)$$

Em que x_{ij} denota a participação do produto i nas exportações do país j e x_i expressa a participação do produto i no total das exportações mundiais. Quanto mais próximo de zero, mais a diversificação das exportações do país j se assemelha à mundial, de modo que quanto maior o índice, mais concentrada é a pauta exportadora.

Como apresentado na tabela 6, o Brasil, sendo a economia mais diversificada da região, apresentou o menor índice durante todo o período. Esse índice apresentou-se aumentado ao final do período, indicando uma concentração relativa da pauta e aproximando-se do nível alcançado pela Argentina, segunda mais diversificada da região. Quase todos os países da região apresentaram grau de concentração bastante alto, com índice acima de 0,5, com destaque para a Venezuela, detentora da pauta mais concentrada em 2010, e superada em 2000 e 2005 apenas pelo Suriname.

TABELA 6
Índice de concentração das exportações (2000, 2005 e 2010)

	2000	2005	2010
Brasil	0,32	0,32	0,41
Argentina	0,43	0,43	0,42
Bolívia	0,44	0,61	0,60
Chile	0,62	0,64	0,64
Colômbia	0,47	0,40	0,49
Equador	0,49	0,69	0,66
Guiana	0,35	0,70	0,59
Paraguai	0,71	0,75	0,69
Peru	0,48	0,53	0,53
Suriname	0,82	0,83	0,76
Uruguai	0,50	0,54	-

(Continua)

(Continuação)

	2000	2005	2010
Venezuela	0,74	0,75	0,77
Vizinhos	0,50	0,50	0,46

Fonte: UN Comtrade.
Elaboração dos autores.

Em segundo lugar, para medir a concentração dos fluxos bilaterais entre o Brasil e seus vizinhos, foi adotado como indicador a participação dos dez principais produtos (classificados a cinco dígitos) no valor total de cada pauta bilateral de comércio. Quanto mais elevada esta participação, maior o peso de um pequeno número de produtos no total transacionado, indicando uma pauta bilateral mais concentrada. A tabela 7 apresenta os índices entre o Brasil e os vizinhos como um todo, enquanto a tabela A.2 traz os resultados detalhados por país.

TABELA 7
Participação dos dez principais produtos (a cinco dígitos) no valor total de cada fluxo de comércio bilateral (2000, 2005 e 2010)
(Em %)

7A – Exportações

		2000	2005	2010
		Exportações		
Brasil	Vizinhos	23,50	29,81	24,21
Vizinhos	Brasil	33,65	34,55	43,94

7B – Importações

		2000	2005	2010
		Importações		
Brasil	Vizinhos	33,69	34,51	42,52
Vizinhos	Brasil	23,47	30,63	24,99

Fonte: UN Comtrade.
Elaboração dos autores.

A tabela 7 indica que as exportações brasileiras para os vizinhos (e, em contrapartida, as importações de produtos brasileiros pelos vizinhos) se concentraram entre 2000 e 2005 e depois voltaram a um patamar de diversificação próximo ao inicial, com os dez principais produtos respondendo por quase um quarto do valor total. Mais uma vez, excetuando-se os pequenos vizinhos caribenhos Guiana e Suriname, as exportações para a Venezuela apresentam a pauta mais concentrada, chegando a mais de 55% de participação dos dez primeiros produtos em 2010.

Já as exportações dos vizinhos para o Brasil, e as importações do Brasil advindas dos vizinhos, apresentaram concentração ainda maior – e crescente – durante

todo o período. Neste caso, a participação dos dez principais produtos saltou de cerca de um terço para mais de 40% da pauta. Bolívia, Equador, Peru e Venezuela apresentam as maiores concentrações, superando 80% em 2010 (além de Guiana e Suriname, cujas pautas não superaram dez produtos).

Em seguida, cabe avaliar quais setores foram os principais responsáveis pela concentração observada no período nas exportações de cada país. Para isso, pode-se utilizar o chamado índice de entropia relativa, que avalia o peso relativo de cada observação em um conjunto de dados – no caso, o peso relativo de cada produto (capítulo SITC) na pauta comercial. Quanto mais diversificada a pauta, menos dependente ela será de um número reduzido de produtos, e mais homogênea a distribuição; portanto, maior será a contribuição de cada observação e mais elevado o índice agregado. Formalmente, o índice é dado por:

Sendo:

$$IER_{xi} = \left(\frac{IEA_{xi}}{\max IEA_{xi}}\right) \tag{3}$$

$$IEA_{xi} = \sum_{j} a_{ij}\, ln\left(1/a_{ij}\right) \tag{3.1}$$

$$maxIEA_{xi} = ln\left(\frac{1}{a_{ij}}\right) \tag{3.2}$$

Em que a_{ij} denota a proporção das exportações do produto i pelo Brasil (ou cada um dos vizinhos) ao país j (no caso dos vizinhos, ao Brasil).

A tabela 8 apresenta os resultados para o Brasil e os vizinhos; os resultados por país encontram-se no Anexo A. Em consonância com o que sugere o índice de concentração, pode-se perceber que os índices de entropia para o Brasil foram em geral mais elevados que os dos demais países nos dois primeiros períodos; no último, os indicadores brasileiros sofreram redução em quase todos os capítulos, sendo inferiores aos dos vizinhos em sete deles.

