1705
TEXTO PARA DISCUSSÃO

ipea

COMÉRCIO INTERNACIONAL E INTEGRAÇÃO PRODUTIVA: UMA ANÁLISE DOS FLUXOS COMERCIAIS DOS PAÍSES DA ALADI

Marta Castilho

ipea 47 anos
Por um Brasil desenvolvido

1705
TEXTO PARA DISCUSSÃO
Brasília, janeiro de 2012

COMÉRCIO INTERNACIONAL E INTEGRAÇÃO PRODUTIVA: UMA ANÁLISE DOS FLUXOS COMERCIAIS DOS PAÍSES DA ALADI*

Marta Castilho**

* Os comentários de Renato Baumann, Marcos Cintra e Pedro Miranda foram de extrema valia para a elaboração da versão final deste trabalho. O apoio de Karla Sarmento Gonçalves da Universidade Federal Fluminense (UFF) no tratamento e na interpretação dos dados também foi de grande valia. Erros e omissões remanescentes são, evidentemente, de minha inteira responsabilidade.
** Professora adjunta do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (IE/UFRJ).

Governo Federal

Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República
Ministro Wellington Moreira Franco

ipea **Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**

Fundação pública vinculada à Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente
Marcio Pochmann

Diretor de Desenvolvimento Institucional
Geová Parente Farias

Diretor de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais, Substituto
Marcos Antonio Macedo Cintra

Diretor de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia
Alexandre de Ávila Gomide

Diretora de Estudos e Políticas Macroeconômicas
Vanessa Petrelli Corrêa

Diretor de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais
Francisco de Assis Costa

Diretor de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura
Carlos Eduardo Fernandez da Silveira

Diretor de Estudos e Políticas Sociais
Jorge Abrahão de Castro

Chefe de Gabinete
Fabio de Sá e Silva

Assessor-chefe de Imprensa e Comunicação
Daniel Castro

Ouvidoria: http://www.ipea.gov.br/ouvidoria
URL: http://www.ipea.gov.br

Texto para Discussão

Publicação cujo objetivo é divulgar resultados de estudos direta ou indiretamente desenvolvidos pelo Ipea, os quais, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões.

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade do(s) autor(es), não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República.

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

ISSN 1415-4765
JEL: F14, F15.

SUMÁRIO

SINOPSE

ABSTRACT

1 INTRODUÇÃO 7

2 EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTRARREGIONAL DA ALADI 11

3 A DIVERSA GEOGRAFIA DO COMÉRCIO DOS PAÍSES DA ALADI 15

4 ESTRUTURA SETORIAL DAS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES DOS PAÍSES DA ALADI 23

5 A INTEGRAÇÃO DOS PAÍSES DA ALADI NAS CADEIAS INTERNACIONAIS DE VALOR 32

6 CONCLUSÕES 50

REFERÊNCIAS 54

ANEXOS 57

SINOPSE

Apesar do vigoroso crescimento do comércio exterior dos países da Associação Latino-Americana de Integração (Aladi) nos anos 2000, a inserção desses países nas redes globais de valor é relativamente baixa, refletindo em grande parte a especialização desses países em bens intensivos em recursos naturais. Em geral, o peso de partes, componentes e bens de capital no comércio total dos países da região é fraco, o que evidencia uma baixa participação da Aladi nas cadeias produtivas globais. Ademais, tal inserção se dá, sobretudo, como demandantes desses bens para a produção ou montagem de bens finais voltados para o mercado interno ou externo.

Os indicadores referentes ao peso de partes, componentes e bens de capital no comércio intrarregional, embora mais elevado do que na relação com parceiros comerciais extrarregionais, revelam fraca integração produtiva regional. Eles sugerem a existência de incipiente articulação produtiva entre os países da Aladi, porém incomparavelmente menor do que a observada nos países asiáticos e insuficiente para fortalecer a competitividade internacional dos produtos *made in Aladi*.

ABSTRACT[i]

Despite the strong growth of the Latin American foreign trade in the 2000s, the integration of these countries in the global production and trade networks is relatively weak, what largely reflects these countries' specialization on goods intensive in natural resources. In general, the share of capital goods and intermediate goods, particularly, parts and components, in Aladi total trade is small, which reveals a low participation of these countries in global production chains. These goods are more important in imports than in exports, evidencing that their low integration is, furthermore, characterized by the consumption of these goods in order to product or assembly final goods targeted to internal or external markets. The indicators of the share of parts, components and capital goods in intra-regional trade, although higher than in extra-regional trade, evidence a low *regional* production integration. They suggest the existence of an incipient productive *articulation* between

i. As versões em língua inglesa das sinopses desta coleção não são objeto de revisão pelo Editorial do Ipea. *The versions in English of the abstracts of this series have not been edited by Ipea's editorial department.*

the Aladi countries that is incomparably weaker than that observed in Asian countries and that seems insufficient to strengthen the international competitiveness of the goods "made in Aladi."

1 INTRODUÇÃO

Os países da América do Sul, do México e de Cuba fazem parte de um acordo comercial – a Aladi – que tem por objetivo incrementar o comércio regional por meio de preferências comerciais negociadas no âmbito de diversos acordos bilaterais ou sub-regionais. Criada em 1980, ela reúne 12 países da América Latina[1] em uma espécie de rede de acordos preferenciais entre os membros, acordos esses diferentes entre si em termos de cobertura de produtos e de magnitude das preferências. Sua criação foi motivada pelos diversos problemas apresentados pela ambiciosa iniciativa de integração anterior, que visava à criação de um mercado comum na América Latina (Associação Latino-Americana de Livre Comércio – ALALC),[2] e se deu em um momento delicado para o comércio intrarregional. Nos anos 1980, os países latino-americanos enfrentaram fortes restrições de balanço de pagamentos e, por conta da crise da dívida externa, buscavam gerar saldos comerciais importantes para fazer frente aos pagamentos externos. A prioridade dada ao comércio com outras regiões fez que o comércio intrarregional evoluísse de forma bastante tímida nos anos 1980, frustrando de alguma forma os auspícios iniciais da Aladi.

Nos anos 1990, a integração entre os países da América Latina e, em particular, da América do Sul, avançou significativamente, puxados, de um lado, pelo avanço das diversas iniciativas de integração sub-regionais – como Comunidade Andina (CAN) e Mercado Comum do Sul (Mercosul) – e, de outro, por acordos negociados exclusivamente no âmbito da Aladi. Vale chamar para o fato de que os acordos de criação do

1. São: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai, Venezuela e Cuba. No presente trabalho, não consideramos Cuba em razão da indisponibilidade de certas informações estatísticas e pelo fato de a organização econômica daquele país diferir bastante das demais, sendo sua inserção internacional determinada por fatores distintos dos demais países da Aladi.

2. As principais razões apontadas pela literatura para o fracasso da ALALC – apesar do forte crescimento inicial do comércio intrarregional nos anos 1960 – estão associadas à rigidez do acordo resultante da fixação de prazos (curtos) e de listas comuns de produtos para todos os países, que tinham níveis de desenvolvimento bastante diferentes. Porém, outros problemas, como falhas diversas nos acordos – a ausência de definição para o estabelecimento de uma tarifa externa comum no texto original que previa a criação de um mercado comum, por exemplo –, as "animosidades" cultivadas por diversos governos autoritários da região, a reduzida liquidez internacional para o financiamento de projetos regionais ou ainda a adoção de políticas liberais pelo Chile e pela Argentina nos anos 1970, enfraqueceram progressivamente a ALALC. Análises mais detalhadas da ALALC e dos fatores que levaram à sua substituição pela Aladi podem ser encontradas em French-Davis, Muñoz e Palma (2002) e Di Filippo (1998), entre outros. Gonçalves (2011) resenha os argumentos desses e de outros autores.

Mercosul, assim como os firmados pelo bloco com outros países da Aladi, são formalizados junto à associação.[3] Todas essas iniciativas estavam de acordo com a nova visão cepalina da integração – materializada no regionalismo aberto dos anos 1990 –, que via nesse processo uma maneira de os países latino-americanos se integrarem de forma mais intensa à economia mundial. Nesse sentido, o processo de integração não deveria conduzir a um fechamento dessas economias em relação ao resto do mundo, mas promover uma liberalização regional mais intensa, porém concomitante à abertura multilateral.

Apesar do cenário macroeconômico desfavorável para o comércio intrarregional nos primeiros anos da Aladi, o acordo se consolidou ao longo do tempo – até por conta de sua compatibilidade com a existência de acordos sub-regionais. Em fins de 2009, o fluxo de comércio intrarregional representava 16% dos fluxos de comércio da região, apresentando uma tendência de suave crescimento desde sua criação. Ainda que a importância relativa da Aladi para o comércio de cada país seja variável, ela se mostra relevante para alguns países, sobretudo, considerando-se isoladamente determinados setores. É o caso das exportações de equipamentos eletrônicos e veículos automotores do Brasil, por exemplo, setores em que a Aladi responde por cerca de 75% das exportações brasileiras; ou o caso dos produtos manufaturados em geral exportados pela Argentina, dos quais quase 70% eram dirigidos para os diversos países da região.

O debate sobre a importância da integração regional para o desenvolvimento *produtivo e tecnológico* da região permeou as diversas propostas de integração na América Latina desde os anos 1960. Nesse sentido, visões mais ou menos intervencionistas divergem quanto ao tipo de integração que deve ser perseguido. Chudnovsky e Campbell (*apud* MOTTA VEIGA, 1992),[4] ao discutir a integração entre Brasil e Argentina conduzida ao longo dos anos 1980, opõem duas possíveis configurações que se distinguem

3. O Mercosul foi formalizado junto à Aladi por meio da assinatura do Acordo de Alcance Parcial de Complementação Econômica (AAP.CE) nº 18 entre os países-membros, de modo a torná-lo compatível com as disposições do Tratado de Montevidéu. Não apenas os acordos entre os quatro países posteriores ao Tratado de Assunção são protocolados juntamente à Aladi, mas também os acordos entre os países-membros e os demais países da associação. Já a CAN, por ter sido criada antes do Tratado de Montevidéu, é explicitamente mencionada no texto, porém, tem uma institucionalidade diferente da do Mercosul.

4. Chudnovsky, D. e Campbell, G. *Argentina-Brasil: luces y sombras*. Texto preparado para o 27º Colóquio de IDEA. Instituto para el Desarrollo de Empresarios en la Argentina, Buenos Aires, 1991.

por seus objetivos e atuação dos governos. A primeira – chamada de *comercialista* – se caracteriza por estratégia de integração com ênfase na liberalização do comércio, para a qual são mobilizadas principalmente as políticas comercial e macroeconômica (sobretudo cambial). Na segunda – a *industrialista* –, outras políticas econômicas (industrial, tecnológica, instrumentos creditícios etc.) são mobilizadas de forma a "orientar a reestruturação do aparato produtivo e o avanço no processo da industrialização em direção a novas atividades com maior valor agregado" (MOTTA VEIGA, 1992, p. 7).

De fato, essas duas visões opõem uma visão mais liberal em que a especialização comercial, decorrente da maior exposição das economias à concorrência internacional, baseia-se na exploração de vantagens comparativas estáticas, e uma visão mais intervencionista, em que a especialização comercial baseada em vantagens comparativas dinâmicas resulta da indução, pelo Estado, a mudanças na estrutura produtiva dos países. Medeiros (2010) parece compartilhar da segunda visão ao argumentar que a integração é positiva quando atrelada a uma estratégia de desenvolvimento *produtivo* e *desatrelada* de uma visão liberalizante, em que a liberalização regional é um passo para o livre comércio. Segundo ele, o livre comércio tende a aprofundar as diferenças tecnológicas e produtivas e, assim, uma integração comercial que reproduzisse o livre comércio no âmbito de um conjunto de países geraria efeitos similares, que seriam perversos para os países de menor porte.

Nessa dicotomia *comercialista* e *industrialista*, o acordo da Aladi – assim como os demais acordos sub-regionais da América Latina – se aproxima da primeira visão, dada a ênfase na liberalização do comércio e a baixa (ou inexistente) efetividade de instrumentos de política industrial e tecnológica nas iniciativas de integração na região. Tal característica contribui para uma distribuição desigual dos ganhos da integração entre os países da América Latina.

De fato, o padrão de comércio regional sugere que os maiores beneficiários das preferências comerciais regionais são os países de maior porte. Em 2009, apenas quatro países eram superavitários no comércio regional – Brasil, Argentina, México e Bolívia –, dos quais apenas o último é de menor porte. Conforme sustenta Baumann (2010, 2011), o fato de os países pequenos serem sistematicamente deficitários atesta uma distribuição desigual dos ganhos – diretos e indiretos – da integração, que não são compensados nem por instrumentos de transferência entre os países – políticas

regionais ou mecanismos compensatórios – nem por ganhos decorrentes de uma maior integração produtiva. Tais ganhos resultariam de uma demanda mais dinâmica – por parte dos países maiores – por produtos manufaturados (insumos, partes e componentes, por exemplo) provenientes dos países menores, que seriam, nesse contexto, mais beneficiados pelos ciclos de crescimento nas economias maiores.

Ainda assim, a especialização dos países latino-americanos aponta para uma especialização diferenciada no comércio intrarregional, com um peso mais importante de bens de maior valor agregado. Esse fato pode sugerir que, apesar da baixa ênfase em políticas de *integração produtiva*, a Aladi tem contribuído para o desempenho de determinados setores de produtos manufaturados na região ao compensar, no comércio intrarregional, a baixa competitividade global dos produtos latino-americanos com as vantagens decorrentes das preferências comerciais. Como será visto adiante, o peso de exportações de manufaturados é maior nas exportações intrarregionais do que nas extrarregionais de todos os países da Aladi, exceto a Bolívia.

Recentemente, o debate acerca de integração e desenvolvimento produtivo voltou à cena mundial, porém, em um novo contexto. O processo de fragmentação da produção, em curso desde os anos 1980, produziu uma nova divisão do trabalho em que os acordos comerciais são fatores explicativos relevantes da configuração de determinadas redes produtivas internacionais. O caso da articulação produtiva entre os países asiáticos é, nesse sentido, emblemático. Em um mundo em que a produção é desintegrada verticalmente e um bem atravessa múltiplas fronteiras ao longo de seu processo de fabricação, a distância geográfica e os acordos comerciais são componentes relevantes dos custos de produção dos bens finais. Se, por um lado, a busca da exploração das vantagens comparativas segundo as *etapas* do processo produtivo – e não mais do *conjunto* do processo produtivo – é uma força incentivadora dos fluxos de comércio, os custos comerciais são inibidores destes. Nesse sentido, acordos comerciais contribuem para a redução dos custos associados ao – crescente – intercâmbio entre os países.

Nesse contexto, a integração regional pode potencializar a participação dos países nas cadeias internacionais de valor ao baratear as transações intrarregionais e, nesse sentido, incentivar a montagem de cadeias *regionais* de valor. Na Ásia, tal *sequência* é observada. Porém, na América Latina – sobretudo América do Sul –, a especialização dos países, fortemente baseada na exploração de recursos naturais, parece não criar as

condições necessárias para a montagem de cadeias regionais de valor devido, entre outros, às características da industrialização da região e dos processos de produção, muitas vezes contínuos e com baixa possibilidade de serem *fragmentados* (MOTTA VEIGA; RIOS, 2008). A comparação entre as duas regiões e a discussão acerca das implicações de tais diferenças em termos de crescimento econômico é feita por Baumann (2010). Já Chen e De Lombaerde (2011) discutem o papel de determinados países na Ásia e na América Latina como centros das redes regionais de produção.

Neste texto, pretende-se analisar a especialização dos países da Aladi do ponto de vista de sua integração ao comércio internacional e regional, caracterizados pela fragmentação internacional da produção e pela constituição das cadeias internacionais de valor.[5] Tal análise deverá ter uma dimensão setorial e geográfica que permita mostrar qual o papel da Aladi na definição da especialização das economias latino-americanas. A análise setorial deve seguir a sugestão de Lemoine e Unal-Kesenci (2002), que usam a participação de partes, componentes e bens de capital no comércio total como um indicador do grau de integração a esse mundo *fragmentado*.

2 EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTRARREGIONAL DA ALADI

O comércio entre os países que formam a Aladi – aqueles da América do Sul e o México – apresenta uma tendência de crescimento suave ao longo do tempo. As séries disponíveis mais longas iniciam-se em 1962, o que fornece o panorama do comércio regional desde a época da ALALC, criada em 1960. A década de 1960 foi de intenso crescimento do comércio intrarregional, devido, em grande parte, ao estímulo dado pela criação da ALALC e do Pacto Andino (tabela 1). Na década seguinte, o comércio exterior da Aladi se intensificou, mas as trocas intrarregionais – sobretudo as exportações – apresentaram também nessa década taxas mais elevadas do que as trocas totais. Por consequência, o peso da Aladi nas exportações e importações aumentou ao longo das duas décadas (tabela 2).

5. *Cadeias internacionais de valor* dizem respeito à forma específica de divisão do trabalho associada ao processo de fragmentação do processo produtivo, que emergiu a partir dos anos 1990. Para uma descrição desse processo, ver a síntese em Castilho (2010). Para uma discussão e melhor precisão do conceito de cadeias internacionais de valor, ver Motta Veiga e Rios (2008).

Porém, o projeto da ALALC não foi para frente, por diversas razões, entre elas, a percepção por parte dos países menores de que os compromissos assumidos segundo o princípio da reciprocidade lhes eram demasiado custosos – esse sentimento suscitou inclusive a criação do Grupo Andino, que reunia países de menor tamanho –, a falta de aderência do setor privado ao projeto e de mecanismos que apoiassem a implementação de uma tarifa externa comum. Apesar do nível de comércio intrarregional ter ficado abaixo das expectativas, houve crescimento da participação de produtos manufaturados no comércio entre os países da região. Aliás, como sublinhado por Benavente (2001), o mercado regional se tornou elemento importante para o setor produtor de manufaturas dos países latino-americanos ao ampliar o mercado interno e possibilitar às empresas operarem com escalas minimamente eficientes.