TABELA 8
Índice de entropia relativa
8A – 2000

2000	Capítulo	Brasil	Vizinhos
	0	6,084	5,822
	1	1,183	0,516
	2	1,957	2,643
	3	0,115	1,217

(Continua)

(Continuação)

2000	Capítulo	Brasil	Vizinhos
	4	0,482	0,812
	5	1,453	2,278
	6	5,787	4,256
	7	4,131	1,523
	8	1,517	1,055
	9	0,312	0,391

8B – 2005

2005	Capítulo	Brasil	Vizinhos
	0	6,979	6,019
	1	0,940	0,981
	2	1,753	1,829
	3	0,320	0,693
	4	0,328	0,911
	5	1,437	1,368
	6	4,364	3,252
	7	4,655	2,055
	8	1,658	1,199
	9	0,187	0,204

8B – 2010

2010	Capítulo	Brasil	Vizinhos
	0	4,933	5,927
	1	1,044	0,947
	2	1,886	2,151
	3	0,314	1,134
	4	0,287	0,932
	5	1,248	1,793
	6	2,308	2,913
	7	3,763	1,863
	8	1,486	0,976
	9	0,057	0,191

Fonte: UN Comtrade.
Elaboração dos autores.

No caso do Brasil, o índice de entropia indica que os setores responsáveis pela concentração das exportações entre o segundo e o último período foram aqueles classificados no capítulo 0 (alimentos e animais vivos), 4 (óleos vegetais e animais), 6 (manufaturas classificadas por material) e 7 (máquinas e materiais de transporte).

Analisando-se os índices de entropia relativa por categoria de intensidade tecnológica,[9] conforme tabela 9, pode-se notar que a concentração observada na pauta de exportações do Brasil para os vizinhos se deveu principalmente aos produtos primários e às manufaturas de baixa e média tecnologia. No caso das exportações dos vizinhos para o Brasil, por sua vez, observa-se redução do índice no último período nas manufaturas intensivas em recursos e de baixa tecnologia, enquanto nas demais categorias a distribuição tornou-se mais homogênea.

TABELA 9
Índice de entropia relativa por intensidade tecnológica (2000, 2005 e 2010)

		2000	2005	2010
Brasil	Alta tecnologia	1,439	1,480	1,468
	Média tecnologia	4,655	5,242	3,380
	Baixa tecnologia	3,331	3,174	2,594
	Manufaturas intensivas em recursos	5,103	5,960	6,049
	Produtos primários	4,020	6,564	5,927
Vizinhos	Alta tecnologia	0,725	0,772	0,941
	Média tecnologia	2,784	2,375	2,812
	Baixa tecnologia	2,034	2,127	1,462
	Manufaturas intensivas em recursos	-	6,866	5,326
	Produtos primários	8,634	6,574	11,512

Fonte: UN Comtrade.
Elaboração dos autores.

Uma possível explicação para tais resultados é o aproveitamento de vantagens comparativas. Escapa ao objeto deste trabalho analisar se tal fato se verifica; contudo, é possível examinar a distribuição setorial das vantagens comparativas, por meio do índice de vantagens comparativas reveladas (IVCR). Desenvolvido inicialmente por Balassa (1965), o índice se baseia na ideia de que se um país tem vantagem comparativa em um determinado produto, irá exportar este produto proporcionalmente mais que o resto do mundo. Assim, se um produto *i* tem uma participação nas exportações do país *j* que é maior que a participação deste produto no comércio mundial total, este fato "revela" que o país *j* possui vantagem comparativa na produção do bem *i*. Formalmente, tem-se:

em que: $VCR = \frac{x_{ij} / X_j}{x_{iw} / X_w}$ (4)

a) x_{ij} = exportações do produto *i* pelo país *j*;

b) X_i = total das exportações do país *j*;

9. Conforme classificação proposta por Lall (2000).

c) x_{iw} = exportações do produto *i* pelo mundo; e

d) X_w = total das exportações do mundo.

Se o índice for maior que a unidade, significa que a participação do bem *i* nas exportações do país *j* é superior à sua participação nas exportações mundiais totais, de maneira que *j* tem vantagem comparativa revelada em *i*. Inversamente, se VCR<1, o país não tem vantagem comparativa revelada naquele bem.

A tabela 10 apresenta os índices de vantagem comparativa revelada por capítulo da classificação SITC para o Brasil e para os vizinhos (o resultado por país encontra-se na tabela A.4).

TABELA 10
Índices de vantagem comparativa revelada
10A – 2005

2000	Capítulo	Brasil	Vizinhos
	0	3,146	3,515
	1	1,832	1,140
	2	5,097	3,084
	3	0,162	3,503
	4	2,775	5,710
	5	0,714	0,580
	6	1,474	1,069
	7	0,680	0,123
	8	0,512	0,240
	9	0,631	0,285

10B – 2000

2005	Capítulo	Brasil	Vizinhos
	0	3,529	3,097
	1	1,834	1,064
	2	5,048	4,008
	3	0,482	3,036
	4	3,337	5,254
	5	0,578	0,453
	6	1,325	1,109
	7	0,676	0,101
	8	0,359	0,214
	9	0,590	0,666

10C – 2010

2010	Capítulo	Brasil	Vizinhos
	0	3,988	2,776
	1	1,836	1,232
	2	6,455	3,727
	3	0,749	2,550
	4	1,500	3,504
	5	0,550	0,395
	6	0,902	1,147
	7	0,481	0,142
	8	0,218	0,162
	9	0,178	0,924

Fonte: UN Comtrade.
Elaboração dos autores.

Da tabela 10 pode-se depreender que tanto o Brasil quanto o conjunto dos vizinhos possui vantagem comparativa em alimentos e animais vivos (capítulo 0), bebidas e tabaco (capítulo 1), materiais crus (capítulo 2), óleos vegetais e animais (capítulo 4), e manufaturas classificadas por material (capítulo 6), ainda que o Brasil tenha perdido terreno nesta última categoria. O capítulo 6, ademais, parece ter sido a notável exceção à relativa estabilidade na distribuição das vantagens comparativas. Tanto para o Brasil quanto para os vizinhos, na maior parte dos produtos, aqueles que apresentaram vantagem comparativa revelada o fizeram em 2000, 2005 e 2010, e em geral com magnitudes semelhantes nos três anos. O conjunto dos vizinhos também apresentou vantagem comparativa revelada em combustíveis minerais, lubrificantes e semelhantes (capítulo 3) – resultado da intensa vantagem comparativa revelada nestes produtos pela Venezuela e, em menor medida, pela Bolívia.

Quando tal resultado é contrastado com o padrão setorial do comércio regional, apresentado na tabela 11, é possível constatar uma característica interessante das relações comerciais entre o Brasil e seus vizinhos: a relativa dissociação entre o desempenho comercial e a distribuição das vantagens comparativas reveladas.

TABELA 11
Padrão setorial do comércio regional (2000, 2005 e 2010)
(Em %)

11A – Exportações do Brasil para os vizinhos

Cap[itulo	2000	2005	2010
0	7,55	5,18	9,86
1	1,04	0,27	0,48
2	4,04	3,70	4,12
3	0,90	4,46	6,90
4	0,23	0,18	0,30
5	13,84	13,50	13,24
6	23,61	19,38	16,83
7	40,39	48,57	43,87
8	8,24	4,69	4,39
9	0,16	0,07	0,00

11B – Exportações dos vizinhos para o Brasil

Capítulo	2000	2005	2010
0	21,84	17,91	18,19
1	0,28	0,52	0,58
2	6,93	10,31	6,54
3	28,85	20,29	17,86
4	1,01	0,40	0,52
5	9,20	16,09	10,44
6	10,97	16,33	15,77
7	18,53	15,76	27,92
8	2,38	2,38	2,19
9	0,00	0,00	0,00

Fonte: UN Comtrade.
Elaboração dos autores.

O capítulo 2, no qual o Brasil apresentou o maior índice de vantagem comparativa revelada, respondeu por cerca de 4% das exportações para os vizinhos nos três anos examinados, enquanto o capítulo 4, cujo IVCR sugere relativa competitividade brasileira, teve participação marginal. A maior parte (mais de 40% nos três anos) das exportações do Brasil para a região consiste em produtos classificados no capítulo 7, no qual o país não apresentou vantagem comparativa revelada em nenhum dos anos observados.

No caso dos produtos exportados dos vizinhos para o Brasil, a disparidade é menor, mas ainda existe. O capítulo 7, no qual os vizinhos não revelaram vantagem

comparativa, teve participação relativamente alta. Dos outros três capítulos com participação acima de 10% em todos os períodos, dois apresentaram IVCR relativamente alto (os capítulos 0 e 3), um obteve índice próximo à unidade (o capítulo 6) e o restante (capítulo 5) não demonstrou vantagem comparativa. Por outro lado, os capítulos 2 e 4, nos quais os vizinhos obtiveram IVCR mais elevado, apresentaram participação bastante baixa nas exportações para o Brasil – especialmente este último, que não alcançou 1%.

Essa dissociação entre a distribuição das vantagens comparativas e a distribuição setorial sugere que a composição do comércio intrarregional é razoavelmente distinta daquela da totalidade do comércio exterior brasileiro. Ainda que o objetivo aqui seja analisar as relações comerciais do Brasil com os vizinhos, vale contrastar os dados da tabela 11 com os da tabela 12, que apresenta a distribuição, por capítulo da SITC, do total das exportações e importações brasileiras.

TABELA 12
Exportações e importações brasileiras por capítulo da SITC (2000, 2005 e 2010)
(Em %)

12A – Exportações do Brasil

Capítulo	2000	2005	2010
0	16,75	18,37	22,90
1	1,65	1,50	1,45
2	15,72	16,21	26,67
3	1,65	5,99	10,05
4	0,86	1,26	0,83
5	6,47	6,16	6,20
6	20,04	18,36	11,83
7	27,97	25,78	16,78
8	6,27	4,14	2,38
9	2,63	2,23	0,92

12B – Importações do Brasil

Capítulo	2000	2005	2010
0	5,64	3,67	3,91
1	0,28	0,27	0,28
2	3,29	3,27	2,49
3	14,84	18,29	16,60
4	0,39	0,31	0,41
5	17,90	19,90	17,91
6	9,95	10,33	12,67

(Continua)

(Continuação)

Capítulo	2000	2005	2010
7	41,84	37,85	39,33
8	5,87	6,11	6,40
9	0,00	0,00	0,00

Fonte: UN Comtrade.
Elaboração dos autores.

Como seria esperado, a participação dos capítulos 0 (alimentos e animais vivos) e 2 (materiais crus), nos quais o Brasil possui elevada vantagem comparativa revelada, é consideravelmente maior nas exportações para o mundo que nas vendas regionais – os dois capítulos juntos representaram praticamente a metade das exportações totais brasileiras em 2010. Entretanto, considerando-se a totalidade das importações, a participação do capítulo 7 (maquinário e equipamentos de transporte) é bastante superior se levadas em conta apenas as compras originárias dos vizinhos.[10]

Em suma, tem-se um quadro em que o padrão setorial do comércio regional difere sensivelmente daquele observado na totalidade do comércio exterior brasileiro. O arquétipo assumido pelo Brasil no comércio mundial, de fornecedor de alimentos e *commodities* primárias e comprador de produtos manufaturados, dá lugar, ao se considerar apenas o comércio com os vizinhos, a um comportamento bastante diverso, em que predominam as exportações de máquinas e outras manufaturas e as importações de produtos primários e de menor valor agregado.