Durante os anos 1980, o comércio total intrarregional perdeu dinamismo, resultado, sobretudo, do baixo crescimento das exportações intrarregionais. As importações intrarregionais, em contraposição, cresceram mais do que as totais, ainda que a taxas bem inferiores às das décadas anteriores (1,8% ao ano – a.a.). A crise da dívida externa induziu os países a vender mais para outras regiões do globo a fim de gerar as divisas necessárias, enquanto as compras intrarregionais foram favorecidas pelo sistema de crédito recíproco que permitia *economizar* divisas. Como consequência de tal evolução das exportações e importações, assim como das baixas taxas de crescimento do produto interno bruto (PIB) durante a *década perdida* (tabela 1), o peso do comércio total intrarregional no total foi, em média (12%), equivalente ao da década anterior (tabela 2).

A partir de meados dos anos 1980, os países latino-americanos começaram a adotar programas de liberalização comercial, que, acentuados pela tendência de apreciação das moedas locais na década de 1990, acabariam por provocar um crescimento mais forte das importações relativamente ao das exportações. Como resultado, ao fim da década, todos os países da América Latina, exceto Venezuela, acumulavam grandes déficits comerciais e em conta-corrente (VENTURA-DIAS; CABEZAS; CONTADOR, 1999). O significativo aumento do grau de abertura observado nos anos 1990 para os países da Aladi – ainda que guardadas as diferenças entre eles – reflete tal evolução: a razão comércio total/PIB passou de 18,8% em 1990 para 31,5% em 1999, sendo a variação maior para as importações (de 8% para 16%) do que para as exportações (10,8% para 15,6%). Em termos de comér-

cio intrarregional, a Aladi ganhou importância no comércio exterior dos países da região, atingindo, na segunda parte da década, 16% do comércio total, o percentual mais elevado – tanto para exportações quanto para importações – desde os anos 1960 (tabela 2).[6]

O elevado crescimento do comércio intrarregional na década de 1990 – ao menos até a crise brasileira de 1999 – foi fortemente influenciado pelas iniciativas de integração sub-regionais (Mercosul e CAN) que deram ímpeto ao comércio entre os países de cada bloco e ainda criaram as condições para a assinatura posterior de acordos entre esses blocos e com os demais países da Aladi. De fato, esses blocos sub-regionais acabaram por dinamizar a associação, ao renovar e ampliar os acordos existentes desde 1980.

Na primeira metade dos anos 2000, a Aladi perdeu espaço nas importações e, sobretudo, nas exportações totais do bloco, devido ao crescimento mais intenso das exportações totais, puxadas, em grande parte, pela expansão das exportações de *commodities* (gráfico 1). A importância da crise argentina e seu impacto no comércio do Mercosul também não pode ser menosprezada.

A partir de meados da década, no entanto, o comércio intrarregional na Aladi volta a crescer, passando a representar novamente mais de 16% do comércio total da região. Essa evolução está em grande parte associada à intensificação das exportações do Brasil para os demais países, mas também à do comércio – nos dois sentidos – do México com o restante da região.

6. Embora o crescimento das importações regionais tenha superado o das exportações regionais (tabela 1), a taxa de crescimento das exportações para a Aladi (13,3% a.a.) superou a das exportações totais (11,1% a.a.); enquanto, no caso das importações, a taxa de crescimento das importações intrarregionais (13,7% a.a.) foi inferior àquela referente às importações totais.

TABELA 1
Taxa de crescimento médio anual do PIB e do comércio exterior total e intrarregional dos países da Aladi
(Em % a.a.)

	PIB PPC[1]	PIB correntes (US$)	Exportações		Importações	
			Total	Aladi	**Total**	Aladi
1960-1970[2]	5,5	8,6	**5,6**	11,1	**5,5**	11,0
1970-1980	6,0	16,3	**20,2**	24,0	**21,6**	22,7
1980-1990	1,4	4,0	**3,5**	1,1	**0,0**	1,8
1990-2000	3,2	6,3	**11,1**	13,3	**14,5**	13,7
2000-2009	2,9	7,4	**7,5**	9,0	**6,6**	9,4

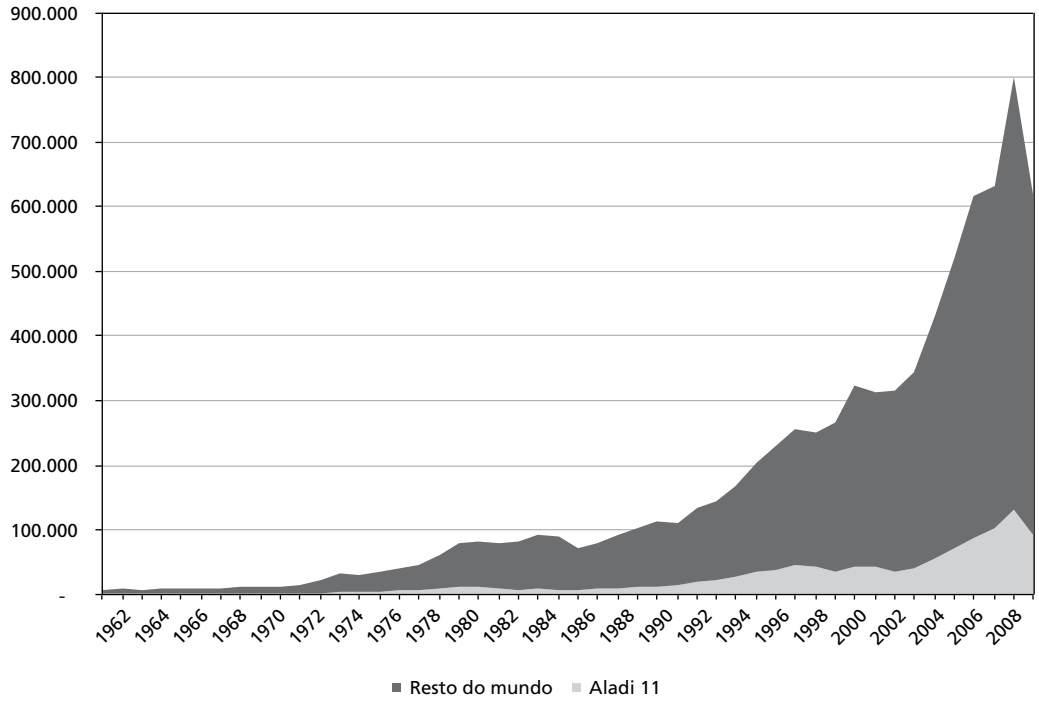
Fontes: United Nations Commodity Trade Statistics Database (Comtrade) e Comptes Harmonisés sur les Échanges et l'Économie Mondiale/Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (Chelem/CEPII).
Elaboração da autora.
Nota: [1] Paridade do poder de compra.
[2] Os dados de comércio começam em 1962.

TABELA 2
Evolução da importância do comércio intrarregional para o comércio exterior dos países da Aladi – 1976-2009
(Em % do total)

	Peso da Aladiem		
	Exportações totais	Importações totais	Comércio total
1962-1964	7,7	10,0	8,7
1965-1969	9,2	11,7	10,4
1970-1974	11,1	11,2	11,1
1975-1979	13,6	12,4	13,0
1980-1984	11,6	14,3	12,6
1985-1989	10,2	14,5	12,0
1990-1994	14,4	14,9	14,6
1995-1999	16,5	16,0	16,2
2000-2004	12,5	14,5	13,4
2005-2008	15,1	17,5	16,2
2009	15,1	17,6	16,3

Fonte: Comtrade.
Elaboração da autora.

GRÁFICO 1
Evolução do comércio regional e total da Aladi – 1962-2009
(Em US$ milhões)



Fonte: Comtrade.

3 A DIVERSA GEOGRAFIA DO COMÉRCIO DOS PAÍSES DA ALADI

Existem diferenças importantes no comércio exterior dos países que pertencem à Aladi, tanto em termos de composição setorial quanto geográfica. A importância e o sinal do saldo comercial com o grupo de países da região podem diferir significativamente.

Em termos da participação de cada país-membro no comércio intra-Aladi, existem diferenças marcantes, que se encontram ilustradas no gráfico 2.[7] Brasil e Argentina

7. Aqui se tem a razão entre as exportações de cada um dos países para a Aladi relativamente ao total dos países da Aladi também para a região, isto é, intra-Aladi. Indica o peso do país no comércio intrarregional relativamente aos fluxos totais intrarregionais do conjunto dos países. Ou seja: $x_i = (X_i^{ALADI} / \sum_i X_i^{ALADI}) * 100$, onde i é o país-membro da Aladi e X^{ALADI} representa as exportações para a Aladi. Cálculo equivalente é feito para as importações.

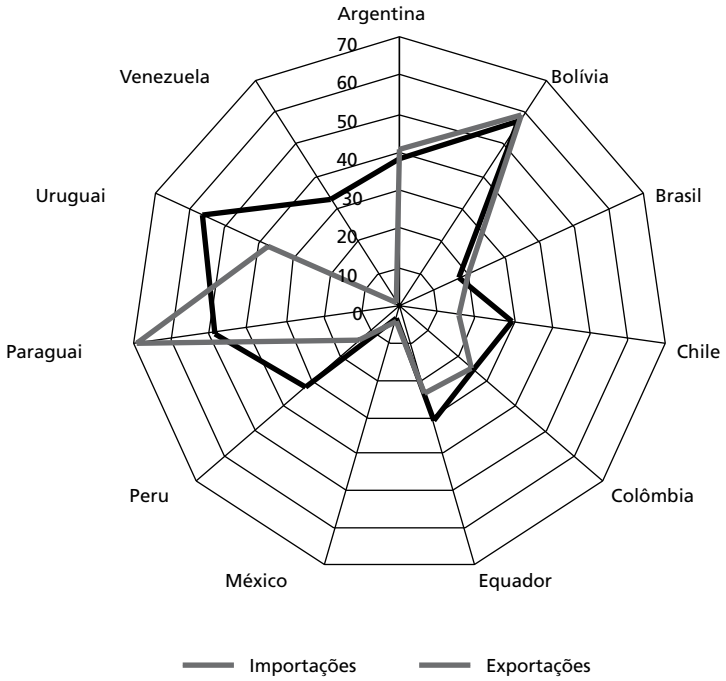
são os países com maiores fluxos para a região – fato que é observado desde os anos 1960. Ambos os países têm peso maior nas exportações para a região do que nas importações. Tal fato se reflete igualmente no superávit comercial desses países com a região (gráfico 3). O mesmo acontece com o México – além de ser o terceiro país em termos de volume de comércio com a região, é também um dos três países que desfruta de superávit com os demais parceiros da Aladi. Ou seja, os países da região de maior desenvolvimento industrial têm em seus vizinhos mais do que fornecedores: eles são compradores de seus produtos.

O caso do Chile e da Venezuela (países de tamanho médio, em termos de comércio) é diferente, pois eles importam mais de seus vizinhos do que exportam. Isso reflete a especialização dessas economias que são exportadoras de produtos minerais – normalmente exportados para outras regiões – e compradoras de bens industriais.

Os países menores (países andinos, Uruguai e Paraguai), em contrapartida, não somente têm um peso reduzido no comércio total da região, como também se deparam com déficits comerciais relativamente ao conjunto de países da Aladi. Esses países exportam produtos intensivos em recursos naturais, muitos deles concorrentes entre si, o que explica, para esses países, a importância maior de terceiros mercados (tabela 3).

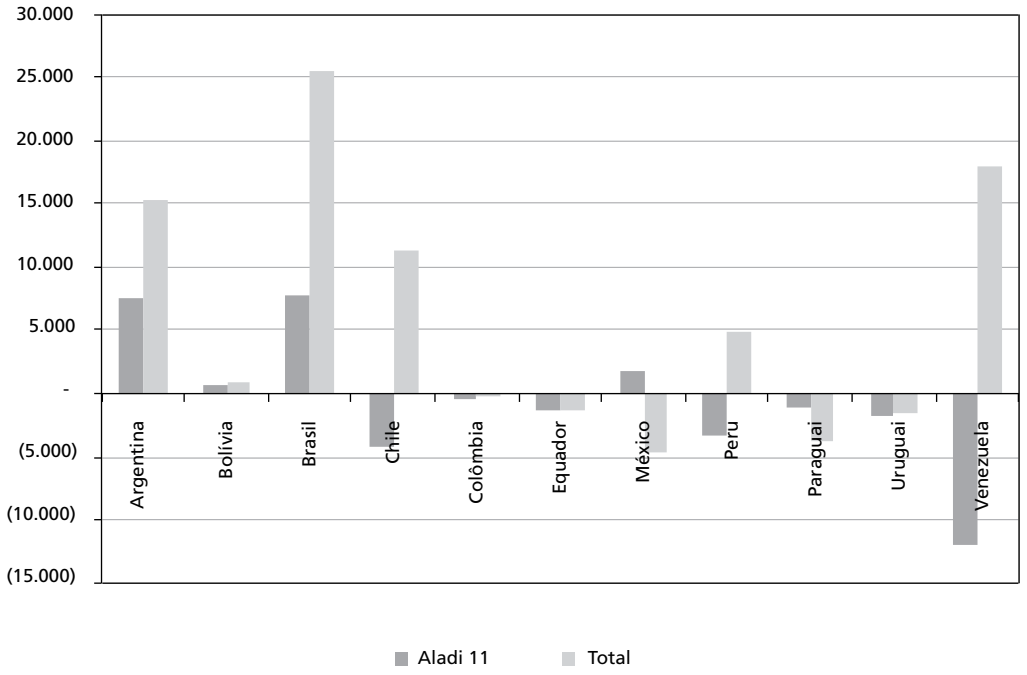
O gráfico 3 ilustra ainda o fato de que a evolução do Mercosul é de suma importância para a Aladi, devido ao peso desse bloco. As exportações e importações intraMercosul representavam, respectivamente, 61% e 42% das exportações e importações intra-Aladi em 2009. Embora esses percentuais tenham variado ao longo do tempo devido às flutuações do comércio intrabloco, as compras e vendas do Brasil e da Argentina no âmbito da Aladi em termos absolutos foram desde os anos 1960 as mais importantes. Para fins de comparação, o peso da CAN em 2009 foi de 35% para as exportações e 20% para as exportações.

GRÁFICO 2
Peso de cada país-membro da Aladi no comércio intrarregional – 2009
(Em % do comércio total da região)



Fonte: Comtrade.

GRÁFICO 3
Saldo comercial total e regional dos países da Aladi – 2009
(Em US$ bilhões)



Fonte: Comtrade.

A importância do comércio regional para cada um dos países-membros também difere bastante entre eles. Pela tabela 3, vê-se que os países para os quais a Aladi tem maior peso no comércio total são Bolívia, Paraguai, Uruguai e Argentina. A Bolívia é o país para quem o bloco tem maior importância, e isso tanto do lado das exportações quanto das importações. Já os três seguintes fazem parte do Mercosul, que tem grande peso no comércio exterior desses países e explica, então, a importância da Aladi para eles. Em seguida, têm-se três outros países andinos (Equador, Colômbia e Peru) e o Chile, cujo peso da Aladi encontra-se entre 20% e 30%.

Os três últimos países para quem a Aladi tem menor peso no comércio total são Brasil, Venezuela e México. O primeiro se caracteriza por uma pauta de exportações diversificada geograficamente, o que explica que a parcela do comércio regional, embora crescente nos últimos 20 anos, é relativamente menor do que para seus vizinhos. No caso da Venezuela, sua especialização nas exportações de petróleo faz que o peso da Aladi seja reduzido para as exportações, porém, significativo para as importações.

O país para o qual a Aladi representa a menor parcela do comércio total é o México (3,9%). De fato, a pauta de comércio do México é muito concentrada: pelo lado das exportações, 79% do total se dirige aos Estados Unidos, enquanto do lado das importações, esse percentual é de 48%, sendo grande parte do restante importado da Ásia para beneficiamento dos produtos exportados para os Estados Unidos. Nesse padrão de comércio, o espaço para transações com os demais países da América Latina é reduzido, ainda que crescente.

TABELA 3
Peso da Aladi no comércio exterior dos países-membros – 2009
(Em US$ milhões)

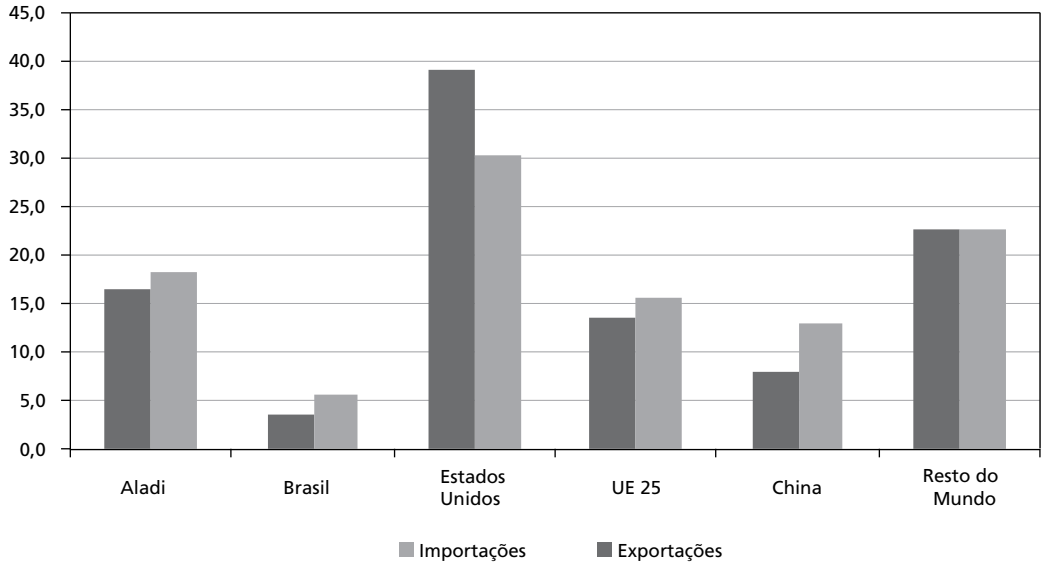
	Importações			Exportações			Comércio total		
	Aladi	**Total**	%	Aladi	**Total**	%	Aladi	**Total**	**%**
Bolívia	2.511	**4.409**	57,0	3.104	**5.297**	58,6	5.615	**9.706**	**57,9**
Paraguai	3.376	**6.940**	48,6	2.196	**3.167**	69,3	5.572	**10.107**	**55,1**
Uruguai	3.883	**6.907**	56,2	2.026	**5.386**	37,6	5.909	**12.292**	**48,1**
Argentina	15.248	**40.259**	37,9	22.887	**55.669**	41,1	38.135	**95.928**	**39,8**
Equador	4.682	**15.093**	31,0	3.265	**13.724**	23,8	7.946	**28.818**	**27,6**
Colômbia	8.263	**32.774**	25,2	7.903	**32.672**	24,2	16.167	**65.446**	**24,7**
Peru	7.071	**21.870**	32,3	3.762	**26.738**	14,1	10.834	**48.608**	**22,3**
Chile	12.348	**42.427**	29,1	8.183	**53.732**	15,2	20.530	**96.159**	**21,4**
Brasil	21.831	**127.444**	17,1	29.620	**152.995**	19,4	51.450	**280.438**	**18,3**
Venezuela	12.916	**38.677**	33,4	854	**56.551**	1,5	13.770	**95.228**	**14,5**
México	8.120	**234.385**	3,5	9.828	**229.712**	4,3	17.948	**464.097**	**3,9**

Fonte: Comtrade.
Elaboração da autora.