O fato de que a maioria dos países da região possui vantagens comparativas nos mesmos tipos de produto sugere, ainda, a possibilidade de um intenso comércio intrassetorial. Uma forma de examinar tal dimensão é por meio do índice de Grubel-Lloyd, que mede a proporção de comércio intrassetorial em cada fluxo comercial bilateral. O índice é dado pela seguinte fórmula:

$$IGL_{jk} = 1 - \sum_{i} \frac{|X_{ijk} - M_{ijk}|}{(X_{ijk} + M_{ijk})} \quad (5)$$

Em que X_{ijk} representa as exportações de produtos do setor i do país j para o país k e M_{ijk} denota as importações de produtos do setor i do país j provenientes do país k. O índice varia entre 0 e 1, e quanto maior o índice, maior a participação de transações intrassetoriais no total.

10. Cabe notar que o baixo índice de vantagens comparativas reveladas (IVCR) obtido pelo Brasil no capítulo 7, em contraste com sua participação razoavelmente elevada nas exportações brasileiras, decorre da alta participação dos produtos classificados neste capítulo no valor total do comércio mundial. Situação semelhante ocorre no capítulo 4, em que a aparente contradição entre vantagem comparativa revelada e baixa participação no valor exportado decorre da ínfima parcela do comércio mundial que este capítulo representa.

TABELA 13
Índice de Grubel-Lloyd de comércio intrassetorial (2000, 2005 e 2010)
13A – Comércio intrassetorial do Brasil com os vizinhos

		2000	2005	2010
Brasil	Argentina	0,37	0,41	0,42
Brasil	Bolívia	0,16	0,08	0,15
Brasil	Chile	0,06	0,07	0,06
Brasil	Colômbia	0,25	0,12	0,17
Brasil	Equador	0,32	0,18	0,12
Brasil	Guiana	0,00	0,71	-
Brasil	Paraguai	0,14	0,16	0,13
Brasil	Peru	0,19	0,14	0,03
Brasil	Suriname	-	-	-
Brasil	Uruguai	0,18	0,22	0,18
Brasil	Venezuela	0,21	0,11	0,10
Brasil	Vizinhos	0,34	0,30	0,33

13B – Comércio intrassetorial dos vizinhos com o Brasil

		2000	2005	2010
Argentina	Brasil	0,36	0,39	0,41
Bolívia	Brasil	0,16	0,07	0,14
Chile	Brasil	0,10	0,06	0,06
Colômbia	Brasil	0,24	0,07	0,15
Equador	Brasil	0,26	0,15	0,08
Guiana	Brasil	0,15	0,06	0,22
Paraguai	Brasil	0,15	0,08	0,07
Peru	Brasil	0,07	0,08	0,05
Suriname	Brasil	0,32	0,13	0,10
Uruguai	Brasil	0,22	0,21	-
Venezuela	Brasil	0,31	0,06	0,12
Vizinhos	Brasil	0,35	0,29	0,31

Fonte: UN Comtrade.
Elaboração dos autores.

A tabela 13 demonstra que apenas no caso da Argentina há uma participação considerável de transações intrassetoriais, que representam em torno de 40% do comércio total bilateral. Por conseguinte, as transações com o Chile apresentam o menor componente intrassetorial, assim como o Peru ao final do período. Além disso, exceto pela Argentina, não é possível discernir nenhuma tendência de aumento das transações intrassetoriais entre o Brasil e seus vizinhos.

Finalmente, pode-se examinar a composição do comércio no que se refere ao grau de sofisticação tecnológica. Para tanto, utilizou-se a classificação proposta por Lall (2000), que divide os produtos em cinco categorias: produtos primários; manufaturas intensivas em recursos naturais; baixa tecnologia; média tecnologia; e alta tecnologia. Os resultados estão expostos nas tabelas A.5 e A.6.

Para a quase totalidade dos vizinhos, a maior parte das exportações brasileiras é de produtos de média intensidade tecnológica, seguidos de produtos de baixa tecnologia e manufaturas intensivas em recursos naturais em segundo e terceiro lugares, a depender do caso. Este resultado contrasta com as exportações para o resto do mundo, em que a participação de manufaturas intensivas em recursos e de produtos primários foram as maiores, e aumentaram entre 2000 e 2010, alcançando em conjunto quase 80% das vendas brasileiras para países de fora da América do Sul.

No que se refere às importações brasileiras, o quadro é mais variado. Contudo, exceto no caso da Argentina – cujas vendas para o Brasil se concentram na categoria de média tecnologia –, as importações advindas de quase todos os países são compostas de produtos primários e manufaturas intensivas em recursos, com a principal categoria variando caso a caso, da quase totalidade de primários (caso da Bolívia) até a maior participação de manufaturas intensivas em recursos (Equador).

Novamente, o contraste do comércio brasileiro com o resto do mundo é interessante. Como demonstram as duas últimas linhas das tabelas A.5 e A.6, em lugar dos produtos de média tecnologia, a maior parte das exportações brasileiras para fora da América do Sul pode ser classificada como produtos primários ou manufaturas intensivas em recursos. Além disso, a participação destas duas categorias aumentou sensivelmente entre 2000 e 2010, alcançando, juntas, quase 80% das exportações extrarregionais brasileiras.

Por seu turno, ao contrário do ocorrido no comércio com os vizinhos, as importações brasileiras advindas do restante do mundo se concentram em produtos de média e alta tecnologia. Ainda que a participação desta última categoria tenha declinado ao longo do período, as duas juntas representaram 60% das importações brasileiras de outros países que não os vizinhos em 2010.