No que se refere aos parceiros extrarregionais, é evidente a importância dos Estados Unidos, fenômeno mais acentuado no lado das exportações do que das importações (gráfico 4 e tabela 4, para 2009). A importância dos Estados Unidos é maior para o México, porém, é também relevante para outros países andinos, tais como Colômbia e Equador, para quem os Estados Unidos constituem o principal parceiro comercial. Vale dizer, no entanto, que a participação desse país caiu no comércio exterior de todos os países analisados nos anos 2000. A participação da União Europeia (UE) é relevante para a maioria dos países, sendo o principal parceiro em muitos casos; e ela tem se mantido, em geral, constante ou apresentando uma leve retração. O parceiro que vem ganhando mais espaço nas relações comerciais da Aladi é a China, que absorve

um volume importante de matérias-primas exportadas pelos países latino-americanos, em troca da venda crescente de produtos manufaturados para a região. A estrutura geográfica dos países é, no entanto, bastante diferente, inclusive em termos de saldo comercial por parceiro: enquanto alguns países são, por exemplo, superavitários frente à China (Chile e Brasil), outros são deficitários (Colômbia, México). A intensificação do comércio entre os países da Aladi e a China tem suscitado diversas questões sobre os benefícios e os prejuízos de tal evolução. Se por um lado, a China foi responsável direta e indiretamente por grande parte do crescimento das exportações desses países nos anos 2000, por outro, ela tem ganhado parte crescente das importações desses países, deslocando inclusive parte do comércio intrarregional.[8]

GRÁFICO 4
Distribuição geográfica do comércio exterior dos países da Aladi – 2009
(Em % do total)



Fonte: Comtrade.

8. Para mais detalhes sobre o comércio entre os países da Aladi e da China, ver, por exemplo, Bittencourt (2011).

TABELA 4
Principais parceiros comerciais dos países da Aladi – 2009
(Em % do total)

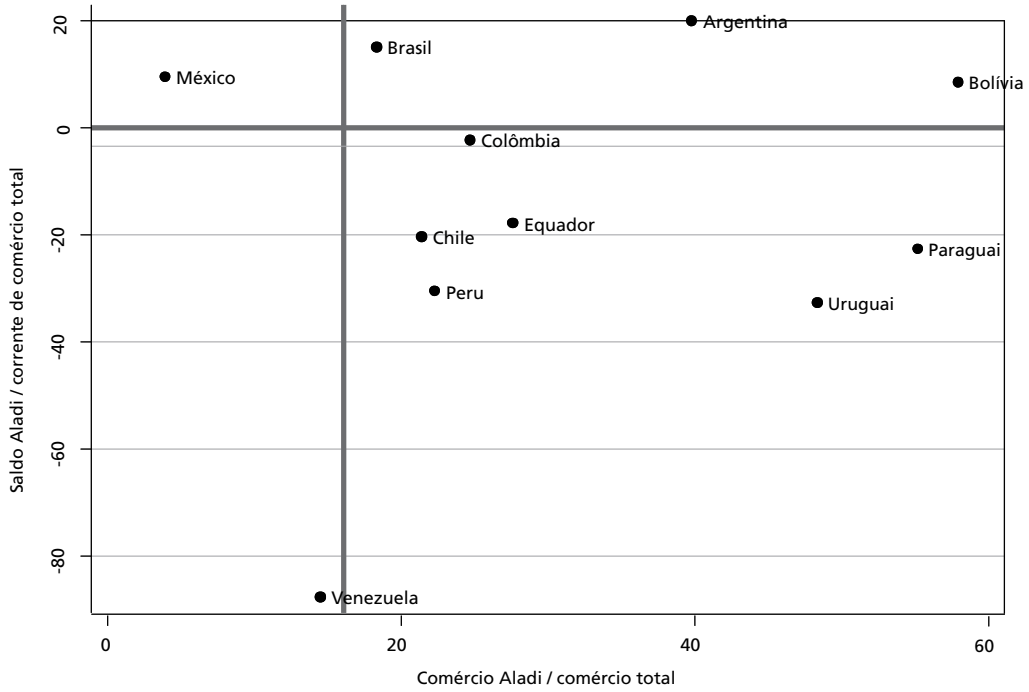
Exportações					
	Aladi	UE 25	Estados Unidos	China	Resto do mundo
Aladi	14,5	12,0	34,7	7,1	31,7
Argentina	39,7	18,7	5,8	6,7	29,1
Bolívia	59,7	9,3	7,5	2,5	21,0
Brasil	**18,8**	**21,4**	**10,1**	**13,3**	**36,4**
Chile	14,9	17,4	10,9	23,6	33,2
Colômbia	24,3	14,9	34,7	3,0	23,2
Equador	23,6	14,9	33,3	0,9	27,3
México	4,3	4,5	75,8	0,9	14,6
Paraguai	69,2	5,9	1,7	1,1	22,1
Peru	13,9	15,3	12,3	15,5	43,0
Uruguai	36,9	15,3	3,5	4,4	39,9
Venezuela	1,5	0,6	0,9	0,5	96,5
Importações					
	Aladi	UE 25	Estados Unidos	China	Resto do mundo
Aladi	16,5	13,9	27,2	11,8	30,5
Argentina	36,8	16,0	12,6	12,4	22,2
Bolívia	47,6	8,6	11,9	7,9	24,0
Brasil	**16,0**	**22,0**	**15,0**	**11,3**	**35,6**
Chile	28,7	14,7	12,0	11,2	33,4
Colômbia	24,3	15,1	25,3	10,4	24,9
Equador	29,6	9,1	15,2	10,5	35,6
México	3,1	10,1	42,8	12,1	31,9
Paraguai	34,9	5,1	4,0	27,3	28,7
Peru	31,2	10,8	17,3	13,9	26,8
Uruguai	49,0	9,8	7,1	11,2	22,9
Venezuela	32,4	13,0	26,7	10,2	17,7

Fonte: Comtrade.
Elaboração da autora

Enfim, conclui-se que, embora a Aladi tenha ganhado importância para o comércio dos países-membros, as diferenças entre eles são marcantes. O gráfico 5 sintetiza as

informações acerca do saldo comercial dos países da Aladi relativamente ao conjunto de países do bloco e também acerca da importância desta associação para o comércio total. Fica evidente que os países maiores (México, Brasil e Argentina) desfrutam de um superávit comercial com os demais, que representam, em compensação, parcela reduzida do comércio total. Tal constatação suscita a discussão recorrente sobre a capacidade dinamizadora das economias grandes da Aladi relativamente aos países menores. Como assinalado por Baumann (2011) no caso do Mercosul e que se aplica igualmente à Aladi, o fato de os países pequenos serem sistematicamente deficitários atesta uma distribuição desigual dos ganhos (diretos e indiretos) da integração, em um acordo em que não existem mecanismos compensatórios para os desequilíbrios comerciais tampouco perspectivas de ganhos associados à integração produtiva – este ponto será mais detalhado na próximas seções, quando da análise do perfil de comércio intra-Aladi. Essa situação pode ser agravada pela emergência de um parceiro externo relevante, que é a China, no sentido em que ela afetar negativamente o comércio intrarregional, sobretudo de produtos manufaturados.

GRÁFICO 5
Relação entre saldo comercial e importância da Aladi para os países-membros – 2009



Fonte: Comtrade.
Elaboração da autora.

4 ESTRUTURA SETORIAL DAS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES DOS PAÍSES DA ALADI

Embora existam diferenças sensíveis na estrutura setorial das exportações totais dos países da Aladi, mais de 60% das exportações de dez dos 11 países analisados é de produtos primários ou intensivos em recursos naturais (gráfico 6). A única exceção é o México, para quem as exportações desses produtos é de apenas 25%. Dos demais, esses percentuais variam de 64% (Peru) a 97% (Venezuela, por conta das exportações de petróleo).

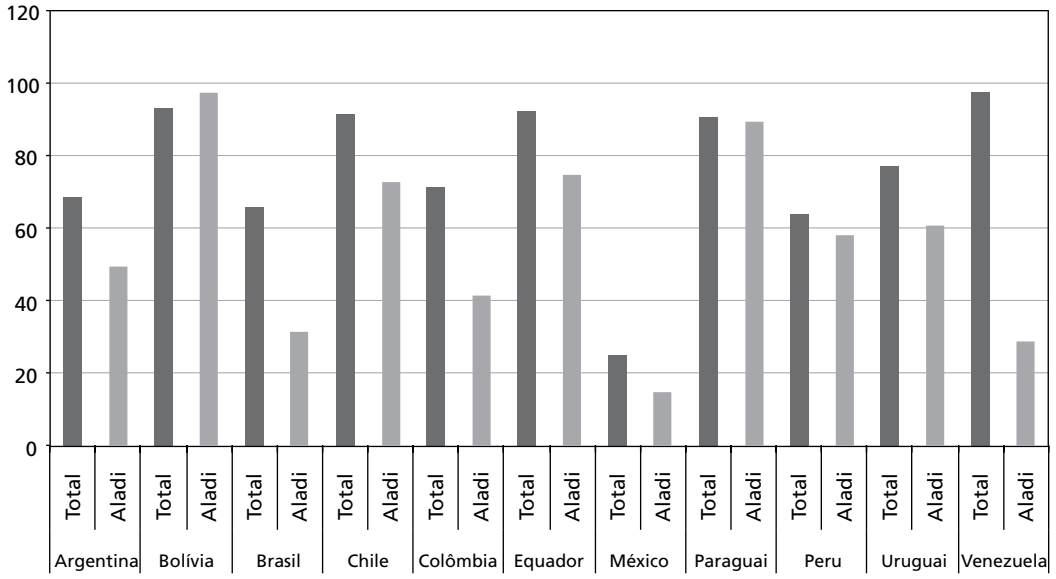
Vale dizer que esses percentuais dizem respeito a 2009 e, ao se basearem no valor das exportações, embutem o forte crescimento dos preços dos produtos básicos ao longo da década. Ainda assim, o aumento do valor resultou da combinação do aumento dos preços e do volume exportado (induzido pela alta dos preços), sobretudo no caso dos produtos primários. Para alguns países da região – notadamente Brasil e México –, o crescimento das exportações de produtos básicos e seu efeito positivo sobre a renda dos países da região favoreceram as exportações de produtos industrializados. Como mostram os dados da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal),[9] o peso dos produtos básicos aumentou em todos os países da Aladi, inclusive no México. O preço destes produtos aumentou em mais de 150% de 2000 até setembro de 2010, quando se encontram disponíveis os últimos dados agregados.[10] Certamente, o efeito preço explica em grande parte o crescimento do valor das exportações, porém, o volume das exportações da Aladi também teve um avanço expressivo de 4,3% a.a. – entre 2000 e 2008, o que desconsidera a queda de 10% no volume das exportações em 2009, como consequência da crise financeira internacional.[11]

9. Dados provenientes da base CEPALSTAT, referentes à participação dos produtos manufaturados na pauta de exportações entre 2000 e 2009. Disponível em: <http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp>. Acesso em: 20 set. 2011.

10. Segundo a base CEPALSTAT, no mesmo período (setembro de 2010 relativamente à media de 2000), a variação dos preços dos produtos minerais e metálicos foi a mais expressiva (199%), seguida dos produtos energéticos (145%) e dos produtos agrícolas (109%).

11. As informações estatísticas acerca de volume e preços das exportações e importações da Aladi também provêm da CEPALSTAT.

GRÁFICO 6
Peso das exportações de produtos primários e manufaturados intensivos em recursos naturais nas exportações totais e intrarregionais dos países da Aladi – 2009
(Em % do total)



Fonte: Comtrade.
Elaboração da autora.

A especialização dos países da Aladi reflete a estrutura produtiva de cada um dos países, que guardam entre si alguma heterogeneidade em termos da importância das atividades industriais e de seu perfil. A fim de colocar em evidência as diferenças e similaridades das estruturas produtivas dos países da Aladi, as tabelas 5 e 6 apresentam tanto indicadores referentes à composição da produção e ao peso da indústria no valor agregado, quanto indicadores referentes às exportações.

Do grupo de países da Aladi, os três países com bases industriais mais desenvolvidas são Argentina, Brasil e México. Esse último se destaca pelo peso importante da indústria no PIB e também pela importância dos setores produtores de bens com maior grau de elaboração tanto para a produção quanto para as exportações – o que fica evidente pelo peso dos bens de alta tecnologia. No caso do Brasil, o peso da indústria é menor do que no México, mas a estrutura setorial e o peso das exportações de bens de alta tecnologia os aproximam. A organização da indústria nos dois países é bem diferente, no entanto, devido ao peso das *maquilas* e do conteúdo importado da produção industrial no México, como veremos adiante. A indústria argentina, embora tenha um peso significativo quando comparado

com os demais países da região, parece ter um perfil mais tradicional no qual a indústria de alimentos e bebidas desempenha um papel relevante.

No outro extremo, encontram-se a Venezuela e a Bolívia, cujas exportações de manufaturados são muito baixas, embora o peso da indústria no PIB seja relativamente alto. Essa aparente contradição se explica pelo peso da indústria extrativa nos dois países.

Entre esses dois grupos encontram-se os demais países, para quem os indicadores ainda sugerem haver certo grau de heterogeneidade. No caso da Colômbia e do Uruguai, cerca de um quarto das exportações se constituem de produtos manufaturados, porém de baixo conteúdo tecnológico – em ambos os casos, alimentos e têxteis são relativamente importantes. Para os últimos quatro países, o peso dos manufaturados nas exportações é decrescente. Aqui, no entanto, cabe ressaltar que a importância dos *produtos de alta tecnologia* para as exportações do Paraguai refletem as reexportações de produtos elétricos e eletrônicos, entre outros. Enfim, vale ressaltar que o peso da indústria extrativa é variável segundo os países – seu peso pode ser auferido a partir da diferença das duas últimas colunas da tabela 5. No caso dos países do Mercosul, ela representa cerca de 10%. Para os países da Comunidade Andina e do México, seu peso varia de 15% a 22%. E, por fim, é no Chile e na Venezuela que a indústria extrativa responde por maiores parcelas do PIB (30% e 41%, respectivamente).

TABELA 5
Indicadores selecionados de exportações e produção industrial e manufatureira dos países da Aladi – 2009
(Em %)

	Exportações de produtos manufaturados/exportações totais	Exportações de produtos de alta tecnologia/exportações totais	Indústria manufatureira/PIB	Indústria total/PIB
México	76,0	21,8	17,1	34,5
Brasil	**39,5**	**13,9**	**15,8**	**25,4**
Argentina	32,6	8,7	21,2	31,8
Colômbia	28,5	5,3	14,2	34,1
Uruguai	25,5	5,4	15,8	25,8
Peru	16,4	2,6	14,4	35,1
Chile	11,2	4,5	12,9	42,7
Paraguai	10,7	11,3	13,0	21,2
Equador	9,2	4,1	11,0	25,7
Bolívia	5,8	4,9	14,4	36,2
Venezuela[1]	2,8	4,2	16,4	57,8

Fonte: World Data Bank/Banco Mundial.
Nota: [1] Dados disponíveis somente para 2005.

TABELA 6
Composição da produção manufatureira dos países da Aladi – 2009
(Em % do total da produção da indústria manufatureira)

	Alimentos, bebidas e tabaco	Têxteis e vestuário	Produtos químicos	Máquinas e equipamentos transporte	Outros	**Total**
Argentina[1]	31,2	5,7	16,1	8,4	38,7	**100,0**
Bolívia[2]	39,0	4,1	4,6	0,2	52,1	**100,0**
Brasil	**19,0**	**5,5**	**11,3**	**19,0**	**45,2**	**100,0**
Chile	15,9	1,8	20,7	2,3	59,4	**100,0**
Colômbia	26,9	8,9	13,1	5,9	45,1	**100,0**
Equador	29,9	4,0	5,1	3,0	58,1	**100,0**
México	26,0	3,2	18,8	18,0	33,9	**100,0**
Peru	30,3	14,2	10,8	1,7	43,1	**100,0**
Paraguai[1]	57,3	6,9	12,2	0,4	23,3	**100,0**
Uruguai	42,0	9,1	8,8	2,2	37,9	**100,0**
Venezuela[3]	6,8	2,9	11,0	8,9	70,3	**100,0**

Fonte: World Data Bank/Banco Mundial.
Notas: [1] Dados disponíveis para 2002.
[2] Dados disponíveis para 2001.
[3] Dados disponíveis para 1997.

4.1 ESPECIALIZAÇÃO REGIONAL E EXTRARREGIONAL

Além da importância das exportações de produtos intensivos em recursos naturais, outra característica é comum à maioria dos países da Aladi: o perfil das exportações intrarregionais difere do perfil das exportações extrarregionais em termos de grau de elaboração, de grau de concentração setorial e em termos do peso do comércio intraindustrial.