Esse quadro corrobora a impressão, já aventada, de que o padrão do comércio brasileiro com os vizinhos difere sensivelmente do padrão das transações com o resto do mundo. Enquanto na região o Brasil figura como fornecedor, sobretudo, de manufaturas de média tecnologia (ainda que a participação das manufaturas intensivas em recursos não possa ser desprezada na maioria dos casos) e comprador de produtos primários e intensivos em recursos naturais, a relação com o resto do mundo pode ser caracterizada como a de fornecedor destes dois tipos de produtos e comprador de manufaturas de média e alta tecnologia.

4 O COMÉRCIO DO BRASIL COM O ENTORNO EM BENS DE PRODUÇÃO E BENS FINAIS

Com o objetivo de lançar luz adicional sobre o grau de integração produtiva entre o Brasil e os países em sua vizinhança, esta seção analisa novamente os fluxos comerciais, mas desta vez dividindo-os em bens relacionados com o processo produtivo e os produtos destinados ao consumo final.

Para isso, os bens classificados a cinco dígitos da classificação SITC (terceira revisão) foram separados com base em uma listagem *ad hoc* que identifica 1.919 bens de produção – entre bens de capital, partes, peças, componentes e matérias-primas. Os demais produtos são considerados bens de consumo final.

A tabela 14 apresenta a participação dos vizinhos no comércio brasileiro dos dois tipos de bens e vice-versa (no anexo A se exibem os resultados detalhados por país). Pode-se notar que a importância dos vizinhos como destino das exportações brasileiras é relativamente maior no caso dos bens de produção que nos destinados ao consumo final. Isto se verifica para praticamente todos os países, e também ocorre nas exportações dos vizinhos para o Brasil e nas importações dos vizinhos oriundas do Brasil – a notável exceção se dá nas exportações da Venezuela para o Brasil, para as quais a participação brasileira é maior nos bens de consumo final que nos relacionados ao processo produtivo.

Já no caso das importações brasileiras de produtos dos países vizinhos a dinâmica é inversa. Quase todos os vizinhos parecem ter importância relativa para as importações nacionais maior em bens finais comparativamente aos bens de produção.

Cabe ainda ressaltar uma dinâmica peculiar observada no comércio de bens de produção com os parceiros do Mercosul. Se, por um lado, do ponto de vista de Argentina, Paraguai e Uruguai, o Brasil é bastante importante tanto como origem de importações quanto como destino de exportações deste tipo de produto, com participações entre 20% e 40%, do ponto de vista do Brasil o mesmo não ocorre. Paraguai e Uruguai têm participação bastante baixa nas exportações e, sobretudo, nas importações brasileiras de bens de produção. Mesmo a Argentina, que tem importância relativamente alta como destino das exportações brasileiras, alcançando quase 20% em 2010, do lado das importações a participação é bem menor e decrescente, mal superando os 5% em 2010. Isto parece ser motivo de preocupação quanto às potencialidades da integração produtiva regional, sobretudo, quando contrastado com a experiência asiática, em que os países menores são importantes fornecedores de bens de produção para os mais pujantes (Baumann, 2011).

TABELA 14
Importância relativa (2000, 2005 e 2010)
(Em %)

		2000	2005	2010			2000	2005	2010
		Exportações					Importações		
		Bens de produção							
Brasil	Vizinhos	29,67	28,16	38,03	Brasil	Vizinhos	9,66	9,53	9,29
Vizinhos	Brasil	18,30	12,69	16,37	Vizinhos	Brasil	14,97	20,38	16,46
		Bens finais							
Brasil	Vizinhos	13,73	8,37	9,99	Brasil	Vizinhos	26,18	20,47	19,25
Vizinhos	Brasil	6,90	3,94	4,61	Vizinhos	Brasil	15,23	15,42	14,58

Fonte: UN Comtrade.
Elaboração dos autores.

No que se refere à concentração das pautas bilaterais, a tabela 15, que exibe a participação dos dez principais produtos no valor total transacionado (os resultados por país encontram-se no anexo A), demonstra que o comércio regional de bens de produção é razoavelmente menos diversificado que o de bens finais, especialmente nas exportações brasileiras para os vizinhos (e nas importações dos vizinhos de produtos brasileiros). As exportações dos vizinhos para o Brasil, contudo, apresentam concentração bastante elevada nos dois tipos de bem para quase todos os países, exceto a Argentina.

TABELA 15
Grau de concentração dos fluxos comerciais – dez principais produtos (2000, 2005 e 2010)
(Em %)

		2000	2005	2010			2000	2005	2010
		Exportações					Importações		
		Bens de produção							
Brasil	Vizinhos	25,34	35,87	25,60	Brasil	Vizinhos	41,28	41,74	51,79
Vizinhos	Brasil	41,37	41,63	54,49	Vizinhos	Brasil	27,45	35,37	24,56
		Bens finais							
Brasil	Vizinhos	17,77		19,27	Brasil	Vizinhos	18,39	17,08	22,27
Vizinhos	Brasil	18,06	17,06	15,71	Vizinhos	Brasil	10,70	6,57	26,66

Fonte: UN Comtrade.
Elaboração dos autores.

Mais uma vez, a alta concentração no comércio bilateral nos leva à análise das vantagens comparativas em cada um dos dois tipos de bem. Utilizou-se o mesmo índice da seção anterior; os resultados encontram-se detalhados na tabela 16.