As exportações intrarregionais apresentam maior grau de elaboração dos produtos relativamente às exportações extrarregionais. Com exceção da Bolívia, para os dez outros membros da Aladi, o peso dos produtos primários ou intensivos em recursos naturais é inferior no caso do comércio intra-Aladi do que nas exportações totais (gráfico 6). As estatísticas acerca da composição das exportações segundo a intensidade tecnológica complementam tal constatação ao evidenciar que a importância dos produtos manufaturados de alta e média tecnologia é maior no caso das exportações intrarregionais do que no caso das exportações totais para os mesmos dez países da associação (tabela 7).

Fortes diferenças de especialização segundo os parceiros são particularmente comuns no caso de países de nível de desenvolvimento intermediário. Esse fenômeno é observado para a maioria dos países da Aladi, com exceção, notadamente, para o México, devido basicamente ao peso dos Estados Unidos como destino para suas exportações. Para os demais países da região, a similaridade das dotações de recursos naturais dos países faz que parte importante dos produtos nos quais esses países têm vantagens comparativas baseadas na dotação de recursos naturais seja dirigida para o exterior. Acrescente-se a esse quadro as preferências comerciais e os custos de transporte que fazem que os produtos manufaturados *made in Latin America* tenham maior competitividade na região do que em terceiros mercados.[12]

Se para quase todos os países da Aladi as exportações regionais têm maior grau de elaboração, quatro deles – México, Brasil, Argentina e Colômbia – se destacam pela importância dos produtos de conteúdo tecnológico médio e alto.[13] Desses, para três deles existe uma distância importante entre a especialização intra e extrarregional em termos de conteúdo tecnológico. Para Brasil e Colômbia, as diferenças entre as pautas intra e extra-Aladi são superiores a 30 pontos percentuais (p.p.), enquanto para a Argentina a distância corresponde a cerca de 20 p.p.

No caso do México, as exportações de maior conteúdo tecnológico têm peso relevante tanto nas exportações totais quanto nas intrarregionais – os produtos de médio e alto conteúdo tecnológico respondem por 62,5% das exportações totais e por 75,1% das exportações intrarregionais. Porém, essas características – desejáveis, a princípio, do ponto de vista de desenvolvimento econômico – não produziram, no caso mexicano, as externalidades positivas para o restante da economia. Algumas características das exportações e da especialização da indústria mexicana, como o forte conteúdo importado da produção manufatureira e a especialização em atividades específicas, contribuem para isso – voltaremos a esses pontos na subseção 4.3.

12. Segundo as estimativas do Trade Analysis and Information System (TRAINS) a tarifa nação mais favorecida (NFM) média dos países da Aladi é de 10,4%, enquanto a média da tarifa regional, que considera as preferências comerciais entre os países do acordo, é de 2,2% – dados para 2009.

13. O caso da Venezuela deve ser desconsiderado, pois suas exportações para a Aladi são muito reduzidas – o mesmo não é válido para suas importações, conforme tabela 4.

TABELA 7
Composição das exportações dos países da Aladi segundo as categorias de Lall[1] – 2009
(Em % do total)

	Aladi		Argentina		Bolívia		**Brasil**		Chile		Colômbia	
	Total	Aladi	**Total**	Aladi	**Total**	Aladi	**Total**	**Aladi**	**Total**	Aladi	**Total**	Aladi
Produtos primários	**35,3**	24,4	**44,2**	28,5	**56,3**	81,9	**33,7**	**11,0**	**53,0**	35,1	**56,7**	22,5
Manufaturados intensivos em recursos naturais	**22,2**	20,9	**24,5**	21,1	**37,0**	15,3	**32,1**	**20,3**	**38,5**	37,9	**14,7**	18,8
Manufaturados de baixa tecnologia	**7,1**	11,5	**4,4**	5,9	**3,4**	2,1	**6,9**	**11,9**	**1,8**	8,2	**9,6**	26,4
Manufaturados de média tecnologia	**20,6**	34,7	**21,8**	39,7	**1,1**	0,6	**19,4**	**45,4**	**4,4**	16,1	**11,6**	25,5
Manufaturados de alta tecnologia	**12,3**	8,4	**3,2**	4,8	**0,1**	0,1	**7,0**	**11,4**	**0,5**	2,3	**2,6**	6,8
Não classificados	**2,5**	0,0	**1,9**	0,0	**2,2**	0,0	**0,9**	**0,0**	**1,7**	0,3	**4,8**	0,0
Total geral	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

	Equador		México		Paraguai		Peru		Uruguai		Venezuela	
	Total	Aladi	**Total**	Aladi	**Total**	Aladi	**Total**	Aladi	**Total**	Aladi	**Total**	Aladi
Produtos primários	**76,8**	54,9	**16,8**	4,1	**76,6**	78,4	**26,7**	30,2	**58,0**	33,2	**64,3**	20,3
Manufaturados intensivos em recursos naturais	**15,4**	19,5	**8,2**	10,7	**14,2**	11,0	**37,3**	27,8	**19,2**	27,7	**33,1**	8,5
Manufaturados de baixa tecnologia	**3,1**	9,9	**10,5**	10,0	**5,8**	6,4	**7,7**	27,2	**12,2**	18,0	**0,6**	27,6
Manufaturados de média tecnologia	**3,8**	14,2	**35,0**	50,0	**2,3**	2,8	**2,6**	13,2	**7,0**	17,0	**1,9**	40,2
Manufaturados de alta tecnologia	**0,6**	1,5	**27,7**	25,1	**1,1**	1,3	**0,4**	1,5	**2,5**	3,9	**0,1**	3,5
Não classificados	**0,4**	0,0	**1,8**	0,0	**0,0**	–	**25,3**	0,1	**1,1**	0,0	**0,0**	0,0
Total geral	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fonte: Comtrade.
Elaboração da autora.
Nota: [1] Ver Lall (2000).

Outras duas características da pauta de exportações dos países da Aladi são relevantes do ponto de vista da especialização comercial e produtiva desses países tanto em relação à região quanto em relação ao resto do mundo.

Por um lado, o grau de concentração das exportações dos países da Aladi é, para nove dos 12 países analisados, superior quando voltadas para os mercados fora da região

(tabela 8).[14] Tal fato está associado à especialização comercial desses países, os quais destinam, como dito, grande parte dos produtos intensivos em recursos naturais – que têm menor grau de diferenciação e diversificação – para terceiros mercados. A exceção mais evidente no que se refere à concentração é a Bolívia, que, devido ao peso das exportações de gás natural para seus vizinhos, com destaque para o Brasil, apresenta um grau de concentração bastante elevado para o comércio com os demais parceiros da Aladi.

Do lado das importações, elas são em geral mais concentradas no caso das relações intrarregionais, com poucas exceções. A maior disparidade acontece no caso do Uruguai, cujas importações totais são mais concentradas do que no caso das importações intrarregionais, devido às importações de petróleo e energia elétrica que vêm majoritariamente de seus vizinhos (75% do total) e têm peso relevante no total importado (um quarto das importações totais).

TABELA 8
Índice de concentração setorial para as exportações e importações intrarregionais e totais dos países da Aladi – 2009

	Exportações		Importações	
	Aladi	Mundo	Aladi	Mundo
Aladi	11,0	17,7	11,3	7,3
Argentina	17,0	19,6	17,2	9,9
Bolívia	64,8	42,2	10,4	9,1
Brasil	**12,2**	**15,5**	**21,9**	**10,9**
Chile	18,7	37,8	27,1	13,5
Colômbia	11,7	32,7	11,3	9,7
Equador	46,1	51,0	10,5	10,8
México	20,4	18,1	12,0	8,3
Peru	13,7	33,3	21,3	12,8
Paraguai	36,4	32,4	9,3	12,6
Uruguai	16,7	24,8	18,5	27,5
Venezuela	22,5	94,7	9,5	7,4

Fonte: Comtrade.
Elaboração da autora.

14. A mensuração do grau de concentração da pauta exportadora é feita a partir do indicador de Gini-Hirschmann (GH), que corresponde à versão normalizada do indicador Hirschmann-Herfindahl (IHH): $GH_j = 100 * IHH^{\frac{1}{2}} = \left(\sum_{i=1}^{n}(X_{ij}/X_j)^2\right)^{\frac{1}{2}}$, em que *Xij* é o valor das exportações do país *j* do produto *i*, definido segundo a classificação Standard International Trade Classification (STIC) revisão três a cinco dígitos, *X j* é o total exportado pelo país *j* e n é o número de produtos da pauta exportadora.

As diferenças do comércio intra e extrarregional também transparecem na importância do comércio do tipo intraindústria. Esse tipo de comércio tende a ser mais intenso entre países de nível de renda similar e pode ser uma indicação de complementaridade produtiva. Um volume importante de comércio intraindústria pode refletir apenas a troca de bens finais ou a troca de bens intermediários e bens finais, revelando, nesse caso, certa integração dos parques produtivos (DULLIEN, 2010).[15]

O gráfico 7 apresenta o peso do comércio intra e extrarregional do tipo intraindústria no comércio total.[16] Os resultados apontam diferenças sensíveis entre os países e também entre o comércio intra e extrarregional. No que se refere à comparação entre os países, percebe-se que os quatro países com maior parque industrial apresentam os indicadores de comércio intraindústria mais elevados. Desses, o México é o único cujo comércio intraindústria é mais relevante nas relações extrarregionais, o que, mais uma vez, resulta de sua proximidade com os Estados Unidos. Para os demais, este comércio é mais importante nos fluxos intrarregionais. No caso brasileiro, os indicadores extra e intrarregionais são próximos, enquanto, para Argentina e Colômbia, o percentual desse tipo de comércio é bem mais importante no caso dos fluxos regionais.

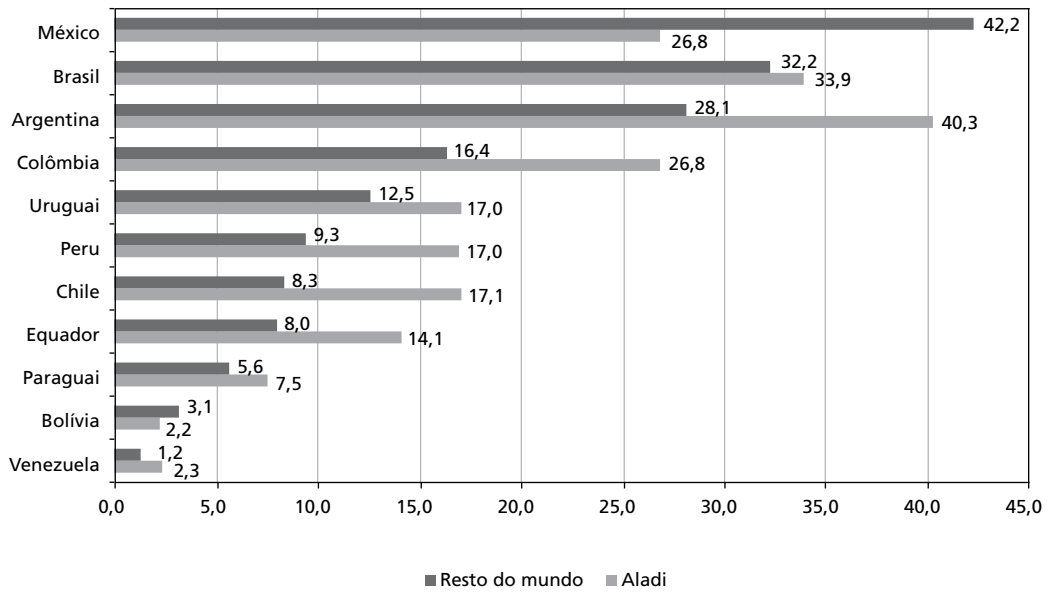
Esses indicadores, se analisados do ponto de vista da integração produtiva, sugerem que a integração produtiva desses países é mais alta com os vizinhos da região. Porém, se compara-

15. Para captar o comércio de bens da mesma cadeia produtiva que não fossem estritamente idênticos, é desejável que os dados de importações e exportações se encontrem em grau de desagregação intermediário. Mais para frente, apresentaremos o indicador de intraindústria em dois níveis de agregação: embora tenham algumas diferenças entre os países, eles coincidem em mostrar os países de maior e menor intensidade de comércio intraindústria e, principalmente, mostram que, independentemente do grau de agregação, este comércio é superior no âmbito regional para a maioria dos países.

16. O indicador de comércio intraindústria (IGL), sugerido por Grubel e Lloyd (1975), apesar das críticas, permanece o indicador mais usual para a mensuração do comércio de produtos do mesmo setor. O indicador (IGL) fornece a parcela deste tipo de comércio nos fluxos totais e é calculado da seguinte forma: $IGL_{ij} = 100 * \left\{1 - \left[\frac{\sum_k |X_{ijk} - M_{ijk}|}{\sum_k (X_{ijk} + M_{ijk})}\right]\right\}$, em que *i* e *j* são os parceiros, *k* é o produto e *X* e *M* os fluxos de exportações e importações. O IGL é muito sensível ao grau de agregação tanto setorial quanto geográfico. Quanto maior a agregação, mais superestimado será o volume de comércio intraindústria. Na presente ilustração, utilizamos os dados desagregados setorialmente a cinco dígitos da STIC (o que corresponde a mais de 3.100 produtos) e, em termos geográficos, agrupamos os parceiros comerciais em dois grupos: Aladi e resto do mundo – total exceto Aladi. Tal procedimento de agregação de parceiros capta o comércio intraindústria *regional*, considerando como tal fluxos do mesmo produto feito possivelmente com diferentes parceiros da mesma região ou agrupamento – o que é pertinente para a presente análise do grau de integração dos países da associação. Quando se busca analisar o intraindústria na região a partir de dados bilaterais, costuma-se ponderar os indicadores de Grubel-Lloyd bilaterais pelo peso do comércio bilateral na região.

dos com outros países – europeus ou asiáticos –, são relativamente baixos.[17] Essa afirmação é compatível com o argumento de Baumann (2010) segundo o qual os países de maior porte recebem maiores benefícios do acordo ao obterem superávits sucessivos junto aos países menores vendendo produtos finais, em uma relação desequilibrada e com baixa capacidade de difundir (*spill-over*) os efeitos de crescimento na região. Esse tipo de relação, evidentemente, tem efeitos sobre o grau de coesão entre os parceiros. No caso do Brasil, esse fenômeno é bastante evidente, dado o seu peso no comércio da região e o superávit com a maior parte de seus vizinhos. Sua baixa capacidade de promover uma integração produtiva com seus parceiros regionais fica também evidente pela proximidade do IGL para o comércio regional e para o total.

GRÁFICO 7
Indicador de Grubel-Lloyd: comércio intraindústria no comércio intra e extrarregional dos países da Aladi – 2009
(Em % do total)



Fonte: Comtrade.
Elaboração da autora.

17. Baumann (2010) compara os indicadores de comércio intraindústria para os países da América Latina e Ásia para *bens de produção e outros bens*, desagregando para comércio intra e extrarregional. Os resultados indicam que, em geral, o comércio intraindústria é mais alto na Ásia, sobretudo quando se trata de bens de produção, revelando grau de complementaridade produtiva naquela região superior à observada na América Latina. O autor analisa ainda a relação intraindustrial entre os países que funcionam como *hubs* nas duas regiões com seus vizinhos e os dados reforçam sua hipótese da incapacidade dos países grandes de liderar a integração produtiva regional.

Em suma, os países da Aladi são, em sua maioria, especializados na venda de produtos intensivos em recursos naturais, porém, o perfil de suas exportações intrarregionais é, de modo geral, caracterizado por maior grau de elaboração e maior diversificação setorial da pauta exportadora. Esse fenômeno é mais forte para os países de maior grau de industrialização – ver notadamente, Brasil, México, Argentina e Colômbia. Esse aspecto é importante do ponto de vista do dinamismo das atividades industriais locais, que têm no mercado latino-americano um espaço para venda de seus produtos. Por outro lado, o comércio intraindustrial regional não parece ser muito intenso a ponto de sugerir a existência de grau relevante de articulação produtiva entre os países. Embora mais intenso no comércio regional do que no extrarregional para a maior parte dos países, ele não é forte nem para os dois países de maior porte nem para a maioria dos países que compõem a Aladi.

Tal configuração, embora beneficie os maiores países, que têm no mercado latino-americano um destino para seus produtos manufaturados, não contribui para a coesão do processo de integração. Os países menores, que se encontram na maioria das vezes em situação deficitária relativamente ao conjunto da região, acabam por perceber mais os efeitos de desvio do que de criação de comércio associados às preferências comerciais. Maior integração produtiva entre os países da região poderia ampliar os benefícios percebidos pelos países menores ao proporcionar não somente maior dinamismo no comércio intrarregional, com efeitos dinamizadores mais sólidos por parte dos países maiores, como também melhor distribuição dos ganhos da integração entre os países.

Na próxima seção, investiga-se de forma mais apurada/acurada, o grau de integração produtiva internacional e regional dos países da Aladi.

5 A INTEGRAÇÃO DOS PAÍSES DA ALADI NAS CADEIAS INTERNACIONAIS DE VALOR

O forte peso das exportações de produtos primários e de manufaturados intensivos em recursos naturais é um primeiro sinal da baixa integração dos países latino-americanos às cadeias internacionais de valor, visto que essas indústrias se caracterizam por processos contínuos de produção, menos sujeitos à fragmentação do processo produtivo, e também pelo fato de que sua grande fonte de competitividade reside na proximidade destas às suas fontes das vantagens comparativas. Os níveis de comércio intraindústria

observados para esses países reforçam a percepção de grau relativamente baixo de integração às cadeias produtivas internacionais e regionais.

A seguir, mensuração mais acurada do grau de integração das economias no processo de fragmentação internacional da produção é efetuada a partir do peso de partes e componentes (bens intermediários) e de bens de capital (bens finais) nos fluxos de comércio dos países.

Por que é esse um bom indicador de integração de um país no processo produtivo fragmentado internacionalmente ou nas cadeias internacionais de valor? A principal razão é que esses bens estão no centro do processo produtivo e carregam em si muitas vezes uma boa parte da tecnologia contida nos produtos finais. Sua produção por um determinado país indica sua articulação em uma cadeia de produção de bens finais internacionalmente distribuída. A participação em uma (ou mais) etapa(s) do processo produtivo abre a oportunidade de esse país explorar as vantagens que ele tem *naquela* etapa – e não, necessariamente, vantagens ao longo todo o processo produtivo.[18]

A participação de um país no processo produtivo fragmentado, entretanto, não lhe garante necessariamente ganhos dinâmicos decorrentes de sua especialização. Medeiros (2010) alerta que nem todos os países participantes das cadeias internacionais de valor conseguem extrair os mesmos benefícios, que podem diferir dependendo do posicionamento do país dentro de tal cadeia. Os benefícios dependerão em parte da capacidade do país de se apropriar dos benefícios da implementação de determinado estágio do processo produtivo ligados ao aprendizado e à mudança tecnológica.[19]

18. Não é por acaso que o processo de segmentação se deu em parte como consequência do encarecimento da mão de obra nos países desenvolvidos e se dirigiu para países aonde esse fator era relativamente barato e para setores que têm etapas do processo produtivo intensivas nesse fator, como têxteis e eletrônica, por exemplo. Para uma discussão sobre o assunto, ver Flôres (2010).

19. "Do ponto de vista estrutural e tecnológico para um dado país, a questão central é a sua posição na hierarquia do valor adicionado da cadeia produtiva, as possibilidades de aprendizagem e mudança tecnológica e o grau em que esta inserção permita uma adequada taxa de crescimento da economia. Com efeito, a separação do processo produtivo favorece especialmente aos detentores dos ativos intangíveis (P&D, desenho e concepção, marca, comercialização) na apropriação do valor adicionado, restando para as atividades padronizadas e de menor qualificação uma fração reduzida e submetida a elevada competição" (MEDEIROS, 2010, p. 10).

A análise por estágio de produção, sugerida por Lemoine e Unal-Kesenci (2002),[20] coloca em evidência a natureza da especialização de um país. Em um setor ou cadeia produtiva, o país pode ter vantagens comparativas em determinado estágio da produção sem que isso aconteça necessariamente nos estágios *a montante* ou *a jusante*. Convencionou-se dizer que uma especialização *horizontal* ocorre quando um país detém vantagens comparativas em todos os estágios da produção, enquanto uma especialização *vertical* corresponde à situação na qual o país tem vantagens comparativas em apenas alguns estágios. Segundo Fontagné, Freudenberg e Ünal-Kesenci (1996), a especialização vertical reflete sua inserção na segmentação internacional do processo produtivo, profundamente relacionada aos fluxos de investimento direto, mas também ao movimento de subcontratação internacional das empresas.

5.1 FRAGMENTAÇÃO DA PRODUÇÃO, INTEGRAÇÃO REGIONAL E INSERÇÃO INTERNACIONAL: BREVES NOTAS SOBRE O CASO ASIÁTICO

Os países da Ásia em desenvolvimento e a China, em particular, parecem ser casos paradigmáticos da importância da integração regional para uma inserção dinâmica nos mercados internacionais em um contexto de fragmentação do processo produtivo. Diversos trabalhos sugerem que o sucesso asiático em termos de desempenho exportador e de crescimento econômico está em grande parte relacionado à sua especialização produtiva e comercial, na qual a integração regional contribui de forma importante.[21] Baumann (2010) sintetiza tais ideias ao afirmar que a Ásia é uma ilustração veemente de como a combinação da segmentação do processo produtivo com preferências comerciais pode fornecer condições dinâmicas para competir no mercado internacional. O desempenho comercial dos países asiáticos tem contribuído para o elevado – e sincronizado – crescimento econômico da região, sendo que tal desempenho se caracteriza por intensos fluxos de comércio intrarregional, em especial de partes e componentes.[22]

20. Flôres (2008) e Song, Li e Zhao (2007) usam metodologia semelhante.

21. A comparação do desempenho produtivo e comercial dos países asiáticos e latino-americanos data dos anos 1980. Análises recentes, que incorporam diversas dimensões – como crescimento, integração produtiva e financeira – podem ser encontradas em Baumann (2010), Chen e De Lombaerde (2011), Bichara, Cunha e Lelis (2008) ou ainda Medeiros (2010).

22. Athukorala (2010 *apud* CHEN; DE LOMBAERDE, 2011) relaciona diretamente o crescimento do comércio intrarregional na Ásia à expansão do comércio de partes e componentes.

A divisão do trabalho na região se caracteriza por uma rede *regional* de produção na qual a produção e as exportações dos países menores são alimentadas pela forte demanda desses produtos por parte dos dois maiores países da região (Japão e China), que são exportadores líquidos para o resto do mundo, sobretudo de bens finais – de consumo ou de capital. Segundo Chen e De Lombaerde (2011), a importância do comércio intrarregional de partes e componentes naquela região denota uma interdependência das estruturas produtivas, que explica em grande parte o desempenho comercial e econômico da região.

A China desempenha, nessa rede produtiva e comercial asiática, um papel fundamental. Lemoine e Unal (2011) analisam a evolução da especialização comercial chinesa que se caracteriza por um déficit comercial com os vizinhos asiáticos, devido principalmente às importações de partes e componentes, e por um superávit comercial com o Ocidente, sobretudo de bens finais.[23] Tal especialização a posiciona na região como um *hub*, ao lado do Japão, sendo responsável, em grande parte, pelo dinamismo econômico de seus parceiros regionais.[24]

A integração econômica na Ásia apresenta características bastante específicas. Ela é mais tardia e, como qualifica Chase (2005), mais *relutante* do que na Europa e na América Latina. Os acordos preferenciais de comércio na região respondem mais a demandas e movimentos do setor privado e menos induzidos pelos governos. Os acordos de livre comércio da Associação de Nações do Sudeste Asiático (Asean) datam dos anos 2000 – o acordo consistia, originalmente, apenas em um fórum de cooperação

23. Esse pequeno artigo de Lemoine e Unal (2011) sintetiza e atualiza diversos trabalhos anteriores das autoras. Elas mostram que a maior parte das exportações de alta tecnologia se dá sob regime de montagem e são controladas pelas empresas multinacionais – asiáticas ou ocidentais – instaladas na região, contrastando com o perfil exportador – menos sofisticado – das empresas exportadoras chinesas. Isso evidenciaria, segundo as autores, fracos efeitos de transbordamento das atividades exportadoras de alta tecnologia em relação ao restante da economia e consistiria em impedimento para a China avançar no seu processo de *catch-up* tecnológico.

24. Chen e De Lombaerde (2011) identificam os países que desempenham papel como *hubs* na Ásia e na América Latina, a partir do indicador de Baldwin (2004). Na Ásia, Japão e China desempenham papel relevante na definição do modelo conhecido *como gansos voadores*, enquanto na América Latina, os candidatos a *hubs* são o Brasil e o México. Porém, o grau de interdependência dos países da região é menor, a importância relativa dos dois *hubs* potenciais é inferior ao do caso asiático e – o que está relacionado com os dois primeiros pontos – o papel desses dois países é em parte ofuscado pelos Estados Unidos.

econômica –, assim como datam do período 2007-2010 os acordos preferenciais do Asean com seus principais parceiros (China, Japão, Coréia e Índia).

Chen e De Lombaerde (2011) chamam atenção para as diferenças relativas à América Latina, para quem, embora o comércio intrarregional tenha importância comparável à da Ásia, a composição é bastante diferente e denota menor interdependência entre os países, guardando relação com a baixa participação nas cadeias globais de valor. Assim, no caso da América Latina, as preferências estimulam, ao contrário do que ocorre na Ásia, o comércio do tipo interindústria: os países maiores suprindo os países menores em decorrência de sua maior competitividade, causada ou reforçada pelas preferências comerciais. Nesse caso, os pequenos são apenas importadores e não se beneficiam de efeitos multiplicadores resultantes do comércio de duas vias entre os países.

5.2 FRAGMENTAÇÃO DA PRODUÇÃO, INTEGRAÇÃO REGIONAL E INSERÇÃO INTERNACIONAL: O COMÉRCIO DE PARTES E COMPONENTES DOS PAÍSES DA ALADI

A baixa integração nas cadeias internacionais de valor dos países da Aladi fica evidente a partir dos números mostrados na tabela 9. Nas exportações, a participação das categorias de partes, componentes e bens de capital é relativamente baixa (21,4%). Esse percentual, embora não destoe muito da média mundial, é bastante inferior ao da China, que em 2009, atingiu 47% das exportações totais.[25] Se desconsiderarmos o México – para quem o peso de tais categorias era de 38,7% das exportações totais naquele ano –, o peso das exportações desses bens no total exportado da Aladi é ainda menor (10,2%).

Pelo lado das importações, no entanto, o percentual é elevado (41,9% do total). Para o total da Aladi, essas categorias são as únicas a apresentarem déficit (de cerca de US$ 100 bilhões), que são mais do que compensados pelas vendas de produtos primários e de bens finais de consumo. No caso da China, o déficit de partes e componentes é pequeno diante do superávit obtido em bens de capital e o saldo – positivo – total das duas categorias respondeu, em 2008, por 50% do superávit comercial total chinês.

25. Cálculos próprios a partir dos dados da Comtrade.

TABELA 9
Fluxos de comércio de bens por estágio de produção da Aladi – 2009

	Exportações		Importações		Saldo comercial	Corrente de comércio
	Milhões (US$)	Total (%)	Milhões (US$)	Total (%)	Milhões (US$)	Milhões (US$)
Bens primários	132.019	24,1	42.884	8,4	89.135	174.903
Bens intermediários semiacabados	161.795	29,6	161.721	31,5	74	323.516
Bens intermediários de partes e componentes	45.932	8,4	104.604	20,4	(58.672)	150.536
Bens finais – bens de capital	71.216	13,0	110.279	21,5	(39.063)	181.495
Bens finais – bens de consumo	136.439	24,9	93.519	18,2	42.920	229.959
Total	**547.402**	**100,0**	**513.007**	**100,0**	**34.395**	**1.060.409**

Fonte: Comtrade.
Elaboração da autora

A baixa integração às cadeias internacionais de valor reveladas pelo comércio de partes, componentes e bens de capital é evidente desde 1995, quando se inicia a série de dados com a desagregação necessária (tabela 10 e gráfico 8). Embora o peso desses produtos nas exportações tenha crescido inicialmente (de 1995 a 2000), desde então ele se reduziu. Ao fim do período, em 2009, o nível de 21,4% voltou a um patamar próximo daquele observado em 1995 (19,3%).

Vale chamar atenção que, segundo a classificação por estágio de produção, entre 1995 e 2009 houve aumento da participação de produtos primários e de bens de capital simultaneamente à queda na participação de bens intermediários semiacabados, de partes e componentes e de bens finais no total exportado pela Aladi. Essa evolução reflete a tendência da especialização das economias latino-americanas analisada na seção anterior, caracterizada pelo aumento das exportações de bens primários e de manufaturados intensivos em recursos naturais.

Pelo lado das importações, observa-se crescimento do peso de partes, componentes e bens de capital, que, juntamente ao leve aumento do peso das importações de bens primários, corresponde à queda da participação das importações de bens intermediários semiacabados e de bens finais de consumo. O gráfico 8 evidencia a evolução e, sobretudo, a disparidade da participação desses bens nas exportações e

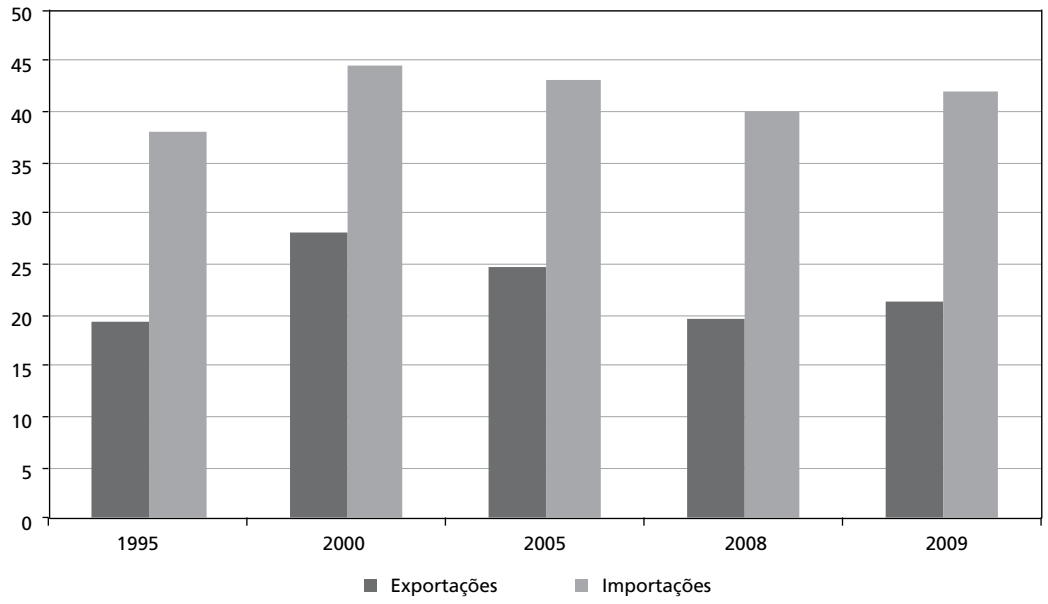
importações, sendo sensivelmente mais importante do lado das compras externas. Tal quadro reflete uma produção que participa ativamente das cadeias globais de valor como compradora de partes, componentes e bens de capital – ou seja, sugere um caráter *montador* de bens finais a partir de bens importados.

TABELA 10
Evolução da composição das exportações e importações da Aladi segundo os estágios de produção – 1995-2009
(Em % do total)

Exportações					
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	21,5	20,8	26,2	32,1	24,1
Bens intermediários semiacabados	33,4	25,1	26,8	26,6	29,6
Bens intermediários de partes e componentes	10,1	12,5	10,8	8,0	8,4
Bens finais – bens de capital	9,1	15,7	13,8	11,6	13,0
Bens finais – bens de consumo	25,9	25,9	22,4	21,6	24,9
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Importações					
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	7,5	6,4	8,6	10,7	8,4
Bens intermediários semiacabados	34,4	31,8	31,3	32,3	31,5
Bens intermediários de partes e componentes	17,7	24,6	22,9	18,9	20,4
Bens finais – bens de capital	20,4	20,0	20,1	21,2	21,5
Bens finais – bens de consumo	20,1	17,3	17,1	16,9	18,2
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fonte: Comtrade.
Elaboração da autora.

GRÁFICO 8
Peso do comércio de partes, componentes e bens de capital no comércio total da Aladi – 1995-2009
(Em % do total)



Fonte: Comtrade.

Considerando o percentual do comércio de partes, componentes e bens de capital como indicador de integração produtiva, os valores segundo os parceiros comerciais apresentados na tabela 11 e no gráfico 9 evidenciam diferenças importantes. É no comércio com os Estados Unidos que esses bens têm maior relevância: do lado das exportações, eles correspondem a 35,5% do total e, do lado das importações, 41,6% do total. Porém, esses valores estão fortemente influenciados pelo comércio do México com aquele país. Quando se analisa o perfil do comércio da Aladi para os Estados Unidos, excluindo-se o México, o peso de partes, componentes e bens de capital cai de 35,5% para 11,2% nas exportações e aumenta de 41,6% para 48,7% nas importações. Tais níveis são semelhantes aos observados nas relações com a UE.

Por outro lado, é para as exportações intra-Aladi que o peso de partes, componentes e bens de capital são os mais importantes, se excetuarmos o México do total da região (tabela 11 e gráfico 9). Ainda que a integração produtiva regional seja baixa se comparada com outras regiões, alguns fatores como os menores custos de transação – devido à proximidade geográfica e cultural – e a atuação *regional* de empresas multinacionais na

região[26] – fato esse que não está desconectado com o primeiro ponto – contribuem para que ocorra *alguma* articulação produtiva entre países vizinhos. Tal articulação é incomparavelmente menor do que aquela observada nos países asiáticos, porém, é mais relevante para os três países de maior nível de industrialização da Aladi (Brasil, México e Argentina) (tabela 12 e gráfico 10).

Do lado das importações, a China é o país no qual esses produtos apresentam o maior peso na pauta. Embora não seja o principal fornecedor desses produtos para os países da Aladi – posição ocupada pelos Estados Unidos ou pela UE, dependendo se as exportações mexicanas são consideradas ou não –, a China é um fornecedor de crescente importância para os países da Aladi, sobretudo de bens de capital. Aqui, a discrepância entre as importações e exportações de partes, componentes e bens de capital sugere que a articulação produtiva entre esses países é inexistente e que, se a China vende partes, componentes e bens de capital para a fabricação de outros produtos aqui, o inverso não ocorre. Aliás, Bittencourt (2011) mostra que o comércio intraindústria é extremamente baixo entre a China e os países da região.[27]

Enfim, vale ressaltar que a influência do Brasil nas exportações de partes, componentes e bens de capital no comércio intra-Aladi. Como mostrado em trabalho dedicado unicamente ao perfil do comércio brasileiro (CASTILHO, 2010), as exportações desses bens são mais importantes no caso das vendas para os países do Mercosul e o restante da Aladi do que para os demais parceiros do Brasil. Caso as exportações brasileiras para a região sejam desconsideradas das exportações intrarregionais totais, o peso de partes, componentes e bens de capital caem de 21,3% para 14,7%.[28]

26. Sejam elas empresas multinacionais de origem extrarregional que desenhem suas estratégias de forma complementar nos países da região (indústria automobilística, por exemplo), sejam elas empresas multinacionais regionais (empresas brasileiras que atuam nos países vizinhos, por exemplo).

27. O indicador de Grubel-Lloyd para comércio intraindústria com a China, apresentado pelos autores para 2009, mostra percentuais que variam de 0,1 para o Paraguai a 4,6 para o México.