TABELA 16
Índice de vantagem comparativa revelada (2000, 2005 e 2010)
16A – Bens de produção

	Bens de produção		
	2000	2005	2010
Brasil	0,82	0,84	0,72
Argentina	0,59	0,57	0,53
Bolívia	0,39	0,34	0,39
Chile	0,76	0,82	0,98
Colômbia	0,47	0,47	0,42
Equador	0,21	0,24	0,31
Guiana	0,10	0,11	0,07
Paraguai	0,37	0,27	0,19
Peru	0,50	0,46	0,41
Suriname	0,87	0,26	0,58
Uruguai	0,48	0,39	-
Venezuela	1,09	1,17	1,27

16B – Bens finais

	Bens finais		
	2000	2005	2010
Brasil	1,46	1,37	1,57
Argentina	2,05	2,03	1,96
Bolívia	2,56	2,56	2,25
Chile	1,62	1,43	1,04
Colômbia	2,36	2,27	2,19
Equador	3,03	2,81	2,42
Guiana	3,30	3,12	2,90
Paraguai	2,62	2,75	2,66
Peru	2,28	2,28	2,20
Suriname	1,32	2,76	1,86
Uruguai	2,32	2,46	-
Venezuela	0,78	0,61	0,45

Fonte: UN Comtrade.
Elaboração dos autores.

A tabela sugere que tanto o Brasil quanto a maior parte dos vizinhos são competitivos nos bens finais e não competitivos nos bens de produção. Apenas a Venezuela tem comportamento distinto, com vantagem comparativa revelada nos bens de

produção e não nos de consumo final; a razão para isto é o fato de que o petróleo, preponderante nas exportações deste país, é considerado um bem de produção.

Resta avaliar o peso relativo do comércio intrassetorial em cada tipo de bem. Para isso, a tabela 17 expõe o índice de Grubel-Lloyd para as duas categorias. Os resultados por país encontram-se no anexo A.

TABELA 17
Índice de Grubel-Lloyd de comércio intrassetorial (2000, 2005 e 2010)
17A – Bens de produção

		Bens de produção							
		2000	2005	2010			2000	2005	2010
Brasil	Vizinhos	0,37	0,30	0,37	Vizinhos	Brasil	0,38	0,30	0,35

17B – Bens finais

		Bens finais							
		2000	2005	2010			2000	2005	2010
Brasil	Vizinhos	0,22	0,29	0,21	Vizinhos	Brasil	0,23	0,25	0,18

Fonte: UN Comtrade.
Elaboração dos autores.

Outra vez, apenas no caso da Argentina (e, em menor medida, do Uruguai) o comércio intrassetorial assume proporção considerável. Como é de se esperar, a participação é maior nos bens de produção que nos bens finais. O mesmo não ocorre nos casos de Bolívia, Chile, Colômbia e Equador, em que o comércio intrassetorial aparenta ser mais relevante para produtos de consumo final que para bens de capital.

5 POLÍTICA TARIFÁRIA DO BRASIL PARA SEUS VIZINHOS

O debate sobre os acordos comerciais dos quais o Brasil participa coloca a característica mais visível da política comercial do país frente à sua vizinhança: não só têm-se acordos comerciais – sejam de livre comércio, sejam de preferências tarifárias – firmados com todos os vizinhos (exceto Guiana e Suriname), como estes constituem a quase totalidade dos acordos dos quais o Brasil participa.

Tal fato se reflete nas margens de preferência tarifária concedidas pelo Brasil a seus vizinhos.[11] Como ilustra a tabela 18, além do fato de que o Brasil concede preferência máxima aos vizinhos do Mercosul, é notável a ampliação das margens para os demais vizinhos entre 2005 e 2010, com médias simples superando 90%.[12]

11. A metodologia aqui empregada segue Baumann e Ceratti (2012).

12. Há que se considerar que a utilização de médias simples – opção forçada por limitação da base de dados disponível – provavelmente enviesa a real magnitude das preferências concedidas. Neste sentido, é mais correto considerar este exercício como uma medida da sinalização quanto à liberalização comercial regional, e não uma real medida desta liberalização.

Não obstante, em quase todos os casos (com exceção do Peru), houve redução do número de setores abrangidos pelas margens de preferência.

TABELA 18
Margens de preferência concedidas aos vizinhos (2005 e 2010)

	2005		2010	
	Número de setores	Margem média (%)	Número de setores	Margem média (%)
Argentina	95	100	90	100
Bolívia	44	64	39	100
Chile	82	26	80	100
Colômbia	59	51	52	95
Equador	38	66	33	98
Paraguai	53	100	46	100
Peru	57	51	71	92
Uruguai	79	100	69	100
Venezuela	40	52	27	97

Fonte: WITS.
Elaboração dos autores.

É interessante verificar a distribuição setorial das margens de preferência concedidas a cada um dos vizinhos. Uma primeira aproximação pode ser alcançada agregando-se os setores (97 no total) nas 21 seções do Sistema Harmonizado. Os dados encontram-se no anexo A.

No caso da Argentina, como sugere o elevado número de setores envolvidos, as preferências distribuem-se por todas as seções. Além disso, apenas no caso das seções 5 (produtos minerais), 11 (têxteis), 15 (metais e suas obras) e 17 (material de transporte) há setores em que não há nenhuma margem; nas demais, as preferências estão distribuídas em todos os setores.

As tarifas para Uruguai e Chile apresentam padrões semelhantes: as vantagens tarifárias também se estendem por todas as seções, exceto a 19 (armas e munições) para o primeiro, e a 21 (objetos de arte, coleções e antiguidades) para o segundo. No entanto, nem todas as seções apresentam preferências em todos os setores, apenas a 8, no caso do Uruguai, e a 11, no caso do Chile. Deve-se ressaltar ainda o grande avanço nas margens preferenciais: enquanto as médias se situavam em geral abaixo dos 30% em 2005, em 2010 vinte seções apresentaram preferência máxima, e o restante alcançou uma média de 98%.

No que se refere aos demais vizinhos, apesar de as preferências médias também se revelarem regularmente elevadas, a abrangência ao longo dos setores não é tão homogênea. Por exemplo, o Paraguai, como parceiro no Mercosul, recebe desgravação máxima. Contudo, este benefício não alcança todos os setores, nem mesmo

todas as seções; em quatro delas não há preferência alguma (produtos minerais, pérolas e pedras preciosas, armas e munições e objetos de arte). Bolívia, Colômbia, Equador e Peru apresentam padrões semelhantes, com médias ligeiramente mais baixas para os três últimos.

Por fim, a Venezuela era, em 2010, o vizinho menos beneficiado no tocante às preferências, sem benefício algum em nove das 21 seções existentes na classificação. Há que se considerar, contudo, a recente aprovação da entrada deste país no Mercosul. Assim, quando a Venezuela completar seu processo de adesão, esse quadro deve se alterar sobremaneira.

De toda maneira, os dados mostram que, em geral, houve aumento nas margens médias de preferência concedidas pelo Brasil aos vizinhos sul-americanos, ainda que a distribuição setorial destas preferências tenha apresentado ligeira retração. Cumpre agora analisar a recíproca: as preferências tarifárias concedidas pelos vizinhos aos produtos brasileiros. A tabela 19 apresenta estas informações.

TABELA 19
Margens de preferência concedidas pelos vizinhos (2005 e 2010)

	2005		2010	
	Número de setores	Margem média (%)	Número de setores	Margem média (%)
Argentina	95	100,00	92	100,00
Bolívia	95	81,44	88	97,73
Chile	96	97,59	93	99,75
Colômbia	93	22,27	89	74,37
Equador	74	16,29	72	52,31
Paraguai	93	99,08	92	99,21
Peru	66	12,54	80	57,50
Uruguai	95	99,37	93	99,67
Venezuela	91	22,45	87	68,96

Fonte: WITS.
Elaboração dos autores.

É possível notar que a evolução apresentada pelas margens de preferência concedidas pelos vizinhos ao Brasil foi bastante semelhante à da recíproca analisada anteriormente. Observa-se um aumento das margens médias, porém acompanhado de ligeira redução no número de setores beneficiados por estas preferências – exceto, mais uma vez, no caso do Peru. Ademais, especialmente no segundo período, pode-se notar, ao se compararem as preferências dadas pelo Brasil e pelos vizinhos, que em praticamente todos os casos a margem média oferecida pelo Brasil é maior, mas as concessões dos vizinhos abrangem uma gama maior de setores.

BOX 1
Conflitos recentes nas relações comerciais Brasil-Argentina

Os dados sobre intensidade do comércio e política tarifária não deixam dúvidas sobre a importância da Argentina como o principal parceiro comercial do Brasil na região – o que seria esperado, pois se tratam das duas maiores e mais diversificadas economias do subcontinente. Além disso, os dois países têm liderado o processo de integração econômica regional, sobretudo no cone sul, tendo estruturado o Mercosul a partir de negociações bilaterais entre ambos.

Não obstante, as relações comerciais entre os dois parceiros têm se deteriorado nos últimos anos, diante de uma série de ações protecionistas tomadas pela Argentina – e de reações brasileiras na mesma tônica –, sobretudo após o agravamento da crise econômica mundial, em 2008.

Um dos principais mecanismos protecionistas utilizados pela Argentina é o sistema de licenças não automáticas de importação, utilizadas, sobretudo, contra importações de têxteis, calçados e eletrodomésticos (Aumenta..., 2009). A proliferação desta prática por parte daquele país em 2009 – frequentemente desrespeitando o prazo máximo de sessenta dias estabelecido pela OMC para este tipo de licença – levou o Brasil a retaliar pelo mesmo expediente meses mais tarde.

A escalada de medidas administrativas para barrar importações levou à negociação de reduções voluntárias nas exportações brasileiras de produtos sensíveis do ponto de vista da Argentina, com o estabelecimento de cotas de exportação inferiores aos valores observados em 2008 (Macadar, 2010). Contudo, novas medidas protecionistas continuaram a ser editadas pela Argentina, adotando-se, por exemplo, um sistema de "compensação" em que, para poder importar, os setores afetados deveriam se comprometer a exportar o mesmo montante em dólares, no prazo máximo de um ano (Macadar, 2010).

A despeito das tentativas de acordo e negociações presidenciais, novos episódios de acirramento do conflito comercial entre os dois países continuaram a ocorrer. Por exemplo, em novembro de 2009, menos de uma semana após um encontro entre os presidentes tratar especificamente do aumento do protecionismo bilateral, a Argentina incluiu brinquedos no rol de produtos com exigência de licenciamento não automático (Palacios, 2009); o Brasil revidou dias depois com medida semelhante.

Desde então, o processo não dá mostras de solução, e as medidas protecionistas continuam sendo tomadas e desfeitas arbitrariamente de ambos os lados – com auge em maio de 2011, quando a imposição de licenças não automáticas para importações brasileiras de automóveis argentinos quase gerou uma crise diplomática entre os dois países (Landim, 2012).

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve por objetivo analisar as relações comerciais entre o Brasil e seus vizinhos – Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Guiana, Paraguai, Peru, Suriname, Uruguai e Venezuela – entre 2000 e 2010, examinando uma série de indicadores relacionados, por exemplo, a intensidade, concentração e padrão de especialização das pautas bilaterais. Além disso, realizou-se um exame da política comercial brasileira voltada a seus parceiros regionais, com foco nas preferências tarifárias concedidas pelo Brasil aos vizinhos e vice-versa.

Da massa de dados analisados é possível extrair algumas conclusões mais relevantes. Em primeiro lugar, pode-se destacar a redução, ao longo do período analisado, da intensidade dos laços comerciais entre o Brasil e os países de seu entorno, medido tanto pela importância relativa do comércio regional quanto pelo índice de intensidade comercial.

Também é possível perceber um aumento da concentração da pauta comercial de quase todos os países examinados, bem como dos fluxos de comércio bilaterais entre o Brasil e quase todos os seus vizinhos. Há, ainda, indícios de que esta concentração tenha sido causada pelo aumento da importância de produtos primários e por causa das manufaturas de baixa e média intensidade tecnológica.

Quando se examinam os setores em que o Brasil e os países sul-americanos possuem vantagens comparativas reveladas, é possível perceber uma razoável homogeneidade regional, em que quase todos os países se mostram competitivos na exportação de praticamente os mesmos setores. Não obstante, os índices de Grubel-Lloyd calculados sugerem que tal convergência não se traduz em maior integração produtiva, pelo menos no tocante às transações intrassetoriais.

Uma característica notável do comércio brasileiro com seus vizinhos é o fato de que seu padrão difere sensivelmente daquele das transações do Brasil com o resto do mundo, tanto no que se refere aos setores predominantes quanto no tocante às classificações de acordo com a intensidade tecnológica dos produtos exportados e importados.

Em linhas gerais, observa-se um quadro em que o Brasil figura como exportador mundial de produtos primários e alimentos e importador de manufaturas de média e alta tecnologia, mas ao se restringir a análise ao mercado regional, o país passa a ser fornecedor sobretudo de manufaturas de média tecnologia aos vizinhos, bem como comprador de produtos primários e intensivos em recursos naturais.

Finalmente, cabe destacar que, a despeito do extenso alcance das preferências comerciais recíprocas entre o Brasil e seus vizinhos, explorado na quinta seção deste trabalho, os indicadores analisados sugerem um baixo aproveitamento do potencial regional de integração produtiva – fator que, a julgar pelo contraste com a experiência asiática, pode limitar seriamente a competitividade da região no comércio global.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, P. R. Trajetória do Mercosul em sua primeira década (1991-2001): uma avaliação política a partir do Brasil. *In*: PIMENTEL, L. O. (Org.). **Direito da integração**: estudos em homenagem a Werter Faria. Curitiba: Juruá, 2001.

_____. O desenvolvimento do Mercosul: progressos e limitações. **Espaço da Sophia**, ano 5, n. 43, p. 63-79, jul./set. 2011.

AUMENTA tensão comercial entre Brasil e Argentina. Veja.com, 27 out. 2009. Disponível em: <http://goo.gl/5auyyg>. Acesso em: 10 jan. 2014.

ARAUJO JÚNIOR, J. T.; COSTA, K. P. Abertura comercial e inserção internacional: os casos do Brasil, China e Índia. *In*: BAUMANN, R. (Org.). **O Brasil e os demais BRICs**: comércio e política. Brasília: Cepal; Ipea, 2010. Disponível em: <http://goo.gl/lKQ0XH>.

BALASSA, B. Trade liberalization and revealed comparative advantage. **The Manchester School**, v. 33, n. 2, p. 99-123, 1965.

BARRAL, W.; BARRETO, A. S. Desoneração tributária e o regime de drawback. **Revista brasileira de comércio exterior**, Rio de Janeiro, n. 102, p. 50-58, 2010.

BAUMANN, R. **Mercosul aos vinte anos**: uma avaliação econômica. Brasília: Ipea, 2011. (Texto para Discussão, n. 1.627).

BAUMANN, R.; CERATTI, R. **A política comercial dos BRICS com seu entorno e efeitos para o Brasil**. Brasília: Ipea, 2012. (Texto para Discussão, n. 1.745).

BCB – BANCO CENTRAL DO BRASIL. Resolução nº 2.799, de 6 de dezembro de 2000. Redefine os critérios aplicáveis às operações do sistema de equalização de taxas de juros do Programa de Financiamento às Exportações (Proex). Brasília: BCB, 2000. Disponível em: <http://goo.gl/WU0FH5>.

BRASIL. Lei nº 10.184, de 12 de fevereiro de 2001. Dispõe sobre a concessão de financiamento vinculado à exportação de bens ou serviços nacionais, e dá outras providências. Brasília: Congresso Nacional, 2001. Disponível em: <http://goo.gl/kqZdNF>.

CMC – CONSELHO DO MERCADO COMUM. Decisão nº 58, de 16 de dezembro de 2010. Foz do Iguaçu: CMC, 2010. Disponível em: <http://goo.gl/EtLYO3>.

LALL, S. The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-1998. **Oxford development studies**, Oxford, v. 28, n. 3, p. 337-369, 2000.

LANDIM, R. Brasil restringe entrada de produtos argentinos. **O Estado de S. Paulo**, 15 maio 2012. Disponível em: <http://goo.gl/FxMTJy>. Acesso em: 20 nov. 2013.

MACADAR, B. M. B. As relações comerciais Brasil-Argentina: evolução recente. **Indicadores econômicos FEE**, v. 37, n. 2, 2009. Disponível em: <http://goo.gl/nwumRM>.

MERCOSUL – MERCADO COMUM DO SUL. Tratado de Assunção, de 26 de março de 1991. Tratado para a constituição de um mercado comum entre a República argentina, a República Federativa do Brasil, a República do Paraguai e a República do Uruguai. Assunção: Mercosul, 1991.

OLIVEIRA, I.; CARNEIRO, F. BRIC: perfis tarifários em análise. **Boletim de economia e política internacional**, n. 6, p. 7-18, 2011.

PALACIOS, A. Argentina cria nova barreira contra o Brasil. **O Estado de SP**, São Paulo, 15 jun. 2009.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

ASHIKAGA, C. **Análise da tributação na importação e na exportação**. São Paulo: Aduaneiras, 2010.