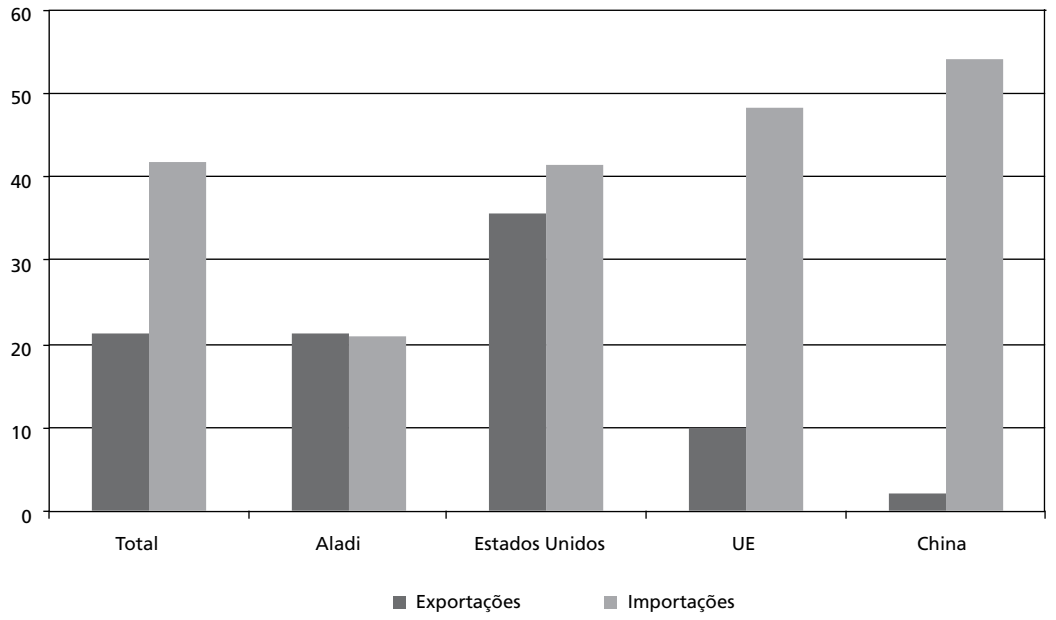
28. No caso das exportações brasileiras para a Aladi, o peso de partes, componentes e bens de capital foi de 35,6% em 2009.

TABELA 11
Exportações e importações da Aladi por destino/origem segundo as etapas de produção – 2009
(Em % do total)

	Exportações				
	Total	Aladi	Estados Unidos	UE	China
Bens primários	**24,1**	14,9	19,2	29,8	57,4
Bens intermediários semiacabados	**29,6**	34,8	14,4	34,8	38,6
Bens intermediários de partes e componentes	**8,4**	9,1	9,8	3,5	0,7
Bens finais – bens de capital	**13,0**	12,2	25,7	6,6	1,5
Bens finais – bens de consumo	**24,9**	29,0	30,8	25,2	1,9
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
	Importações				
	Total	Aladi	Estados Unidos	UE	China
Bens primários	**8,4**	16,0	8,1	1,9	0,3
Bens intermediários semiacabados	**31,5**	34,7	35,4	31,7	20,6
Bens intermediários de partes e componentes	**20,4**	8,8	14,7	15,2	14,2
Bens finais – bens de capital	**21,5**	12,3	26,9	33,0	40,0
Bens finais – bens de consumo	**18,2**	28,2	15,0	18,2	25,0
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fonte: Comtrade.
Elaboração da autora

GRÁFICO 9
Peso de partes, componentes e bens de capital nas exportações e importações totais dos países da Aladi por destino e origem – 2009
(Em % do total)



Fonte: Comtrade.

As diferenças entre os países da região são marcantes (tabela 12). O caso do México já foi mencionado diversas vezes ao longo deste texto por ser o mais díspar e, por isso, receberá atenção especial na próxima seção.

Excetuando-se o México e a Venezuela,[29] Brasil e Argentina são os países que apresentam maior grau de integração aos fluxos mundiais de comércio de bens, partes e componentes. Esse fato se explica pelo peso das indústrias desses países, por sua diversificação e, em grande parte, pelo Mercosul, que, embora não tenha adotado políticas deliberadas de promoção industrial, acabou por incentivar – ou consolidar – alguma articulação produtiva entre as indústrias dos dois países. A indústria automobilística – essa, sim, objeto de uma política específica – é um bom exemplo disso.

29. Desconsidera-se a Venezuela em função de seu perfil exportador, altamente concentrado em petróleo (75%).

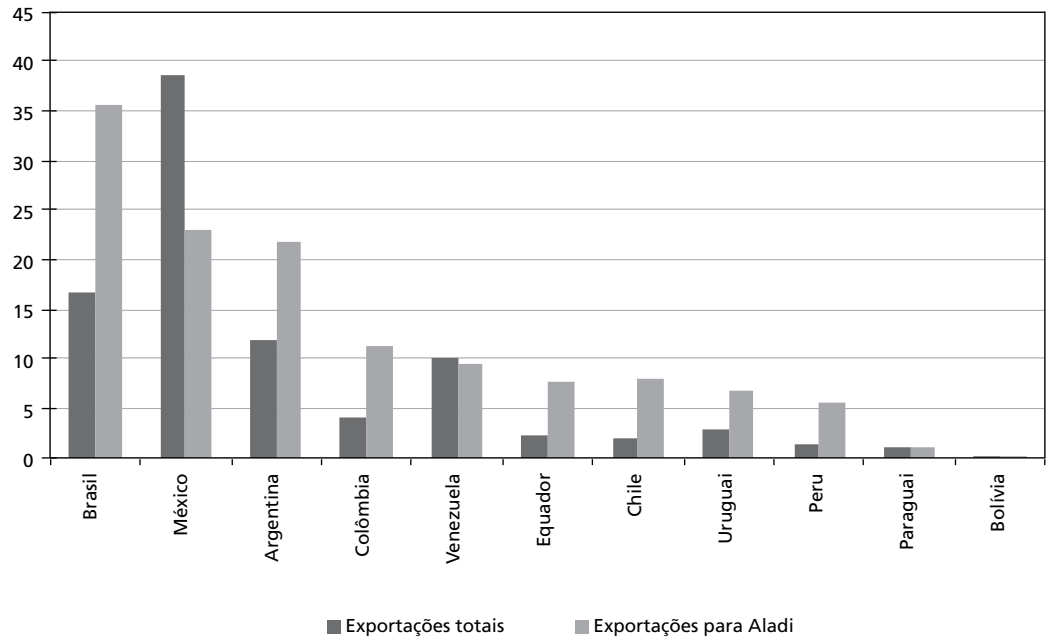
Porém, uma característica é comum a quase todos os países: o peso das exportações de partes, componentes e bens de capital é maior nas vendas para a Aladi do que para o exterior (gráfico 10). Isso indica que, mesmo se baixa relativamente a outras regiões do globo, a articulação produtiva é maior na Aladi do que desses países relativamente ao resto do mundo, a grande exceção sendo o México. Merece uma análise mais aprofundada a hipótese de que os acordos dessa associação têm sido os responsáveis por esse diferencial entre o comércio regional e o total.

TABELA 12
Estrutura das exportações totais dos países da Aladi segundo classificação dos produtos por etapa de produção – 2009
(Em % do total)

	Argentina	Bolívia	**Brasil**	Chile	Colômbia	Equador
Bens primários	18,2	70,4	**30,1**	24,4	51,7	51,7
Bens intermediários semiacabados	43,9	21,0	**33,5**	53,7	23,3	8,2
Bens intermediários de partes e componentes	5,5	0,0	**7,2**	0,9	1,9	0,7
Bens finais – bens de capital	6,5	0,1	**9,5**	1,1	2,3	1,6
Bens finais – bens de consumo	25,9	8,6	**19,7**	19,8	20,8	37,8
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
	México	Paraguai	Peru	Uruguai	Venezuela	
Bens primários	13,8	44,0	31,6	24,7	9,8	
Bens intermediários semiacabados	17,0	30,6	52,8	23,9	75,6	
Bens intermediários de partes e componentes	14,5	0,5	0,5	1,6	2,4	
Bens finais – bens de capital	24,2	0,5	0,8	1,3	7,6	
Bens finais – bens de consumo	30,5	24,4	14,4	48,4	4,6	
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	

Fonte: Comtrade.
Elaboração da autora.

GRÁFICO 10
Comparação do peso das exportações de partes, componentes e bens de capital nas exportações totais e intrarregionais de cada país da Aladi – 2009
(Em % do total)



Fonte: Comtrade.

5.3 O CASO MEXICANO

Os indicadores de comércio intraindústria e o peso de comércio de partes, componentes e bens de capital para o México revelam uma inserção do país nas cadeias globais de valor superior a de seus parceiros de Aladi. Esses indicadores – com aqueles que apontam para conteúdo tecnologicamente elevado das exportações – podem, porém, provocar impressão equivocada acerca do grau de dinamismo da indústria mexicana. As exportações se concentram em bens de alto conteúdo tecnológico, e o peso de partes, componentes e bens de capital nos fluxos totais de comércio é, de fato, importante. Porém, a produção mexicana é extremamente concentrada em poucos produtos, cujo valor adicionado *no país* é baixo e cuja montagem apresenta baixo grau de encadeamento relativamente ao restante da economia.

Sem dúvida, o grau de integração às cadeias internacionais de valor revelado pelo peso de partes, componentes e bens de capital nos fluxos de importações e exportações do país é

bem superior ao dos demais países da Aladi. Nas exportações, o peso desses bens atingiu, em 2009, 38,7% do total e, nas importações, 49% do total (tabelas 12 e 14). Esse percentual é elevado, ainda que inferior àquele apresentado pelas exportações chinesas. No período aqui analisado (1995-2009), o peso se manteve estável (tabela 13) – o que também contrasta com a evolução do comércio chinês, cuja parte desses bens vem aumentando sistematicamente ao longo do tempo. No caso mexicano, as maiores mudanças na estrutura produtiva se deram entre meados dos anos 1980 e dos 1990, em virtude, em um primeiro momento, da liberalização comercial, e em um segundo, da implementação do acordo com os Estados Unidos e o Canadá.[30]

TABELA 13
Evolução das exportações e importações mexicanas por estágio de produção – 1995-2009
(Em % do total)

Exportações					
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	12,9	10,5	15,0	17,9	13,8
Bens intermediários semiacabados	22,2	16,6	17,4	17,3	17,0
Bens intermediários de partes e componentes	17,4	19,1	18,3	14,7	14,5
Bens finais – bens de capital	16,0	23,0	22,8	21,0	24,2
Bens finais – bens de consumo	31,4	30,8	26,6	29,2	30,5
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Importações					
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	5,1	3,5	4,6	6,0	4,8
Bens intermediários semiacabados	35,5	31,1	31,2	31,8	30,7
Bens intermediários de partes e componentes	26,1	30,7	28,7	25,9	28,6
Bens finais – bens de capital	17,0	18,9	18,7	20,9	20,4
Bens finais – bens de consumo	16,3	15,8	16,9	15,4	15,6
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fonte: Comtrade.
Elaboração da autora.

Esses dados agregados por parceiro, no entanto, não evidenciam a organização da produção e do comércio mexicano. Do ponto de vista geográfico, os Estados Unidos

30. Cardero (2001) afirma que as maiores mudanças na estrutura produtiva mexicana se deram antes da assinatura no Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (Nafta).

são o principal parceiro comercial do México, absorvendo mais de quatro quintos de suas exportações e fornecendo cerca de metade das importações mexicanas.[31] O comércio exterior mexicano é, há tempos, muito concentrado, porém tal concentração se ampliou a partir dos anos 1990. Entre 1962 e 1991, os Estados Unidos respondiam em média por 65% do comércio total mexicano. Entre 1992 e até 2009, esse percentual cresceu para 73% – em média –, sendo que, das exportações, 85% passaram a se dirigir para aquele país. No lado das importações, os Estados Unidos vêm perdendo espaço para os países asiáticos, com destaque para China. Entre 1999 e 2010, a participação dos Estados Unidos caiu de 74% das importações para 48%, enquanto a China passou a responder por 15% das importações totais mexicanas – sua participação como destino das exportações mexicanas permanece em torno de 1%.

Em termos de composição setorial, com dito, os indicadores mostram forte integração às cadeias de valor, e outros indicadores sugerem perfil *virtuoso* do comércio exterior mexicano. Porém, as externalidades geradas para o restante da economia são reduzidas em função das características das exportações, feitas em sua larga maioria no regime de *maquillas* ou de importação temporária.[32] No âmbito de tais programas, as importações são livres de impostos e têm importância fundamental para a montagem dos produtos, correspondendo a cerca de 80% do valor das exportações (CAPDEVIELLE, 2005). Cardero (2001) afirma que para alguns setores, como eletrônicos, eletrodomésticos e automóveis, as importações de insumos chegam a corresponder a 90% do valor da produção. Ou seja, as exportações provenientes das *maquillas* têm baixa integração com o restante da economia, gerando baixo valor agregado no país e com baixíssimos *spill-overs* sobre o restante da economia, inclusive em termos geográficos – dada a concentração das atividades na fronteira com os Estados Unidos. Ademais, como afirma Benavente (2001), a *maquilla* é uma atividade empregadora de mão de obra de baixa qualificação – o baixo custo da mão de obra é, segundo afirmam diversos

31. Esses dados se referem a 2009.

32. Programa de Importación Temporal para Producir artículos de Exportación (Pitex).

autores,[33] o principal atrativo para as atividades exportadoras. Tais características – uso de mão de obra barata de baixa qualificação, baixo grau de integração com o restante da economia e o alto conteúdo de componentes importados – explicam a baixa capacidade dinamizadora das exportações.

Essa baixa capacidade dinamizadora das atividades exportadoras tem impactos nefastos sobre a economia mexicana, em diversas áreas, desde a baixa geração de empregos – devido à alta intensidade de capital das atividades exportadoras –, que ademais são mal pagos, até a desarticulação produtiva das atividades manufatureiras, comprometendo os encadeamentos regionais e setoriais, com impacto evidente sobre a capacidade de inovação e de aprendizado. Além desses aspectos, podem-se mencionar ainda os problemas macroeconômicos decorrentes do padrão de desenvolvimento adotado, entre eles, aqueles de balanço de pagamentos, associados aos déficits comerciais estruturais que não foram resolvidos por meio do crescimento das exportações,[34] e também daqueles decorrentes da dependência do mercado norte-americano.

A descrição feita por Chen e De Lombaerde (2011) da *maquilla* mexicana é muito elucidativa. Em comparação com a indústria brasileira, eles afirmam que na indústria *maquilladora* mexicana, os centros de decisão encontram-se majoritariamente nos Estados Unidos, enquanto as atividades de baixo valor agregado de montagem e produção de partes se encontram no México.

No que se refere às relações do México com o restante da Aladi, esses países têm importância reduzida – ainda que tenha avançado um pouco ao longo dos anos 2000. O peso da Aladi no comércio exterior mexicano foi de cerca de 4% na segunda metade dos

33. Ver Cardero (2001), por exemplo, que afirma: "It is evident that most jobs created by these industries are to be found in the US while companies employ a labor force in Mexico whose wages are sixteen times less than those paid on the other side of the border for similar work" (p. 63). "É evidente que a maioria dos empregos criados por essas indústrias encontram-se nos EUA, enquanto as firmas que contratam mão-de-obra no México pagam salários bem inferiores aos pagos do outro lado da fronteira para trabalhos similares."

34. Dussel Peters (2001) afirma que a liberalização de 1988 aprofundou a tendência estrutural da economia mexicana de apresentar déficits comerciais, tendo sido essa economia incapaz de gerar fontes de crescimento endógenas capazes de reverter a crescente necessidade de importações associadas às exportações. Veja esse texto também para os demais problemas macroeconômicos.

anos 2000. Em termos de composição, o peso das exportações de bens manufaturados e, em particular, de maior conteúdo tecnológico, é significativo. Em 2008, 78% das exportações mexicanas para a associação eram de produtos de média e alta intensidade tecnológica, sendo que o peso desses produtos era ainda maior nas exportações para o Brasil e para a Argentina.[35] Para o conjunto dos países da Aladi, três grupos de produtos representam mais de 60% da pauta de exportações mexicanas: produtos químicos, de informática e automóveis. No caso das exportações para a Argentina e para o Brasil, o intercâmbio de automóveis é elevado – nos dois sentidos –, devido aos acordos que esses países têm para o setor. No caso do Brasil, 45% das exportações e 28% das importações são de automóveis; no caso da Argentina, esses produtos respondem por 33% das importações.

Porém, as perspectivas de integração mais profunda do México e a efetivação de seu potencial de *hub* na relação com os demais países enfrentam alguns obstáculos, que vão desde a distância demasiadamente reduzida relativamente aos Estados Unidos até a sua estrutura de comércio excessivamente concentrada e dependente do comércio de automóveis e suas peças.

A experiência mexicana é contrastante com a chinesa em, pelo menos, dois aspectos. Em primeiro lugar, esse país consiste no exemplo de uma inserção mal-sucedida nas cadeias de valor, do ponto de vista do crescimento econômico e da melhora dos indicadores sociais. Ao contrário da economia chinesa, que parece estar sendo capaz de aproveitar as oportunidades oferecidas pela integração/liberalização comercial para endogeneizar as fontes de crescimento econômico,[36] o México não se mostrou capaz de integrar as atividades exportadoras *dinâmicas* ao restante da economia. O país tem figurado como mero montador de produtos, com alto (e crescente) conteúdo importado (em grande parte, da Ásia) voltado para os Estados Unidos, não tendo sido capaz de aumentar investimentos que gerassem *spill-overs* tecnológicos e de produtividade para o conjunto da economia. Isso estaria na origem das fortes desigualdades – em suas diversas dimensões – observadas na economia mexicana, que, por sua vez, estariam contribuindo para o baixo crescimento econômico.[37]

35. Cálculos próprios a partir da Comtrade.

36. Sobre a experiência chinesa em termos industriais e comerciais, ver notadamente Bittencourt (2011).

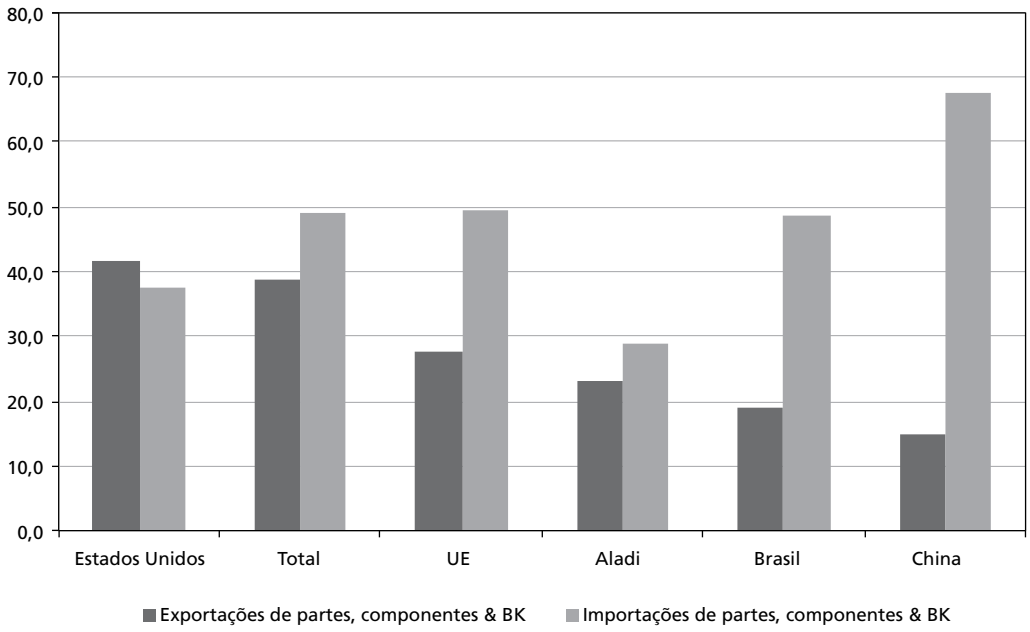
37. Ver, por exemplo, Dussel Peters (2009).

TABELA 14
Perfil do comércio exterior mexicano segundo destino/origem por etapa da produção – 2009
(Em % do total)

	Exportações					
	Estados Unidos	**Total**	UE	Aladi	**Brasil**	China
Bens primários	13,9	**13,8**	25,7	3,1	**0,6**	44,6
Bens intermediários semiacabados	11,5	**17,0**	16,1	27,8	**36,4**	31,8
Bens intermediários de partes e componentes	11,2	**14,5**	7,1	6,6	**7,9**	7,8
Bens finais – bens de capital	30,6	**24,2**	20,4	16,5	**10,9**	6,9
Bens finais – bens de consumo	32,8	**30,5**	30,7	46,0	**44,2**	9,0
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
	Importações					
	Estados Unidos	**Total**	UE	Aladi	**Brasil**	China
Bens primários	8,8	**4,8**	1,0	6,3	**2,9**	0,3
Bens intermediários semiacabados	35,8	**30,7**	28,3	37,4	**23,9**	13,4
Bens intermediários de partes e componentes	15,8	**28,6**	20,4	16,0	**29,3**	17,9
Bens finais – bens de capital	21,8	**20,4**	29,0	13,0	**19,3**	49,8
Bens finais – bens de consumo	17,8	**15,6**	21,3	27,2	**24,6**	18,6
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fonte: Comtrade.
Elaboração da autora.

GRÁFICO 11
Peso do comércio de partes, componentes e bens de capitais no comércio total mexicano – 2009
(Em % do total)



Fonte: Comtrade.
Obs.: BK = bens de capital.

6 CONCLUSÕES

A configuração atual do comércio internacional reflete em grande parte o processo de fragmentação internacional do processo produtivo. A reordenação da produção em nível mundial se caracterizou por uma partilha das diferentes atividades que compunham o processo produtivo (desverticalização da produção), que puderam ser realocadas em diferentes países de acordo com as vantagens comparativas em atividades ou etapas específicas. Esse processo causou forte crescimento dos fluxos de investimento direto e também de comércio – tanto de mercadorias quanto de serviços. Tais mudanças, em curso desde os anos 1980, têm exercido impacto diferenciado para os países em função de seu posicionamento nessa nova configuração produtiva e comercial internacional. As implicações – ou, de outra forma, as oportunidades e riscos – advindas de tal processo e da inserção dos países nesse novo contexto são múltiplas.

Uma avaliação da inserção de um país no sistema de comércio internacional deve então se basear em algum tipo de medida de sua participação nas chamadas cadeias internacionais de valor, resultantes da referida reorganização do processo produtivo. Uma das medidas possíveis consiste na importância dos fluxos de bens intermediários – partes e componentes – e de bens de capital no comércio total. Um peso forte desses bens do lado das importações e, sobretudo, das exportações indicaria uma articulação do país nas redes de produção globais, sinalizando uma inserção dinâmica conforme as características presentes do comércio mundial.

Os países asiáticos e, em especial a China, são casos emblemáticos de uma integração *virtuosa* nas cadeias internacionais de valor. Esses países vêm logrando aumentar o grau de sofisticação de suas pautas de exportações, com reflexos positivos em termos de crescimento econômico. Uma característica marcante – e importante para a reflexão acerca dos países latino-americanos – é a articulação produtiva e comercial existente naquela região que demonstra que a formação de cadeias *regionais* de produção tem contribuído para uma inserção dinâmica daquelas economias nas cadeias *internacionais* de valor. Embora a integração regional e o estabelecimento de acordos na Ásia sejam relativamente recentes e tenham sido em grande parte induzidos pelo setor privado, é inegável a importância desse fenômeno para a redução dos custos de transação e para a consolidação da competitividade dos produtos provenientes daquela região.

A integração dos países da Aladi nas cadeias internacionais de valor é baixa e revela que a maioria deles não está engajada de forma efetiva no processo de fragmentação internacional da produção. O peso de partes e componentes (bens intermediários) e de bens de capital (bens finais) nos fluxos totais de comércio desses países é relativamente fraco, correspondendo a 21,4% das exportações e a 41,9% das importações, o que contrasta com o peso – mais elevado e crescente – desses produtos no comércio chinês, por exemplo. Ademais, para o conjunto da Aladi, essas categorias são as únicas a apresentarem déficit (de cerca de US$ 100 bilhões em 2009), que são mais do que compensados pelas vendas de produtos primários e de bens finais de consumo. Ou seja, a participação da associação nas cadeias produtivas globais se dá como demandante desses bens, a serem utilizados na produção ou montagem de bens finais voltados para o mercado interno ou externo. Os resultados em termos de saldo comercial também contrastam com o caso chinês, país no qual esses dois grupos de produtos são responsáveis por cerca de metade do superávit comercial.

As economias latino-americanas – em particular as da América do Sul – apresentam especialização fortemente baseada nas exportações de produtos primários e de bens manufaturados intensivos em recursos naturais. Tais produtos ou setores, pelas características técnicas (baixa intensidade de trabalho e processos contínuos de produção), não são objeto do processo de fragmentação das etapas produtivas que está na origem das cadeias internacionais de valor. Aliás, as primeiras cadeias a se fragmentarem foram aquelas que gozavam de etapas intensivas em trabalho, que podia ser encontrado a baixo custo em países em desenvolvimento.

Ademais, a construção da base industrial dos países latino-americanos antecede a emergência do processo de fragmentação internacional da produção, imprimindo diversas características a essas indústrias que são determinantes de sua articulação com o mercado internacional – tais como forte verticalização das atividades nas fronteiras nacionais. Como chamam atenção Motta Veiga e Rios (2008), essas características se mantiveram predominantes apesar das mudanças trazidas pela liberalização comercial e pela entrada de investimentos estrangeiros nos anos 1990.

A comparação da estrutura de comércio intra e extrarregional dos países da Aladi mostra que há diferenças em termos de grau de elaboração, de conteúdo tecnológico e do peso de partes, componentes e bens de capital. O perfil das exportações intrarregionais é, em geral, mais *nobre* do que as exportações extrarregionais, sendo relativamente mais importantes os produtos de maior grau de elaboração. O peso de partes, componentes e bens de capital também é maior no comércio intrarregional do que no comércio com o resto do mundo para quase todos os países da associação, com maior destaque para três dos quatro países de maior base industrial (Argentina, Brasil e Colômbia). Relativamente ao resto do mundo, observam-se déficits importantes no comércio de partes, componentes e bens de capital com a China, UE e mesmo os Estados Unidos – se desconsiderado o comércio com o México. Esses indicadores sugerem a inexistência de um processo de integração produtiva na região. Ainda que exista algum tipo de *articulação* entre as indústrias dos países da Aladi, ela é, no entanto, incomparavelmente menor do que a observada nos países asiáticos e ainda muito incipiente. E, ao contrário do que se observa na Ásia, ela não parece ser decisiva para o fortalecimento da competitividade internacional dos produtos exportados pelos países da região.

Ademais, entre os países da Aladi, os únicos a obterem superávits comerciais com seus parceiros regionais nas categorias analisadas são Brasil e México – sendo o comércio da Argentina relativamente equilibrado. Os demais países apresentam déficits comerciais significativos. Ou seja, ainda que haja alguma articulação produtiva, a distribuição dos ganhos da integração entre os países da região ainda favorece os países de maior desenvolvimento industrial, que detêm superávits para os produtos mais elaborados, inclusive para partes, componentes e bens de capital.

No quadro até aqui descrito para os países da Aladi, o México é uma exceção. As exportações de bens manufaturados de maior conteúdo tecnológico representam 75% do total, e o indicador de integração nas cadeias internacionais de valor é bem mais elevado do que o restante dos países (38,7% do total). O caso mexicano é, no entanto, paradigmático no sentido de evidenciar que não basta estar articulado às redes internacionais de produção, sendo relevante o *tipo* de articulação e o vínculo a elas. Ao contrário da economia chinesa, que tem se mostrado capaz de gerar externalidades positivas a partir de sua participação nas cadeias produtivas internacionalizadas, o México aprofundou sua especialização baseada na montagem de produtos, com alto (e crescente) conteúdo importado (vindos, em grande parte, da Ásia). O padrão de desenvolvimento liderado pelas exportações adotado desde os anos 1980, fortemente atrelado ao mercado norte-americano, não foi capaz de gerar *spill-overs* tecnológicos e de produtividade para o conjunto da economia, mas, sim, capaz de gerar fortes desigualdades – em suas diversas dimensões – resultando em um relativamente baixo crescimento econômico. Ou seja, se, por um lado, há um país na América Latina que se integrou no processo de fragmentação do processo produtivo (o México), ele não logrou extrair benefícios de tal participação.

Em contraste com o baixo dinamismo da economia mexicana nos anos 2000, os países da América do Sul se beneficiaram da elevação de preços e das quantidades importadas de produtos primários e intensivos em recursos naturais ocorrida nessa última década e passaram por um período de forte expansão econômica. A questão que se coloca para esses países é acerca da sustentabilidade de longo prazo de tais benefícios.

O reconhecimento dos benefícios associados às exportações de bens intensivos em recursos naturais para os países latino-americanos parece ser relativamente consensual, não o sendo, no entanto, *qual* o grau de incentivo que se deve dar para o desen-

volvimento de atividades produtivas mais distantes das *vantagens comparativas naturais* da região. Se por um lado, estratégias de *up-grading* no sentido de incorporar valor agregado e de conhecimento às exportações desses produtos podem ser incentivadas, por outro, tais incentivos não devem desestimular o desenvolvimento da produção de bens manufaturados de maior conteúdo tecnológico. Ao contrário, medidas de política industrial e tecnológica deveriam ser mobilizadas de forma a favorecer as atividades manufatureiras, cujos efeitos de transbordamento para o restante da economia são reconhecidos e que detêm maior capacidade de geração de renda por meio de salários mais elevados e empregos de melhor qualidade.

Tais estratégias devem incorporar a dimensão regional, visto que a articulação produtiva entre os países do bloco pode, por um lado, fortalecer as condições de competição em terceiros mercados e assegurar, por outro, um mercado regional para os bens produzidos pelos países da região. Enfim, a articulação produtiva na América Latina asseguraria, assim, a coesão regional ao garantir distribuição mais equitativa dos ganhos do comércio entre os países.

REFERÊNCIAS

ATHUKORALA, P.; YAMASHITA, N. Production fragmentation and trade integration: East Asia in a global context. **The North American Journal of Economics and Finance**, 17(3), p. 233-256, 2006.

BALDWIN, R. **A domino theory of regionalism**. Londres, 2004 (CEPR Discussion Paper, n. 857).

BANCO MUNDIAL. **Latin America and the Caribbean's Long-term Growth**: Made in China? Washington: Banco Mundial, 2011.

BAUMANN, R. **Regional Trade and Growth in Asia and Latin America**: the importance of Productive Complementarity. Brasília: Cepal, 2010. Documento Cepal LC/BRS/R238.

_____. **O Mercosul aos vinte anos**: uma avaliação econômica. Brasília: Ipea, 2011 (Texto para Discussão, n. 1627).

BENAVENTE, J. M. **Exportaciones de manufacturas de América Latina**: ¿Desarme unilateral o integración regional? Santiago do Chile: Cepal, 2001 (Série macroeconomía del desarrollo, n. 3).

BICHARA, J. S.; CUNHA, A. M.; LÉLIS, M. C. Integración monetaria y financiera en América del Sur y Asia. **Latin American Research Review**, v. 43, p. 84-112, 2008.

BITTENCOURT, G. (Ed.). **América Latina frente a China como potencia económica mundial**: exportaciones e inversión extranjera. Montevidéu: Rede Mercosul, 2011.

CAPDEVIELLE, M. Globalización, especialización y heterogeneidad estructural en México. *In*: CIMOLI, M. (Ed.). **Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina**. Santiago do Chile: Cepal/BID, 2005.

CARDERO, M. E. The external relationship of the Mexican economy with the United States, and its implications beyond trade. *In*: PUNZO, L.; ANYUL, M. P. (Org.). **Mexico beyond Nafta**: perspectives for the European debate. Londres: Routledge, 2001.

CASTILHO, M. A inserção do Brasil em um mundo fragmentado: uma análise da estrutura de comércio exterior brasileiro. *In*: ACIOLY, L.; CINTRA, M. A. M. (Org.). **Inserção internacional brasileira**: temas de economia internacional. 1. ed. Brasília: Ipea, 2010. p. 369-396. v. 2.

CHASE, K. **Trading blocs**: states, firms, and regions in the world economy. Michigan: University of Michigan Press, 2005.

CHEN, L.; DE LOMBAERDE, P. Redes de distribución regional de la producción y organización en ejes en América Latina y en el Este Asiático: una perspectiva a largo plazo. **Integración & Comercio**, n. 32, 2011.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE (CEPAL). **Panorama da inserção internacional da América Latina 2009-2010**. Santiago, 2010.

DI FILIPPO, A. **Integración regional latinoamericana, globalización y comercio sur-sur**. Santiago do Chile: Cepal, 1998.

DULLIEN, S. Integração produtiva na União Europeia: uma perspectiva alemã. *In*: ALVAREZ, R.; BAUMANN, R.; WOHLERS, M. (Org.). **Integração produtiva**: caminhos para o Mercosul. Brasília: ABDI, 2010 (Série Cadernos da Indústria ABDI, v. XVI).

DUSSEL PETERS, E. Integration and polarization: Mexico's economy since 1988. *In*: PUNZO, L.; ANYUL, M. P. (Org.). **Mexico beyond Nafta**: perspectives for the European debate. Londres: Routledge, 2001.

_____. The mexican case. *In*: JENKINS, R.; DUSSEL PETERS, E. (Ed.). **China and Latin America**: economic relations in the twenty-first century. Bonn: Deutshe Institut für Entwicklungspolitik; México: Universidad Autónoma de México, Centro de Estudios China-México, 2009.

FLÔRES, R. A fragmentação mundial da produção e comercialização: conceitos e questões básicas. *In*: ALVAREZ, R.; BAUMANN, R.; WOHLERS, M. (Org.). **Integração produtiva**: caminhos para o Mercosul. Brasília: ABDI, 2010 (Série Cadernos da Indústria ABDI, v. XVI).

FONTAGNÉ, L.; FREUDENBERG, M.; ÜNAL-KESENCI, D. Statistical Analysis of EC Trade in Intermediate Products. **External Trade Series**: Studies and Research, 6D, Eurostat, 1996.

FRENCH-DAVIS, R.; MUÑOZ, O.; PALMA, J. As economias latino-americanas, 1950-1990. *In*: BETHELL, L. **História da América Latina**: a América Latina após 1930 – economia e sociedade. Edusp: São Paulo, 2002. v. VI.

GRUBEL, H. G.; LLOYD, P. J. **Intra-industry trade**: the theory and measurement of international trade in differentiated products. New York: Wiley, 1975.

GONÇALVES, K. **Os efeitos da integração comercial sobre os fluxos comerciais dos países membros da Aladi**. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2011.

HAMAGUCHI, N. Integração produtiva regional no leste da Ásia. *In*: ALVAREZ, R.; BAUMANN, R.; WOHLERS, M. (Org.). **Integração produtiva**: caminhos para o Mercosul. Brasília: ABDI, 2010 (Série Cadernos da Indústria ABDI, v. XVI).

LALL, S. The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-98. **Taylor and Francis Journals**, Oxford Development Studies, v. 28, n. 3, p. 337-369, 2000.

LEMOINE, F. ; UNAL, D. Le commerce extérieur de la Chine: bilan et nouvelles orientations stratégiques. *In*: ARTHUS, P.; MISTRAL, J.; PLAGNOL, V. (Org.). **L'émergence de la Chine**: impact économique et implications de politique économique. Paris: Conseil d'Analyse Économique, 2011.

LEMOINE, F.; UNAL-KESENCI, D. **China in the International Segmentation of Production Processes**. Paris: CEPPII, 2002. Document de travail du CEPPII 2002-02.

MEDEIROS, C. Integração produtiva: a experiência asiática e algumas referências para o Mercosul. *In*: ALVAREZ, R.; BAUMANN, R.; WOHLERS, M. (Org.). **Integração produtiva**: caminhos para o Mercosul. Brasília: ABDI, 2010 (Série Cadernos da Indústria ABDI, v. XVI).

MOTTA VEIGA, P. **A evolução do Mercosul no período de transição**: hipóteses, alternativas e cenários. Brasília: Ipea, 1992 (Texto para Discussão, n. 269).

MOTTA VEIGA, P.; RIOS, S. **Cadeias de valor baseadas em recursos naturais e upgrading de empresas e setores**: o caso da América do Sul. Rio de Janeiro: Cindes, 2008 (Breves Cindes, n. 9).

SONG, L.; LI, K.; ZHAO, X. Component trade and China's global economic integration. *In*: GARNAUT, R.; SONG, L. (Ed.). **China**: Linking Markets for Growth. Canberra: Asia Pacific Press, 2007. p. 71-94.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). **Trade and development report**. Genebra, 2002.

_____. **Integración regional en América Latina**: desafíos y oportunidades. Genebra, 2010.

VENTURA-DIAS, V.; CABEZAS, M.; CONTADOR, J. **Trade reforms and trade patterns in Latin America**. Santiago do Chile: Cepal, 1999 (Série comercio internacional, n. 5).

ANEXOS

ANEXO 1

TABELA 1A
Estrutura de exportações e importações totais por estágio de produção dos países da Aladi
(Em US$ milhões)

Mundo	Exportações da Argentina para o mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	5.030,70	6.951,85	9.201,58	14.989,17	9.562,13
Bens intermediários semiacabados	6.986,04	8.940,72	14.591,18	25.845,84	23.088,95
Bens intermediários de partes e componentes	1.299,26	1.444,23	2.266,57	3.712,24	2.868,21
Bens finais – bens de capital	886,03	1.539,33	2.018,06	4.546,53	3.441,44
Bens finais – bens de consumo	6.388,83	5.826,51	8.527,91	15.693,17	13.624,32
Total	**20.590,85**	**24.702,65**	**36.605,30**	**64.786,94**	**52.585,05**

Mundo	Importações da Argentina do mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	804,01	908,41	1.377,64	3.444,19	1.378,41
Bens intermediários semiacabados	6.981,92	7.914,72	9.267,86	16.714,98	11.981,48
Bens intermediários de partes e componentes	3.222,77	4.224,83	4.640,68	8.891,97	6.656,73
Bens finais – bens de capital	4.846,93	6.005,98	7.098,87	12.443,80	8.588,08
Bens finais – bens de consumo	4.040,05	5.504,45	4.877,11	10.086,83	8.112,87
Total	**19.895,67**	**24.558,39**	**27.262,17**	**51.581,76**	**36.717,56**

Mundo	Exportações da Bolívia para o mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	485,42	490,74	1.724,38	5.126,72	3.704,45
Bens intermediários semiacabados	470,71	555,55	690,18	1.181,87	1.104,91
Bens intermediários de partes e componentes	3,86	10,48	18,57	1,12	1,00
Bens finais – bens de capital	34,37	199,13	28,33	1,78	3,12
Bens finais – bens de consumo	182,40	196,09	286,40	502,04	451,43
Total	**1.176,75**	**1.452,00**	**2.747,87**	**6.813,52**	**5.264,90**

Mundo	Importações da Bolívia do mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	82,76	114,40	93,52	104,24	61,00
Bens intermediários semiacabados	455,31	650,65	869,36	1.838,51	1.651,40
Bens intermediários de partes e componentes	138,51	199,22	202,49	343,09	325,97
Bens finais – bens de capital	416,81	438,45	453,35	1.032,56	989,68
Bens finais – bens de consumo	287,46	427,66	476,82	1.050,87	848,39
Total	**1.380,84**	**1.830,38**	**2.095,54**	**4.369,26**	**3.876,45**

Mundo	Exportações do Chile para o mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	3.177,30	3.448,55	10.181,68	17.783,27	12.502,45
Bens intermediários semiacabados	8.873,41	9.286,00	18.923,71	35.962,93	27.531,47
Bens intermediários de partes e componentes	133,47	240,75	387,19	573,91	470,10
Bens finais – bens de capital	178,50	207,86	362,08	612,15	572,87
Bens finais – bens de consumo	3.295,36	4.415,16	7.088,36	10.670,40	10.145,42
Total	**15.658,03**	**17.598,33**	**36.943,03**	**65.602,67**	**51.222,31**

Mundo	Importações do Chile do mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	1.629,70	2.789,54	5.848,02	11.156,80	6.308,88
Bens intermediários semiacabados	4.386,89	4.361,23	6.858,87	13.530,68	8.622,89
Bens intermediários de partes e componentes	1.333,81	1.600,46	2.590,53	3.939,07	3.357,96
Bens finais – bens de capital	4.076,70	3.527,05	6.941,96	10.657,85	8.118,93
Bens finais – bens de consumo	3.173,22	3.765,73	5.805,86	10.075,40	7.585,22
Total	**15.900,40**	**18.507,20**	**32.735,10**	**61.903,00**	**33.993,88**

Mundo	Exportações da Colômbia para o mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	4.406,34	6.046,62	8.469,50	16.861,45	15.659,16
Bens intermediários semiacabados	2.686,67	3.203,73	4.890,67	7.935,23	7.062,37
Bens intermediários de partes e componentes	102,46	167,41	389,61	746,68	573,06
Bens finais – bens de capital	134,10	258,01	454,79	771,19	705,98
Bens finais – bens de consumo	2.772,40	3.216,48	5.205,83	7.745,76	6.308,63
Total	**10.101,98**	**12.892,25**	**19.410,40**	**34.060,31**	**30.309,19**

Mundo	Importações da Colômbia do mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	739,17	758,57	1.157,66	2.562,91	1.726,90
Bens intermediários semiacabados	5.158,94	4.850,26	7.742,69	13.452,10	10.240,46
Bens intermediários de partes e componentes	1.284,93	1.261,90	2.318,88	3.651,28	3.155,15
Bens finais – bens de capital	3.565,34	2.472,43	5.493,38	9.771,33	9.063,10
Bens finais – bens de consumo	2.102,23	2.189,17	3.698,88	6.773,79	6.016,23
Total	**12.850,63**	**11.532,34**	**20.411,49**	**36.211,40**	**30.201,84**

Mundo	Exportações do Equador para o mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	1.710,56	2.241,95	5.580,50	10.928,20	6.745,86
Bens intermediários semiacabados	525,67	613,89	680,80	1.241,66	1.068,63
Bens intermediários de partes e componentes	18,97	36,19	60,51	80,16	96,86
Bens finais – bens de capital	33,29	15,71	109,84	386,33	202,91
Bens finais – bens de consumo	2.068,16	1.905,68	3.055,94	4.827,78	4.931,83
Total	**4.356,65**	**4.813,42**	**9.487,60**	**17.464,14**	**13.046,10**

Mundo	Importações do Equador do mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	196,51	167,73	262,53	516,66	408,03
Bens intermediários semiacabados	1.608,14	1.636,85	3.677,88	6.981,89	5.435,25
Bens intermediários de partes e componentes	415,30	329,21	843,95	1.405,49	1.418,88
Bens finais – bens de capital	986,99	529,75	2.055,42	3.488,41	2.899,82
Bens finais – bens de consumo	916,38	694,96	2.500,34	3.877,18	3.141,33
Total	**4.123,32**	**3.358,50**	**9.340,12**	**16.269,62**	**13.303,31**

Mundo	Exportações do México para o mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	10.231,50	17.369,77	31.595,22	48.978,55	29.827,23
Bens intermediários semiacabados	17.613,94	27.476,16	36.630,68	47.453,54	36.702,40
Bens intermediários de partes e componentes	13.742,37	31.485,86	38.522,45	40.130,72	31.254,41
Bens finais – bens de capital	12.706,02	37.974,01	47.934,04	57.348,61	52.207,48
Bens finais – bens de consumo	24.884,33	50.794,38	55.930,10	79.797,44	65.691,58
Total	**79.178,15**	**165.100,19**	**210.612,50**	**273.708,86**	**215.683,11**

Mundo	Importações do México para o mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	3.394,42	5.838,02	9.649,57	16.116,26	9.894,81
Bens intermediários semiacabados	23.650,79	51.749,61	65.699,48	85.765,90	63.551,22
Bens intermediários de partes e componentes	17.431,95	51.009,50	60.511,57	69.953,26	59.175,57
Bens finais – bens de capital	11.324,84	31.494,09	39.379,71	56.444,60	42.260,97
Bens finais – bens de consumo	10.877,20	26.313,92	35.552,08	41.635,05	32.379,50
Total	**66.679,20**	**166.405,14**	**210.792,41**	**269.915,07**	**207.262,07**

Mundo	Exportações do Paraguai para o mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	494,44	419,50	820,41	2.040,67	1.387,31
Bens intermediários semiacabados	323,40	304,16	484,96	1.503,06	963,73
Bens intermediários de partes e componentes	3,57	2,36	6,90	17,64	15,10
Bens finais – bens de capital	6,54	2,23	8,99	27,72	17,22
Bens finais – bens de consumo	83,08	134,26	329,25	855,42	770,55
Total	**911,02**	**862,51**	**1.650,52**	**4.444,50**	**3.153,91**

Mundo	Importações do Paraguai para o mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	96,10	57,89	75,90	146,60	111,23
Bens intermediários semiacabados	532,90	492,92	821,32	2.042,42	1.505,60
Bens intermediários de partes e componentes	214,40	188,29	332,20	633,06	472,69
Bens finais – bens de capital	686,92	336,85	614,53	2.351,13	1.693,99
Bens finais – bens de consumo	1.448,13	837,19	876,18	2.105,15	1.842,06
Total	**2.978,46**	**1.913,14**	**2.720,12**	**7.278,37**	**5.625,57**

Mundo	Exportações do Peru para o mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	1.383,74	1.219,26	4.447,36	10.042,02	7.916,98
Bens intermediários semiacabados	3.241,42	4.349,95	8.549,41	14.283,37	13.216,82
Bens intermediários de partes e componentes	15,69	42,83	90,46	128,78	119,82
Bens finais – bens de capital	15,46	33,38	67,85	116,16	188,54
Bens finais – bens de consumo	766,86	1.151,34	2.601,81	4.330,50	3.596,04
Total	**5.423,17**	**6.796,76**	**15.756,90**	**28.900,83**	**25.038,21**

Mundo	Importações do Peru para o mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	801,08	1.038,14	2.456,95	5.071,09	3.435,57
Bens intermediários semiacabados	2.539,14	2.660,49	3.892,52	9.092,70	6.637,15
Bens intermediários de partes e componentes	686,04	788,20	1.143,23	2.294,94	2.035,62
Bens finais – bens de capital	1.780,22	1.420,62	2.090,16	6.449,06	4.559,06
Bens finais – bens de consumo	1.693,91	1.416,39	2.195,79	4.362,23	3.791,42
Total	**9.299,81**	**8.887,92**	**12.501,83**	**28.439,00**	**20.458,82**

Mundo	Exportações do Uruguai para o mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	259,57	171,17	381,97	1.141,50	1.302,61
Bens intermediários semiacabados	804,04	813,55	1.025,73	1.541,22	1.259,31
Bens intermediários de partes e componentes	45,70	39,22	57,88	108,78	86,31
Bens finais – bens de capital	26,10	60,81	43,82	102,43	70,78
Bens finais – bens de consumo	960,25	1.184,94	1.708,99	2.805,26	2.549,50
Total	**2.095,66**	**2.269,68**	**3.218,40**	**5.699,19**	**5.268,52**

Mundo	Importações do Uruguai para o mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	285,49	479,04	871,22	1.940,48	1.028,37
Bens intermediários semiacabados	881,16	1.117,70	1.344,71	2.572,15	2.075,47
Bens intermediários de partes e componentes	198,38	320,41	263,30	467,13	413,63
Bens finais – bens de capital	499,45	498,54	539,14	1.522,14	1.189,76
Bens finais – bens de consumo	894,36	937,32	729,18	1.460,78	1.451,57
Total	**2.758,85**	**3.353,01**	**3.747,55**	**7.962,67**	**6.158,81**

Mundo	Exportações da Venezuela para o mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	9.030,69	18.616,08	33.512,35	61.845,33	229,43
Bens intermediários semiacabados	3.077,36	3.119,76	5.558,07	3.922,92	1.775,43
Bens intermediários de partes e componentes	166,75	294,42	325,60	132,59	56,77
Bens finais – bens de capital	163,91	105,40	389,18	359,11	179,50
Bens finais – bens de consumo	784,56	575,50	496,17	292,38	107,33
Total	**13.223,25**	**22.711,17**	**40.281,38**	**66.552,33**	**2.348,46**

Mundo	Importações da Venezuela para o mundo				
	1995	2000	2005	2008	2009
Bens primários	792,60	714,41	695,35	2.319,83	1.831,09
Bens intermediários semiacabados	4.036,38	4.232,58	5.600,67	12.582,66	11.672,77
Bens intermediários de partes e componentes	1.364,53	1.817,20	3.048,47	5.419,67	4.736,82
Bens finais – bens de capital	2.054,26	3.364,30	5.966,53	11.934,25	8.667,47
Bens finais – bens de consumo	2.444,94	4.053,90	6.398,30	14.017,39	10.603,30
Total	**10.692,71**	**14.182,40**	**21.709,32**	**46.273,80**	**37.511,44**

Fonte: Comtrade.
Elaboração da autora.

ANEXO 2

QUADRO 1A
Correspondência classificação BEC e estágio de produção

Estágios de produção	Código BEC	Descrição BEC
Bens primários	BE-111	Alimentos e bebidas básicos destinados principalmente para a indústria
	BE-21	Insumos industriais básicos, não especificados
	BE-31	Combustíveis e lubrificantes básicos
Bens intermediários semiacabados	BE-121	Alimentos e bebidas processados destinados principalmente para a indústria
	BE-22	Insumos industriais processados, não especificados
	BE-32	Combustíveis e lubrificantes processados
Bens intermediários partes e componentes	BE-42	Peças e acessórios de bens de capital – exceto material de transporte
	BE-53	Peças e acessórios de material de transporte
Bens finais – bens de capital	BE-41	Bens de capital – exceto material de transporte
	BE-521	Material de transporte, peças e acessórios: outros, destinados à indústria
Bens finais – bens de consumo	BE-112	Alimentos e bebidas básicos destinados principalmente para consumo doméstico
	BE-122	Alimentos e bebidas processados destinados principalmente para consumo doméstico
	BE-51	Material de transporte, peças e acessórios: veículos automotores de passageiros
	BE-522	Material de transporte, peças e acessórios: outros, não destinados à indústria
	BE-61	Bens de consumo duráveis não especificados
	BE-62	Bens de consumo semiduráveis não especificados
	BE-63	Bens de consumo não duráveis não especificados

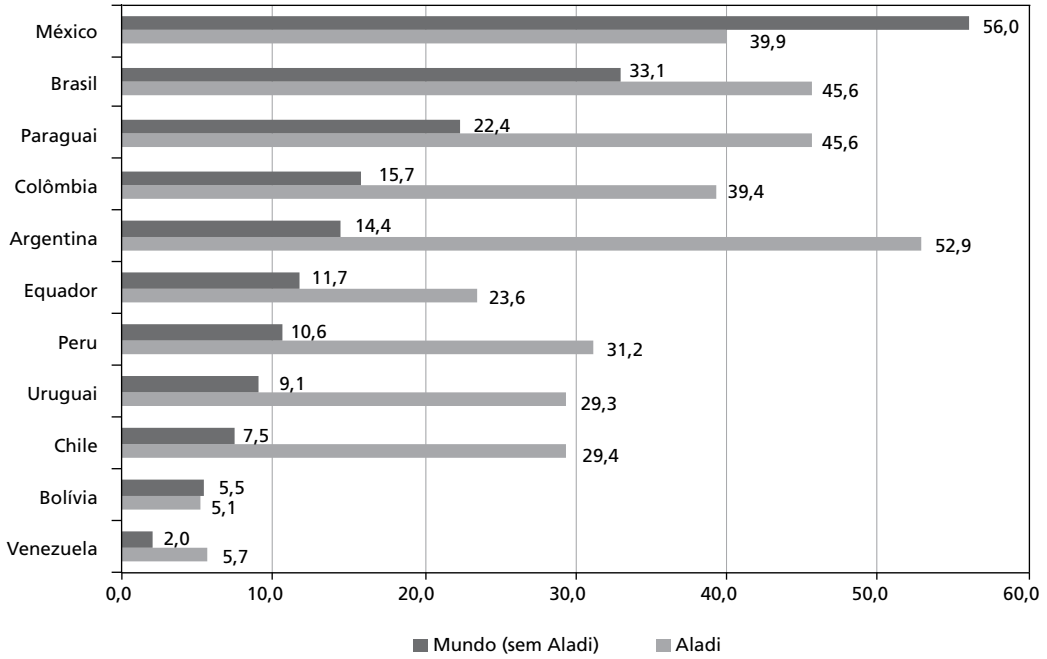
Fonte: Lemoine e Unal-Kesenci (2002).

ANEXO 3

GRÁFICO 1A

Indicador de Grubel-Lloyd (STIC três dígitos): comércio intraindústria no comércio intra e extrarregional dos países da Aladi – 2009

(Em % do total)[1]



Fonte: Comtrade.
Elaboração da autora.
Nota: [1] Esse gráfico apresenta o indicador de Grubel-Lloyd a partir dos dados desagregados a três dígitos da revisão três da classificação STIC. Logicamente, os indicadores devem ser mais altos do que aqueles encontrados com uma desagregação maior dos dados, conforme aqueles apresentados no gráfico 7.

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – **ipea** 2012

EDITORIAL

Coordenação
Cláudio Passos de Oliveira

Njobs Comunicação

Supervisão
Cida Taboza
Thayse Lamera

Revisão
Ângela de Oliveira
Cristiana de Sousa da Silva
Lizandra Deusdará Felipe
Regina Marta de Aguiar

Editoração
Rafael Keoui

Capa
Luís Cláudio Cardoso da Silva

Projeto gráfico
Renato Rodrigues Bueno

Livraria do Ipea

SBS – Quadra 1 - Bloco J - Ed. BNDES, Térreo.
70076-900 – Brasília – DF
Fone: (61) 3315-5336

Correio eletrônico: livraria@ipea.gov.br
Tiragem: 500 exemplares

Logotipo/slogan de governo removido em observancia ao disposto no art. 40 da Lei n 9.504/1997

Missão do Ipea
Produzir, articular e disseminar conhecimento para aperfeiçoar as políticas públicas e contribuir para o planejamento do desenvolvimento brasileiro.

ISSN 1415-4765

ipea Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

SECRETARIA DE ASSUNTOS ESTRATÉGICOS DA PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA