

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS

GIULIA SOARES FIOREZZANO

INTEGRAÇÃO PRODUTIVA NO MERCOSUL: PROBLEMÁTICA,
CARACTERIZAÇÃO E REALIZAÇÕES

FLORIANÓPOLIS
2016

GIULIA SOARES FIORENZANO

**INTEGRAÇÃO PRODUTIVA NO MERCOSUL: PROBLEMÁTICA,
CARACTERIZAÇÃO E REALIZAÇÕES**

Monografia submetida ao Curso de Graduação em Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Catarina como requisito obrigatório para a obtenção do grau de Bacharelado.

Orientador: Prof. Dr. Hoyêdo Nunes Lins

**FLORIANÓPOLIS
2016**

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota 10 à aluna GIULIA SOARES FIORENZANO na disciplina CNM 5420 – MONOGRAFIA, pela apresentação deste trabalho.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Hoyêdo Nunes Lins

Prof. Dr. Marcos Alves Valente

Prof. Michele Romanello

Florianópolis, 2016

“A integração, entre países tão diversos e assimétricos como os nossos, não se faz em dois, três ou dez anos. (...) É uma construção permanente, que se faz tijolo por tijolo, com uma perspectiva de horizonte de mais de 40 ou 50 anos. Estamos hoje construindo a integração para os nossos filhos e netos – se não começarmos esse empreendimento agora, eles não poderão se beneficiar dele no futuro.”

(Regis Percy Arslanian)

RESUMO

A aproximação dos países, através da globalização, e a maior integração do mercado mundial, notados no último século, trazem consigo cada vez mais uma desintegração dos processos produtivos. Deste modo, atividades feitas no exterior podem ser combinadas com as realizadas domesticamente. A complementação do processo produtivo para além das fronteiras domésticas faz com que, atualmente, grande parte do comércio internacional seja de partes e componentes de produtos, e não apenas produtos finais, tipo de comércio conhecido como intra-industrial. Não raramente o comércio intra-industrial é marcado por acordos entre empresas, onde a divisão da produção é combinada, processo conhecido como integração produtiva. A integração produtiva ocorre com frequência entre países onde já existem acordos de integração econômica regional, uma vez que estes facilitam a circulação de mercadorias e capital, acesso aos mercados externos e transferência de tecnologia. Através da análise setorial do comércio intra-industrial, avalia-se a incidência da integração produtiva no MERCOSUL, com foco nos setores automotivo e farmacêutico.

Palavras chaves: Integração Produtiva; Comércio Intra-industrial; MERCOSUL; Setor Automotivo; Setor Farmacêutico.

RESUMEN

La aproximación de los países, través de la globalización, y la mayor integración del mercado mundial, notados en el último siglo, traen consigo, cada vez más, una desintegración de los procesos productivos. De esta manera, actividades realizadas en el exterior pueden ser combinadas con las realizadas domésticamente. La complementación del proceso productivo para más allá de las fronteras domesticas hace con que, actualmente, grande parte del comercio internacional sea de partes y componentes de productos, y no solamente productos finales, tipo de comercio conocido como intraindustrial. No raramente el comercio intraindustrial es marcado por acuerdos entre las empresas, donde la división de la producción es combinada, a esto se conoce como integración productiva. La integración productiva ocurre con frecuencia entre países donde ya existen acuerdos de integración económica regional, una vez que estos facilitan la circulación de mercaderías y capital, acceso a mercados externos y transferencia de tecnología. Través de la análisis sectorial del comercio intraindustrial, se evalúa la incidencia de la integración productiva en el MERCOSUR, con foco en los sectores automotriz y farmacéutico.

Palabras Clave: Integración productiva; Comercio intraindustrial; MERCOSUR; sector automotriz; sector farmacéutico.

LISTA DE FIGURAS

- FIGURA 1 – Evolução do Comércio Exterior do MERCOSUL com o resto do mundo - em US\$ milhões
- FIGURA 2 – Participação, por país, das Exportações totais do MERCOSUL, em 2015
- FIGURA 3 – Participação, por país, das Importações totais do MERCOSUL, em 2015
- FIGURA 4 – Evolução das exportações Intra-MERCOSUL (2000-2015), e participação das exportações agregadas intra-bloco nas exportações agregadas totais (com o resto do mundo) – em US\$ bilhões
- FIGURA 5 – Participação de cada país do bloco no comércio total Intra-MERCOSUL, em 2014 – em porcentagem
- FIGURA 6 – O Investimento Externo Direto no MERCOSUL e na Bolívia – em US\$ Milhões
- FIGURA 7 – Índice de Grubel-Lloyd no MERCOSUL entre 1985 e 2010
- FIGURA 8 – Exportações argentinas ao Brasil, em 2012 – Porcentagem intra-industrial e inter-industrial nos produtos industrializados e semi-industrializados
- FIGURA 9 – Exportações brasileiras à Argentina, em 2012 – Porcentagem intra-industrial e inter-industrial nos produtos industrializados e semi-industrializados
- FIGURA 10 – O Comércio Intra-Industrial entre Argentina e Brasil para os setores selecionados de acordo com o Índice de Grubel-Lloyd, no período de 2000 a 2015
- FIGURA 11 - Índice de Grubel-Lloyd para os setores 3004 e 3005, entre 2000 e 2015
- FIGURA 12 – Índice de Grubel-Lloyd para o setor 3815, entre 2000 e 2015
- FIGURA 13 - Índice de Grubel-Lloyd para os setores 4011, 401110 e 401120, entre 2000 e 2015
- FIGURA 14 - Índice de Grubel-Lloyd para os setores 8408 e 8409, entre 2000 e 2015
- FIGURA 15 - Índice de Grubel-Lloyd para os setores 8703, 8704 e 8709, entre 2000 e 2015
- FIGURA 16 – Saldo comercial de medicamentos do Brasil com a Argentina em US\$

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 – Aumento do Comércio Exterior do MERCOSUL - em porcentagem, taxa média anual

QUADRO 2 – Composição das Exportações do MERCOSUL – em porcentagem

QUADRO 3 – Destino dos Fluxos de Investimento Externo Direto no MERCOSUL na década de 90

QUADRO 4 – Destino dos Fluxos de Investimento Externo Direto no MERCOSUL a partir dos anos 2000

QUADRO 5 – Fluxos do IED no Paraguai e no Uruguai – em US\$ milhões e porcentagem

QUADRO 6 - Principais empresas Argentinas e Brasileiras com Investimentos no Exterior

QUADRO 7 – Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes à Indústria química e farmacêutica, de 2000 a 2015 – em US\$.

QUADRO 8 – Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes à Indústria têxtil, de 2000 a 2015 – em US\$

QUADRO 9 – Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes à metais e suas obras, de 2000 a 2015 – em US\$

QUADRO 10 – Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes à Indústria automotiva, de 2000 a 2015 – em US\$

QUADRO 11 – Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes às NCM 3004 e 3005 entre 2000 e 2015 - em US\$

QUADRO 12 - Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes à NCM 3815, entre 2000 e 2015 - em US\$

QUADRO 13 - Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes à NCM 4011, entre 2000 e 2015 - em US\$

QUADRO 14 - Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes às NCM 401110 e 401120, entre 2000 e 2015 - em US\$

QUADRO 15 - Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes às NCM 8408 e 8409, entre 2000 e 2015 - em US\$

QUADRO 16 - Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes às 8703, 8704 e 8708, entre 2000 e 2015 - em US\$

QUADRO 17 – Importações e Exportações Argentinas e Brasileiras com o resto do mundo, dados de 2015 – em US\$

QUADRO 18 – Exportações Brasileiras de medicamentos em 2014, por país de destino

QUADRO 19 – Exportações Argentinas de medicamentos, por país de destino – em US\$

QUADRO 20 – Trocas comerciais entre Argentina e Brasil da categoria 784 do SITC, em US\$.

QUADRO 21 – Trocas comerciais brasileiras, de veículos e autopeças, com relação à Argentina – em US\$ milhões (2001-2015)

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
1.1 TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA	11
1.2 OBJETIVOS.....	13
1.2.1 Objetivo Geral.....	13
1.2.2 Objetivos Específicos.....	13
1.3 JUSTIFICATIVA.....	13
1.4 METODOLOGIA.....	14
2 INTEGRAÇÃO REGIONAL E INTEGRAÇÃO PRODUTIVA: CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS.....	16
2.1 INTEGRAÇÃO REGIONAL: ÊNFASE EM ASPECTOS POLÍTICOS.....	16
2.2 INTEGRAÇÃO REGIONAL: ÊNFASE EM ASPECTOS ECONÔMICOS.....	22
2.3 INTEGRAÇÃO PRODUTIVA E FRAGMENTAÇÃO DA PRODUÇÃO.....	25
3 MERCOSUL E SUA TRAJETÓRIA: ASPECTOS IMPORTANTES DESDE SUA CRIAÇÃO ATÉ OS DIAS ATUAIS.....	32
3.1 PRINCIPAIS EXPERIÊNCIAS DE INTEGRAÇÃO LATINO-AMERICANAS ANTERIORES AO MERCOSUL: ALALC E ALADI.....	32
3.1.1 ALALC.....	33
3.1.2 ALADI.....	34
3.2 MERCADO COMUM DO SUL: DAS ORIGENS DO BLOCO À EVOLUÇÃO COMERCIAL ATUAL.....	36
3.2.1 Fatores políticos e econômicos que facilitaram a assinatura do Tratado de Assunção.....	36
3.2.2 A Institucionalidade do Mercado Comum do Sul: uma nota.....	38
3.2.3 A evolução econômica-comercial entre os países-membros do MERCOSUL: breve análise de 1991 até 2016.....	39
3.2.4 O Investimento Externo Direto no MERCOSUL.....	45
4 O COMÉRCIO INTRA-INDUSTRIAL ENTRE ARGENTINA E BRASIL: UM ESTUDO SETORIAL.....	54
4.1 O ÍNDICE DE GRUBEL-LLOYD E O COMÉRCIO INTRA-INDUSTRIAL.....	54
4.1.1 Breves considerações sobre o sentido de comércio Intra-Industrial.....	54

4.1.2 O Índice de Grubel-Lloyd, sua aplicabilidade no MERCOSUL e as relações intra-industriais entre Argentina e Brasil.....	55
4.2 A NOMENCLATURA COMUM DO SUL E OS PRINCIPAIS ITENS ESCOLHIDOS.....	58
4.3 APROFUNDANDO A ANÁLISE DOS SETORES.....	62
4.3.1 O setor de produtos químicos e farmacêuticos.....	63
4.3.2 O setor automotivo.....	65
5. A INTEGRAÇÃO PRODUTIVA NO MERCOSUL: DESTAQUE PARA OS SETORES FARMACÊUTICO E AUTOMOTIVO.....	71
5.1 O SETOR FARMACÊUTICO.....	71
5.2 O SETOR AUTOMOTIVO.....	77
5.3 O PAPEL DO MERCOSUL NO INCENTIVO À INTEGRAÇÃO PRODUTIVA.....	86
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	89
REFERENCIAS.....	92
APÊNDICES.....	98
ANEXOS.....	99

1 INTRODUÇÃO

A Integração Produtiva, caracterizada pela especialização e fragmentação da produção, a partir da Segunda Guerra Mundial, se mostrou cada vez mais interessante e benéfica para os países, principalmente os que ainda não eram desenvolvidos. Diante disto, são diversos os Estados que passam a buscar uma maior cooperação, principalmente no âmbito regional, acerca da produção, visando, sobretudo, um maior desenvolvimento e melhor inserção internacional dos seus produtos. Obviamente, não poderia ser diferente em parte da América do Sul, que em 1991 dá origem ao MERCOSUL. Ao longo dos 25 anos de existência do bloco, não se pode deixar de notar que houve um certo avanço na integração produtiva, ainda que não se tenha atingido o patamar de integração esperado na década de noventa. Há muito ainda que se pode avançar, porém não deve-se esquecer de citar os pontos já alcançados, como a indústria automotiva, que serve como exemplo do avanço alcançado da integração produtiva entre Argentina e Brasil.

1.1 TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA

A partir dos anos 1980, Brasil e Argentina, países, estes, que possuíram um histórico de relações bastante conturbadas¹, passam a dar maior importância à cooperação e a integração. Esta visão positiva acerca da integração foi facilitada por alguns acordos como o de Itaipú-Corpus, em 1979, o de uso pacífico da energia nuclear, em 1980, e aprofundada, sobretudo, no ano de 1986, com o lançamento do PICE – Programa de Integração e Cooperação Econômica, em iniciativa conjunta do Brasil e da Argentina, tendo como pauta a integração entre eles em alguns setores econômicos preferenciais (nesta fase foram assinados 24 protocolos em diversas áreas). Segundo Hirst (1990, apud BOUZAS; KOSACOFF, 2010, p. 6), esse clima de cooperação foi fortalecido pela convergência do ciclo político interno, principalmente pela transição quase simultânea para governos democráticos em ambos os países.

A essa aproximação política e econômica entre Brasil e Argentina, juntam-se posteriormente Paraguai e Uruguai, o que resulta na assinatura do Tratado de Assunção, criando assim o MERCOSUL (Mercado Comum do Sul), no ano de 1991. De acordo com a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI, 2010^a), o Tratado de Assunção explicita o entendimento de que a ampliação de mercados por meio da integração das

¹ Vale ressaltar que, segundo Ladeira (2011), o ideal de união continental teve uma das suas principais expressões já na década de 50, com a CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe), que tinha estudos visando estimular a colaboração, para lidar com as desigualdades e com as “falhas do mercado”.

estruturas de produção dos países signatários é uma condição fundamental para acelerar o crescimento econômico dos países e, além disso, para uma maior inserção internacional dos mesmos.

O processo denominado de “integração produtiva” apresenta como característica básica a “especialização flexível” dos processos produtivos, associada à fragmentação e à redistribuição da produção, formando alianças entre empresas de diversos países (MACHADO, 2008). Essa ideia tem ganhado força com o passar dos anos. Acredita-se que a especialização gera ganhos de eficiência, fazendo com que a complementaridade produtiva contribua com a competitividade. A cooperação resultaria, portanto, num maior ritmo de crescimento. Isso resulta bastante positivo para países que ainda não se desenvolveram, uma vez que facilita a integração e a competitividade de seus produtos no mercado internacional. Ou, como escrevem Bouzas e Fanelli (2001, p. 17) “uma economia que foi integrada com sucesso na economia global é uma economia competitiva, e o motor da competitividade é a produtividade. Da mesma forma, a produtividade é um determinante crítico do crescimento”.

Entretanto, no final dos anos 1990, o estágio do processo de integração não alcançou o que foi previsto no Tratado de Assunção. Alternou períodos de avanços com outros de certa paralisia, de acordo com as conjunturas econômicas e contextos políticos (SARAIVA; ALMEIDA; 1999). Vale ressaltar que a partir dos anos 2000 ocorreram mais algumas iniciativas regionais, como o Programa de Foros de Competitividade, e outras iniciativas brasileiras (com foco na integração), como o PITCE (Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior), a criação da ABDI (Associação Brasileira de Desenvolvimento Industrial), etc. Entretanto, visto que a integração produtiva ainda não alcançou o nível de profundidade e amplitude desejado, os analistas tendem a destacar o que ainda pode ser melhorado na integração regional no MERCOSUL, e esquecem de citar as modificações positivas que já ocorreram.

Com esse trabalho espera-se tratar dessa lacuna, focando nas modificações e avanços que aconteceram na integração produtiva entre o Brasil e a Argentina, desde a criação do MERCOSUL, respondendo assim a pergunta-problema: “Em quais os setores é possível detectar algum avanço na integração produtiva no seio do MERCOSUL?”. Para chegar a uma resposta, pretende-se analisar a integração regional com foco na integração produtiva, realizar um breve histórico do MERCOSUL, depois, com o uso do índice de Grubel-Lloyd, analisar setores comerciais nos quais há incidência do comércio intra-industrial entre Argentina e Brasil, e, assim, investigar se há integração produtiva.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

Apresentar e discutir o problema da integração produtiva no MERCOSUL, detectando a presença desta e examinando as suas características, limitações e realizações.

1.2.2 Objetivos Específicos

- a) Sistematizar a literatura disponível sobre o caráter produtivo dos processos de integração regional, de modo a produzir um marco analítico para o estudo sobre o MERCOSUL;
- b) Recuperar aspectos importantes da trajetória do MERCOSUL, como a evolução dos vínculos comerciais e dos investimentos externos diretos, intra-bloco e oriundos do exterior da área, e o desenvolvimento institucional desse processo de integração;
- c) Detectar a presença de possível integração produtiva no seio do MERCOSUL, com base em indicadores de comércio intra-industrial calculados para o período após o ano 2000, referindo-se aos principais produtos da pauta comercial entre, principalmente, Argentina e Brasil;
- d) Discutir a situação da integração produtiva nos principais setores em que esse tipo de vínculo se apresenta, considerando as interações entre Argentina e Brasil, apontando os avanços, as limitações e as possibilidades;

1.3 JUSTIFICATIVA

De acordo com o Tratado de Assunção, assinado em 1991 por Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai – tratado este que originou o MERCOSUL -, um dos pontos principais do bloco é de criar uma maior integração produtiva entre os países signatários, de modo que essa integração possibilitasse uma maior competitividade internacional para seus produtos. Segundo os Estados Partes, essa integração era de fundamental importância, haja vista que ocorreria com o aproveitamento mais eficaz dos recursos disponíveis em cada país, através de

uma complementariedade na produção. Possibilitaria, inclusive, uma aceleração dos processos de desenvolvimento econômico dos países.

Entretanto, como se percebe ao ler sobre a integração produtiva atual entre os países do bloco, ela não ocorreu de modo tão intenso como se esperava. Essa ideia de integração como catalisadora do desenvolvimento foi sendo, aos poucos, deixada de lado pelos países membros do MERCOSUL. Esse esquecimento é notado até quando se procura materiais sobre a integração produtiva no bloco, pois percebe-se que a literatura sobre o assunto é escassa – pouco se encontra sobre os setores em que houve alguma modificação da integração no pós-MERCOSUL.

A ideia do presente trabalho é suprir essa lacuna literária. Para isso, o trabalho analisará a integração da produção entre os dois principais países do Bloco: Argentina e Brasil, focando em alguns setores específicos, definidos após análise do comércio intra-industrial.

1.4 METODOLOGIA

A metodologia de estudo do presente trabalho pode ser descrita como uma metodologia exploratória, porque, segundo GIL (2007), pretende proporcionar um maior entendimento e conhecimento sobre um assunto ainda pouco trabalhado – uma vez que não há produção significativa sobre os resultados positivos notados na integração produtiva no pós-MERCOSUL. Segundo o autor, a pesquisa exploratória envolve pesquisa bibliográfica e estudo de caso.

Almeja-se, portanto, estudar a literatura sobre a integração regional, com foco principal na integração produtiva. Assim, efetua-se uma sistematização das principais abordagens sobre, por meio de uma pesquisa bibliográfica – a qual Fonseca (2002) descreve como uma pesquisa feita a partir do levantamento de referências teóricas já analisadas, e publicadas por meios escritos e eletrônicos, como livros, artigos científicos, páginas de web e sites. Esta pesquisa é realizada também no âmbito dos principais autores que escreveram sobre a integração produtiva especificamente no MERCOSUL.

Também escreve-se uma breve explicação sobre o índice de Grubel-Lloyd, que é utilizado no trabalho visando definir os setores foco dos estudos de caso. Neste sentido, pode ser considerada uma pesquisa quantitativa, uma vez que conta com dados extraídos do *UN Comtrade*. Os dados são os de Importação e Exportação de determinado bem (focando-se nos produtos da pauta comercial Argentina-Brasil), que aplicados à fórmula mostra se há ou não

comércio intra-industrial. Esse resultado pode dar uma ideia da possível integração produtiva nos determinados setores.

Com isso, são escolhidos então alguns setores para realizar os estudos de caso. Os estudos de caso, segundo Fonseca (2002, p. 33) podem ser definidos como:

Um estudo de uma entidade bem definida como um programa, uma instituição, um sistema educativo, uma pessoa, ou uma unidade social. Visa conhecer em profundidade o como e o porquê de uma determinada situação que se supõe ser única em muitos aspectos, procurando descobrir o que há nela de mais essencial e característico. O pesquisador não pretende intervir sobre o objeto a ser estudado, mas analisá-lo tal como ele o percebe.

Para os estudos de caso, é feita uma análise qualitativa, onde coletam-se dados de estudiosos sobre o assunto, e também dados acerca dos fluxos comerciais das principais empresas dos ramos supracitados, empresas estas argentinas e brasileiras. Muito importantes para os estudos de caso são as publicações de relatórios anuais das empresas dos setores, uma vez que constam dados do fluxo comercial entre suas filiais.

No trabalho, utilizam-se fontes primárias, como documentos oficiais do MERCOSUL e das empresas principais dos setores citados, fontes secundárias, como artigos científicos e dados de outras entidades, entre outras.

A organização do trabalho se dá em quatro capítulos. O primeiro capítulo traz uma revisão da literatura produzida sobre integração regional, com ênfase na produção teórica sobre a integração produtiva. Neste capítulo evidencia-se a fundamentação teórica na qual se foca o objeto de pesquisa.

O segundo capítulo conta com um histórico do MERCOSUL, focando em aspectos importantes de sua trajetória, a evolução dos vínculos comerciais entre seus dois principais países, a evolução dos investimentos externos diretos, etc.

No terceiro capítulo usa-se o Índice de Grubel-Lloyd para detectar o comércio intra-industrial no MERCOSUL, com cálculos sendo realizados a partir dos anos 2000, até 2015, referente aos principais produtos da pauta comercial entre Argentina e Brasil.

O quarto capítulo discute, por fim, a situação da integração produtiva nos principais setores em que o vínculo se apresenta, contendo, portanto, os estudos de caso. Estes estudos de caso evidenciam as lacunas, os avanços e as possibilidades na integração produtiva entre os Argentina e Brasil.

Por fim, o trabalho conta com as principais conclusões da pesquisa.

2. INTEGRAÇÃO REGIONAL E INTEGRAÇÃO PRODUTIVA: CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS

Após a Segunda Guerra Mundial, nota-se uma onda crescente de integração regional entre os países. Essa integração foi motivada tanto por questões políticas quanto econômicas, e não só facilitou como também proporcionou um aumento no fluxo do comércio entre os países. Paralelamente à integração regional ocorre uma reorganização espacial da produção, resultando cada vez mais na fragmentação da produção. Aproveitando a fragmentação da produção, os países integrados passam a estimular a especialização da produção entre si, de modo a gerar uma integração produtiva e, assim, tornarem seus produtos mais competitivos aos olhos do mercado internacional.

Este capítulo procura elucidar os principais conceitos teóricos que serão importantes mais tarde ao analisar a integração produtiva do MERCOSUL. Para isso, o capítulo se divide em dois grandes focos: Integração Regional, onde serão feitas duas abordagens: a política e a econômica; e Integração Produtiva, que contará também com alguns conceitos acerca da fragmentação da produção.

2.1 INTEGRAÇÃO REGIONAL: ÊNFASE EM ASPECTOS POLÍTICOS

O cenário caótico do pós-segunda guerra propiciou o nascimento do que viria a ser o caso de regionalismo e integração mais complexo e avançado até então conhecido: a União Europeia. As condições de devastação física, econômica e social da região, foram fundamentais para que surgisse entre os países o desejo de urgentemente encontrarem uma via alternativa que livrasse a Europa do flagelo de uma terceira guerra (SILVA, 2013). Conseqüentemente, em 1951, seis Estados – Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Itália, França e Alemanha – assinam o Tratado de Paris, criando a Comunidade Econômica do Carvão e do Aço (CECA). Ao longo dos anos, algumas mudanças ocorreram, aprofundando a integração e dando origem a novos tratados, como o Tratado de Roma, de 1957, que originou a Comunidade Econômica Europeia (CEE)² e a Comunidade Europeia de Energia Atômica

² A CEE era uma organização internacional que visava estabelecer um Mercado Comum Europeu. Foi criada por seis Estados, sendo eles: França, Itália, Alemanha, Bélgica, Holanda e Luxemburgo. A organização estabeleceu um prazo de 12 anos para retirada de todas as barreiras alfandegárias entre os Estados signatários, uma Tarifa Externa Comum, e uma política conjunta para a agricultura, entre outras criações importantes.

(EURATOM)³, e, em 1992, o Tratado de Maastricht⁴, o qual denominaria o conjunto de Estados-Membros de União Europeia (SILVA, 2013).

Por conseguinte, os conceitos clássicos sobre a integração são excessivamente apegados ao processo integrativo europeu, que, de fato, acabou por exercer influência decisiva sobre a teoria da integração (PRAZERES, 2007). Alguns autores chegaram, inclusive, a escrever algumas dicas e um passo-a-passo de integração regional, baseando-se na experiência europeia, como é o caso de Philippe C. Schmitter e suas doze lições de integração⁵.

De maneira geral, a integração é tratada como um processo ou um estado, que articula atores internacionais, de maneira consensual, a partir de objetivos, interesses, normas e valores que sejam compartilhados (PRAZERES, 2007). A integração manifesta um esforço adicional em relação à cooperação, uma vez que sugere comprometimento de longo prazo e costuma envolver objetivos comuns mais ambiciosos, implicando também em algum grau de institucionalidade capaz de conferir segurança e estabilidade às relações que se conformam (PRAZERES, 2007).

Espinoza (2010) classifica, de acordo com a institucionalidade, a integração como: supranacional, no caso da União Europeia, uma vez que as instituições são autônomas, e suas decisões são vinculantes e obrigatórias para os Estados membros; e intergovernamental, como o MERCOSUL, que possui órgãos de cooperação com competências supranacionais, mas estão limitados à autorização das autoridades dos países membros.

Para Ernst Haas (1961) a integração pode ser definida como um processo pelo qual os atores políticos, em contextos nacionais diferentes, são persuadidos a mudar suas lealdades, expectativas e atividades políticas em direção a um novo centro, cujas instituições possuem ou demandam jurisdição sobre os Estados nacionais preexistentes. Desse modo, os Estados perdem certos atributos fáticos da soberania, uma vez que adquirem novas técnicas para resolução conjunta de seus conflitos (HAAS, 2004). Além dos estímulos econômicos, a integração é motivada pela interdependência política que promove a interação de atores nacionais e subnacionais, públicos e privados (SILVA, 2013).

³ A EURATOM é uma organização com estatuto legal próprio, à parte da União Europeia (porém governada por seus países membros), que visava cooperação no desenvolvimento e na utilização da Energia Nuclear entre seus membros, de modo a alcançarem, através dela, a independência energética.

⁴ Para maiores informações sobre a CEE, EUROTOM, e outros tratados importantes na consolidação da União Europeia, checar Silva e Costa (2013, p. 53 – 118).

⁵ Checar as doze lições de integração em Schmitter (2010, p. 9-44).

As teorias de integração⁶ podem ser divididas, segundo Diez e Wiener (2009), em três fases (que são precedidas por um período denominado pré-integração⁷): **explanatória**, na qual se encontram o neofuncionalismo e o intergovernamentalismo, com maior presença entre 1960 e 1970, e se ocupa em explicar a motivação da integração; **analítica**, que são o neointergovernamentalismo, neofuncionalismo e neoinstitucionalismo, com destaque em 1980 e foco na análise das formas e instrumentos de governança; e **construtivista**, abrangendo o institucionalismo e construtivismo, situada a partir de 1990, e com pesquisa sobre a construção da União Europeia. A pré-integração, por sua vez, inclui teorias como o funcionalismo e o federalismo. Algumas destas teorias são explicadas a seguir.

a) Federalismo

O Federalismo é mais considerado como um projeto político, cujas raízes encontram-se nas propostas de Kant e sua Paz Perpétua, e dos fundadores da federação norte-americana, do que como uma teoria ou uma escola acadêmica. A principal meta dessa abordagem é a concretização da paz duradoura em um continente marcado pela ocorrência de conflitos (SILVA, 2013).

Uma das premissas-chave federalistas é a equivalência entre os níveis nacional e supranacional. Ela pressupõe que os postulados políticos relativos à identidade, ação e lealdade são os mesmos, independentemente do nível de formação institucional. Assim, os princípios em que assenta o federalismo a nível nacional aplicam-se igualmente ao federalismo no nível mundial ou, de forma mais restritiva, a nível regional. Os federalistas internacionais veem seu objeto como um processo, chamado federalização, ao invés de um ponto final estático, a federação (MALAMUD, 2010).

A estratégia Federal admite duas maneiras de fazer avançar a integração: a primeira seria através da negociação constitucional intergovernamental, e a segunda através da chamada de uma assembleia constituinte. No final, no entanto, ambos os caminhos levam ao estabelecimento de um Estado federal. Altiero Spinelli, o líder italiano do Movimento Federalista Europeu, foi o maior defensor de um Pan-Europeísmo federal, ele acreditava que somente um pulo dramático para o federalismo teria sucesso em unificar a Europa. Outros europeus também adotaram essa ideia, incluindo Jean Monnet e Robert Schuman (MALAMUD, 2010).

O federalismo proposto por Jean Monnet e Rober Schuman considerava a soberania como o conceito-chave que seria superada apenas por meio da criação de uma organização política com poder de mando superior ao dos Estados, a Alta-

⁶ Checar ANEXO A.

⁷ Para mais informações, checar ANEXO B.

Autoridade, que guardava características estatais. (...) A nova organização receberia, então, parcelas de soberania dos Estados em alguns âmbitos, o que viabilizaria a perseguição de objetivos comuns. (SILVA, 2013, p. 44)

A partir de 1949, por conta de forças estatais e institucionais, bem como acontecimentos históricos significativos, emergem e se consolidam outras abordagens teóricas que viam a integração através de óticas diferenciadas, e, segundo Silva (2013), propunham um futuro mais peculiar à experiência comunitária.

b) Funcionalismo

O Funcionalismo surgiu no final da Segunda Guerra Mundial, e quem o propôs primeiramente foi o teórico político David Mitrany. Este o considerava um sistema pragmático, tecnocrático e flexível para superar os problemas criados pelo nacionalismo e pela competição das unidades políticas. A abordagem funcionalista, segundo Malamud (2010), seria sobrepor as divisões políticas com uma rede propagada de atividades e agências internacionais, através da qual os interesses e a vida de todas as nações seriam progressivamente integradas.

Esta corrente abandona a crença nas organizações de alcance global, como a Liga das Nações, e aposta na funcionalidade das organizações setoriais, de fins específicos, dedicadas a cumprir funções técnicas, especializadas (SILVA, 2013). Mitrany supôs que um tratamento descentralizado, área-por-área e assunto-por-assunto, drenaria cada vez mais a capacidade dos Estados (MALAMUD, 2010). O lema dessa teoria era “Peace by pieces” (paz por partes), ou seja, o sucesso da cooperação em um determinado assunto transborda para outros, incentivando assim ainda mais a cooperação.

c) Neofuncionalismo

O neofuncionalismo surge com um grupo de estudiosos da Universidade de Berkeley, que a desenvolvem adicionando as deficiências do funcionalismo. Conforme afirma Malamud (2010), o grupo era liderado por Ernst Haas, o qual observa a política como o motor que garante a continuidade da integração e viabiliza a transferência de competências dos Estados para a organização supranacional, de modo que a integração é aprofundada mediante decisões políticas alavancadas pelos setores domésticos.

A base da explicação neofuncionalista sobre o processo integracionista europeu é definida pela ideia de spill over ou transbordamento. Ernst Haas descreve uma lógica expansiva de integração de setores da economia. Nesse sentido, a integração, inicialmente proposta em um setor marginal da economia, gera pressões técnicas, levando os Estados a implementá-la em outros âmbitos. Com isso, o processo vai passando de um centro a outro, quando estes transbordam suas demandas e

expectativas. Tal fato, em princípio, abrangeria áreas estritamente econômicas e, em sua evolução, se estenderia para áreas políticas diante da dificuldade de estabelecer uma separação entre ambas. (PANCERI, 2012, p. 55)

O spill over não tomou tanto lugar quanto planejado, uma vez que o neofuncionalismo foi duramente criticado como um “estudo do caso europeu”, e, como uma teoria de integração, deveria explicar também outros processos que não o europeu, como da Ásia, América Latina e América do Norte, segundo Panceri (2012). Importantes revisões foram feitas nas últimas décadas, por autores como Philippe C. Schmitter, Joseph Nye e Stuart Scheingold (SILVA, 2013).

d) Intergovernamentalismo

Segundo Malamud (2010), o intergovernamentalismo é a forma tangível que a abordagem realista tem de integração. Entretanto, as versões mais sofisticadas do intergovernamentalismo possuem algumas nuances que o tornariam um plano neorrealista. Por ser herdeiro do realismo, obviamente que o intergovernamentalismo considera o Estado como ator predominante do sistema, que se move em busca de poder respondendo estímulos de interesse nacional, o que faz com que a direção e o ritmo da integração regional são determinados pela interação dos Estados soberanos, que controlam o início do processo e todos os estágios subsequentes (SILVA, 2013).

Moravcsik, afirma Malamud (2010), denomina sua estrutura como “intergovernamentalismo liberal”, porque não assume o Estado como o ator unitário, mas considera que as políticas domésticas tem uma decisão impactante nas subsequentes relações entre Estados. O intergovernamentalismo liberal surge devido à necessidade de rever os postulados da teoria após a queda do Muro de Berlim, acompanhado de um alargamento da União Europeia (SILVA, 2013).

Moravcsik apresenta, em 1998, uma abordagem de três estágios para a construção regional. No primeiro estágio, preferências são definidas por cada Estado baseadas nos interesses econômicos, conseqüentemente a teoria rejeita a visão de que os interesses geopolíticos tenham a mesma importância que os econômicos para explicar a formação das preferências nacionais, destacando-se assim ainda mais do neorrealismo.

O segundo estágio consiste nas negociações entre governos nacionais para cumprir as suas preferências definidas a nível nacional; essas negociações dependem da interdependência assimétrica existente entre os Estados negociadores, e não de qualquer empreendimento supranacional – um ponto que faz uma diferença crucial com as premissas

neo-funcionalistas. A última fase envolve o estabelecimento de instituições comuns, de acordo com o intergovernamentalismo, para garantir a credibilidade dos compromissos alcançados. Moravcsik conclui que a escolha de transferência de soberania para instituições internacionais varia entre os países e as questões, e responde ao equilíbrio alcançado pelas preferências nacionais em cada negociação (MALAMUD, 2010).

A eficácia utilização dessas teorias para explicar a motivação, a dinâmica e o surgimento de integração em outras regiões não foi comprovada. Isto é, tais abordagens servem apenas para explicar a realidade europeia, não podendo ser aplicadas em diferentes processos, conforme escreve Silva (2013).

e) Institucionalismo

Essa abordagem, segundo Malamud (2010), é explicitamente trabalhada para explicar a criação, o avanço e o formato da União Europeia, embora sua utilização de teorias gerais acerca da integração permita a generalização e aplicação do institucionalismo em outros casos. Os fundamentos do institucionalismo se baseiam no neo-funcionalismo: assume que o aumento de transações transnacionais entre países vizinhos leva ao desenvolvimento de um padrão mais complexo de relações, tanto a nível social quanto econômico, dentro e entre os países. O aumento resultante da complexidade não pode ser lidado satisfatoriamente pelas normas e regras preexistentes, e os custos de informação e transação aumentarão, portanto a necessidade de reduzir esses custos leva os atores a exigirem um novo estabelecimento de regras (MALAMUD, 2010).

As raízes teóricas do institucionalismo, escreve Malamud (2010), são explicitadas por Stone Sweet and Sandholtz, que observam que os três elementos constitutivos da teoria estão prefigurados no neofuncionalismo: o desenvolvimento da sociedade transnacional, o papel das organizações supranacionais com capacidade autônoma significativa para prosseguir agendas integrativas e o foco na criação de regras europeias para resolver as externalidades da política internacional. Eles também alegam concordarem com Haas que existe uma lógica da institucionalização. No entanto, é ao nível institucional que eles avançam modificações significativas à teoria anterior (MALAMUD, 2010).

O conceito de governança como um “continuum” entre um pólo intergovernamental e supranacional não é novo. No entanto, a novidade oferecia pelo institucionalismo é a possibilidade das mudanças ocorrerem em diferentes velocidades, ou até mesmo em direções opostas, concernentes a diferentes áreas temáticas. Portanto, muitas

“União Europeia” são possíveis dependendo do assunto em jogo (telecomunicações, união monetária, segurança, defesa, etc.) (MALAMUD, 2010).

Outro fator crucial da integração é a possibilidade de desenvolver-se tanto num caminho positivo quanto negativo. Integração negativa se refere à desmontagem das restrições nacionais de comércio e a distorção da competição, enquanto a positiva implica políticas comuns que formam condições para o mercado operar. A distinção é muito importante porque o primeiro pode ser alcançado através de um processo intergovernamental enquanto o último pode exigir a aplicação das organizações supranacionais. Uma vez que a integração negativa e positiva são geralmente sequenciais, a utilização desse critério apoia o ponto de vista daqueles que veem a passagem de intergovernamentalismo para supranacionalismo como uma progressiva ao longo do tempo (MALAMUD, 2010).

2.2 INTEGRAÇÃO REGIONAL: ÊNFASE EM ASPECTOS ECONÔMICOS

Ainda que o principal bloco regional tenha sido motivado por causas políticas – a União Europeia – as causas econômicas sempre foram de extrema importância nas integrações regionais. Os blocos regionais de integração possuem objetivos ambiciosos, que implicam a unificação, a uniformização e a harmonização de políticas – comerciais, econômicas e monetárias -, bem como a delegação de uma parte significativa da soberania para as instituições de caráter supranacional (CELLI JÚNIOR, 2006).

Ao focar em integração regional, do ponto de vista de uma abordagem econômica, os estágios ou tipos de integração são definidos de acordo com os objetivos comerciais e econômicos dos blocos. No sentido econômico, a integração pode ser dividida em integração setorial e integração geral. Setorial indica que abrange alguns setores delimitados, a exemplo temos a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA) – origem da União Europeia -, que envolvia apenas produtos siderúrgicos e o carvão. A integração econômica geral acontece quando abrange a generalidade dos setores econômicos, como a União Europeia e o MERCOSUL (PINTO, 2004).

Outra divisão seria de acordo com os objetivos do bloco. Por exemplo, na América Latina, a integração (influenciada pela CEPAL), não poderia se abster de normas de mútua colaboração, que deveriam lidar com as desigualdades e falhas do mercado; enquanto na América do Norte prevalecia a ideia, entre os países desenvolvidos, de que o processo de integração deveria garantir a expansão do mercado através do livre-comércio, conforme afirma Celli Júnior (2006).

Os conceitos de integração tendem a se inspirar em duas visões distintas, a liberal e a estruturalista. A definição de integração mais clássica do enfoque liberal é a de Bela Balassa (1966, p.1), o qual escreve que a integração é um processo e um estado de coisas/situação: um processo porque implica várias medidas destinadas a abolir discriminações existentes entre unidades econômicas pertencentes a diversos estados nacionais; um “estado de coisas”/situação é pela ausência de discriminação entre as economias nacionais.

Entretanto, no pós-guerra, o grau de intervenção estatal na vida econômica dos países aumentou muito, o que faz surgir a necessidade de certo planejamento estatal para o crescimento econômico acelerado, e, portanto, a necessidade de aperfeiçoar a visão amplamente liberal de integração. Por conta disso, alguns autores passam a introduzir em seus enfoques elementos de coordenação e unificação próprios do dirigismo e do enfoque estruturalista (CELLI JÚNIOR, 2006).

O enfoque estruturalista considera a integração econômica como um processo que organiza a atividade econômica de dois ou mais países – o comércio, as trocas, a produção, etc. Isso forma um quadro econômico complexo, coerente e equilibrado. Segundo Marchal (1965, p.35, apud CELLI JÚNIOR, 2006):

o verdadeiro fenômeno da integração vai bem além dos mercados: ele compreende toda a economia. Ele permite falar-se propriamente da fusão, da compenetração de todos os elementos que compõem as várias unidades para recompor, em certa medida, por movimentos alternados de destruição e de reestruturação, uma nova unidade que reproduza, em uma escala mais ampla, a imagem de cada unidade componente.

A integração, dependendo do seu grau de abrangência, implica a criação de uma nova entidade econômica, caracterizada, principalmente, pela renúncia gradativa da competência e condução de determinados assuntos por parte dos Estados membros. Os efeitos esperados de um processo de integração são, entretanto, avaliados de modo diferente pela Teoria Tradicional e pela Nova Teoria do Comércio Internacional.

A teoria tradicional do comércio internacional avalia os resultados de um acordo de integração segundo a distribuição dos ganhos e perdas líquidos entre os sócios, e o resultado final do acordo sobre o bem-estar agregado. Segundo a SELA (2011), os ganhos provêm da criação de comércio/aumento do comércio entre os membros, e as perdas⁸ do desvio de comércio - substituição de importações do resto do mundo pelas importações regionais quando estas são menos eficientes (mas apoiadas pela preferência tarifária).

⁸ Para maiores informações acerca da avaliação de perdas e as assimetrias geradas por um processo de integração regional, pesquisar: Sela (2011).

Enquanto a nova teoria do comércio internacional⁹, por sua vez, parte de algumas comprovações empíricas acerca do intercâmbio comercial, para avaliar, sobretudo, as economias de escala e a criação de competitividade para os países membros.

A integração econômica possui várias etapas evolutivas, classificadas de acordo com o grau de aprofundamento e evolução do processo integracionista. Cada fase avançada possui todas as características da fase anterior, e algumas novas particularidades. As etapas são:

a) Área de Preferência Tarifária

É uma integração superficial, consiste no primeiro passo rumo à integração, segundo Silva (2013). Consiste em redução das tarifas de importação de um determinado produto ou inclusão de todas as mercadorias negociadas. As reduções podem ser estabelecidas em um patamar fixo ou através de uma redução gradativa ao longo do tempo (estabelecida através de um cronograma), tendo como objetivo final a eliminação total das tarifas.

b) Zona de Livre Comércio

Caracteriza-se pela livre circulação de bens, visto a inexistência de barreiras tarifárias e não-tarifárias. Há necessidade de certificação de origem dos produtos, para que não ocorram deflexões no comércio com um país do bloco importando de um país externo, e vendendo a outro do bloco como se fosse produzido ali. Outra característica é que cada país possui uma política comercial própria com países terceiros (não participantes do bloco).

c) União Aduaneira

Além das características da zona de livre comércio, há adoção de uma Tarifa Externa Comum sobre os produtos de países terceiros. Além disso, há negociação conjunta de acordos com os países terceiros, como acontece com a União Europeia e o MERCOSUL (PINTO, 2004).

d) Mercado Comum

Além das características do processo citado acima, há também a livre circulação de outros fatores de produção (serviços, capitais e trabalho), ou seja, há livre mobilidade dos fatores produtivos (SILVA, 2013).

e) União Econômica

Ultrapassa o patamar anterior uma vez que possui a coordenação de políticas macroeconômicas, e substitui certas políticas nacionais por políticas comuns, como as de agricultura, transportes, energia, política social, etc. Pode também ser uma União Monetária,

⁹ Idem.

se a moeda dos países participantes for substituída por uma moeda comum, como é o caso do euro na maioria dos países da União Europeia.

f) União Econômica Total

Regime de união monetária, financeira, e social, cuja execução e controle estão a cargo de instituições supranacionais, que gozam de poder coercitivo (SILVA, 2013, p. 33). É a integração em caráter extremamente profundo.

2.3 INTEGRAÇÃO PRODUTIVA E FRAGMENTAÇÃO DA PRODUÇÃO

A crescente aproximação dos países e a integração do mercado mundial percebidos no último século trouxeram consigo uma desintegração dos processos de produção, nas quais atividades de serviço ou manufatura feitas no exterior são combinadas com as realizadas domesticamente (FEENSTRA, 1998). Levitt (1983 apud LINS, 2007, p. 85) chama esse processo de “globalização de mercados”, uma vez que se percebe a produção e a comercialização de mercadorias em redes desdobradas sobre múltiplos territórios nacionais e regionais.

Não se pode negar, portanto, a reconfiguração espacial das atividades industriais e comerciais que ocorreram a partir do século XX. Essa reconfiguração ampliou enormemente as dimensões e escalas de entrelaçamento de muitos circuitos econômicos (LINS, 2007, p. 85), bem como serviu para uma maior integração dos ambientes mais afastados.

Um dos principais motivos da reconfiguração espacial das indústrias foi a busca de aumento de lucro, através de fontes mais baratas (tanto de mão-de-obra como de matéria prima, entre outros fatores necessários para produção). Nesta época (após a segunda Guerra Mundial), a base de produção era a fordista/taylorista, a qual não exigia grandes qualificações da mão-de-obra, posto que era marcada por uma profunda divisão e especialização do trabalho manual, de modo repetitivo. Portanto, as indústrias passam a buscar territórios onde houvesse trabalhadores de baixa qualificação e sem necessidade de grandes salários – fatores que não eram encontrados do mesmo modo em regiões mais industrializadas, em boa medida porque a organização operária combatia a degradação do trabalho (LINS, 2007, p. 88).

Lipietz (1998) faz referência ao assunto por meio da formulação do que é chamado pelo autor de “teoria do circuito de ramo”, que aborda a espacialização das atividades dos setores/ramos industriais destacando:

a especialização sincrônica (desdobrada sobre um plano, ou antes uma esfera) dos diversos tipos de trabalhos concorrendo para os processos de produção que se entrecruzam no interior do ramo. No mesmo tempo teórico, a “pesquisa e

desenvolvimento” prossegue nos grandes centros de engenharia, a indústria de precisão nas regiões com bom meio industrial e o trabalho totalmente banalizado lá, onde a mão-de-obra é a menos cara. (LIPIETZ, 1988, p. 97 – em itálico no original)

Para Lins (2007, p. 88), a base da formulação de Lipietz é a ideia de que a decomposição técnica do processo produtivo, inerente à organização em bases tayloristas e fordistas, permite a “disjunção” funcional do trabalho no espaço estruturado conforme (porém não exclusivamente) os diferentes níveis de presença de um fator locacional decisivo, a mão-de-obra.

Esse processo da divisão espacial do trabalho é chamado, por alguns autores, de fragmentação da produção. Conforme escreve Feenstra (1998), quando as empresas buscam complementar seu processo produtivo além de suas fronteiras domésticas, há o desencadeamento num mesmo lugar da produção, ou seja, a dispersão geográfica das etapas produtivas e, conseqüentemente, o aumento do volume do comércio internacional.

A definição da fragmentação da produção, segundo Flôres Jr (2008), remete a uma divisão melhor e mais rígida dos procedimentos, junto com a divisão de todo processo produtivo sobre diferentes localizações, não raramente em escala mundial, até mesmo com proprietários diferentes. Para Arndt e Kierzowski (2001), a fragmentação espacial da produção permite que o fator de intensidade de cada componente determine o local da sua produção, de acordo com a abundância do fator no local.

Outros autores, por sua vez, abordam o problema da distribuição de funções produtivas e comerciais em escala mundial utilizando a noção de Cadeias Mercantis Globais ou Cadeias de Valor¹⁰. É o caso de Gereffi (2001, p. 14), que descreve as Cadeias Mercantis Globais como a grande gama de atividades envolvidas no design, na produção e na comercialização de um produto.

Estas atividades se apresentam enraizadas em sistemas transnacionais de produção que ligam as atividades econômicas das firmas às redes tecnológicas, organizacionais e institucionais usadas para desenvolver, fabricar e comercializar mercadorias específicas. (GEREFFI, 1995, p. 113, apud LINS, 2007, p. 91)

Inicialmente, no sistema de produção verticalmente integrado (fordismo), a fragmentação da produção era responsabilidade de empresas multinacionais (EMNs) – as companhias verticalmente integradas partilhavam o mesmo dono e possuíam uma hierarquia. A partir da década de 1980 ocorre uma inflexão nesse sistema, uma vez que um número cada vez maior de setores industriais passa a terceirizar para outras firmas¹¹ a produção de partes,

¹⁰ Para maiores informações acerca de Cadeias Globais de Valor, verificar Oliveira (2014).

¹¹ O termo bastante utilizado na literatura para tratar a terceirização é *outsourcing*.

componentes e a montagem final, de forma a aumentar seu faturamento¹². É por isso que se considera que muitas das empresas, nessa época, passaram de produtoras a compradoras globais, ou coordenadoras de cadeias globais.

As cadeias globais de valor podem ser observadas em diferentes setores, como o automotivo, o elétrico, o eletrônico, o vestuário¹³, entre outros. Importa destacar, entretanto, que a fragmentação de uma cadeia produtiva não significa a simples desverticalização da produção. Conforme escreve Machado (2008, p. 2),

na verdade, a fragmentação está associada ao desenvolvimento de redes complexas de suprimento, na qual uma parte ou um componente fabricado por determinado fornecedor pode suprir várias linhas de produtos de distintas empresas. Ademais, este mesmo fornecedor pode adquirir partes e componentes de uma ampla rede de fornecedores subsidiários os quais, por sua vez, têm contratos de fornecimento estabelecidos com outros fabricantes de partes e componentes. A fragmentação da produção, por conseguinte, pode não só abranger diversos elos da cadeia produtiva, como pode também se reproduzir à montante para cada um dos vários estágios do processo produtivo.

A dispersão física de produção introduz certos custos, especialmente os de comunicação e coordenação. É por isso que, inicialmente, a divisão espacial e a terceirização eram limitadas a mercados locais ou nacionais. Entretanto, com o avanço nas tecnologias, transportes e telecomunicações, além das reduções de barreiras reguladoras do comércio, o custo dessa fragmentação tem diminuído. O resultado acaba sendo que as redes internacionais de produção, envolvendo tanto produtores que operam em diferentes países como produtores que operam em diferentes continentes, tornaram-se não só viáveis, mas também racionais¹⁴(ARNDT; KIERZKOWSKI, 2001).

Vale destacar também que, agora, pequenas e médias empresas, geralmente na forma de terceirizadas ou alvos de encomendas, podem aproveitar a economia global como parceiros de produção. Empresas multinacionais, que desempenharam um papel tão importante na promoção da globalização, enfrentam, portanto, um ambiente mais competitivo, na forma de pequenas e médias empresas que operam com sucesso na rede de produção global (ARNDT; KIERZKOWSKI, 2001).

Conforme afirmam Ernst e Kim (2002), quando os fatores produtivos são mais baratos em determinada localidade, convém a uma empresa externalizar parte da produção para os outros locais, uma vez que assim os custos totais de produção serão reduzidos. Essa é,

¹² Checar ANEXO C.

¹³ No setor automotivo se tem com exemplo a Volkswagen, empresa alemã que possui plantas industriais espalhadas na Europa. Para mais informações checar Gonzaga (2015). No setor de vestuário um grande exemplo é a Nike, que apesar de ser uma empresa norte-americana, tem na China o seu principal centro produtor. Neste sentido, checar Medeiros (2008).

¹⁴ A partir disso se percebe um aumento gigantesco no Investimento Externo Direto em países asiáticos, Coréia do Sul, Taiwan, Cingapura e Hong-Kong (os tigres asiáticos), e Indonésia, Malásia, Tailândia, Filipinas e Vietnã (os novos tigres asiáticos), pois estes ofereciam mão-de-obra barata e isenção de impostos.

inclusive, uma das principais razões para a formação da rede integrada de produção entre os países: a necessidade de aumentar os rendimentos (das empresas) diminuindo os custos de produção, através do acesso a fatores produtivos mais baratos encontrados em outras regiões. Com isso, o comércio internacional tem sido cada vez mais de partes de produtos (intra-indústria), do que de produtos finais de fato. Alguns produtos finais, inclusive, tornaram-se globais, reunindo peças e componentes de muitas nações.

A fragmentação produtiva, quando associada à Integração Regional, caracteriza a Integração Produtiva, que, segundo Machado (2008) apresenta como principal característica a “especialização flexível” dos processos produtivos, associada à fragmentação e à redistribuição da produção, formando alianças entre empresas de diversos países.

Para entender a integração produtiva, é necessário primeiro entender porque as empresas optam pela verticalização da produção ou pela terceirização, e por que as empresas podem eleger a cooperação como uma forma híbrida de organização da produção localizada entre a integração vertical e a terceirização (MACHADO, 2008, p. 4). A primeira decisão das empresas, entre verticalização ou terceirização normalmente ocorre em relação aos custos, os chamados custos de transação, que dependem das condições de troca e do comportamento dos agentes. Se os custos de transação forem muito altos, a empresa opta por verticalizar a produção ao invés de terceirizar.

Existem diversas teorias que explicam a segunda questão – por que se escolhe a cooperação - como a teoria evolucionista e a abordagem de Lotter (1995). A teoria evolucionista afirma que as empresas desenvolvem competências específicas, o que torna muito difícil alterar as competências sem incorrer em custos elevados, sem contar o tempo que tardaria. Se as empresas têm necessidade de conquistar novas competências, elas farão esse movimento privilegiando a busca de competências complementares aos seus ativos específicos (MACHADO, 2008, p. 6). São três os modos de adquirir uma nova competência: através da fusão (ou aquisição), por meio da compra no mercado, ou, por fim, através da cooperação (formando alianças).

Esta última estratégia seria preferível às demais, porque permite às empresas ter acesso a ativos específicos por intermédio da interação repetida e personalizada entre empresas que operam em atividades com elevado grau de complementaridade. Diferentemente das estratégias de aquisição de competências via mercado (que configura uma relação anônima e de curto prazo) e via fusão/aquisição (que implica o comprometimento de recursos, mudanças organizacionais e o engessamento dos ativos), a cooperação ou a formação de alianças confere flexibilidade dinâmica à empresa, na medida em que ela pode a qualquer momento, em função de uma mudança conjuntural ou na sua estratégia de negócios de longo prazo, alterar a combinação de competências. (MACHADO, 2008, p. 6)

A integração produtiva, portanto, é muito mais complexa do que a simples fragmentação da produção, uma vez que implica acordos e um compromisso na divisão da produção, não apenas a compra e venda de produtos e serviços. A integração produtiva implica a criação de divisão internacional do trabalho no campo de uma cadeia produtiva, e normalmente é muito estimulada quando há acordos de integração e de liberalização comercial.

Isso porque alguns fatores, como a preferência tarifária e a livre circulação de capital e de trabalho, permitem às empresas aproveitarem as economias de escala, tendo os custos reduzidos por esses fatores, e também pela proximidade geográfica (que reduz os custos de transporte). Para melhor elucidar essa questão, tem-se como exemplo a entrada de alguns países do leste Europeu na União Europeia, a partir dos anos 2000. Estes países, ex-socialistas, trouxeram um importante mercado (milhões de consumidores) e também mão-de-obra barata, facilitando assim às empresas da União Europeia, no sentido de que não mais precisavam percorrer grandes distâncias em busca de fatores produtivos mais baratos.

As instituições estabelecidas por um processo de integração regional e a harmonização das normas e relações econômicas entre seus membros também criam um cenário propício à formação de cadeias produtivas, conforme escreve Gonzaga (2015). Esses fatores da integração regional podem, inclusive, induzir a integração produtiva e a formação de cadeias de produção dentro do bloco. É o caso de alguns dos novos membros da União Europeia, especialmente a República Checa, Hungria, Eslováquia, Eslovênia, Estônia e Polônia, que estão altamente integrados no comércio de partes e componentes manufaturados e apresentam elevado e crescente grau de integração produtiva, notadamente com o parque produtivo alemão (DULLIEN, 2008 apud GONZAGA, 2015, p. 47).

Também é importante mencionar que, por já possuírem uma ligação com os outros países (através do bloco regional), as empresas se sentem mais seguras a integrarem a produção, uma vez que já possuem informações sobre os mercados vizinhos e suas condições.

A integração produtiva envolve a constituição de cadeias produtivas regionais, que explorem as complementaridades econômicas e incentivem a especialização dentro do bloco regional. A internacionalização de empresas dos países do bloco, com vistas à sua atuação efetiva na região, é algo inerente a esse processo. Parcerias, fusões e aquisições entre empresas da região igualmente compõem esse cenário. Vale notar que a dimensão produtiva da integração econômica é bastante relacionada à integração financeira e comercial. O fluxo de investimentos e a circulação de bens e serviços decorrentes desse processo são fatores essenciais para que se opere a integração produtiva numa dada região. (PRAZERES, 2007, p.65)

A integração produtiva passa a ser pensada, portanto, como algo que poderia ajudar os países subdesenvolvidos a entrarem no mercado internacional, uma vez que

poderiam, entre si, dividir as tarefas de produção de um determinado produto, podendo assim, cada país se especializar em apenas uma parte da produção, e não no todo, reduzindo os custos com produção e tecnologia que teriam caso fossem responsáveis pela produção completa de determinado item.

Conforme escreve Medeiros (2008, p. 6), a integração produtiva e comercial numa dada área geográfica pode ser um estímulo maior à diversificação produtiva, mudança estrutural e ao progresso tecnológico do que a inserção em geral na economia internacional. Por exemplo, países como a República Checa, Hungria, Polônia, Eslováquia e Eslovênia, têm progredido mais fortemente na indústria automotiva, e revolução da informação desde sua integração na União Europeia (KAMINSKI; NG, 2001 apud GONZAGA, 2015).

Além disso, a integração produtiva também seria um benefício porque, para Nonnenberg (2013), aumenta o comércio internacional, uma vez que com ela aumentam as trocas de partes e componentes, de produtores especializados de peças a montadores finais – esse comércio é conhecido como intra-industrial. Na União Europeia é notório o aumento do comércio, sobretudo o intra-industrial, após a maior integração produtiva¹⁵. Inclusive, as exportações dos países-membro da União Europeia são destinadas, sobretudo, a outros Estados-Membros, ao invés de destinadas ao exterior do bloco, conforme afirma a Eurostat (2014).

É por isso que essa crescente integração, tanto regional quanto produtiva, tem sido muito benéfica para os países, uma vez que transfere conhecimento tecnológico e promove acesso a novos mercados, facilitando assim o aumento da comercialização dos produtos de dito país com o resto do mundo. Percebe-se, portanto, que a relação entre integração produtiva e integração regional é uma relação win-win¹⁶, não só a integração produtiva é benéfica para os países da integração regional, como, ao mesmo tempo, é estimulada por eles. Para Prazeres (2007), pode-se dizer inclusive que a integração produtiva é a vertente mais densa de um processo de integração econômica, visto que implica uma alteração significativa na estrutura econômica da região.

Este capítulo buscou apresentar os principais conceitos de integração. Para isso, tratou de explicar, com foco político, as principais teorias acerca da integração regional, que, como se pode perceber, são ainda muito voltadas à experiência europeia. Além disso, contou com uma breve explanação sobre a teoria da integração regional, pelo ângulo da economia, sobretudo as diversas etapas que se pode alcançar em uma integração. Por fim, o capítulo

¹⁵ Checar anexo D.

¹⁶ Win-Win é uma relação onde ambas as partes se beneficiam.

buscou tratar da temática de integração produtiva, seus principais conceitos e abordagens relacionadas, como a fragmentação produtiva e as Cadeias globais de Valor. Tudo isto tem grande importância para o entendimento dos próximos capítulos, uma vez que representa o referencial analítico para o que será tratado adiante: a Integração Produtiva no MERCOSUL.

3. MERCOSUL E SUA TRAJETÓRIA: ASPECTOS IMPORTANTES DESDE SUA CRIAÇÃO ATÉ OS DIAS ATUAIS

Este capítulo visa recuperar e sistematizar alguns dos aspectos mais importantes da trajetória do MERCOSUL, desde processos de integração que o antecederam (como a ALALC e a ALADI), até o surgimento do mesmo. Considerando o período a partir da criação do bloco, o capítulo tratará da evolução dos vínculos comerciais e dos investimentos externos diretos, intra-bloco e oriundos do exterior da área, e do desenvolvimento institucional desse processo de integração. Esse procedimento haverá de servir de base para os capítulos subsequentes, que tratarão da integração produtiva no seio do MERCOSUL.

3.1 PRINCIPAIS EXPERIÊNCIAS DE INTEGRAÇÃO LATINO-AMERICANAS ANTERIORES AO MERCOSUL: ALALC E ALADI

Até a crise de 1929, os países da América Latina participavam do comércio internacional como fornecedores de matérias-primas e produtos primários, enquanto compravam os produtos manufaturados dos países mais avançados industrialmente. Após a Grande Depressão, houve certo avanço do protecionismo, com reflexos no comércio internacional. Estes fatores foram significativos para que surgisse nos países latino-americanos uma marcha à industrialização, via, sobretudo, a substituição das importações.

Nesse cenário surge, em 1950, a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), que buscava incentivar a cooperação econômica entre os países latino-americanos, visando superar o subdesenvolvimento dos mesmos. Acreditava-se que a integração entre os países aumentaria o mercado, e facilitaria o desenvolvimento dos países, tendo em vista os estímulos que a ampliação do mercado representaria e, especialmente, por conta das possibilidades de complementaridade da produção.

É com a CEPAL que se iniciam teorias e estudos de integração tendo como foco os países latino-americanos, como um contraponto às teorias inspiradas unicamente nas experiências de países europeus¹⁷.

A ideia básica da CEPAL era que, para crescer economicamente, a região deveria se industrializar e não só vender bens primários. Na teoria cepalina, os mercados nacionais ainda eram pequenos para a produção de bens com tecnologias mais sofisticadas. Com a integração, o mercado se ampliaria e seria mais fácil aplicar a economia de escala. Dessa forma, os bens teriam qualidade e preço e poderiam até

¹⁷ Foi a CEPAL que criou as bases para a teoria da Dependência, descrita por Fernando Henrique Cardoso e Enzo Faletto, de um lado, e do outro Rui Mauro Marini e Theotônio dos Santos. (COSTA, 2013)

mesmo competir com os produzidos fora da zona integrada. (MENEZES; PENNA FILHO, 2006. apud COSTA, 2013)

As teses cepalinas facilitaram e incitaram os processos de integração na América Latina. Entre os diversos processos de integração que surgiram a partir desse período, serão brevemente abordados dois a seguir, considerados importantes antecessores do MERCOSUL, sendo eles: ALALC e ALADI.

3.1.1 ALALC

No ano de 1960, 9 países latino-americanos assinaram o Tratado de Montevideú, dando início à Associação Latino-americana de Livre Comércio (ALALC). Os países eram: Argentina, Brasil, Colômbia, Chile, Equador, México, Paraguai, Peru e Uruguai. O tratado estipulava a eliminação gradual (dentro de no máximo 12 anos, a partir da entrada do Tratado em vigor, 1961), de todos os impostos e restrições que incidiam sobre a importação dos produtos originários de uma das partes contratantes (MINDLIN, 1973).

A liberalização do comércio seria efetuada através de listas nacionais e de uma lista comum. As listas nacionais eram feitas por cada país, especificando as concessões anuais que cada país outorgaria aos demais. Nas listas Nacionais, anualmente cada país deveria reduzir, no mínimo, 8% das taxas e sobretaxas, chegando assim em 12 anos a uma redução de 100% dos impostos e restrições às importações. ALALC também permitia acordos sub-regionais de complementação e especialização entre os países que não se estendiam automaticamente aos demais membros - esse era um dos principais particularidades da associação (WIONCZEK, 1988).

A lista comum, por sua vez, incluía todos os produtos em relação aos quais as partes concordassem (coletivamente) em eliminar por completo as taxas e outras restrições. A lista comum funcionava de modo que a redução se faria em 25% do comércio entre os membros nos três primeiros anos, 50% depois de seis anos, 75% passado nove anos e o essencial do comércio ao fechar 12 anos. Esse método de redução era usado focando proporcionar às partes contratantes alguma margem de manobra nas negociações, garantindo assim a adaptação gradual da estrutura produtiva nacional frente à liberalização do comércio. (WIONCZEK, 1988).

A crise da ALALC inicia-se alguns anos após as primeiras rodadas negociadoras, uma vez que acabaram as concessões dos produtos de intercâmbio tradicionais, iniciando as trocas de produtos mais sensíveis economicamente. Tratando desse assunto delicado, em 1969

os países membros assinam o Protocolo de Caracas, o qual estendia o “período de transição”, e admitiu a possibilidade de que os países com dificuldades para cumprir os modestos compromissos estabelecidos, poderiam conceder reduções de impostos nas condições que fossem mais favoráveis. (ARGENTINA, 1979)

Isso pôs um fim na possibilidade de alcançar, dentro do período previsto anteriormente, uma Zona de Livre Comércio, transformando a área em uma zona de preferências tarifárias e comerciais. No ano seguinte, em 1970, a paralisação das negociações foi completa, deixando então os dois primeiros anos do tratado como os anos de maior atividade da ALALC (ARGENTINA, 1979).

A instabilidade dos preços de matérias primas (principal fonte dos recursos dos países da ALALC), a evolução desfavorável dos termos de intercâmbio, as tendências protecionistas dos países desenvolvidos acentuadas pela conjuntura econômica internacional, a insegurança nas relações econômicas internacionais -encorajada especialmente pelos problemas criados pela crise energética -, entre outros fatores, afetaram muito os países da ALALC, sendo considerados os principais motivos da estagnação das negociações (ARGENTINA, 1979).

Entretanto, não se pode negar que a ALALC tornou possível um maior fluxo de mercadorias entre os países latino-americanos, e melhorou a qualidade desse intercâmbio comercial (uma vez que a partir da ALALC se introduziram nas trocas alguns produtos industrializados). Ainda em 1970, os Acordos de Complementação (que eram permitidos pela ALALC) ganharam certa força, essa força foi essencial para que em 1980 se assinasse um novo Tratado de Montevideo, dando origem à ALADI (ARGENTINA, 1979)¹⁸.

3.1.2 ALADI

Em 1980, 13 países (Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Cuba, Equador, México, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela) assinam o Tratado de Montevideo, dando origem à Associação Latino-Americana de Integração (ALADI). A Associação surge como uma necessidade de mudar a estagnação que vinha sofrendo a ALALC, e para isso buscava agir de modo diferente à antecessora em relação a alguns aspectos.

A principal diferença centra-se no abandono do multilateralismo, para dar espaço a um esquema aberto e flexível, configurando a região como uma área de preferências

¹⁸ Para maiores informações sobre a ALALC, checar: Argentina (1979). Também: Wionczek (1988, p. 39-72).

econômicas. Os países acordaram, portanto, que o objetivo no longo prazo era estabelecer um mercado comum latino-americano, mas sem fixar metas e prazos (GARNELO, 2011).

Os princípios da ALADI, segundo Garnelo (2011) eram o pluralismo, a convergência, a flexibilidade, o tratamento diferencial e a multiplicidade¹⁹. Para atingir os princípios supracitados e posterior mercado comum, a estrutura instrumental da ALADI contava com:

- PAR – Preferência Tarifária Regional, que estabelecia uma margem de preferência tarifária concedida reciprocamente aos países membros, mas diferente da ALALC, não estabelecia prazos e porcentagens anuais de redução de tarifas;
- AAR – Acordos de Alcance Regional, ou seja, acordos que participavam todos os membros da ALADI;
- AAP – Acordos de Alcance Parcial, acordos que não participam todos os membros. Os AAP eram divididos em alguns grupos, de acordo com o objetivo, sendo o mais importante os AAP de Complementação Econômica, também conhecidos como ACE (GARNELO, 2011).

Os ACE tem por objetivo promover o máximo aproveitamento dos fatores de produção, estimular a complementação econômica, assegurar condições equitativas de competência, facilitar a concorrência dos produtos no mercado internacional e impulsionar o desenvolvimento equilibrado e harmônico dos países membros. Tinham como norma um programa de redução tarifária, podendo contemplar também a redução de barreiras não tarifárias de comércio (GARNELO, 2011).

Os ACE foram o instrumento que dinamizou a ALADI, porque suas normas específicas conseguiam se adaptar às mudanças de contexto que ocorriam com o passar dos anos. Em 1990, Argentina e Brasil assinam o ACE nº 14, que constitui o referencial adotado posteriormente no Tratado de Assunção (1991) - que dá origem ao MERCOSUL (BRASIL, 2016)²⁰.

¹⁹ Checar Apêndice A, para maiores explicações.

²⁰ Para maiores informações sobre a ALADI checar: Garnelo, Creus e Gómez (2011).

3.2 MERCADO COMUM DO SUL: DAS ORIGENS DO BLOCO À EVOLUÇÃO COMERCIAL ATUAL

3.2.1 Fatores políticos e econômicos que facilitaram a assinatura do Tratado de Assunção

A partir da década de 1960, os países latino-americanos são tomados por ditaduras militares. No Brasil, a ditadura inicia-se em 1964, com a deposição do presidente João Goulart, e tomada do poder pelo militar Castelo Branco. Na Argentina, por sua vez, a ditadura tem início em 1966, com a derrubada do presidente Arturo Illia, e tomada do governo pelo general Juan Carlos Onganía. A consequência dos governos militares, entretanto, foi diferente nos países.

O processo de industrialização no Brasil foi extremamente impulsionado pelo regime militar, fazendo com que o país se convertesse na oitava massa econômica do sistema capitalista mundial, conforme afirma Bandeira (2010). O seu PIB saltou de US\$59 bilhões em 1960, para US\$230 bilhões em 1984 – enquanto o da Argentina nem sequer duplicou.

Apesar disso, o Brasil passava por enormes dificuldades econômicas, posto que a dívida externa aumentou de US\$3 bilhões, em 1964, para US\$100 bilhões em 1984, e a inflação crescia a mais de 200% ao ano. Além disso, a renda per capita, até 1985, era menor que a da Argentina, e a concentração de renda era altíssima (na década de 80 os 10% mais ricos da população concentravam 46% da renda nacional). (BANDEIRA, 2010).

Na Argentina, o período militar foi marcado por uma grande redução da riqueza por habitante. Além disso, o nível de vida, que antes era comparado aos Estados Unidos e Europa, também caiu. Os principais fatores foram, pelo lado interno, as políticas macroeconômicas que uniram uma taxa de câmbio sobrevalorizada com liberação do comércio e dos fluxos de capitais. (BANDEIRA, 2010)

Externamente, devem ser mencionadas a queda dos preços internacionais dos produtos agrícolas, produtos base da exportação argentina, e as políticas da Comunidade Econômica Europeia de apoio à agricultura. Assim, conforme afirma Bandeira (2010), a dívida externa argentina aumentou de 1983 a 1985, de US\$45 bilhões para US\$48,3 bilhões. Sem condições de continuar competindo pela liderança da América do Sul, a Argentina volta-se para o Brasil.

Soma-se ao lado econômico, o lado político: Ambos os países, a partir da década de 80, começam a passar por um processo de redemocratização. Na Argentina, em 1983

ocorrem eleições, tornando presidente do país, Raúl Alfonsín. No Brasil, por sua vez, as eleições ocorrem em 1985, elegendo Tancredo Neves – este falece antes de assumir o cargo, o que faz com que seu vice, José Sarney, assumisse o cargo.

Por conseguinte, entre os países nasce um clima mais cooperativo, apoiado, sobretudo, no diagnóstico comum de que ambos passavam por situações similares: redemocratização e problemas econômicos parecidos, como o estancamento econômico, instabilidade macroeconômica, aumento da dívida externa e padrão de especialização primário (BOUZAS; KOSACOFF, 2015).

Marcados pelo ideal cooperativo, os países em 1979 assinam um acordo para a regulação do uso do Rio Paraná, junto com o Paraguai. No ano seguinte, 1980, assinam um acordo na área nuclear. Em 1985, os presidentes Alfonsín e Sarney encontram-se para discutir uma maior integração entre seus países, e, de acordo com Bandeira (2010), a conversa se orientava em três pontos: promover condições para um futuro mercado comum; intensificar a cooperação para setores científicos e tecnológicos; institucionalizar o sistema de consulta bilateral entre os dois países²¹.

No ano seguinte, os presidentes assinam a Ata para Integração Argentina-Brasil, que cria o PICE (Programa de Integração e Cooperação Econômica). O PICE contava com 12 protocolos, que tratavam sobre bens de capital, abastecimento alimentar, expansão do comércio, entre outros assuntos. A Ata baseava-se em alguns princípios que, mais tarde, seriam norteadores do MERCOSUL: flexibilidade, gradualismo, simetria e equilíbrio dinâmico. (BRASIL, 2016)

O modelo de integração de Alfonsín e Sarney ia ao sentido de integrar o setor de bens de capital, bem como a cooperação científica e tecnológica dos países, a fim de ter-se uma maior complementaridade comercial, tecnológica e produtiva. Em novembro de 1988, Argentina e Brasil assinam o Tratado Bilateral de Integração, Cooperação e Desenvolvimento, que objetivava a construção de uma área de livre comércio, em até 10 anos, entre os dois países. Esse Tratado Bilateral contava com 24 protocolos de diversas áreas, entre as quais: bens de capital, produtos alimentícios, indústria automotriz, cooperação nuclear, etc. (BANDEIRA, 2010)

Dois anos depois, em julho de 1990, o presidente Collor (Brasil) e o presidente Menem (Argentina) assinam a Ata de Buenos Aires, desta vez com um objetivo ainda maior e um prazo menor: a criação de um mercado comum até 1995. Em dezembro do mesmo ano, os

²¹ Checar ANEXO E.

dois países assinam o Acordo de Complementação Econômica (ACE) nº14, no ambiente da ALADI. Nesse ACE, sistematizaram-se e aprofundaram-se os acordos comerciais bilaterais preexistentes. (MOLTENI; LEÓN; GIUDICE, 2011)

Justamente neste mesmo ano, as autoridades brasileiras e argentinas se reúnem com as autoridades do Paraguai e do Uruguai, uma vez que estes manifestaram desejo de se incorporarem ao processo bilateral em curso, sendo necessário um novo acordo para um Mercado Comum entre as quatro nações. Assim, um ano depois, em 1991, os presidentes assinam o Tratado de Assunção, que criava o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL). (MOLTENI; LEÓN; GIUDICE, 2011)

Esse entendimento bilateral entre Argentina e Brasil, com pronta adesão do Uruguai e do Paraguai, colocou o projeto de mercado comum latino-americano, segundo Moniz Bandeira (2010), em bases políticas mais realistas que a ALALC e a ALADI. Cabe ressaltar que a Venezuela foi aceita no bloco em 2012, entretanto a sequência do capítulo traz dados referentes aos 4 membros fundadores, pois a trajetória desses quatro é que representa a própria trajetória do MERCOSUL.

3.2.2 A Institucionalidade do Mercado Comum do Sul: uma nota

O MERCOSUL inicialmente contava com uma estrutura institucional provisória, que havia sido definida no Tratado de Assunção. Compreendia um Conselho Mercado Comum (CMC), um Grupo Mercado Comum (GMC), e uma Secretaria Administrativa. O Grupo Mercado Comum podia criar subgrupos de trabalho, tendo inicialmente criado dez deles, em diversas áreas temáticas, conforme afirma Costa (2013).

A estrutura institucional definitiva do MERCOSUL, foi consolidada no Protocolo de Ouro Preto, assinado em 1994, com entrada em vigor no ano seguinte, 1995. Nesse protocolo, confirmou-se a estrutura provisória, e ampliou em certo grau as instituições. Costa (2013) agrupa as instituições do bloco em dois grandes conjuntos, sendo eles o conjunto de Decisoras e Executoras, e o conjunto Consultiva, Arbitral e de Assessoria técnica-administrativa.

O primeiro conjunto conta com os principais órgãos, uma vez que passam por eles temas polêmicos da institucionalidade da integração. Neste conjunto estão: O Conselho Mercado Comum, o qual é composto por Ministros das Relações Exteriores e de Economia, é o principal órgão com poderes legislativos, e detém a personalidade jurídica do MERCOSUL, tomando suas decisões por consenso; O Grupo Mercado Comum, que possui subdivisões de

acordo com áreas distintas, e é o órgão responsável por montar uma agenda decisória, encaminhada ao CMC, que administra a integração entre os países; Por fim, a Comissão de Comércio do MERCOSUL, que tem como função principal a de ser um administrador das regras comerciais criadas, visando o bom funcionamento da União Aduaneira. (COSTA, 2013)

O segundo conjunto conta com o Parlamento do MERCOSUL, o qual tem função de facilitador da internalização das decisões do bloco; O Tribunal Permanente de Revisão do MERCOSUL (TPR), foi instituído em 2003 através do Protocolo de Olivos, na tentativa de tentar criar uma jurisprudência mercosulina a partir da interpretação uniforme das regras; a Secretaria do MERCOSUL (SM), a qual tem um caráter bastante administrativo nas ações; e o Fórum Consultivo Econômico-Social (FCES), órgão responsável por articular as demandas e interesses da sociedade civil para os órgãos decisórios do MERCOSUL.²² (COSTA, 2013)

3.2.3 A evolução econômica-comercial entre os países-membros do MERCOSUL: breve análise de 1991 até 2016

O MERCOSUL apresentou-se como um importante processo de integração, uma vez que representa uma das maiores economias do mundo, e reúne países com relativamente grande peso político nas Relações Internacionais mundiais, conforme afirma Costa (2013, p. 226). De acordo com dados de 2011 (COSTA, 2013), a população do bloco é de mais de 350 milhões de habitantes (contando a população dos quatro países-membros iniciais²³) e o PIB do bloco é de mais de três trilhões de dólares, o que lhes confere 75% do PIB da América do Sul.

Entretanto, um fator que é comumente destacado, é o fato dos países membros serem bastante diferentes socioeconomicamente. Argentina e Brasil, por exemplo, juntos somam 95% da população e área do bloco, 97% do PIB, 95% das exportações e 91% das importações gerais do MERCOSUL (COSTA, 2013). Outros fatores que o autor cita sobre as assimetrias do MERCOSUL, são, por exemplo, a urbanização do Paraguai, de 54%, contra 80% do Brasil e 90% da Argentina; e a renda per capita, enquanto no Paraguai gira em torno de US\$2.100, a do Brasil é de US\$13.500.

²² Há um grande debate acerca das instituições do Mercosul, tratando da supranacionalidade *versus* intergovernamentalista. Para maiores informações sobre esse debate, checar COSTA (2013, p.208).

²³ Os países membros iniciais eram Paraguai, Brasil, Argentina e Uruguai, como citado anteriormente. Atualmente, desde 2012, a Venezuela também é um país-membro do Bloco. Os outros países da América do Sul constam como membros associados, uma vez que tem menor grau de integração com o bloco, não adotando a Tarifa Externa Comum.

Apesar dessas assimetrias, houve um relativo sucesso no bloco. No período de 1991 e 1998, o comércio exterior cresceu mais de 300%, alcançando US\$20 bilhões. A participação do bloco no mercado mundial aumentou 141%, enquanto que a média mundial cresceu apenas 32%, segundo Costa (2013). O PIB do MERCOSUL, entre 1994 e 2001 expandiu 40,7%, em uma taxa média anual de 4,97%. Em quase todos os anos desse período, entretanto, as importações do bloco foram maiores que as exportações, o que gerou saldos comerciais negativos, tendo alcançado o déficit máximo em 1998, de quase US\$18 bilhões. O comércio intrazona, por sua vez, cresceu com média de 3,68%, e o extrazona de 5,28%. (MOLTENI; LEÓN; GIUDICE, 2011)

No período de 1998-2001, o MERCOSUL passou por uma crise, principalmente em função da situação cambial e financeira do Brasil (a moeda brasileira passou por uma maxidesvalorização em 1999) e da crise que se aprofundava na Argentina, levando-a ao abandono do Plano da Conversibilidade (LINS, 2013). Esses fatores reduziram o comércio intra-bloco e inibiram as medidas de aprofundamento da integração, conforme escreve Costa (2013).

A partir de 2002, até 2009, a expansão total do PIB do MERCOSUL foi de mais de 167%, em um crescimento anual médio de 15,1%. Nesse período, as exportações superaram as importações, sendo que em 2006 ocorreu o maior superávit comercial do bloco, de US\$50.592 milhões. No mesmo período, o comércio intrazona cresceu a um ritmo anual de 17,76%, e o extrazona 14,61%. (MOLTENI; LEÓN; GIUDICE; 2011, p.52)

Em 2009, o mundo passou por uma das crises mais profundas da história recente, o que afetou, obviamente, o comércio do MERCOSUL. Entretanto, o bloco respondeu bem, uma vez que a economia se recuperou rapidamente, voltando a crescer nos anos de 2010-2011 (GAYÁ; MICHALCZEWSKY, 2011). Devido a uma queda na demanda mundial de alguns produtos, bem como a queda de alguns preços – de produtos importantes na pauta de exportação do bloco -, entre 2012 e 2013 houve uma queda nas exportações totais, inclusive intrazona.

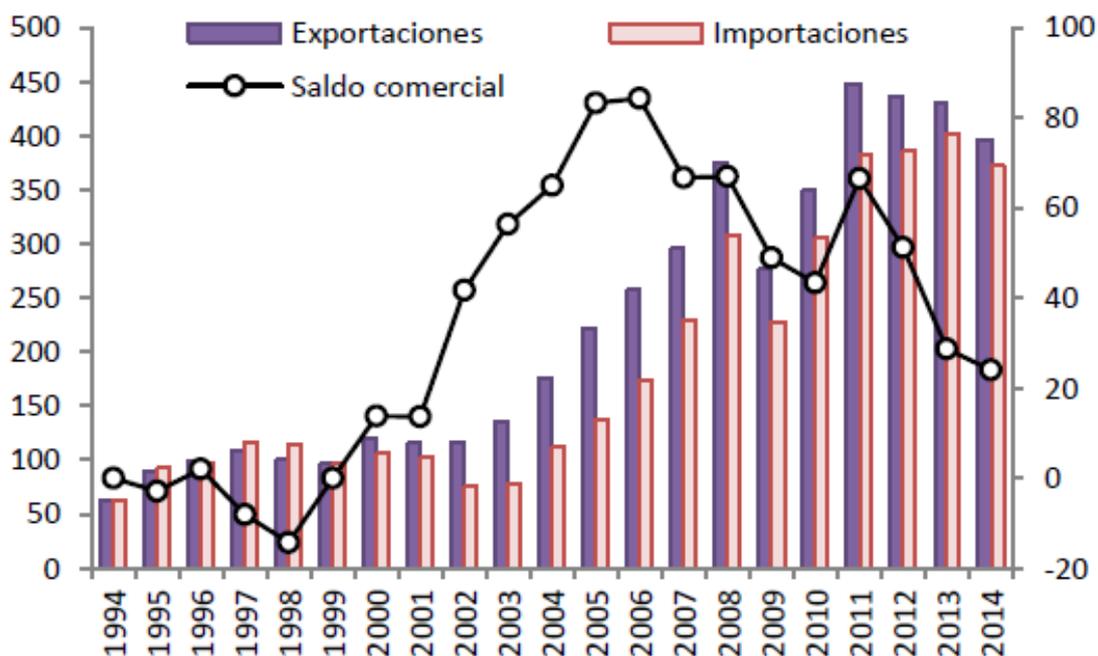
As importações em 2013 foram maiores que em 2012 (mas sem chegar perto da quantidade de 2010-2011). Em 2013, no entanto, o bloco apresentou um superávit que foi o menor desde 2002, menor inclusive que nos anos de 2009 e 2010 – quando o mundo passava por uma crise econômica. (BID, 2014)

Por sua vez, 2014 foi um ano que baixaram tanto as importações quanto as exportações. Este resultado derivou principalmente da situação na Argentina e no Brasil, uma vez que as vendas externas dos países menores do MERCOSUL cresceram. (BID, 2014) A

queda nas importações e nas exportações do bloco continuou em 2015, sendo maior no comércio intrazona que nas trocas com o resto do mundo, decorrente das menores trocas entre Argentina e Brasil – principalmente no setor automotivo. (BID, 2015)

Em 2015 as exportações de todos os países do bloco diminuíram - ao contrário de 2014 que aumentaram no Paraguai e no Uruguai. Os principais motivos da queda das exportações foram a China, que diminuiu sua demanda por matérias primas, e a queda dos preços nos produtos principais da pauta de exportação do bloco (soja, minério de ferro e petróleo). (BID, 2015) No que concerne às importações, estas também apresentaram quedas, que foram motivadas pelo estancamento e contração das atividades econômicas, por restrições às importações²⁴, e pela depreciação do real. Na Figura 1, abaixo, pode-se analisar a evolução do comércio total do MERCOSUL, de 1994 a 201, em US\$ milhões, e em porcentagem no QUADRO 1.

FIGURA 1 – Evolução do Comércio Exterior do MERCOSUL com o resto do mundo - em US\$ milhões



Fonte: ARGENTINA (2015, p. 26)

²⁴ A Argentina foi o principal país a restringir as importações, adotando medidas conhecidas como “Licenças não Automáticas” - que obriga os compradores a terem uma licença aprovada pelo governo para poderem comprar determinados bens. Para maiores informações sobre as licenças, checar o site da AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos): <http://www.afip.gob.ar/simi/>.

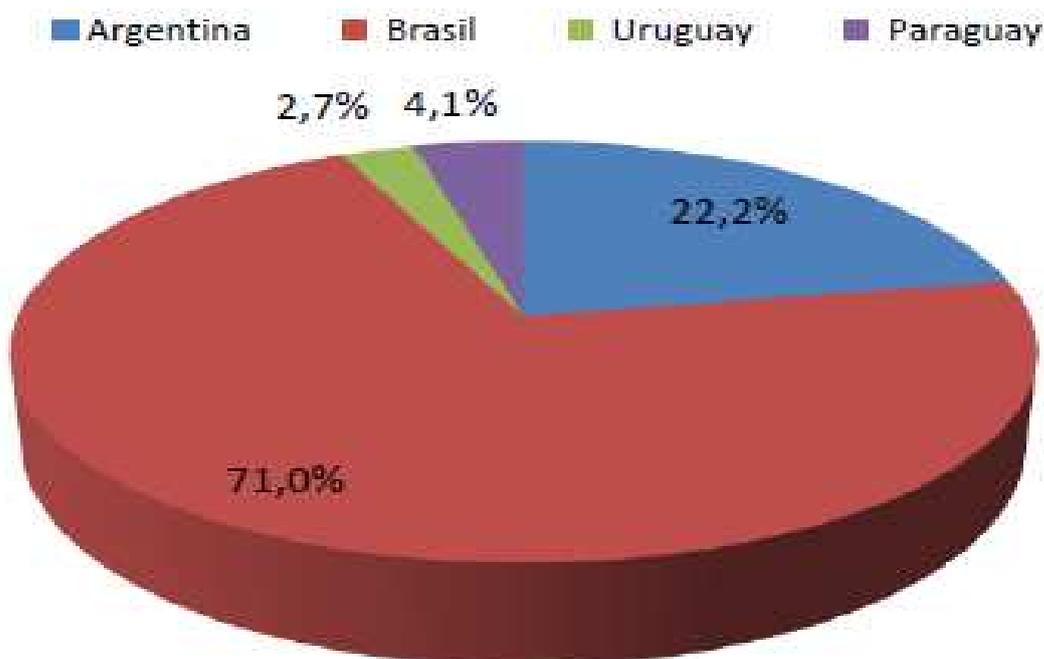
QUADRO 1 – Aumento do Comércio Exterior do MERCOSUL - em porcentagem, taxa média anual

MERCOSUL	1994 - 2001	2002 - 2009
Comércio Total	4,70	15,10
Exportações Totais	5,10	13,60
Importações Totais	4,90	17,10
Comércio Intrazona	3,68	17,76
Exportações Intrazona	3,33	18,10
Importações Intrazona	4,04	17,40
Comércio Extrazona	5,28	14,61
Exportações Extrazona	5,48	13,00
Importações Intrazona	5,06	17,00

Fonte: Dados extraídos de MOLTENI; LEÓN; GIUDICE (2011, p. 51). Elaboração da autora.

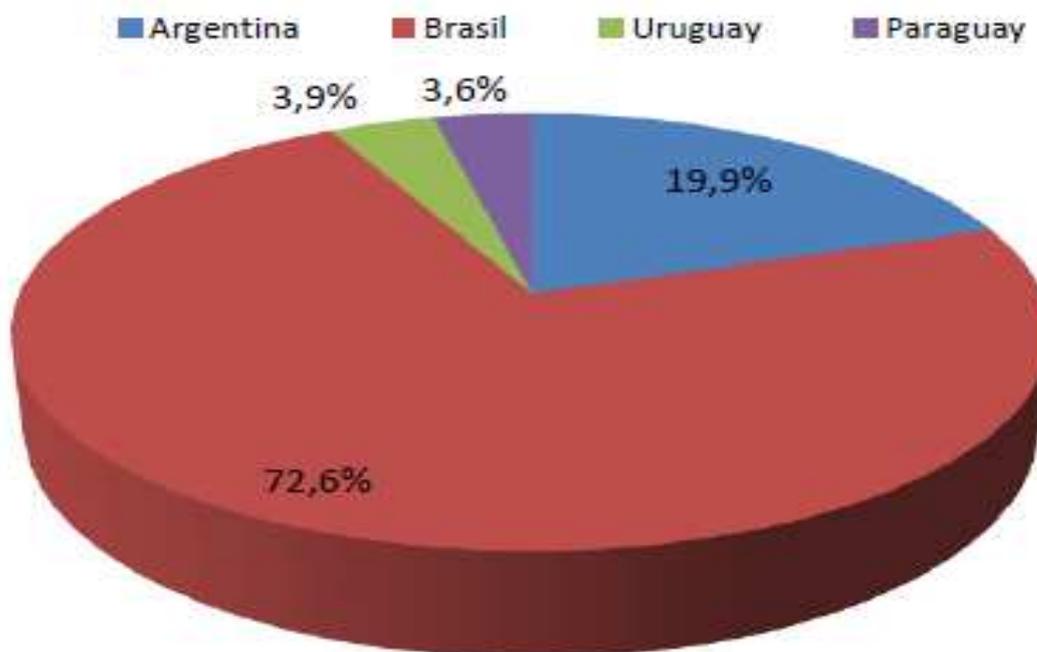
Cabe notar, entretanto, que há uma grande assimetria no comércio exterior dos países do bloco. Esta assimetria ocorre por diversos fatores, como o tamanho de cada país, sua população, e também por conta da capacidade industrial de cada Estado. Nota-se a importância do Brasil no MERCOSUL ao avaliar a participação de cada país nas exportações e importações totais do bloco: O Brasil participa com 70% em ambos, como se pode observar nas figuras 2 e 3 abaixo, para o ano de 2015:

FIGURA 2 – Participação, por país, das Exportações totais do MERCOSUL, em 2015:



Fonte: ARGENTINA (2015, p. 28)

FIGURA 3 – Participação, por país, das Importações totais do MERCOSUL, em 2015:



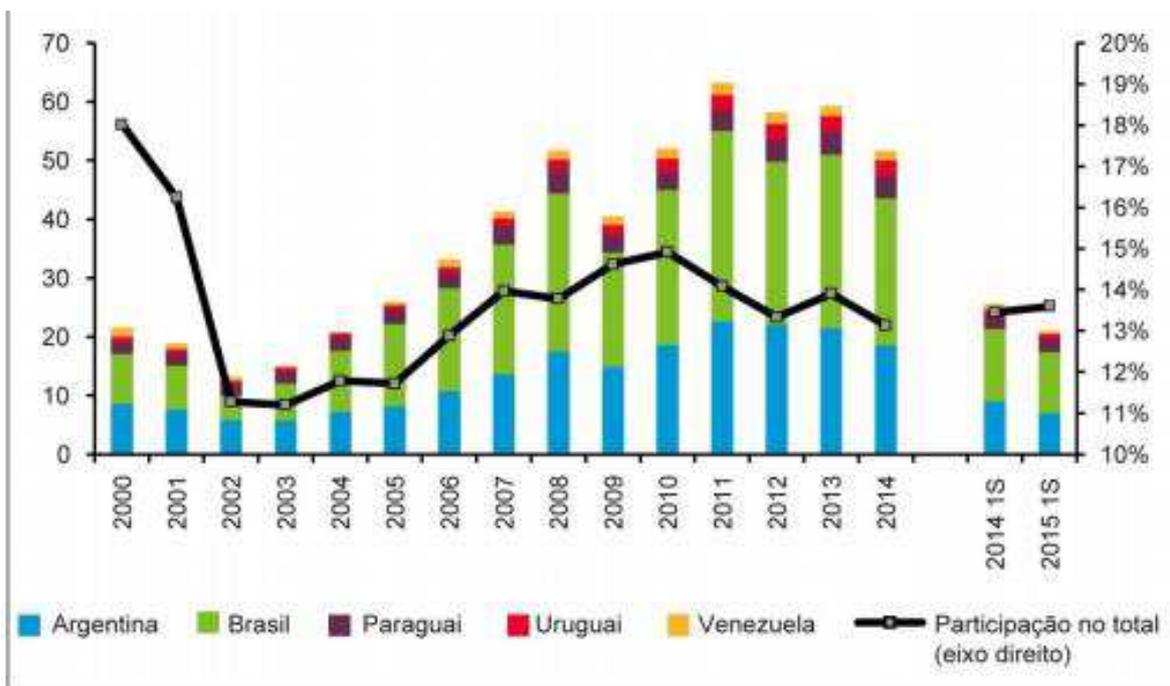
Fonte: ARGENTINA (2015, p. 28)

Quanto ao comércio intra-bloco, de 1994 a 2001 cresceu a uma média de 3,7% ao ano, enquanto de 2002 até 2009, deu um salto para um crescimento médio anual de 17,8%. É importante destacar que há uma grande assimetria no bloco (além do tamanho e população) com relação à importância relativa no comércio regional. Segundo Molteni, León e Giudice (2011), as assimetrias fazem com que os dois países menores do bloco – Uruguai e Paraguai -, sejam mais integrados comercialmente que os maiores, Argentina e Brasil. Apesar disso, o comércio bilateral entre Argentina e Brasil representa 64% do comércio total intra-bloco, pois além de serem os dois maiores países membros, são os que possuem maior integração produtiva, tendo também um padrão de comercialização altamente intra-industrial (CEPAL, 2015).

O papel do Brasil inverte-se ao analisar a importância do comércio intra-regional para as exportações totais de cada país: para o Brasil, a importância é de apenas 10%. Enquanto o MERCOSUL corresponde a quase metade das exportações Paraguias, e aproximadamente 30% das Uruguaias, conforme escreve Lins (2013). A Argentina, por sua vez, direciona ao bloco cerca de 20% das exportações. Na figura 4 pode-se avaliar a evolução das exportações Intra-MERCOSUL, por país do bloco, e a participação das exportações agregadas intra-bloco nas exportações agregadas totais (intra-bloco mais as exportações com

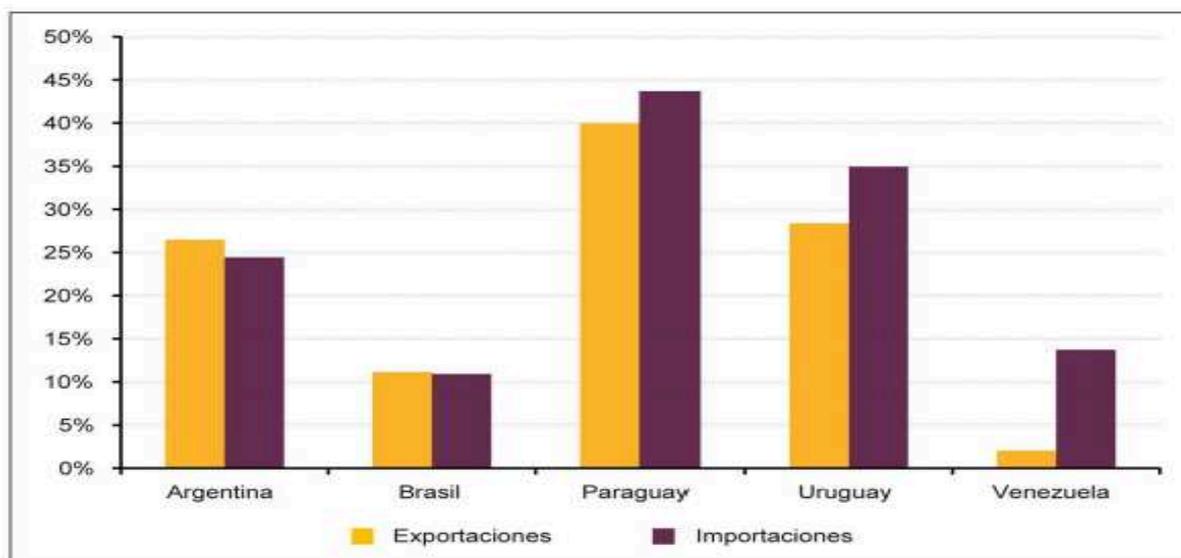
o resto do mundo), entre 2000 e 2015. Na Figura 5 aparece a participação de cada país do MERCOSUL no comércio total intra-MERCOSUL, no ano de 2014.

FIGURA 4 – Evolução das exportações Intra-MERCOSUL (2000-2015), e participação das exportações agregadas intra-bloco nas exportações agregadas totais (com o resto do mundo) – em US\$ bilhões



Fonte: BID (2015, p.37).

FIGURA 5 – Participação de cada país do bloco no comércio total Intra-MERCOSUL, em 2014 – em porcentagem



Fonte: BID (2015, p. 37)

O nível de interdependência econômica do bloco é baixo, visto que apenas em 1998 o comércio intra-bloco atingiu 25% do comércio do total do MERCOSUL, caindo logo em seguida e mantendo-se atualmente em 15%, afirmam Molteni, León e Giudice (2011). Entretanto, um ponto positivo do comércio intra-bloco é a sua qualidade, em comparação ao extrabloco, uma vez que possui mais manufaturas e comércio intra-industrial (sendo, sobretudo, dos setores automotivo e químico).

Desde o início do MERCOSUL, percebe-se um aumento da participação das manufaturas nas exportações intra-bloco, que foram de 63,1% em 1994, para 69,2% em 2009. Para Molteni, León e Giudice (2011), o comércio intra-bloco contribuiu para melhorar a eficiência produtiva da indústria dos países membros do MERCOSUL, e impulsionou sua diversificação. No QUADRO 2 nota-se a composição das exportações do MERCOSUL, tanto intra-bloco quanto extrabloco.

QUADRO 2 – Composição das Exportações do MERCOSUL – em porcentagem

	1994		1999		2009	
	Intra-MERCOSUL	Extra-MERCOSUL	Intra-MERCOSUL	Extra-MERCOSUL	Intra-MERCOSUL	Extra-MERCOSUL
Alimentos e bebidas, tabaco, materias primas e manufaturas de origem agropecuária (exceto combustíveis)	28,60%	48,20%	27,00%	51,60%	19,40%	58,40%
Combustíveis e lubrificantes	8,30%	2,90%	6,90%	3,80%	11,40%	8,80%
Manufaturas	63,10%	48,90%	66,10%	44,60%	69,20%	32,80%
Subtotal	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fonte: Dados extraídos de MOLTENI; LEÓN; GIUDICE (2011, p. 60). Elaboração da autora.

3.2.4 O Investimento Externo Direto no MERCOSUL

Como abordado no primeiro capítulo, a reestruturação da produção notada no último século é marcada pela projeção da empresa multinacional - que combina atividades realizadas no exterior com as atividades realizadas domesticamente. Essa internacionalização da produção permite à empresa um nível mais elevado de produtividade - e, portanto, maior taxa de lucro, conforme afirma Gonçalves (1998 apud SILVA, 2006). A internacionalização

da produção é marcada, sobretudo, pelo Investimento Externo Direto (IED) - ou seja, a aplicação de capitais em um país estrangeiro.

Segundo Wolffenbuttel (2006 apud RAMOS; KALLAS, 2015), o IED é todo o aporte de dinheiro vindo do exterior, aplicado na estrutura produtiva doméstica de um país, seja na forma de ações em empresas já existentes ou criação de novas empresas. Este tipo de investimento é bastante positivo, porque ajuda a aumentar a capacidade de produção do país, faz surgir novos postos de trabalho, melhora a economia local, e torna o país mais competitivo.

Dos anos 1960 até os anos 2000, o IED nos países do MERCOSUL teve uma taxa média de crescimento anual de 5,9%. É nos anos 1990 que se inicia o “boom” do IED na região, justamente quando se consolida o processo de integração regional entre Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai (CHUDNOVSKY; LÓPEZ, 2002). Este ingresso de Investimentos no MERCOSUL se traduz em uma forte expansão da presença de filiais de empresas multinacionais na região.

Em junho de 1992, com o Cronograma de Las Leñas, se decide estabelecer uma Comissão Técnica no MERCOSUL, para negociar um marco jurídico acerca da promoção e proteção do Investimento Estrangeiro no bloco. Foram adotados dois protocolos relativos à Proteção dos Investimentos: O Protocolo de Colônia para a promoção e proteção recíproca dos Investimentos no MERCOSUL, assinado em janeiro de 1994, e o Protocolo sobre a Promoção e Proteção dos Investimentos provenientes de Estados não-membros do MERCOSUL, assinado em Buenos Aires em agosto de 1994. (CASTILLO ARGAÑARÁS, 2011)

O MERCOSUL exerceu grande influência na atração dos Investimentos Externos Diretos, uma vez que trazia perspectivas no sentido de uma ampliação dos mercados nacionais (haja vista a criação de um mercado regional comum), e menores entraves aos fluxos comerciais dentro da região. Além disso, nos anos 1990, Argentina e Brasil passavam por um período de intensas privatizações de empresas públicas, o que facilitava a entrada de empresas multinacionais através das aquisições. Esses fatores fizeram com que de 1995 até 2000 o Brasil fosse o terceiro receptor de IED dos países em desenvolvimento, e a Argentina o quinto. (SILVA, 2006)

Nota-se, neste período, que os principais fatores de atração do IED foram o tamanho e o dinamismo do mercado interno, e que predominavam estratégias de *market*

*seeking*²⁵, pelo menos na Argentina e Brasil. As empresas multinacionais que entraram no MERCOSUL com estratégias *market seeking* exerceram duas influências sobre o comércio: aumentaram significativamente o fluxo das importações extra-regionais – sobretudo dos países desenvolvidos onde estão suas matrizes -, e aumentaram o comércio intra-MERCOSUL, reflexo da integração produtiva inter-filial dentro do bloco, conforme afirmam Chudnovsky e López (2002), tendo desempenhado um papel importante no rápido crescimento do comércio intra-bloco de manufaturas.

Entre os anos 1990 e 2000, mais de US\$ 200 milhões de IED foram recebidos no MERCOSUL, sendo 98% destinados a Argentina e ao Brasil. Mais de 90% desse IED era proveniente dos Estados Unidos e Europa, sendo destinados, em sua maioria, ao setor de Serviços, em áreas como bancos e comércios. Dentro do setor industrial, os ramos de alimentos e bebidas, química e equipamento de transporte (automóveis) foram os que receberam a maior parte do IED, segundo Chudnovsky e López (2002).

A tendência se mantém, sendo que mais da metade dos fluxos de IED em 2014 foram direcionados para o setor de serviços, enquanto no setor de manufaturas o principal receptor de investimento externo é a indústria automotiva (BID, 2015). No QUADRO 3 observa-se o destino dos fluxos de Investimento Externo Direto no MERCOSUL, durante a década de 1990, e a partir dos anos 2000 no QUADRO 4.

²⁵ *Market seeking* é o termo designado para empresas multinacionais que investem em um país para explorar as possibilidades concedidas pelo mercado estrangeiro.

QUADRO 3 – Destino dos Fluxos de Investimento Externo Direto no MERCOSUL na década de 90

	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai
Principais setores de destino (%)	1992-2000	1996-1999	1990-1999	1992-1998
<i>Agricultura</i>	<i>sem dados</i>	1,5	16,4	11,6
<i>Petróleo</i>	33,4	-	-	0,1
<i>Minérios</i>	1,3	-	-	-
<i>Indústria Manufactureira</i>	22,6	18,4	22,8	43,6
Alimentos	7,1	3,1	-	31,2
Químicos	6,5	3,7	-	3,4
Equipamentos de Transporte	4,2	4,8	-	-
Outros	4,8	6,8	-	9
<i>Serviços</i>	42,7	80,1	60,8	44,7
Eletricidade, gás e água	11,8	14	2,7	sem dados
Comércio	4	8,5	38,3	8,4
Transporte e comunicações	8,7	16	0,7	12,4
Bancos	11,1	14,03	sem dados	17,2
Engenharia e construção	sem dados	0,7	3,7	0,4
Transporte e armazenamento	sem dados	sem dados	7,1	5,4
Outros Serviços	7,1	26,87	8,3	0,9
TOTAL	100	100	100	100

Fonte: Dados extraídos de Chudnovsky e López (2002, p. 9). Elaboração da autora.

QUADRO 4 – Destino dos Fluxos de Investimento Externo Direto no MERCOSUL a partir dos anos 2000

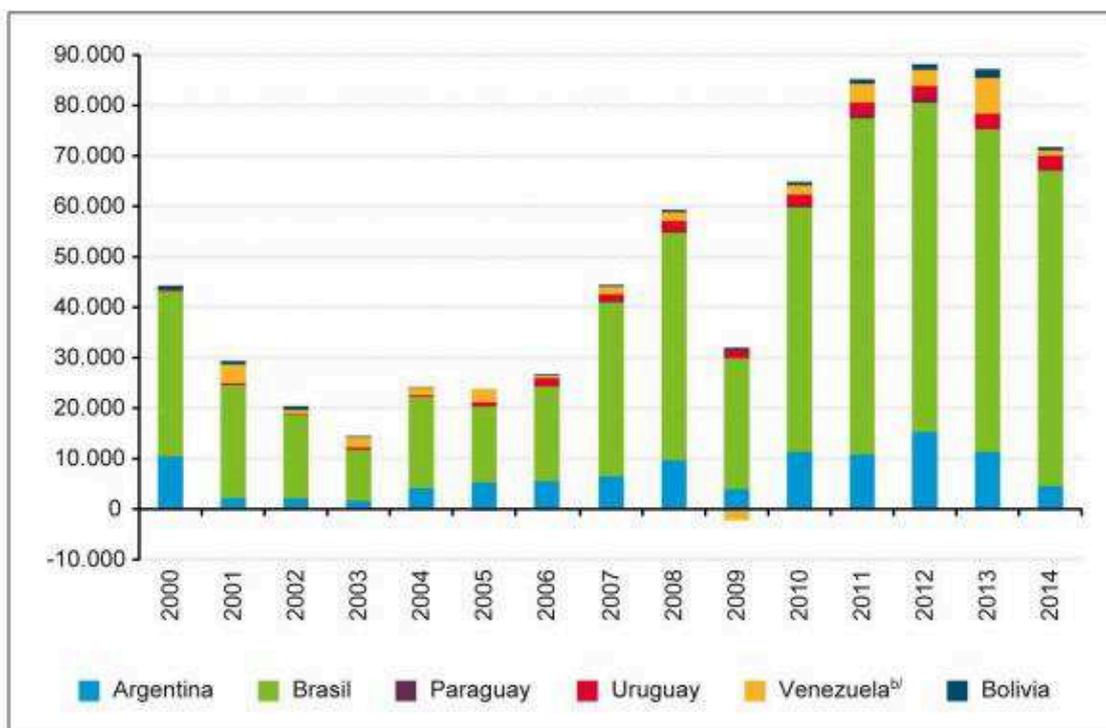
	ARGENTINA	BRASIL	PARAGUAI	URUGUAI
Por principal setor de destino %	2000-2014	2000-2015	2006-2014	2006-2014
Recursos Naturais	22,57%	13,54%	6,12%	20,05%
Manufaturas	37,85%	38,78%	25,98%	13,95%
Serviços	39,58%	47,68%	67,90%	66%
TOTAL	100	100	100	100

Fonte: Dados da CEPAL (2006) para o período 2000-2005 e CEPAL (2016) para o período 2006-2015. Elaboração da autora.

Os fluxos do IED no MERCOSUL, acompanharam as tendências da economia mundial, apresentando um aumento até 2008, queda em 2009 com a crise econômica, e voltando a crescer a partir de 2010, conforme pode ser observado na figura 6 abaixo. Nota-se que, desde o início do MERCOSUL até os dias atuais, o Brasil é o principal receptor de Investimento Externo Direto da região.

Esse fato é um dos principais aspectos das assimetrias no processo de integração do MERCOSUL, e acaba reforçando uma assimetria histórica e estrutural, concernente à distribuição da capacidade industrial entre os países membros. Enquanto no Uruguai, por exemplo, o investimento é feito em indústrias em que é intensivo o uso de insumos agrícolas, no Brasil, que já possui uma base industrial mais forte, o investimento é direcionado para setores intensivos de insumos manufaturados (LINS, 2013). Ou seja, o IED entra em cada país de acordo com os atributos e recursos deste, refletindo assim as vantagens comparativas e ressaltando cada vez mais as diferenças na capacidade de produção de cada país.

FIGURA 6 – O Investimento Externo Direto no MERCOSUL e na Bolívia – em US\$ Milhões



Fonte: BID (2015, p. 57)

O processo de integração traz mudanças que ampliam as vantagens de localizar a produção dentro da área integrada frente a terceiros países, tanto para as multinacionais de países de fora do bloco, quanto para as empresas transnacionais que já operam nos países que

se integram. O MERCOSUL tornou possível a internacionalização das empresas do bloco para outros países membros. Nota-se, sobretudo, uma maior internacionalização de empresas argentinas e brasileiras para os dois menores membros, Uruguai e Paraguai.

A partir de 1990, o aumento do IED por parte dos países do MERCOSUL é bastante notório nas economias do Paraguai e do Uruguai. Em 1992, 43% dos fluxos de IED no Paraguai eram de empresas do MERCOSUL, aumentando para 46% em 1995, e 56% nos anos 2000. No caso do Uruguai, o aumento do IED proveniente do MERCOSUL foi de 22% em 1992, para 45% em 2000 (CHUDNOVSKY; LÓPEZ, 2002).

No caso do Uruguai, é notória a participação dos IED provenientes da Argentina e do Brasil no setor agroindustrial, sobretudo com a aquisição de diversos frigoríficos. O Grupo Marfrig, por exemplo, que é o segundo maior do ramo de carnes no Brasil, tornou-se o maior frigorífico e o maior exportador de carne bovina do Uruguai. Outro exemplo é da Petrobrás, que domina em 22% o mercado de combustíveis no país, conforme afirma Luce (2008).

No caso paraguaio, o IED proveniente do MERCOSUL tem dois focos principais: a procura de recursos e a procura de mercados. No primeiro foco estão, sobretudo, empresas que buscam *commodities* agrícolas, enquanto no segundo estão empresas ligadas aos setores de alimentos, bebidas, tabaco, transportes e comunicações (CHUDNOVSKY; LÓPEZ, 2002).

No caso Argentino, tem-se, como exemplo, a compra do controle da Perez Companc pela Petrobrás, a aquisição da cervejaria Quilmes pela Ambev, entre 2002 e 2006, e a compra do maior frigorífico da Argentina, Swift Argentina, pela Friboi, em 2005 (LUCE, 2008). No Brasil, por exemplo, tem-se o caso da Arcor, empresa argentina de guloseimas que atualmente conta com cinco plantas industriais no território brasileiro, e também o Grupo Techint, que atua na construção de instalações de produção, refino, tratamento e transporte de petróleo e gás (ABDI, 2010).

Apesar do Investimento Externo Direto mercosulino estar presente também na Argentina e no Brasil, é notória a diferença de peso dessas empresas nas economias do bloco. Enquanto na Argentina as empresas provenientes do IED mercosulino participavam, até 2002, com 1,3% das exportações, e, no Brasil, com 0,3%, no Paraguai chegavam a 10% e no Uruguai a 9% das exportações totais (CHUDNOVSKY; LÓPEZ, 2002). O fluxo do Investimento Externo Direto no Uruguai e no Paraguai, durante a década de 90, pode ser melhor observado no QUADRO 5.

QUADRO 5 – Fluxos do IED no Paraguai e no Uruguai – em US\$ milhões e porcentagem

	1992		1995		1998		2000	
	Paraguai	Uruguai	Paraguai	Uruguai	Paraguai	Uruguai	Paraguai	Uruguai
IED TOTAL (US\$ Milhões)	117,1	142	183,7	282	333,4	415	75,7	518,7
% do PIB	1,80%	1,30%	2,00%	1,60%	3,90%	2,00%	1,10%	2,60%
Por região de origem								
MERCOSUL	50,2	32	84,4	95	124,5	54	42,2	236,5
%	42,90%	22,50%	45,90%	33,70%	37,40%	13%	55,70%	45,50%
ESTADOS UNIDOS	13,2	81	24,5	59,9	158,2	82	6,9	106
%	11,30%	57%	13,40%	20,90%	47,50%	19,80%	9,10%	20,40%
UNIÃO EUROPEIA	49,7	29	66,4	114	56,9	153	15,4	170,1
%	42,40%	20,40%	36,10%	40,40%	17,10%	36,90%	20,40%	32,80%
Resto do Mundo	4	-	8,5	14	-7,2	126	12,8	6,2
%	3,40%	-	4,60%	5%	-2,20%	30,40%	16,90%	1,20%

Fonte: Dados extraídos de Chudnovsky; López (2002, p. 126). Elaboração da autora.

Por fim, no QUADRO 6 constam as principais empresas Argentinas e Brasileiras com Investimentos no Exterior (concentrados, sobretudo, em países latino-americanos).

QUADRO 6 - Principais empresas Argentinas e Brasileiras com Investimentos no Exterior

Empresa	Vendas Totais (US\$ milhões)	Vendas no Exterior (US\$ Milhões)	Vendas no exterior / vendas totais (%)	Setores
Petrobrás (Brasil)	25459	1767	7%	Petróleo e Gás
Techint (Argentina)	7500	4682	62%	Siderurgia, Engenharia e Construção, Petróleo e Gás, saúde
CVRD (Brasil)	5320	754	14%	Mineração, Logística, Siderurgia
Odebrecht (Brasil)	4189	1289	31%	Engenharia e Construção, Química e Petroquímica, Seguros
Gerdaul (Brasil)	3171	1125	35%	Siderurgia
Ambev (Brasil)	2685	161	6%	Bebidas
Pérez Companc (Argentina)	2286	463	20%	Petróleo e Gás, Eletricidade, Florestal, Agropecuária, Agroindústria, Mineração, Petroquímica e Alimentos
SOCMA (Argentina)	1950	520	27%	Serviços Públicos e infraestrutura, Alimentos e Informática
Andrade Gutierrez (Brasil)	1374	169	12%	Construção, Infraestrutura, Telecomunicações, Investimentos Imobiliários
Arcor (Argentina)	1100	397	36%	Alimentos
IKPC (Brasil)	1095	40	4%	Papel
Bemberg (Argentina)	955	199	21%	Bebidas
Itaúsa (Brasil)	915	20	2%	Materiais de Construção, Informática e eletrônica, Química
Marco Polo (Brasil)	540	190	35%	Automotiva
Bagó (Argentina)	515	165	32%	Farmacêutica
Randon Participações (Brasil)	447	50	11%	Automotiva e Autopeças
Amil (Brasil)	441	sem dados	sem dados	Serviços Médicos
IMPSAT (Argentina)	332	162	50%	Telecomunicações
IMPESA (Argentina)	309	sem dados	sem dados	Engenharia e Construção, Bens de capital
FV (Argentina)	200	25	13%	Materiais de Construção

Fonte: Dados extraídos de Chudnovsky; López (2002, p. 118). Elaboração da autora.

O presente capítulo buscou ressaltar aspectos importantes da trajetória do MERCOSUL. Para isso, o capítulo trouxe rapidamente os antecedentes integracionistas da região (ALALC e ALADI) e os cenários políticos e econômicos da época, que deram base para a criação do MERCOSUL. Discorreu, posteriormente, acerca do fluxo comercial entre os países membros do bloco e com o exterior da área, para, por fim, destacar a importância do

Investimento Externo Direto na região. Todas as informações tratadas neste capítulo são importantes para a sequência do estudo, onde se aborda o comércio intra-industrial entre os países membros do bloco, e possível integração produtiva nos determinados setores.

4. O COMÉRCIO INTRA-INDUSTRIAL ENTRE ARGENTINA E BRASIL: UM ESTUDO SETORIAL

O presente capítulo aborda o comércio intra-industrial entre os dois maiores membros do MERCOSUL. A análise é feita a partir dos anos 2000, através de dados extraídos do *UN Comtrade* de produtos da pauta comercial entre Argentina e Brasil, utilizando-se o Índice de Grubel-Lloyd. O objetivo é detectar a presença desse tipo de comércio nas interações entre Argentina e Brasil, observando setores em que a incidência exibe maior visibilidade. A presença desse comércio tende a sugerir ocorrência de integração produtiva, assunto sobre o qual se discorre no próximo capítulo.

4.1 O ÍNDICE DE GRUBEL-LLOYD E O COMÉRCIO INTRA-INDUSTRIAL

4.1.1 Breves considerações sobre o sentido de comércio Intra-Industrial

O comércio intra-industrial ocorre quando dois países importam e exportam produtos de uma mesma origem industrial (Greenaway; Hine; Milner, 1994). Este comércio apresenta-se de forma diferenciada nos setores; Lucángeli (2007) explica alguns dos fluxos deste tipo de comercialização. Há o caso dos produtos que são funcionalmente homogêneos, sendo indiferentes à escolha do consumidor, como grãos, minerais, ou outros produtos vendidos sem marca e a granel. Por mais impossível que pareça o comércio intra-industrial em produtos deste tipo, é normal sua ocorrência devido aos custos de transporte, armazenamento, comercialização ou distribuição, entre outros fatores (LUCÁNGELI, 2007, p.15).

Em outro conjunto de bens, o comércio intra-industrial pode ser explicado pela presença de economias de escala²⁶, na produção de bens diferenciados. Dentro disso encontram-se alguns subgrupos, sendo eles: o primeiro grupo de produtos significa que são de mesmo uso, mas de insumos diferentes, por exemplo, móveis de madeira ou de metal. O segundo subgrupo são produtos de insumos similares, mas não substitutos no uso. E, por fim, o terceiro subgrupo refere-se a produtos similares na função, mas com design, estilo, qualidade ou marca diferente. (LUCÁNGELI, 2007)

²⁶ Economias de escala são fatores que reduzem o custo médio da produção de um certo bem, conforme a quantidade produzida aumenta.

O comércio intra-industrial é dividido em vertical e horizontal. A complementaridade da produção vertical ocorre quando os componentes são produzidos em um país X, mas o produto final é montado no país Y (ABDI, 2010a). Para Vasconcelos (2003), entretanto, o comércio intra-industrial vertical está mais ligado à teoria das vantagens comparativas, uma vez que se poderia dizer, por exemplo, que o país X produz os componentes porque é mais industrializado, restando ao Y apenas a montagem por possuir mão de obra mais barata. O autor considera que o tipo ideal de comércio intra-industrial é o horizontal, que ocorre quando componentes e produtos finais diferentes são produzidos em vários países (ABDI, 2010a).

A complementaridade da produção pode ocorrer através de relações de mercado entre empresas diferentes, ou no interior de uma mesma empresa, por meio da especialização de suas filiais, por exemplo, nos diversos países-membros de um bloco regional (ABDI, 2010b, p. 35). O comércio intra-industrial, portanto, acaba tendo uma grande relação com as empresas multinacionais, nestes casos sendo basicamente um comércio “intra-firma”.

Segundo Fukasaku e Kimura (2002, apud LUCÁNGELI, 2007), o argumento geral é que a globalização permite que as firmas internacionalizem sua produção, tendo assim a fragmentação da produção como uma “facilitadora” do aumento do comércio intra-firma. Segundo Bouzas e Fanelli (2001, p. 94), as novas tecnologias permitem que as empresas possam separar o processo de produção, não só baseadas nos produtos, mas também nas diferentes etapas de produção. Isso torna possível (e não raramente vantajosa) a concentração de diferentes etapas do processo em diferentes localidades, o que aumenta o comércio intra-firma.

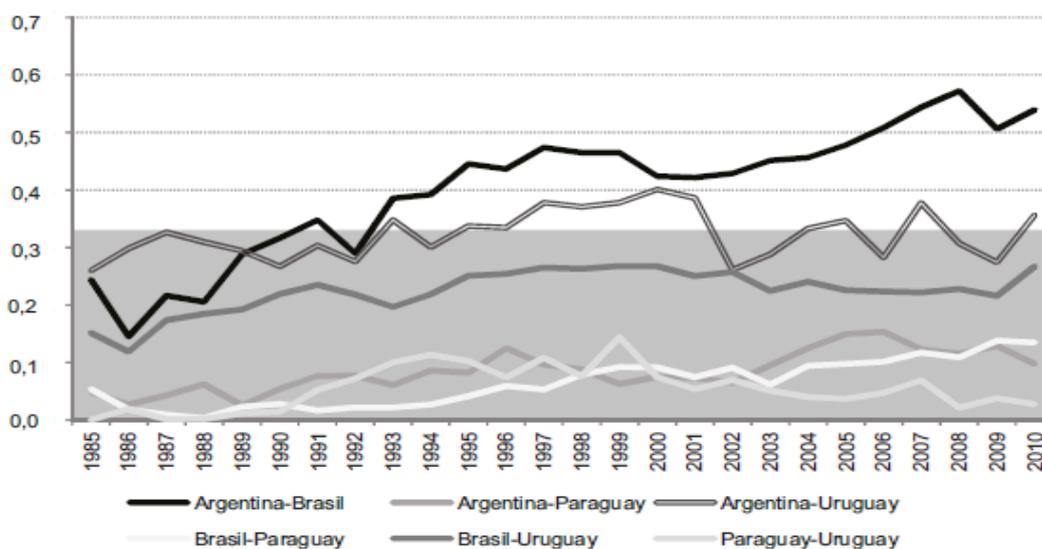
4.1.2 O Índice de Grubel-Lloyd, sua aplicabilidade no MERCOSUL e as relações intra-industriais entre Argentina e Brasil

O índice de Grubel-Lloyd (IGL) foi criado pelos autores Herb Grubel e Peter Lloyd em 1971, e é usado para medir o comércio intra-industrial de um determinado produto. Calcula-se da seguinte maneira:

$$GL_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad ; \quad 0 \leq GL_i \leq 1$$

Onde X e M são as exportações e importações de determinado produto (i). Quando o resultado é 0, só ocorre comércio inter-industrial, ou seja, o país só importa ou exporta o determinado bem. Quando o resultado é 1, todo o comércio externo do país em questão com respeito ao produto (i) é de natureza intra-industrial, significando, portanto, que o país exporta e importa o produto (i). Na figura 7 observa-se o IGL no MERCOSUL, calculado para o período de 1985 a 2010.

FIGURA 7 – Índice de Grubel-Lloyd no MERCOSUL entre 1985 e 2010



Fonte: ALVAREZ (2011, p. 44)

Como se percebe no gráfico, a única relação de comércio intra-industrial que se sustentou e cresceu ao longo do período analisado foi a relação comercial Argentina-Brasil, apresentando, inclusive, dados atuais bastante significativos. Parte disso deve-se, segundo a ABDI (2010a), ao fato de que, apesar da existência de assimetrias entre os dois países, essas são menores às existentes em relação aos demais membros do bloco.

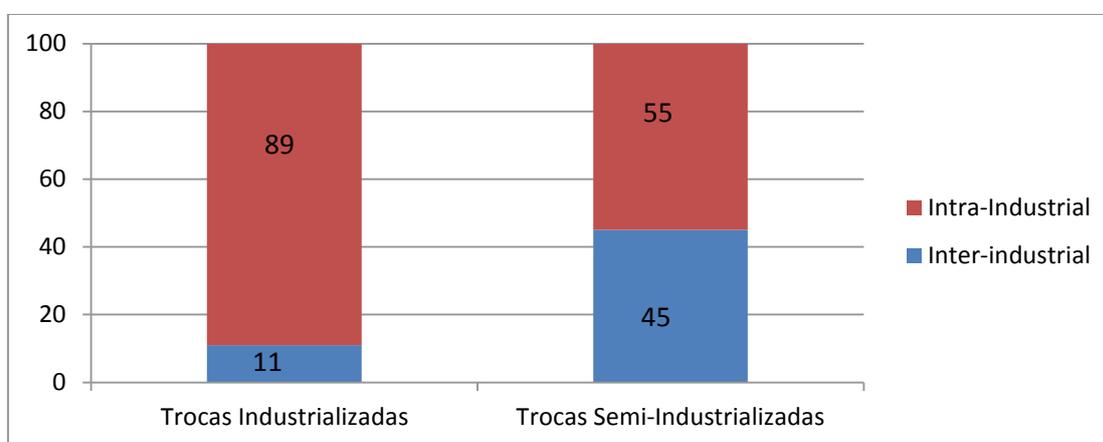
O Brasil representa 81% do PIB do MERCOSUL, tendo a Argentina em segundo lugar, com 16% do PIB – longe do Brasil, mas, como afirma Silvero (2011, p. 284), ainda muito acima dos outros países membros. Outro fator são as estruturas industriais:

Embora com diferenças de escala muito favoráveis ao Brasil, ambos os países contam com estruturas industriais bastante diversificadas e mercados domésticos de grandes dimensões, que constituem condições favoráveis para o avanço da integração produtiva e do comércio intra-industrial. (ABDI, 2010a, p. 41)

As relações comerciais intra-industriais, principalmente no âmbito interno do MERCOSUL, são muito marcadas pelos produtos manufaturados, sendo raras as relações

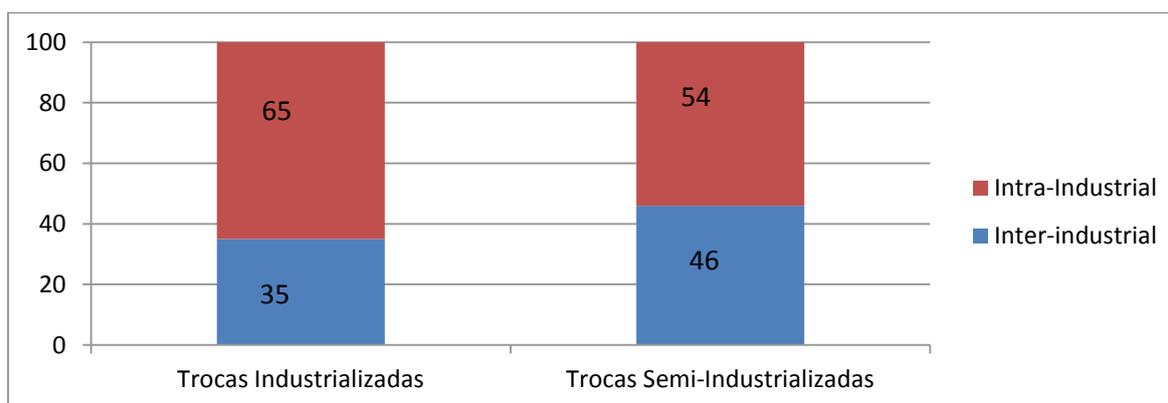
intra-industriais com produtos não manufaturados. Argentina e Brasil destacam-se no comércio intra-industrial justamente porque possuem a base industrial para este tipo de comércio. O mesmo não se percebe no Paraguai, Uruguai e Venezuela, uma vez que as bases industriais destes países são relativamente fracas em bens manufaturados (KIM; LEE, 2003). Nas FIGURAS 8 e 9, nota-se a relação dos produtos manufaturados com o comércio intra-industrial, tendo como foco as exportações argentinas direcionadas ao Brasil, e as exportações brasileiras direcionadas à Argentina.

FIGURA 8 – Exportações argentinas ao Brasil, em 2012 – Porcentagem intra-industrial e inter-industrial nos produtos industrializados e semi-industrializados



Fonte: Dados da CEPAL (2016), elaboração da autora.

FIGURA 9 – Exportações brasileiras à Argentina, em 2012 – Porcentagem intra-industrial e inter-industrial nos produtos industrializados e semi-industrializados



Fonte: Dados da CEPAL (2016), elaboração da autora.

Além disso, vale ressaltar a importância do Investimento Externo Direto. Como assinalado no ponto acima, boa parte do comércio intra-industrial tem relação com empresas

multinacionais. No MERCOSUL, é notório que essas empresas normalmente escolhem se instalar na Argentina e no Brasil (sobretudo devido ao *Market seeking*, conforme abordado no capítulo anterior). Consta-se, por isso, que essas empresas tem grande importância no crescimento do comércio intra-industrial do MERCOSUL.

O Índice de Grubel-Lloyd foi pioneiro no exame do comércio intra-industrial entre países com dotações de fatores e tecnologias semelhantes, conforme afirma Lucángeli (2007). Brasil e Argentina se encaixam neste tipo de país, mesmo que existam algumas assimetrias entre ambos. Por consequência destes aspectos citados, no presente trabalho optou-se por focar apenas nas relações comerciais entre Argentina e Brasil, e não entre todos os países membros do MERCOSUL.

Neste capítulo a abordagem será intra-industrial, e posteriormente há investigação sobre a integração produtiva. Afinal, como afirmam Coriat et al. (1994, apud ABDI, 2010b, p.123):

A partir da comercialização intra-industrial, há possibilidade de integração produtiva, uma vez que pode significar uma especialização e fragmentação da produção, conjuntamente com o estabelecimento entre as fábricas de um “compromisso de partilha” de ativos específicos, que transcendem à simples compra e venda de bens e serviços.

Ainda conforme a ABDI (2010b), os setores industriais que concentraram os investimentos estrangeiros no MERCOSUL foram os que mais apresentaram avanço na integração produtiva. Os dois principais foram o automobilístico e o químico. Estes setores apresentaram um aumento notável no comércio intra-industrial desde a década de 1980, conforme afirmam Bouzas e Fanelli (2001, p. 155), aumentando de 22,2% a 57,4% entre 1984 e 1990, em relação ao comércio total. Nestas atividades industriais prevalecem as economias de escala e produtos diferenciados, o que propiciou o aumento do comércio intra-industrial, em conjunto com o PICE²⁷, que facilitou o comércio entre Argentina e Brasil.

4.2 A NOMENCLATURA COMUM DO SUL E OS PRINCIPAIS ITENS ESCOLHIDOS

Os países do MERCOSUL adotam para classificação dos seus produtos a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), desde 1995 - essa nomenclatura é baseada no Sistema Harmonizado (SH). A NCM classifica e codifica os produtos com oito dígitos, sendo

²⁷ Programa de Integração e Cooperação Econômica entre Argentina e Brasil, datado de 1986. Este programa acentuava a importância da complementaridade produtiva e econômica entre os dois países. Para maiores informações, checar o capítulo anterior.

que os seis primeiros são iguais aos do SH, enquanto os dois últimos são próprios do MERCOSUL.

Para o presente trabalho, foram escolhidos inicialmente oito grupos de produtos, para os quais o estudo com a fórmula de Grubel-Lloyd incide nos dois primeiros dígitos, e, mais tarde, detalha-se ainda mais a classificação dos bens, conforme necessário. As NCM escolhidas podem ser divididas em alguns principais setores: Indústria química e farmacêutica, Indústria têxtil, Metais e suas obras, e Indústria Automotiva. A escolha dos setores se deu após afirmação da ABDI (2010b), citada anteriormente, de que os dois principais setores de integração produtiva do MERCOSUL eram o químico e o automobilístico. A escolha dos itens analisados em cada setor foi feita com base nas listas²⁸ dos principais produtos na pauta comercial entre Argentina e Brasil, disponibilizada pela Secretaria de Comércio Exterior brasileira.

Dentro do primeiro setor, estão a NCM 30, de produtos farmacêuticos, e a NCM 38, de produtos diversos das indústrias químicas. Dentro do segundo setor, estão a NCM 54, de filamentos sintéticos ou artificiais, lâminas e formas semelhantes de matérias têxteis sintéticas ou artificiais; e a NCM 56, de pastas (ouates), feltros e falsos tecidos, fios especiais, cordéis, cordas e cabos, artigos de cordoaria. De metais e suas obras optou pela NCM 72, que abrange ferro fundido, ferro e aço. E, por fim, dentro do setor automotivo, estão as NCM 40, borracha e suas obras, NCM 84, de reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes, e a NCM 87, de veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios.

O período de estudo do comércio intra-industrial é a partir dos anos 2000, com dados de três em três anos, assim sendo: 2000, 2003, 2006, 2009, 2012 e 2015. Todos os dados foram extraídos do *UN Comtrade*, com QUADROS e gráficos elaborados pela autora. Abaixo, nos QUADROS 7, 8, 9 e 10, observa-se o valor das exportações argentinas para o Brasil e o das brasileiras à Argentina, nas NCM acima citados, para o período de 2000 a 2015.

²⁸ Checar as listas nos Anexos F e G.

QUADRO 7 – Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes à Indústria química e farmacêutica, de 2000 a 2015 – em US\$.

	NCM 30 – Produtos Farmacêuticos		NCM 38 – Produtos diversos das Indústrias Químicas	
	Exportações Br	Exportações Arg	Exportações Br	Exportações Arg
2000	\$ 76.785.006,00	\$ 85.035.967,00	\$ 99.260.224,00	\$ 58.490.135,00
2003	\$ 64.485.376,00	\$ 59.277.397,00	\$ 97.478.181,00	\$ 116.348.140,00
2006	\$ 87.178.102,00	\$ 81.770.109,00	\$ 205.345.591,00	\$ 175.954.593,00
2009	\$ 95.148.592,00	\$ 106.404.254,00	\$ 204.520.497,00	\$ 284.299.146,00
2012	\$ 139.552.954,00	\$ 153.545.010,00	\$ 347.787.884,00	\$ 239.924.379,00
2015	\$ 115.304.706,00	\$ 137.040.068,00	\$ 199.780.167,00	\$ 380.461.930,00

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

QUADRO 8 – Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes à Indústria têxtil, de 2000 a 2015 – em US\$.

	NCM 54 – Filamentos Sintéticos		NCM 56 – Feltros e Falsos Tecidos	
	Exportações Br	Exportações Arg	Exportações Br	Exportações Arg
2000	\$ 21.167.011,00	\$ 113.751.961,00	\$ 13.326.423,00	\$ 12.496.400,00
2003	\$ 28.535.578,00	\$ 37.829.417,00	\$ 13.271.478,00	\$ 11.205.176,00
2006	\$ 41.247.926,00	\$ 45.431.298,00	\$ 34.264.029,00	\$ 18.103.072,00
2009	\$ 35.008.523,00	\$ 28.392.373,00	\$ 39.678.530,00	\$ 26.115.644,00
2012	\$ 46.004.610,00	\$ 54.756.671,00	\$ 72.287.101,00	\$ 37.948.150,00
2015	\$ 49.048.448,00	\$ 28.669.823,00	\$ 56.410.992,00	\$ 33.082.020,00

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

QUADRO 9 – Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes à metais e suas obras, de 2000 a 2015 – em US\$.

	NCM 72 – Ferro Fundido, Ferro e Aço	
	Exportações Br	Exportações Arg
2000	\$ 188.533.437,00	\$ 57.093.697,00
2003	\$ 173.170.645,00	\$ 79.241.811,00
2006	\$ 546.577.213,00	\$ 77.024.923,00
2009	\$ 461.042.476,00	\$ 59.389.850,00
2012	\$ 829.387.766,00	\$ 211.901.748,00
2015	\$ 574.124.737,00	\$ 42.573.186,00

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

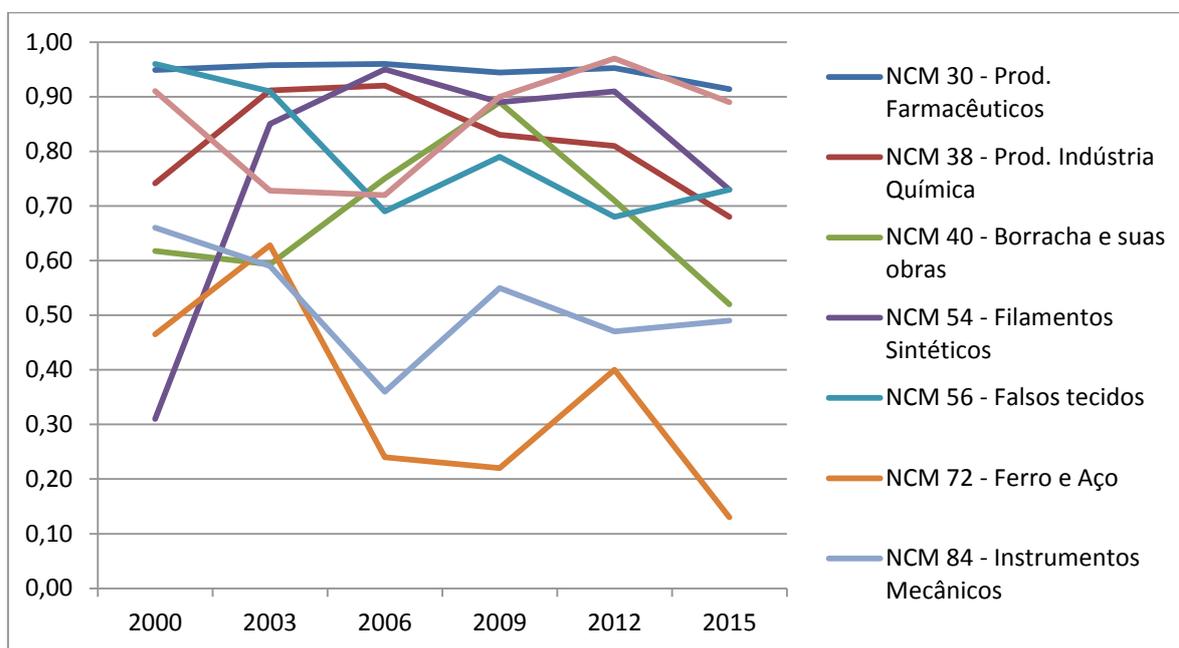
QUADRO 10 – Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes à Indústria automotiva, de 2000 a 2015 – em US\$.

	NCM 40 – Borracha e suas obras			
	Exportações Br		Exportações Arg	
2000	\$ 146.577.382,00		\$ 65.517.922,00	
2003	\$ 164.374.148,00		\$ 69.288.076,00	
2006	\$ 262.311.109,00		\$ 157.845.798,00	
2009	\$ 271.191.685,00		\$ 219.024.077,00	
2012	\$ 470.025.178,00		\$ 258.965.740,00	
2015	\$ 383.902.020,00		\$ 137.117.599,00	
	NCM 84 – Instrumentos Mecânicos e suas partes		NCM 87 – Veículos Automóveis e suas partes	
	Exportações Br	Exportações Arg	Exportações Br	Exportações Arg
2000	\$ 779.043.997,00	\$ 380.277.755,00	\$ 1.216.081.413,00	\$ 1.455.608.805,00
2003	\$ 555.070.442,00	\$ 235.032.764,00	\$ 973.544.633,00	\$ 557.313.855,00
2006	\$ 1.426.451.881,00	\$ 322.593.780,00	\$ 3.452.655.868,00	\$ 1.960.443.435,00
2009	\$ 1.270.795.316,00	\$ 482.635.959,00	\$ 3.624.234.411,00	\$ 4.411.240.353,00
2012	\$ 1.833.197.749,00	\$ 570.561.111,00	\$ 7.035.112.933,00	\$ 7.327.994.646,00
2015	\$ 1.309.703.858,00	\$ 427.203.972,00	\$ 5.256.047.886,00	\$ 4.225.273.448,00

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

Utilizando os dados das exportações, fez-se o cálculo do comércio intra-industrial a partir do índice de Grubel-Lloyd, obtendo-se o resultado abaixo, conforme se observa na figura 10.

FIGURA 10 – O Comércio Intra-Industrial entre Argentina e Brasil para os setores selecionados de acordo com o Índice de Grubel-Lloyd, no período de 2000 a 2015.



Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

Com exceção da NCM 30, referente aos produtos farmacêuticos, que se manteve constante ao longo dos anos, percebe-se que o comércio intra-industrial das outras NCM oscilou. Vale notar, entretanto, que em nenhuma delas o resultado foi 0, ou seja, todas possuem um certo valor de comércio intra-industrial, por menor que seja.

No setor têxtil, pôde-se observar no estudo geral acima, que a NCM 54 possuía muito pouco comércio intra-industrial nos anos 2000, ocorrendo um salto grande deste até 2003. Entretanto, o comércio intra-industrial decaiu de 2012 a 2015. Quanto à NCM 56, ocorreu o caminho inverso: havia alto comércio intra-industrial nos anos 2000, que decaiu com o passar dos anos. Ambos apresentaram alta volatilidade, optando-se no presente trabalho por não estudá-las com maior profundidade. Também optou-se por não aprofundar a análise da NCM 72, relativa à ferro fundido, ferro e aço, que apresentou um baixo resultado do Índice de Grubel-Lloyd.

4.3 APROFUNDANDO A ANÁLISE DOS SETORES

Uma vez visto superficialmente as NCM escolhidas para o trabalho, torna-se necessário aprofundar a análise de cada setor. Para isso, esta seção está dividida de forma a permitir sua análise individualmente, com mais que os dois dígitos iniciais.

4.3.1 O setor de produtos químicos e farmacêuticos

No setor farmacêutico, optou-se por detalhar a NCM 30 em duas: 3004, definida por medicamentos (exceto os produtos das posições 30.02, 30.05 ou 30.06) constituídos por produtos misturados ou não misturados, preparados para fins terapêuticos ou profiláticos, apresentados em doses (incluindo os destinados a serem administrados por via percutânea) ou acondicionados para venda a retalho; e 3005, pastas (ouates), gazes, ataduras e artigos análogos (por exemplo, curativos – pensos -, esparadrapos, sinapismos), impregnados ou recobertos de substâncias farmacêuticas ou acondicionados para venda a retalho para usos medicinais, cirúrgicos, dentários ou veterinários.

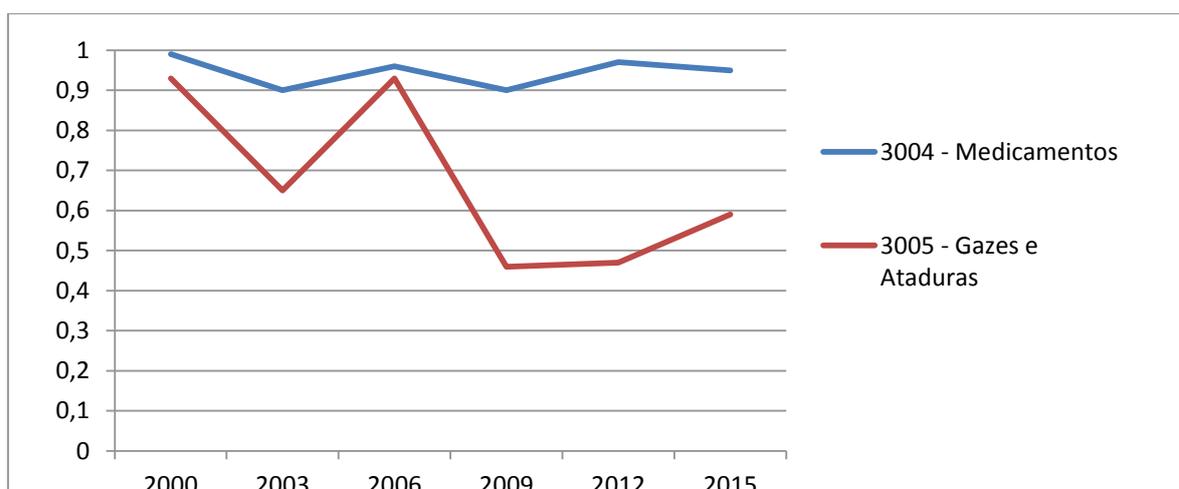
No QUADRO 11 observam-se os valores das exportações brasileiras e argentinas das NCM 3004 e 3005, para o período de 2000 a 2015, e na figura 11 o cálculo do Índice de Grubel-Lloyd para os respectivos setores.

QUADRO 11 – Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes às NCM 3004 e 3005 entre 2000 e 2015 - em US\$.

	NCM 3004 - Medicamentos		NCM 3005 – Gazes, Ataduras...	
	Exportações Br	Exportações Arg	Exportações Br	Exportações Arg
2000	\$ 68.276.293,00	\$ 67.408.573,00	\$ 487.873,00	\$ 560.679,00
2003	\$ 53.426.985,00	\$ 43.929.580,00	\$ 491.201,00	\$ 1.001.175,00
2006	\$ 72.482.588,00	\$ 66.981.669,00	\$ 694.206,00	\$ 604.789,00
2009	\$ 74.142.991,00	\$ 89.324.175,00	\$ 954.064,00	\$ 287.167,00
2012	\$105.831.578,00	\$ 110.768.758,00	\$ 1.845.534,00	\$ 581.965,00
2015	\$ 84.627.877,00	\$ 91.979.730,00	\$ 769.071,00	\$ 325.475,00

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

FIGURA 11 - Índice de Grubel-Lloyd para os setores 3004 e 3005, entre 2000 e 2015



Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

Do QUADRO 11 e da figura 11, acima, depreende-se que a NCM 30, de produtos farmacêuticos, possui um comércio intra-industrial constante de 2000 a 2015, basicamente graças aos medicamentos, registrados no setor 3004. Outros itens, como pastas, gazes e ataduras, que fazem parte da NCM 3005, não tiveram tanta importância para a NCM 30 com respeito a esse aspecto, uma vez que seu comércio intra-industrial oscilou bastante no período analisado.

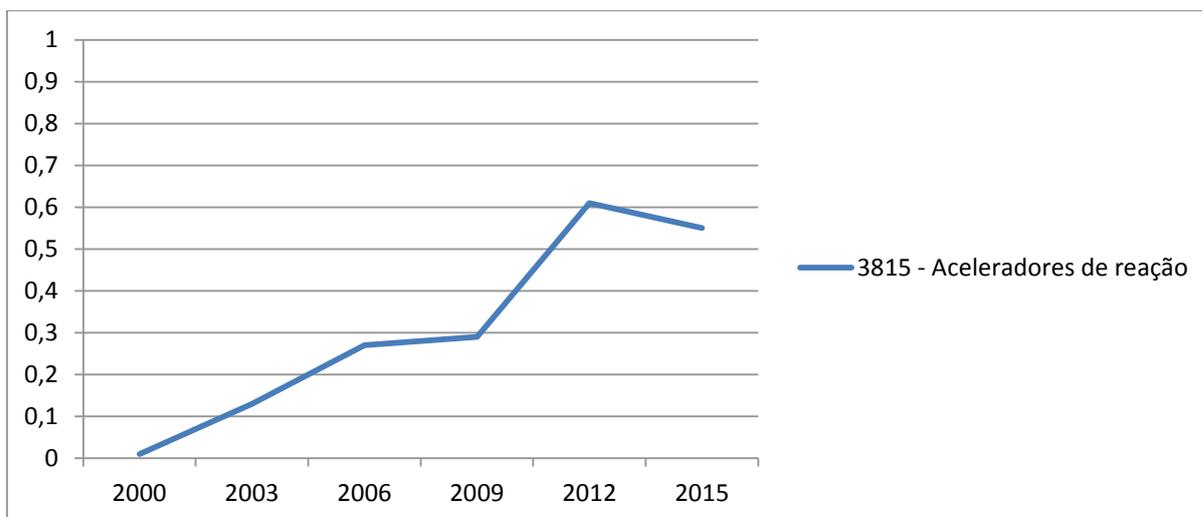
Acerca dos produtos diversos da indústria química, NCM 38, optou-se por abranger o estudo com iniciadores de reação, aceleradores de reação e preparações catalíticas, NCM 3815, cujos valores de exportações Argentinas e Brasileiras podem ser observados no QUADRO 12, e resultado do comércio intra-industrial na figura 12.

QUADRO 12 - Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes à NCM 3815, entre 2000 e 2015 - em US\$.

	NCM 3815 – Iniciadores e aceleradores de reação	
	Exportações Br	Exportações Arg
2000	\$ 10.070.733,00	\$ 56.812,00
2003	\$ 1.462.162,00	\$ 105.792,00
2006	\$ 6.497.470,00	\$ 40.004.866,00
2009	\$ 9.230.486,00	\$ 52.563.211,00
2012	\$ 30.349.152,00	\$ 68.153.627,00
2015	\$ 24.844.029,00	\$ 64.336.638,00

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

FIGURA 12 – Índice de Grubel-Lloyd para o setor 3815, entre 2000 e 2015



Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

Como se observa na Figura 12, acima, inicialmente o comércio do setor 3815 era apenas inter-industrial: a Argentina basicamente só importava estes bens – notar no QUADRO 12 que o valor das exportações argentinas nos anos 2000 era muito pouco significativo. Com o passar dos anos 2000, iniciou-se um comércio intra-industrial, mas ainda pouco significativo, tendo seu auge no período, de 0,6, sido atingido no ano de 2012.

Conforme visto nesta seção de produtos químicos e farmacêuticos, o setor que possui um comércio intra-industrial de maior destaque é o de medicamentos. Sendo, portanto, o que merecerá maior ênfase no próximo capítulo, na abordagem sobre a integração produtiva.

4.3.2 O setor automotivo

A NCM 40, relativa à borracha e suas obras, apresentou IGL médio e oscilante. Entretanto, é necessário aprofundar a análise para a NCM 4011, visto que esta se refere a pneumáticos novos. Optou-se por ir além, analisando outras duas NCM, 4011.10, que é a classificação para pneumáticos para automóveis, e 4011.20, pneumáticos para ônibus ou caminhões. Os valores das exportações argentinas e brasileiras nessas três NCM estão abaixo, nos QUADROS 13 e 14, e os respectivos IGL podem ser observados na Figura 13.

QUADRO 13 - Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes à NCM 4011, entre 2000 e 2015 - em US\$.

	NCM 4011 – Pneumáticos de borracha	
	Exportações Br	Exportações Arg
2000	\$ 99.362.453,00	\$ 45.219.280,00
2003	\$ 118.641.339,00	\$ 40.846.334,00
2006	\$ 159.277.373,00	\$ 104.839.810,00
2009	\$ 147.116.379,00	\$ 137.517.307,00
2012	\$ 282.426.545,00	\$ 150.764.240,00
2015	\$ 248.492.199,00	\$ 86.541.942,00

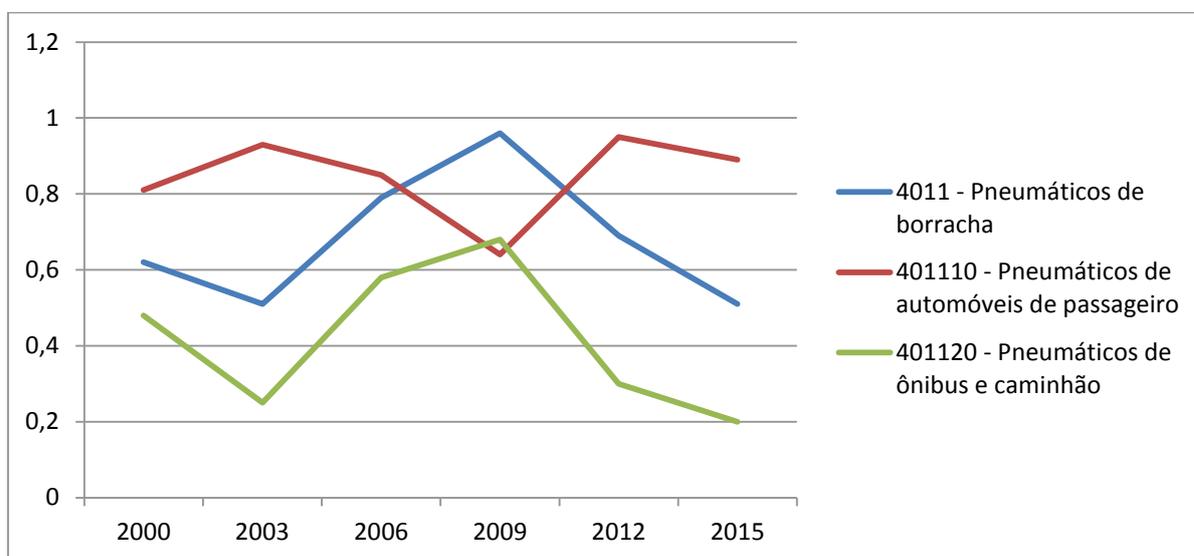
Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

QUADRO 14 - Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes às NCM 401110 e 401120, entre 2000 e 2015 - em US\$.

	NCM 401110 – Pneus de automóveis de passageiros		NCM 401120 – Pneus de ônibus e caminhões	
	Exportações Br	Exportações Arg	Exportações Br	Exportações Arg
2000	\$ 38.822.043,00	\$ 26.467.555,00	\$ 47.435.087,00	\$ 15.381.487,00
2003	\$ 34.086.222,00	\$ 30.046.589,00	\$ 64.857.704,00	\$ 9.332.864,00
2006	\$ 50.047.658,00	\$ 67.250.246,00	\$ 83.697.601,00	\$ 35.010.553,00
2009	\$ 42.914.604,00	\$ 89.742.345,00	\$ 81.375.256,00	\$ 42.094.648,00
2012	\$ 105.300.246,00	\$ 116.245.975,00	\$ 147.263.281,00	\$ 26.670.188,00
2015	\$ 87.733.883,00	\$ 70.345.915,00	\$ 129.086.735,00	\$ 14.629.668,00

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

FIGURA 13 - Índice de Grubel-Lloyd para os setores 4011, 401110 e 401120, entre 2000 e 2015



Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

É interessante destacar que a NCM com maior IGL no período diz respeito a pneumáticos de automóveis, enquanto a NCM 401120, de pneumáticos para ônibus e caminhões, esteve quase sempre em um patamar médio-baixo, oscilando bastante no período e chegando ao seu valor mínimo em 2015. Também merece destaque o fato dos pneumáticos estarem tanto na lista dos 100 principais produtos brasileiros exportados à Argentina, quanto dos 100 principais produtos argentinos exportados ao Brasil²⁹.

Outras NCM que estão em ambas as listas dos 100 principais produtos são as NCM 8408 e 8409, que representam motores de pistão e de ignição por compressão (diesel ou semidiesel), e partes reconhecíveis como exclusiva ou principalmente destinadas a motores, respectivamente. Estas foram, portanto, estudadas aqui como aprofundamento da NCM 84, vista no início do capítulo. No QUADRO 15, abaixo, tem-se o valor das exportações brasileiras à argentina e vice-versa, e, na Figura 14, o cálculo do IGL.

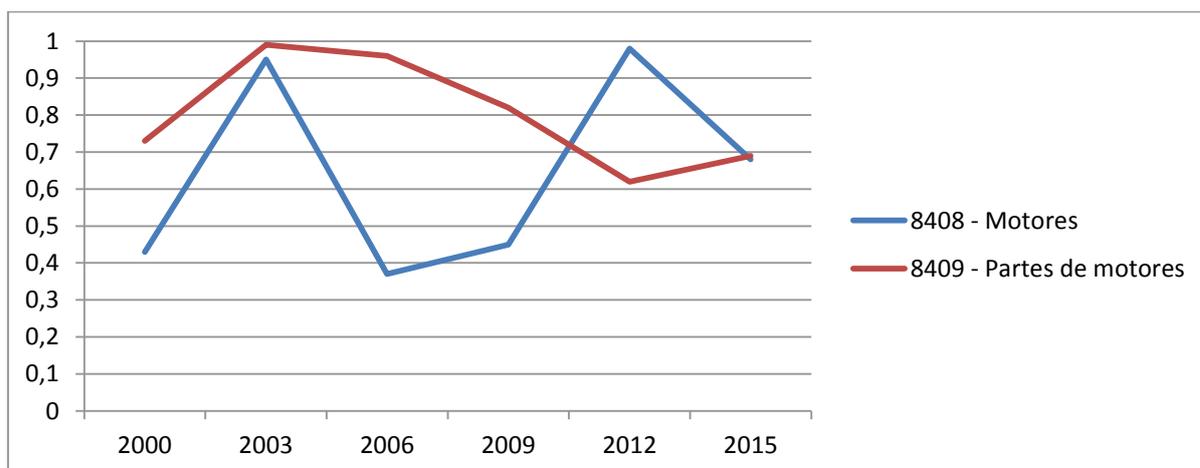
²⁹ Checar as listas nos Anexos F e G.

QUADRO 15 - Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes às NCM 8408 e 8409, entre 2000 e 2015 - em US\$.

	NCM 8408 – Motores (ignição por compressão)		NCM 8409 – Partes de motores	
	Exportações Br	Exportações Arg	Exportações Br	Exportações Arg
2000	\$ 34.427.018,00	\$ 99.513.003,00	\$ 68.388.407,00	\$ 39.719.520,00
2003	\$ 46.160.682,00	\$ 42.249.575,00	\$ 31.966.270,00	\$ 31.435.114,00
2006	\$ 200.898.628,00	\$ 46.958.495,00	\$ 71.077.857,00	\$ 66.841.567,00
2009	\$ 150.127.099,00	\$ 43.587.001,00	\$ 96.786.900,00	\$ 68.074.550,00
2012	\$ 128.032.085,00	\$132.032.440,00	\$ 188.304.604,00	\$ 84.631.121,00
2015	\$ 69.692.893,00	\$133.823.070,00	\$ 106.639.276,00	\$ 57.118.226,00

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

FIGURA 14 - Índice de Grubel-Lloyd para os setores 8408 e 8409, entre 2000 e 2015



Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

Nota-se que ambas já tiveram maiores valores de comércio intra-industrial do que possuem atualmente, principalmente no ano de 2003, e também em 2012 para a NCM 8408.

Por fim, a NCM 87, que trata de veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios, tem análise aprofundada em três outras NCM: 8703, que representa automóveis de passageiros; 8704, que é de automóveis que transportam mercadorias; e 8708, que trata das partes e acessórios dos veículos. Optou-se por esta análise visto que as três encontram-se na lista dos 100 principais produtos argentinos exportados ao

Brasil e na dos 100 brasileiros exportados à Argentina. Dos 12 produtos que se encontram em ambas as listas³⁰, 6 são produtos classificados na NCM 87.

Os valores das exportações argentinas e brasileiras, entre si, no período de 2000 a 2015, das NCM 8703, 8704 e 8709, podem ser vistos no QUADRO 16, e o IGL para as três NCM encontram-se na Figura 15.

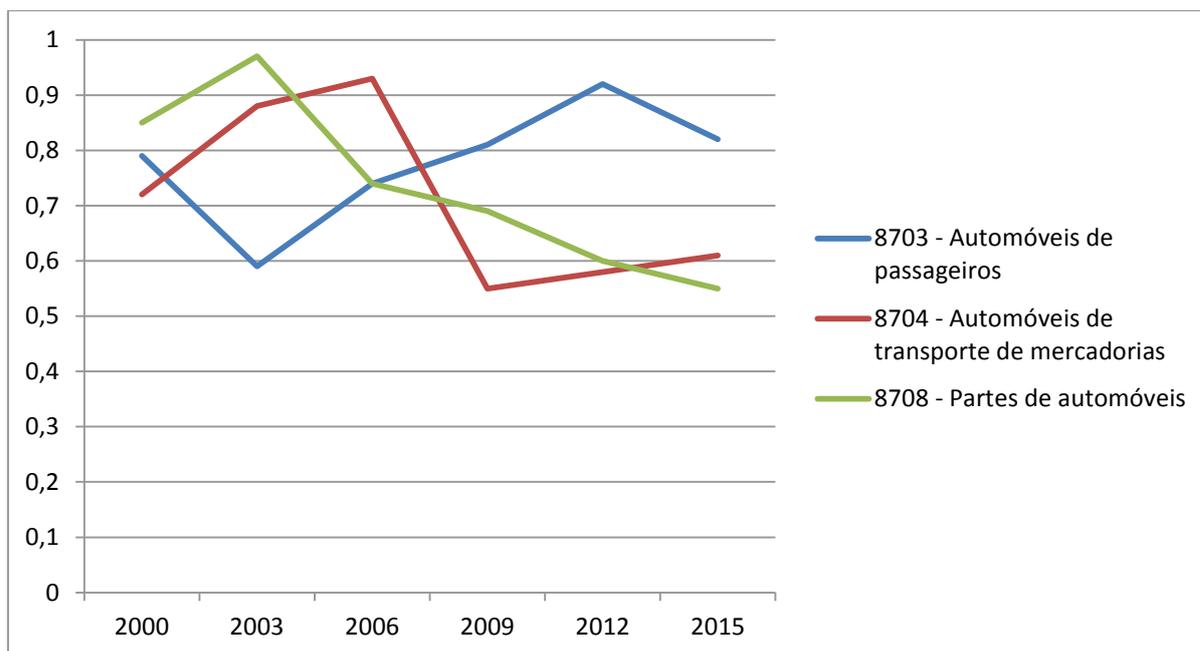
QUADRO 16 - Trocas Comerciais entre Argentina e Brasil referentes às 8703, 8704 e 8708, entre 2000 e 2015 - em US\$.

	NCM 8703 – Automóveis de Passageiros		NCM 8704 – Automóveis para transporte de mercadorias	
	Exportações Br	Exportações Arg	Exportações Br	Exportações Arg
2000	\$ 421.767.886,00	\$ 641.512.966,00	\$ 263.754.222,00	\$ 459.296.124,00
2003	\$ 413.214.857,00	\$ 173.042.234,00	\$ 200.796.990,00	\$ 158.130.865,00
2006	\$ 1.489.633.624,00	\$ 876.969.949,00	\$ 644.793.717,00	\$ 570.547.221,00
2009	\$ 1.802.943.991,00	\$ 2.615.699.361,00	\$ 410.288.243,00	\$ 1.075.255.500,00
2012	\$ 3.175.797.110,00	\$ 3.718.509.612,00	\$ 1.048.679.558,00	\$ 2.527.842.241,00
2015	\$ 2.623.662.288,00	\$ 1.844.010.291,00	\$ 797.072.016,00	\$ 1.806.071.574,00
	NCM 8708 – Partes e acessórios dos automóveis			
	Exportações Br		Exportações Arg	
2000	\$ 332.398.391,00		\$ 248.549.015,00	
2003	\$ 178.805.110,00		\$ 188.776.638,00	
2006	\$ 739.638.727,00		\$ 440.800.433,00	
2009	\$ 1.130.201.687,00		\$ 607.964.422,00	
2012	\$ 2.049.388.383,00		\$ 888.401.446,00	
2015	\$ 1.238.815.317,00		\$ 471.665.752,00	

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora

³⁰ Checar as listas nos Anexos F e G.

FIGURA 15 - Índice de Grubel-Lloyd para os setores 8703, 8704 e 8709, entre 2000 e 2015



Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora

Atualmente, mantem-se na média os IGL referentes a automóveis de transporte de mercadorias, e peças de automóveis. O IGL mais alto é o de automóveis de passageiros, encontrando-se atualmente em 0,82. Apesar disso, os três setores oscilaram no período analisado, apresentando fluxos e outros de alta do comércio intra-industrial.

Conclui-se, portanto, que, no setor automotivo, o comércio intra-industrial entre Argentina e Brasil referente a automóveis de passageiros e pneumáticos de automóveis, merece destaque especial, uma vez que apesar dos motores e suas partes não terem um baixo índice de comércio intra-industrial, não chegam ao patamar de quase 0,9 dos outros dois (observados nas figuras 13, 14 e 15).

A ausência de um alto IGL para motores e suas partes pode ser explicada como uma estratégia das empresas multinacionais que instalam filiais nesses países, deixando a produção que requer mais pesquisa e desenvolvimento para as matrizes ou filiais em países mais desenvolvidos e avançados nesta área. Desse modo, as filiais sul-americanas são responsabilizadas pela produção de componentes mais básicos, importando os mais tecnológicos e de maior valor agregado, criando assim também um comércio intra-firma.

O presente capítulo buscou estudar o comércio intra-industrial de alguns conjuntos de produtos, com base em suas NCM, utilizando o Índice de Grubel-Lloyd. Merecem destaque o setor farmacêutico, principalmente medicamentos, e o setor automotivo, sobretudo automóveis e pneumáticos, que mostraram alto IGL. Sendo assim, ambos são

objeto de análise no próximo capítulo, onde se indaga se, em conjunção com o comércio intra-industrial, ocorre também integração produtiva. Ou seja, se há acordos estratégicos e alianças entre as empresas e os fabricantes acerca da fragmentação da produção e da especialização, e não apenas compra e venda de bens.

5. A INTEGRAÇÃO PRODUTIVA NO MERCOSUL: DESTAQUE PARA OS SETORES FARMACÊUTICO E AUTOMOTIVO

No presente capítulo aborda-se, efetivamente, o problema da integração produtiva no seio do MERCOSUL. Para atingir este objetivo, o capítulo considera dois estudos de caso: um referente ao setor farmacêutico, o outro, ao setor automotivo. Estes setores foram selecionados no capítulo anterior, onde se aplicou o Índice de Grubel-Lloyd para avaliar a existência de comércio intra-industrial. Após confirmação deste tipo de comércio, busca-se aqui formar uma ideia sobre a existência de integração produtiva (acordos entre as fábricas, compromisso de partilha na fragmentação da produção), ou se ditos setores contam de fato apenas com a compra e venda de bens e serviços - caracterizando tão somente um comércio intra-industrial.

5.1 O SETOR FARMACÊUTICO

A indústria farmacêutica é responsável pela criação de medicamentos, incluindo as atividades de pesquisa, desenvolvimento, comercialização e distribuição dos mesmos. Esta indústria é classificada em quatro estágios evolutivos, quais sejam: 1) Pesquisa e desenvolvimento; 2) Produção de farmoquímicos – os insumos utilizados para a produção dos medicamentos; 3) Produção de especialidades farmacêuticas; e 4) Marketing e comercialização dos medicamentos. (SENNES; TEPASSÊ; AMBRÓSIO, 2015)

O setor farmacêutico está dominado em nível mundial por um conjunto reduzido de empresas, cujo esforço competitivo se baseia na introdução de novos produtos, sob a base de investigação científica e tecnológica (BEKERMAN; SIRLIN, 2001). Normalmente cabem às nações mais desenvolvidas as atividades de pesquisa e desenvolvimento, e de produção de farmoquímicos.

Argentina e Brasil possuem indústrias que se encaixam no terceiro e quarto estágios, em produção de especialidades farmacêuticas e comercialização, tendo poucas indústrias no setor de pesquisa e desenvolvimento. Por conta disto, boa parte dos

farmoquímicos necessários para a produção dos medicamentos é importada, o que faz com ambos os países apresentem déficit na balança comercial deste setor.

No QUADRO 17, é possível observar o grande déficit comercial que sofrem Argentina e Brasil, através dos dados de importação e exportação destes países com o resto do mundo, para as NCM 29, de produtos químicos orgânicos, nos quais se enquadram os farmoquímicos, e NCM 30, que são os produtos farmacêuticos.

QUADRO 17 – Importações e Exportações Argentinas e Brasileiras com o resto do mundo, dados de 2015 – em US\$.

	NCM 29 – Produtos químicos Orgânicos	NCM 30 – Produtos Farmacêuticos
Importações Argentinas	\$ 2.755.703.498,00	\$ 2.400.209.578,00
Exportações Argentinas	\$ 439.994.061,00	\$ 1.047.309.083,00
Importações Brasileiras	\$ 9.292.519.092,00	\$ 6.463.664.096,00
Exportações Brasileiras	\$ 2.263.941.463,00	\$ 1.330.855.613,00

Fonte: Dados *Un Comtrade*. Elaboração da autora.

Os mercados brasileiro e argentino são marcados por uma grande presença de filiais de multinacionais, que têm como estratégia a não produção na região dos princípios ativos (matérias-primas) farmacêuticos, favorecendo uma política de importação dos insumos ao nível intra-firma. Estas multinacionais, portanto, concentram os investimentos em pesquisa e desenvolvimento e as indústrias farmoquímicas nos países desenvolvidos, como Estados Unidos, Suíça e Alemanha, instalando em países como a Argentina e Brasil fábricas para a produção final dos medicamentos. (BEKERMAN; SIRLIN, 2001)

Os países apresentam também laboratórios farmacêuticos nacionais, que, em sua maioria, investem pouco em Pesquisa e Desenvolvimento, normalmente fabricando medicamentos que foram desenvolvidos no exterior. Sendo assim, em ambos os casos, sejam os fabricantes nacionais ou internacionais, a origem dos princípios ativos é normalmente importada. (BID, 2000)

A integração que ocorreu com a criação do MERCOSUL foi um fator bastante atrativo para que as empresas multinacionais se instalassem na Argentina e no Brasil, visto que o bloco oferece possibilidades de expansão do comércio intra-firma, uma vez que há certa liberalização tarifária e menor distância geográfica. As estratégias utilizadas por essas empresas foram a compra de plantas já existentes nestes países ou a construção de novas unidades fabris (BID, 2000).

Alguns exemplos de alocação de empresas multinacionais na Argentina e no Brasil são: Bristol Myers, que na década de 1990 comprou a empresa Argentina, na Argentina (vendendo-a em 2006), e no Brasil a fusão de Janssen e Cilag Farma, e a associação de Merck Sharp, Dohme e Aché, em 1988, criando a *joint venture*³¹ chamada de Prodome (em 2003 a Aché vendeu para a Merck Sharp & Dohme sua participação de 51% da Prodome). Outras empresas, por sua vez, optaram por abrir novas plantas nestes países, como a Bayer na Argentina, e a Glaxo Wellcome e Pfizer no Brasil. (BID, 2000, p. 95)

As empresas multinacionais que aqui se instalam visam não somente o abastecimento interno, como forma de expandir seus mercados, mas também a exportação para outros países latino-americanos, sobretudo os mercosulinos, visto que, como citado acima, aproveitam-se das vantagens que o bloco traz – como menores taxas à importação de produtos provenientes de países do MERCOSUL. Nos QUADROS 18 e 19 abaixo percebe-se como grande parte das vendas de medicamentos brasileiros e argentinos são direcionadas aos outros países do bloco, e também para outros países latino-americanos:

QUADRO 18 – Exportações Brasileiras de medicamentos em 2014, por país de destino.

Posição	País	Valores (US\$ FOB)	Participação
1	Venezuela	189.765.200	21%
2	Estados Unidos	172.680.252	19%
3	Argentina	91.465.065	10%
4	México	70.827.281	8%
5	Colômbia	67.754.507	8%
6	Panamá	48.971.264	5%
7	Chile	38.406.752	4%
8	Equador	32.154.686	4%
9	Bélgica	27.652.029	3%
10	França	19.462.013	2%
11	Tailândia	18.629.454	2%
12	Peru	15.653.673	2%
13	Uruguai	14.018.525	2%
14	Paraguai	13.161.738	1%
15	Bolívia	6.249.118	1%
16	Itália	6.201.203	1%
17	Indonésia	5.216.096	1%
18	Guatemala	4.691.076	1%
19	China	4.656.022	1%
20	Turquia	4.522.794	1%
-	Outros Países	50.689.928	6%
-	Total Exportado	902.829.276	100%

Fonte: SINDUSFARMA (2015, p. 42)

³¹ Uma joint venture também costuma ser chamada de cooperação econômica e sua diferença em relação a outras associações é que as empresas envolvidas não perdem suas personalidades jurídicas. (PENA, 2016)

QUADRO 19 – Exportações Argentinas de medicamentos, por país de destino – em US\$.

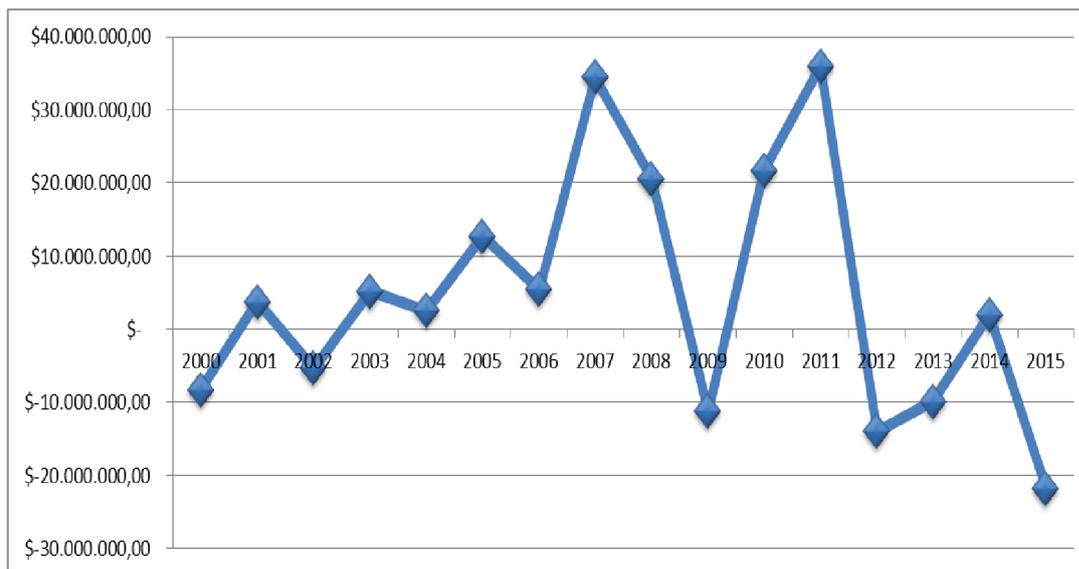
PAISES	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
Total general	436.672.616	512.676.792	627.939.800	662.949.360	691.198.944
Brasil	81.770.094	88.594.977	107.341.931	106.404.231	130.185.884
Venezuela	36.695.460	50.039.915	62.793.665	71.745.438	77.890.561
Chile	34.747.274	37.084.064	33.157.441	40.222.721	40.815.680
Uruguay	30.995.257	32.163.021	36.347.987	34.388.516	40.359.537
ZF Montevideo	15.310.345	21.631.743	24.282.873	26.645.072	36.550.807
Colombia	25.211.935	32.714.498	38.729.098	34.121.273	36.415.292
México	24.624.853	28.379.395	28.843.539	29.234.356	32.254.539
Paraguay	19.220.639	19.733.570	25.014.828	26.638.131	31.568.626
Francia	1.880.165	2.117.825	13.097.542	26.125.749	26.398.497
Perú	16.497.943	19.128.863	22.176.007	22.824.890	22.125.637
Ecuador	11.147.123	14.777.996	18.348.835	17.376.914	20.798.049
Líbano	6.707.712	8.461.126	9.013.184	14.178.875	15.804.101
Bolivia	8.677.966	9.912.203	11.251.880	11.751.816	14.661.214
Canadá	31.211.638	42.869.396	58.323.014	55.324.166	14.332.218
ZF Colón (Pana	6.528.317	10.714.681	18.665.921	17.906.855	12.801.614
República Domi	5.562.037	7.329.113	7.601.503	10.403.622	11.302.911
Guatemala	9.759.119	11.672.971	12.947.790	12.011.031	10.935.177
Rusia	7.758.530	4.241.131	4.671.158	1.856.490	10.705.671
China	1.523.709	4.545.512	6.675.167	5.655.143	8.124.012
Panamá	8.744.487	9.622.232	10.359.068	8.799.346	7.209.700
Estados Unidos	3.579.204	2.965.609	5.584.589	6.982.719	6.276.301
Tailandia	4.694.003	6.200.061	7.775.540	9.654.258	5.867.404
Letonia	931.660	3.662.307	6.304.771	7.358.745	5.216.154
Paquistan	3.057.592	3.610.285	3.978.502	4.202.117	4.900.298
Vietnam	339.202	952.934	1.933.416	3.787.242	4.434.042

Fonte: Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto (2011, p. 34)

A integração mercosulina também facilitou que empresas brasileiras se instalassem na Argentina, e empresas Argentinas se instalassem no Brasil. É o caso da empresa brasileira Eurofarma, que em 2009 comprou a argentina Quesada Farmaceutica, e em 2015 adquiriu a fábrica da Sanofi na Argentina. E o caso do Laboratório Bagó, que surgiu na Argentina em 1934, entrando no mercado brasileiro em 2001. (SENNES; TEPASSÊ; AMBRÓSIO, 2015)

Na figura 16 abaixo tem-se o saldo comercial de produtos farmacêuticos do Brasil com a Argentina, entre os anos 2000 e 2015, em US\$. Percebe-se que há bastante oscilação entre déficits e superávits.

FIGURA 16 – Saldo comercial de medicamentos do Brasil com a Argentina em US\$.



Fonte: Dados *Un Comtrade*. Elaboração da autora.

Afirmam Sennes, Tepassê e Ambrósio (2015, p. 35) que a visão do setor farmacêutico com relação à integração regional e à integração produtiva regional é de baixa viabilidade e baixo interesse das empresas. O principal motivo é que, tanto na Argentina quanto no Brasil, as indústrias farmacêuticas são, em sua maioria, de produção final e acabamento, não contando com outras fases produtivas do setor, como a química fina, farmoquímico, fabricação de ingredientes e princípios ativos. O setor nestes países é forte importador dos insumos, centrando-se principalmente na fase final da produção e na comercialização dos produtos.

Sendo assim, a integração produtiva no setor farmacêutico ocorre, basicamente, apenas de maneira intra-firma, de modo que cada planta produtiva seja especializada e responsável pela fabricação de produtos diferentes, muitas delas adaptando-se ao nicho de mercado. Este fator corrobora o aumento do comércio intra-industrial de medicamentos, conforme visto no capítulo anterior do presente trabalho.

É o caso do laboratório Glaxo, por exemplo, que fabrica antibióticos na Argentina e cremes no Brasil, e é o caso também da Roche, que fabrica vitaminas na Argentina e produtos injetáveis em solo brasileiro (BID, 2000). A empresa ABBOT, por sua vez, produz anualmente na Argentina mais de 150 milhões de pastilhas e 120 milhões de cápsulas, exportando 75% da sua produção para países latino-americanos (ABBOT, 2016a). A fábrica da empresa no Brasil oferece produtos nutricionais, dispositivos médicos e medicamentos, tanto para o mercado interno quanto aos demais países latino-americanos (ABBOT, 2016b).

A alemã Bayer abriu uma filial na Argentina em 1911, iniciando a produção de aspirina em 1912. A planta industrial que se localiza na cidade de Pilar é a maior fábrica de comprimidos da América do Sul e uma das três maiores do mundo, visto que possui uma capacidade de produção de mais de 3 milhões de comprimidos, abastecendo com isso o mercado argentino, boliviano, chileno, paraguaio, uruguaio e brasileiro. Já a sua segunda planta, também localizada na cidade de Pilar, é responsável pela fabricação de vitamínicos e minerais (BAYER, 2016a).

A filial brasileira, localizada em São Paulo, é especializada na produção de medicamentos hormonais sólidos, por exemplo, pílulas anticoncepcionais (BAYER, 2016b). Apesar de menor que a filial argentina, em termos de fabricação, é da sede brasileira que a Bayer supervisiona todas as operações sul-americanas (O'KEEFEN, 2009).

A norte-americana Pfizer chegou ao Brasil em 1952, tendo duas unidades fabris, localizadas em Itapevi e em Guarulhos. O país é o maior mercado latino-americano para a empresa, que chegou a faturar R\$4,1 bilhões em 2013, apenas com as fábricas aqui localizadas. As duas fábricas são responsáveis pela produção de medicamentos que necessitam prescrição médica, e medicamentos isentos de prescrição, dos segmentos de oncologia, ginecologia, oftalmologia, analgésicos, multivitamínicos, entre outros (PFIZER, 2016b).

Em 2012 a Pfizer inaugurou uma nova estrutura de pesquisa em desenvolvimento, para ampliar a presença do Brasil neste setor. Com essa nova estrutura objetiva-se apoiar a pesquisa e o potencial científico brasileiro (PFIZER, 2016b). A planta farmacêutica da Pfizer na Argentina se localiza em Buenos Aires. É responsável pela manufatura de produtos sólidos orais, como comprimidos e cápsulas (PFIZER, 2016a). Esta produção é 65% direcionada ao mercado local, 25% ao mercado dos países mercosulinos e 10% a terceiros países. (PFIZER, 2011).

A brasileira Eurofarma, como citada anteriormente, comprou a Sanofi Argentina em 2015. Esta fábrica é responsável pela fabricação de medicamentos maduros líquidos, sólidos e semissólidos, com capacidade de 2 milhões de unidades por mês (FONTES, 2016). A brasileira já havia adquirido a Quesada argentina, em 2009, que fica responsável pelos medicamentos de gastroenterologia e cardiologia. Preocupada em atender a demanda local, a Eurofarma lançou em 2011 um medicamento indicado para o tratamento da Síndrome do Cólon Irritável, distúrbio que afeta grande parte da população argentina. No Brasil, a empresa possui sete plantas, que foram responsáveis em 2011 pela produção de 182 milhões de caixas de medicamentos. (EUROFARMA, 2012).

O laboratório Bagó, que surgiu na Argentina em 1934, possui atualmente três plantas industriais no país, sendo duas farmacêuticas, a primeira em La Plata, e a segunda, responsável por antibióticos, em La Rioja. A terceira é uma indústria farmoquímica, localizada na província de Buenos Aires. (BAGÓ, 2016)

A companhia instalou-se no Brasil em 2002, contando atualmente com duas plantas industriais, uma no Rio de Janeiro e outra no Espírito Santo. Aqui, a empresa desenvolveu uma linha de produtos focada em drogas órfãs e estratégicas ao Brasil, incrementando seu crescimento em um mercado de nicho (ALMEIDA, 2013, p. 18), e atuando em diversos segmentos como pediatria, ginecologia, ortopedia, entre outros.

O MERCOSUL, nos anos 2000, lançou uma Política de Medicamentos do MERCOSUL, que tem como um dos objetivos a criação de um ambiente de pesquisa e desenvolvimento entre os Estados Partes, visando dominar as etapas de produção de moléculas inovadoras, produção industrial de fármacos e outras matérias-primas básicas (BRASIL, 2009). Além disso, em 2013, Brasil e Argentina, conjuntamente com Colômbia e Cuba, assumiram compromisso de atuarem juntos nas inspeções de fábricas de medicamentos, trazendo uma economia de custos e agilidade nas concessões do BPF - Certificado de Boas Práticas de Fabricação (EUROFARMA, 2012, p. 115).

Apesar destes incentivos, conclui-se que, como citado anteriormente, a Integração Produtiva entre Argentina e Brasil no setor farmacêutico ainda ocorre apenas de maneira intra-firma, através da especialização da produção de suas diferentes filiais. Caracteriza, portanto, muito mais uma integração comercial, onde a produção de um lado da fronteira, complementa o leque de produtos ofertados do outro lado, pela mesma empresa. Como já dito, isto ocorre porque ambos os países são responsáveis pela produção final dos medicamentos, possuindo pouca fabricação de farmoquímicos e investimentos em pesquisa e desenvolvimento, o que dificulta que ocorra uma divisão do trabalho industrial, no sentido de produção de componentes de um lado, e do outro, utilizando estes componentes, a produção dos produtos finais.

5.2 O SETOR AUTOMOTIVO

A produção automotiva é dominada por poucas empresas multinacionais, sendo cinco as principais: General Motors, DaimlerChrysler, Toyota, Ford e Volkswagen, que representavam, até 2005, 65% da produção mundial total de veículos automotivos. Na Argentina e no Brasil, filiais destas empresas encontram-se desde a década de 20. Aqui se

instalaram em busca de expandir seus mercados e aumentar suas vendas, uma vez que ambos os países eram marcados por fortes taxas de importação dos veículos (ARZA, 2011).

Inicialmente, as filiais eram apenas montadoras, importando quase a totalidade de suas peças de outras filiais localizadas em países mais desenvolvidos. A partir da década de 1950, devido às licenças de importação, passa-se a incentivar as indústrias de autopeças nos dois países. Neste sentido, tem-se como exemplo a Volkswagen, que neste período passa a produzir a Kombi no Brasil, com 50% de peças nacionais.

No Brasil, na década de 1950, já se produziam, em média, 30 mil carros por ano (ANFAVEA, 2016). Logo em seguida o Brasil passou a exportar automóveis, chegando a registrar em 1978 a exportação de 7.071 unidades, quase dobrando esta quantidade no ano seguinte: os dados da ANFAVEA (2016) mostram que o total de automóveis exportados foi de 13.375 no ano de 1979. A Argentina, por sua vez, apresentou em 1976 a maior quantidade exportada durante a década de 1970: 10.599 automóveis (ADEFA, 2015).

Na década de 1970, as exportações do setor automotivo brasileiro ainda representavam uma pequena parcela da quantidade total produzida. Entretanto, com a contração do mercado interno que ocorreu no período, e políticas governamentais que incentivavam a exportação, a indústria brasileira automotiva entra com maior participação no mercado internacional, passando a inovar o processo produtivo de modo a competir externamente. (PORSEE, 1998, p. 72)

Durante a década de 1980 eram recorrentes as trocas comerciais entre os dois países no setor automotivo. A Volkswagen Argentina, por exemplo, importava em 1980, da Volkswagen brasileira, o Passat e o Fusca, produzindo em seu país apenas o Dodge 1500 (lá conhecido como VW 1500). Mas é o setor de partes e acessórios de veículos automotores que, a partir dos anos 1980, passa a registrar um grande comércio intra-industrial entre os dois países. No QUADRO 20 abaixo tem-se o valor das exportações argentinas ao Brasil, e das exportações brasileiras à Argentina, da categoria 784 do SITC³², que abrange partes e acessórios de veículos automotores.

³² SITC é a sigla para Standard International Trade Classification, também conhecida como CPCI – Classificação Padrão de Comércio Internacional.

QUADRO 20 – Trocas comerciais entre Argentina e Brasil da categoria 784 do SITC, em US\$

	Exportações Argentinas	Exportações Brasileiras
1980	\$ 17.969.732,00	\$ 37.931.804,00
1982	\$ 12.704.244,00	\$ 28.625.938,00
1985	\$ 33.808.364,00	\$ 36.903.476,00
1987	\$ 33.118.024,00	\$ 63.290.752,00
1990	\$ 51.152.132,00	\$ 54.500.384,00
1992	\$ 108.009.448,00	\$ 377.719.712,00

Fonte: Dados *Un Comtrade*. Elaboração da autora.

Percebe-se, no QUADRO acima, como as exportações entre Argentina e Brasil na categoria 784 aumentaram consideravelmente após a assinatura do Tratado de Assunção, de 1991, e, também, pela maior liberalização comercial que era implantada pelos governos Collor e Menem. Para Gonzaga (2015), o processo de integração econômica influenciou as grandes empresas do setor automotivo em suas decisões de investimento e localização das plantas industriais.

Estas empresas passaram a apostar na complementaridade produtiva, através da divisão espacial do trabalho de modo regional, o que acarretou em diversas mudanças na indústria automotiva brasileira e na argentina. Os benefícios estimulados pela complementação da produção, não só de veículos, mas também de partes e componentes, visa a integração das mesmas em unidades de negócios com escala macrorregional, segundo Lins (2013).

Vale ressaltar que a integração produtiva no setor automotivo ocorre, sobretudo, por conta das empresas transnacionais, montadoras e fornecedoras de componentes, que se instalaram na Argentina e no Brasil. Até hoje estas indústrias possuem papel relevante neste sentido, promovendo a divisão vertical do trabalho (MEDEIROS, 2008), premiando os fornecedores para incentivar o desenvolvimento dos mesmos – a Volkswagen brasileira iniciou em 2009 um prêmio especial de reconhecimento às empresas que investem no desenvolvimento de negócios com a Argentina (VOLKSWAGEN, 2012 apud GONZAGA, 2015).

As transnacionais mostram seu papel na integração produtiva inclusive com a criação de uma *joint venture*: A Ford e a Volkswagen argentinas e brasileiras criaram, em 1987, a Autolatina, que durou até 1996. O objetivo do acordo era integrar as fábricas e

operações das empresas, compartilhando custos e tecnologias³³. Apesar de ter durado menos que 10 anos, a Autolatina chegou a controlar 60% do mercado brasileiro e 30% do mercado argentino (MIRANDA, 2011). Ambas as empresas dominam boa parte das exportações de automóveis dos países: A Volkswagen é a principal exportadora do Brasil, tendo exportado, em 2015, 105.040 mil automóveis (ANFAVEA, 2016); A Ford é a principal exportadora argentina, tendo sido em 2014 responsável pela exportação de 71.109 automóveis (ADEFA, 2015).

Do total exportado pela Ford, 55.797 veículos foram comprados no Brasil. Somando-se esta quantidade, com os outros veículos argentinos exportados ao Brasil, em 2014, tem-se um total de 303.786 veículos. Isso corresponde a 84,9% de toda produção argentina direcionada à exportação, ou seja, o Brasil é o principal consumidor do país (ADEFA, 2015). A Argentina, por sua vez, também é o principal consumidor externo dos veículos brasileiros, tendo importado em 2015 39,7% do total brasileiro direcionado à exportação. A produção total brasileira em 2015, tanto direcionada à exportação quanto ao mercado interno, resulta um total de 2.017.639 de veículos (ANFAVEA, 2016).

O Brasil exporta ao país vizinho, em geral, carros populares, que possuem preço unitário médio de US\$ 11,4 mil, e importam modelos maiores, como sedãs e picapes, que possuem preço médio de US\$ 19 mil. Esta diferença de valor resulta em que o Brasil possua déficit na balança comercial com a Argentina, mesmo que em número total de veículos venda mais do que compre (LAGUNA, 2016). No QUADRO 21 abaixo encontra-se a balança comercial brasileira e argentina de veículos e autopeças, de 2001 a 2015.

³³ A Volkswagen ofereceu à Ford os motores AP-1600, AP-1800 e AP-2000 além da plataforma do sedã Santana, que originou os modelos Versalles e o Royale. A Ford, em contrapartida, ofereceu à Volkswagen os motores AE-1000 (CHT) e AE 1600 (CHT), além da plataforma do Escort, que originou os modelos Apollo, Logus e Pointer. (MIRANDA, 2011, p.1)

QUADRO 21 – Trocas comerciais brasileiras, de veículos e autopeças, com relação à Argentina – em US\$ milhões (2001-2015)

ANO YEAR	AUTOVEÍCULOS VEHICLES		AUTOPEÇAS ⁽¹⁾ AUTOPARTS	
	EXPORTAÇÃO EXPORTS	IMPORTAÇÃO IMPORTS	EXPORTAÇÃO EXPORTS	IMPORTAÇÃO IMPORTS
2001	408,7	1.304,8	672,2	476,0
2002	167,1	646,0	364,7	403,5
2003	680,3	427,3	553,1	420,4
2004	1.493,1	495,4	876,5	642,7
2005	2.060,4	798,9	1.210,3	790,7
2006	2.316,8	1.510,7	1.776,1	865,4
2007	2.817,7	2.399,2	2.330,0	1.703,1
2008	3.791,9	3.522,4	3.088,2	1.390,9
2009	2.235,7	3.735,2	2.372,7	1.123,1
2010	3.986,9	5.404,9	3.915,8	1.459,6
2011	5.403,5	6.142,2	4.819,6	1.479,3
2012	4.531,0	6.459,3	4.112,4	1.526,8
2013	6.658,8	7.077,8	4.027,4	1.754,3
2014	3.629,9	5.868,4	3.037,3	1.464,2
2015	3.684,8	3.862,3	2.714,4	936,7

Fonte: ANFAVEA (2016, p. 44)

É importante destacar que a balança comercial entre Argentina e Brasil é fortemente marcada pelo setor automotivo. Em 2014, por exemplo, 64% das exportações manufaturadas brasileiras à Argentina eram do setor automotivo; em 2015 esse valor caiu para 58%. As importações brasileiras da Argentina, por sua vez, em 2014, do total de manufaturados 59% eram do setor automotivo; em 2015 este valor caiu para 56%. (FIESP, 2015)

Checando-se a lista dos 100 principais produtos brasileiros exportados à Argentina e dos 100 principais produtos argentinos importados pelo Brasil, tem-se um total de 56 e 30 produtos, respectivamente, ligados ao setor automotivo. Destes, são 12 os produtos que estão em ambas as listas, constituindo claramente um comércio intra-industrial (MDIC, 2013). Os produtos, classificados de acordo com a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), estão ligados às NCM escolhidas para estudo no capítulo anterior: 8703, 8708 e 7228.

Para ilustrar o grande papel das multinacionais na integração produtiva do setor automotivo entre Argentina e Brasil, optou-se pela história das duas maiores: Volkswagen, que é a maior exportadora do Brasil, e Ford, que é a maior exportadora da Argentina.

A Ford surgiu em 1903 nos Estados Unidos e chegou à América do Sul em 1913, abrindo uma filial na Argentina. A filial começou a importar os veículos desmontados em

1917, para montagem em Buenos Aires. No ano seguinte, 1918, já se montavam 48 unidades por dia, do Ford T. Em 1922 é inaugurada a primeira grande planta industrial da Ford na Argentina, localizado no bairro La Boca, em Buenos Aires. O ponto era estratégico, haja vista a sua proximidade ao Rio Riachuelo, o que facilitava o recebimento das autopeças, que vinham em navio desde Detroit. Nesta planta, em 1926, já se montavam 250 Ford T por dia. (FORD, 2016a)

Em 1961 a Ford inicia na Argentina uma base importante de produção de autopeças, principalmente motores, na planta industrial inaugurada em General Pacheco, na Província de Buenos Aires. Neste mesmo ano, inclusive, passa-se a produzir o primeiro Ford de fabricação totalmente nacional, o Falcon. O Centro Industrial Pacheco representou uma resposta às mudanças que a indústria automotiva experimentou na década de 1960, onde as principais características foram a integração e geração de uma cadeia de valor. A planta opera até hoje, tendo na sua proximidade muitos provedores, e estimula o desenvolvimento dos provedores locais. (FORD, 2016a)

No Brasil, a Ford surgiu graças à Ford Argentina, que transferiu US\$ 25 mil, para abertura da filial em São Paulo, no ano de 1919, sendo a primeira indústria automobilística a se instalar no país. Em 1921, inaugura-se a nova sede da filial brasileira em São Paulo, construída para funcionar como linha de montagem – que existe até hoje. Em 1942 houve interrupção forçada de produção, devido à 2ª Guerra Mundial, que paralisou os negócios automobilísticos e levando à progressiva nacionalização dos componentes. Isto fez com que em 1950 já houvesse produção de veículos totalmente nacionalizados. (FORD, 2016b)

Atualmente, há quatro plantas da Ford no Brasil, localizadas em: Taubaté, São Paulo, sendo responsável pela fabricação de motores, transmissões e componentes automotivos, exportando para a Argentina motores e transmissões, utilizadas para a montagem da Focus em Pacheco; em Tatuí, São Paulo, onde se localiza o Campo de Provas da Ford, desde 1978, contando com instalações completas para o desenvolvimento e teste de automóveis, utilitários e caminhões; em São Bernardo do Campo, São Paulo, onde se produz o Novo Ka, pick-ups e caminhões; e a planta de Camaçari, na Bahia, que produz o Ka e o EcoSport. Esta unidade possui um modelo de produção inovador: montagem modular sequenciada, onde fornecedores participam diretamente na linha de montagem e no processo de produção, e não apenas no fornecimento dos componentes dos veículos. (FORD, 2016b)

A Volkswagen, por sua vez, chegou mais tarde ao mercado sul-americano. Instalou-se na Argentina em 1980, comprando as duas fábricas da Chrysler Fevre, uma localizada em San Justo, e outra em Monte Chingolo, estando ambos os locais na província de

Buenos Aires. Inicialmente, produzia-se apenas o VW 1500, em 1982 inicia-se a produção da Kombi, Furgão e Pick-Up. Em 1991, começa-se a importar o VW Gol do Brasil, passando a produzir o Gol segunda geração em 1995, em uma nova planta industrial instalada em Gral. Pacheco (com capacidade de produção de 30 automóveis por hora). A empresa possui uma filial em Córdoba, responsável pela produção de componentes (grande parte destes é exportada ao Brasil). (VOLKSWAGEN, 2016a)

A Volkswagen instalou-se no Brasil em 1953, em São Paulo. Inicialmente era apenas uma montadora, mas, como citado anteriormente, já em 1956 produzia Kombi com 50% de peças nacionais. Na década de 70 a Volkswagen criou os primeiros automóveis totalmente nacionais, ou seja, todas as peças e componentes utilizados eram produzidos no Brasil. Os veículos eram: a Brasília (1973), o SP1 e o SP2 (1975). Em 1980 foi lançado o Gol, o maior sucesso da indústria automotiva nacional, que já soma mais de 7 milhões de unidades produzidas. (VOLKSWAGEN, 2016b)

Atualmente a Volkswagen possui 4 plantas industriais no Brasil: Em São Bernardo do Campo, São Paulo, que possui centro de pesquisa, planejamento e desenvolvimento de novos produtos, sendo responsável também pela estamparia, armação da carroceria, pintura e montagem final de veículos; em Taubaté, São Paulo, responsável pela produção do UP!, do Gol e do Voyage, além de realizar a etapa da pintura; em São Carlos, São Paulo, responsável pela fabricação de motores; e em Curitiba, Paraná, responsável pela produção do Fox. Nesta unidade industrial encontram-se 15 fornecedores, o que forma o Parque Industrial de Curitiba (PIC) (VOLKSWAGEN, 2016b). Cabe assinalar que:

Nos últimos anos a Volkswagen tem investido numa maior conexão tecnológica entre os produtos e processos desenvolvidos nas unidades produtivas no Brasil e na ampliação de suas capacidades. Só em Curitiba foram investidos mais de 1 bilhão de euros na construção do parque industrial, e em Taubaté foram investidos 1,2 bilhão de reais em tecnologias de processo produtivo e qualificação profissional dos empregados (VOLKSWAGEN DO BRASIL, 2015 apud GONZAGA, 2015, p. 78)

O setor automotivo é um forte atrativo ao Investimento Externo Direto no Brasil e na Argentina. Em 2015, a Ford Argentina anunciou investimentos de US\$220 milhões, destinados à produção da nova Ranger e à plataforma do Focus (FORD, 2016a). No Brasil, de janeiro a julho de 2016 foi registrado um IED na indústria de carros e carrocerias de US\$ 2,3 bilhões, valor 76,8% maior que o registrado no mesmo período de 2015 (PORTAL BRASIL, 2016). Este valor foi basicamente o registrado durante todo o ano de 2009, quando o IED neste setor foi de US\$ 2.163,46 milhões (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2015). A Argentina teve, em 2010, registro de IED no setor automotivo de US\$ 1.068 milhões (UNCTAD, 2011 apud GONZAGA, 2015).

O desempenho das indústrias automotivas, na Argentina e no Brasil, se explica, principalmente, por conta do regime especial em que operam, desde a década de 1990. A regulação do comércio bilateral de automóveis e autopeças promove, até hoje, a complementação produtiva e a integração entre os países, incentivando os investimentos e desenvolvimentos do setor (CEP, 2009 apud BID, 2011). Vale ressaltar, entretanto, que até os dias atuais ainda não se definiu uma política comum do MERCOSUL para o setor automotivo, que consta apenas com entendimentos bilaterais (BID, 2014), como se verá a seguir.

Em 1988 foi assinado o Acordo de Complementação Econômica (ACE-14) entre os dois países, nos termos da ALADI, tornando-se operacional em 1991. Em 1994, ambos os países assinaram o Protocolo de Ouro Preto, que definia as bases institucionais do MERCOSUL. A ALADI protocolou este documento, chamando-o de Vigésimo Oitavo Protocolo adicional do ACE nº 14. Este acordo permitia à Argentina e ao Brasil continuarem aplicando normas nacionais, enquanto não se desenvolvesse uma política comum para o setor automotivo no MERCOSUL, prevista para os anos 2000. Esperava-se que até lá estaria estabelecido o livre comércio dentro do bloco e uma tarifa externa comum. (ARZA, 2011)

Neste período, em 1994, foram fixadas quotas entre os dois países, de 38 mil veículos. Destes, 35mil deveriam ser automóveis, e o restante compartilhado entre caminhões e ônibus. Também se estabeleceram quotas para as trocas comerciais de partes, peças e componentes: a quota máxima anual era igual a 15% do valor FOB dos veículos prontos e exportados ao país no ano. (GONÇALVES JÚNIOR; VEIGA, 1995)

Com a chegada dos anos 2000, mas ainda não do livre comércio, estabeleceu-se um novo acordo neste ano, chamado de Trigésimo Primeiro Protocolo adicional do ACE nº 14, que estaria em vigor até dezembro de 2005. Este protocolo estabeleceu uma Tarifa Externa Comum de 35% para importação de veículos de outros países que não Argentina ou Brasil, mantendo a Tarifa Externa Comum do MERCOSUL para a importação de peças e componentes (BRASIL, 2002).

Acerca do comércio intrazona, estabeleceu-se que os produtos automotivos seriam comercializados entre os países signatários com 100% de preferência, se cumprissem com os requisitos de origem. Para que nenhum dos países saísse prejudicado, acordaram-se coeficientes de comércio intra-bloco, chamados de “*flex*”, definidos conforme a relação entre as importações e exportações entre os dois países. Os coeficientes de desvio de comércio estabelecidos foram: em 2001 1,6; 2002 2; 2003 2,2; 2004 2,4; 2005 2,6; em 2006 já estaria instaurado o livre comércio (ARZA, 2001).

Ou seja, em 2001, para cada US\$1 de bens automotivos brasileiros importados pela Argentina, esta poderia exportar ao Brasil no máximo US\$1,6, e vice-versa. Em 2002 o coeficiente aumentava para 2, em 2003 para 2,2 e assim por diante. O coeficiente era estabelecido para que as trocas comerciais no setor automotivo fossem mais igualitárias, não permitindo, assim, que um dos países acabasse importando muito mais que o outro, prejudicando sua indústria automotiva nacional. A cada ano o valor permitido de desvio de comércio aumentava, visando assim estabelecer o livre comércio no final do acordo.

Entretanto, chegou-se ao período estipulado ainda sem o livre comércio. Em 2006 foi, portanto, assinado um novo acordo, Trigésimo Quinto protocolo adicional, que se estendia até 2008, estabelecendo o coeficiente de 1,95. Em 2008 assinou-se um novo acordo, Trigésimo Oitavo Protocolo Adicional do ACE nº 14, que estabeleceu até 2014 um coeficiente de 1,95 quando a Argentina tivesse déficit de comércio com o Brasil, mas, quando o contrário ocorresse, o desvio seria de 2,5, visando, dessa maneira, proteger mais a indústria argentina, que se encontrava em situação mais crítica que a brasileira. (ARZA, 2001)

Como em 2014 ainda não havia sido alcançado o livre comércio, o protocolo foi prorrogado até 2015, e, naquele ano, sendo prorrogado novamente até 2016. Este ano, em junho, ocorreu um novo acordo entre os países, prevendo uma agenda de trabalho com foco na integração produtiva e comercial, possibilitando o livre comércio a partir de 2020. No novo acordo ficou estabelecido que o coeficiente de desvio não poderia ser superior a 1,5. A partir de 2019, se for aprofundada a integração produtiva, e houver desenvolvimento equilibrado entre as estruturas produtivas, o coeficiente poderá ser acordado em 1,7. (MDIC, 2016)

A indústria automotiva é, atualmente, o maior exemplo de integração produtiva dentro do MERCOSUL. Apesar disso, ainda não se alcançou a plena integração na indústria da região, e um dos principais motivos é a falta de um consenso entre os membros do MERCOSUL a respeito da Tarifa Externa Comum – enquanto Uruguai e Paraguai, que não são fortes produtores de veículos, preferem tarifas menores, Argentina e Brasil dão preferência a tarifas mais elevadas (ARZA, 2011). Entretanto, os acordos existentes até então, principalmente entre Argentina e Brasil, foram grandes impulsionadores do avanço da integração produtiva, uma vez que favoreceram estratégias de complementação produtiva dentro das filiais multinacionais localizadas no território argentino e brasileiro.

5.3 O PAPEL DO MERCOSUL NO INCENTIVO À INTEGRAÇÃO PRODUTIVA

Anteriormente à criação do MERCOSUL, a integração produtiva já recebia atenção pela Argentina e o Brasil. Percebe-se, com a assinatura do PICE, Programa de Integração e Cooperação Econômica, em 1986, que se encorajava a complementaridade entre os setores produtivos de ambas economias. Entretanto, com os governos Menem (1989) na Argentina, e Collor (1990) no Brasil,

a condução do processo representou quase o desaparecimento da proeminência até então atribuída aos aspectos de divisão inter-espacial do trabalho, especialização produtiva e complementaridade. (LINS; GONZAGA, 2016, p.9)

A exceção é uma rápida citação no Artigo 5 do Tratado de Assunção, que fala sobre a adoção de acordos setoriais, com o fim de otimizar a utilização e mobilidade dos fatores de produção e alcançar escalas operativas eficientes (TRATADO, 1991 apud LINS; GONZAGA, 2016). Nos anos recentes, entretanto, a integração produtiva volta em cena, sendo fruto de debates no âmbito do MERCOSUL, vista como um fator positivo ao desenvolvimento da região.

Em 2004, foi criado o Mercoparts – Conselho de Fabricantes de Autopeças do MERCOSUL. Os membros são as associações de indústrias de autopeças dos países mercosulinos: Sindipeças (Brasil), AFAC (Argentina), CFCA (Uruguai) e Capafam (Paraguai). O Mercoparts tem como objetivo harmonizar os interesses da indústria de autopeças do bloco, estimulando a complementação industrial e intercâmbio de informações, visando aumentar a competitividade mercosulina no mercado global do setor de autopeças. (SÍGOLO, 2004)

Em 2006, os ministros dos países membros do MERCOSUL que eram de áreas vinculadas à produção, foram instruídos a definir pautas para a formação de um Plano de Desenvolvimento e Integração Produtiva Regional. Em 2007, apresentou-se a proposta para o plano, e a mesma foi aprovada pelo Conselho do Mercado Comum (CMC). O CMC determinou a criação de um grupo Ad Hoc, dependente do Grupo Mercado Comum (GMC), responsável pela elaboração do Programa de Integração Produtiva do MERCOSUL. (MERCOSUL, 2008)

Assim, em 2008, foi aprovado o Programa de Integração Produtiva, que tinha como objetivos o fortalecimento da complementaridade produtiva das empresas mercosulinas, a integração das pequenas e médias empresas em cadeias produtivas regionais e o aprofundamento da integração do bloco. Também se estabeleceu a criação do Grupo de

Integração Produtiva do MERCOSUL (GIP), formado por representantes designados pelos governos dos Estados membros. O Grupo ficou incumbido de apresentar relatórios periódicos a respeito do andamento conjunto de iniciativas de integração produtiva, propondo linhas de ação. (MERCOSUL, 2008)

O Programa de Integração Produtiva possui sete linhas de ações horizontais:

- 1) Cooperação entre organismos/entidades nacionais ligados ao desenvolvimento das empresas (sobretudo micro e pequenas e médias empresas), para apoiar a integração produtiva;
- 2) Complementação de entidades nacionais ligadas à pesquisa e desenvolvimento e à transferência de tecnologia;
- 3) Programa regional de capacitação de Recursos Humanos em integração produtiva;
- 4) Coordenação com outros âmbitos do MERCOSUL;
- 5) Observatório regional permanente sobre Integração Produtiva no MERCOSUL;
- 6) Medidas de facilitação do comércio;
- 7) Financiamento e cooperação; (MERCOSUL, 2008)

No âmbito do Programa de Integração Produtiva, dois projetos setoriais já foram lançados, em 2010: O projeto de Adensamento e Complementação Automotiva no Âmbito do MERCOSUL (Focem Auto) e o de Qualificação de Fornecedores da Cadeia Produtiva de Petróleo e Gás (Focem P&G). Ambos são executadas pela Associação Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) e co-financiados pelo FOCEM (Fundo para a Convergência Estrutural e Fortalecimento Institucional do MERCOSUL). (ABDI, 2016)

O Focem P&G é voltado a pequenas e médias empresas ligadas à exploração, produção e refino da cadeia de petróleo e gás do MERCOSUL. O objetivo é fortalecer o setor produtivo do bloco a partir da qualificação, integração e complementação das empresas. As principais atividades são: mapeamento da cadeia produtiva de petróleo e gás do MERCOSUL, relatórios, workshops para difusão das informações às empresas e rodadas de negócios para integração entre empresas fornecedoras e compradoras. (ABDI, 2016)

O Focem Auto, por sua vez, tem como objetivo o fomento do processo de adensamento e integração produtiva da cadeia automotiva do MERCOSUL (inclusive montadoras, máquinas agrícolas automotrizes, e indústria de autopeças). O foco é fortalecer a competitividade de pequenos provedores de autopeças, viabilizando o acesso a oportunidades

de negócios e difusão tecnológica (ABDI, 2016). Algumas das atividades realizadas dizem respeito a:

- Programas de capacitação e assistência técnica para maior desenvolvimento dos fornecedores e sua competitividade;
- Desenvolvimento de um manual com regras de fornecimento, condições técnicas, e de mercado para oferta das autopeças;
- Realização de rodadas de negócios para empresas mercosulinas da cadeia automotiva;

Há ainda muito que avançar para o pleno funcionamento do bloco e do seu mercado integrado. A partir do momento em que não houver mais empecilhos à livre circulação de mercadorias e de investimentos entre as economias, talvez avance ainda mais a integração produtiva mercosulina.

O presente capítulo buscou, através da abordagem de dois setores previamente selecionados – Farmacêutico e Automotivo -, avaliar a integração produtiva no MERCOSUL. O estudo centrou-se na Argentina e no Brasil, visto que são os países mais integrados do bloco, devido, sobretudo, à maior semelhança de suas bases industriais. Como se percebe no presente estudo, é bastante recente o apoio do MERCOSUL à integração produtiva. Decorre disso que o que se logrou alcançar até então na integração produtiva mercosulina, deve-se basicamente às empresas multinacionais, tanto farmacêuticas quanto automotivas, que se instalaram em território argentino e brasileiro e fragmentaram sua produção (muito mais as automotivas), ajudando a criar um comércio intra-industrial entre suas filiais.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir do século XX ocorre uma reconfiguração espacial das atividades comerciais e industriais, que passam a ocorrer em diversos países, mesmo que distantes. Esta dispersão geográfica das etapas produtivas levou a um aumento do comércio internacional de partes e componentes de produtos, conhecido como comércio intra-industrial. Resulta disso que muitos produtos passaram a ser globais, uma vez que reúnem peças e componentes de diversos países.

Em muitos destes setores produtivos nota-se a integração produtiva, uma etapa mais complexa do que a simples fragmentação da produção e comércio intra-industrial, uma vez que conta com acordos e compromisso na divisão da produção, não apenas venda de partes e serviços. A integração produtiva é muito estimulada quando já existe acordo de integração econômica, uma vez que o acesso aos mercados, através da livre circulação de mercadorias e capital é favorável ao seu desenvolvimento, juntamente com as menores distâncias geográficas, pois permite que as empresas aproveitem as economias de escala, diminuindo assim seus custos de produção.

O presente trabalho teve como objetivo analisar a integração produtiva no MERCOSUL, bloco econômico composto por cinco países: Brasil, Argentina, Paraguai, Uruguai e Venezuela, conforme escrito no primeiro capítulo. No segundo capítulo optou-se por esclarecer as principais teorias de integração regional, tanto as teorias de foco político quanto as de foco econômico, bem como os principais conceitos teóricos acerca da integração produtiva.

Visto que o foco do trabalho era analisar a integração produtiva no MERCOSUL, tornou-se necessário realizar um breve contexto histórico do bloco, seus antecessores, ALALC e ALADI, a assinatura do Tratado de Assunção, seus fluxos comerciais e de Investimento Estrangeiro a partir de 1991. Ficou claro, no terceiro capítulo, que as maiores economias do bloco são Argentina e Brasil. Além de serem os maiores mercados, os dois países são também os principais exportadores do bloco, e os principais receptores de Investimento Externo Direto. Estes fatores corroboraram para que os dois países possuíssem plantas industriais similares, como explicado no quarto capítulo, o que favorece as trocas intra-industriais. Por conta disto, focou-se o estudo entre Argentina e Brasil.

Analisou-se, inicialmente, o comércio intra-industrial entre ambos os países, sob o Índice de Grubel-Lloyd. Conforme visto no quarto capítulo, o comércio intra-industrial entre Argentina e Brasil é o maior entre os membros do MERCOSUL, ocorrendo em diversos

setores: químico, farmacêutico, automotivo, têxtil, entre outros. Devido à alta incidência deste tipo de comércio nos setores farmacêutico e automotivo, optou-se por pesquisar a integração produtiva apenas nestes dois setores.

Notou-se, em ambos os setores, que o comércio intra-industrial e a integração produtiva ocorrem basicamente graças aos esforços das indústrias multinacionais que se instalaram nos dois países. No entanto, já era de se esperar que estas empresas fossem protagonistas na integração produtiva, uma vez que desde o início da industrialização brasileira e argentina houve forte presença de capital estrangeiro nos dois países.

Apesar disso, o setor farmacêutico, mesmo com um alto índice de comércio intra-industrial, a integração é muito mais uma integração comercial intra-firma do que uma integração produtiva. Isto porque as diferentes filiais se especializam na produção de medicamentos finais diferentes, assim uma filial complementa os produtos ofertados pela outra filial, não ocorrendo uma fragmentação do processo produtivo, onde cada uma seria especializada em uma etapa diferente da produção. O principal motivo é porque tanto no Brasil quanto na Argentina o setor farmacêutico é mais focado na produção e venda de medicamentos finais, deixando de lado as etapas iniciais, que envolvem pesquisa e desenvolvimento, e produção de farmoquímicos (utilizados, posteriormente, na produção dos medicamentos).

O setor automotivo, por sua vez, apresentou uma alta integração produtiva. Inicialmente, foi marcado por uma integração comercial intra-firma, como no setor farmacêutico: os automóveis produzidos no Brasil complementavam o leque de automóveis oferecidos pela mesma filial argentina, e vice-versa. Mais tarde, quando passou a ser estimulada a produção de peças e componentes nos dois países, as empresas passaram a complementar-se produtivamente, realizando trocas de peças, motores e componentes. Este setor é um dos principais na balança comercial entre Argentina e Brasil, como apontam os dados no capítulo cinco: em 2015, 58% das exportações brasileiras de produtos manufaturados direcionados à Argentina eram do setor automotivo, e as importações automotivas foram 56%. Parte do sucesso da integração produtiva no setor automotivo é resultado de uma série de acordos bilaterais entre Argentina e Brasil, desde a década de 1990, que fazem com que o setor opere em um regime especial, conforme abordado anteriormente.

Há apoio e incentivo do MERCOSUL para a integração produtiva, mas ainda muito recentes. Como apresentado no capítulo anterior, apenas a partir de 2006 que se retomou a discussão, iniciada com o PICE, acerca da importância da integração produtiva para o desenvolvimento econômico dos países membros: foi em 2006 que alguns ministros

dos países membros do MERCOSUL foram instruídos a definir pautas para a formação de um Plano de Desenvolvimento e Integração Produtiva Regional. A partir disso, foi criado um Programa de Integração Produtiva e também um Grupo de Integração produtiva, responsáveis em apoiar os países neste sentido, através de programas de capacitação, projetos setoriais, etc.

O MERCOSUL ainda não alcançou o estágio de união aduaneira perfeita, visto que os países ainda impõem limites à circulação de mercadorias e de fatores de produção. Isto dificulta o avanço da integração produtiva na região, que como apresentada no trabalho, destaca-se apenas ainda no setor automotivo. Conclui-se, portanto, que mais do que incentivos setoriais à integração produtiva, é necessário, inicialmente, que ocorra o pleno desenvolvimento da integração econômica no bloco. Desta maneira, sem os entraves que afetam o fluxo comercial entre os países, o bloco pode se tornar mais atrativo para as empresas e suas redes de produção integradas.

REFERÊNCIAS

- ABBOT. **ABBOT ARGENTINA**. Disponível em: <<http://www.abbottlab.com.ar/default.asp?idItem=12>>. Acesso em: 30 out. 2016a.
- ABBOT. **ABBOT BRASIL**. Disponível em: <<http://www.abbottbrasil.com.br/sobre-a-abbott/abbott-brasil.html>>. Acesso em: 30 out. 2016b.
- ABDI. Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial. **Ações ABDI - FOCEM**. Disponível em: <http://www.abdi.com.br/Paginas/acao_resumo.aspx?i=105>. Acesso em: 05 nov. 2016.
- ABDI – Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial. **Complementaridade Produtiva entre Brasil e Argentina: Oportunidades de negócios conjuntos para promover a integração**. Brasília: ABDI, 2010a. (Série Cadernos da Indústria ABDI)
- _____. **Integração Produtiva: caminhos para o MERCOSUL**. Brasília: ABDI, 2010b. (Série Cadernos da Indústria ABDI)
- ADEFA – Asociación de Fabricas de Automotores. **Anuário**. Buenos Aires: Adefa, 2015. Disponível em: <<http://www.adeffa.org.ar/es/estadisticas-anuarios-interno?id=49>>. Acesso em: 30 out. 2016
- ALMEIDA, Madalena. **Laboratórios Bagó: há mais de uma década investindo no Brasil**. Up Pharma, Sorocaba, v. 139, n. 35, p.18-20, maio 2013.
- ALVAREZ, Mariano. **Los 20 años del MERCOSUR: Una integración a dos velocidades**. Santiago de Chile: CEPAL, 2011. (Serie Comercio Internacional)
- ANFAVEA - Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores. **Anuário da Indústria Automobilística Brasileira**. São Paulo: Anfavea, 2016. Disponível em: <<http://www.virapagina.com.br/anfavea2016/>>. Acesso em: 30 out. 2016
- ARGENTINA. Autor Desconhecido. Secretaría de Comercio del Ministerio de Economía de Argentina. **Evolución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)**. Buenos Aires: Ministerio de Economía, 1979.
- ARGENTINA. **Informe del Mercosur**. Buenos Aires: Cámara Argentina de Comercio, 2015
- ARNDT, Sven W.; KIERZKOWSKI, Henryk. **Fragmentation: New Production Patterns in the Global Economy**. New York: Oxford University Press, 2001.
- ARZA, Valeria. El Mercosur como plataforma de exportación para la industria automotriz. **Revista Cepal**, Santiago de Chile, v. 103, p.139-164, abr. 2011
- BAGÓ. **Plantas Industriales**. Disponível em: <<http://www.bago.com.ar/es/compania/estructuraindustrial.htm>>. Acesso em: 26. out. 2016a.
- BANDEIRA, Luiz Alberto Moniz. **Brasil, Argentina e Estados Unidos: Conflito e Integração na América Do Sul (da Tríplice Aliança Ao Mercosul)**. 3rd ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2010, cap. XX e XXI.
- BAYER. **Plantas de Producción**. Disponível em: <<http://www.bayer.com.ar/bayer-en-argentina/plantas-de-produccion.html>>. Acesso em: 26 out. 2016a.
- BAYER. **Introdução**. Disponível em: <<http://www.bayer.com.br/>>. Acesso em: 26 out. 2016b
- BEKERMAN, Marta; SIRLIN, Pablo. Impactos estáticos y dinámicos del MERCOSUR: El caso del sector farmacéutico. **Revista Cepal**, Santiago de Chile, v. 75, p.227-243, dez. 2001
- BELA, Balassa. À procura de uma teoria de integração econômica. In: WIONCZEK, S. Miguel (Org.). **Integração Econômica da América Latina**. Rio de Janeiro: Edições de O Cruzeiro, 1966.
- BID. **El impacto sectorial del proceso de integración subregional en el MERCOSUR: sector calzado y sector farmaceutico**. Buenos Aires: BID-INTAL, 2000
- BID. **El salto exportador del MERCOSUR em 2003-2008: Más allá del boom de las materias primas**. Buenos Aires: BID-INTAL, 2011

- BID – INTAL. **Informe MERCOSUR**. 13. ed. Buenos Aires: BID-INTAL, 2009.
- BID – INTAL. **Informe MERCOSUR**. 19. ed. Buenos Aires: BID-INTAL, 2014.
- BID - INTAL. **Informe MERCOSUR**. 20. ed. Buenos Aires: BID-INTAL, 2015.
- BOUZAS, Roberto. Resultamos muy poco atractivos como socios: entrevista. [23 de fevereiro, 2014]. Buenos Aires: **La Nación**. Entrevista concedida a Maria Florencia Carbone.
- BOUZAS, Roberto; FANELLI, José Maria. **Mercosur: Integración y crecimiento**. Argentina: Fundación Osde, 2001.
- BOUZAS, Roberto; KOSACOFF, Bernardo. **CAMBIO Y CONTINUIDAD EN LAS RELACIONES ECONOMICAS DE LA ARGENTINA CON BRASIL**. Documento escrito para a CEPAL em conjunto com a Universidad de San Andrés. Disponível em: <http://oered.org/index.php?option=com_content&view=article&id=73:cambio-y-continuidad-en-las-relaciones-economicas-de-la-argentina-con-brasil-1era-parte&catid=1:articulos&Itemid=3&lang=pt>. Acesso em: 10 abr. 2015.
- BRASIL. Autor Desconhecido. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Acordo de complementação econômica nº 14**. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/portalmDIC/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=450&refr=405>>. Acesso em: 20 jun. 2016.
- BRASIL. Decreto nº 4.510, de 11 de novembro de 2002. Acordo sobre a Política Automotiva Comum entre a Argentina e o Brasil. **Diário Oficial**, Brasília, DF, 11 nov. 2002. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/negociacoes-internacionais/132-acordos-dos-quais-o-brasil-e-parte/1818-acordos-brasil-argentina-ace-14>> Acesso em: 06 nov. 2016
- BRASIL. MINISTÉRIO DA SAÚDE. **Política de Medicamentos do Mercosul: Documentos Essenciais**. Brasília: Editora MS, 2009.
- CASTILLO ARGAÑARÁS, Luis F. **Mercosur e inversiones extranjeras: Una aproximación desde el derecho comparado y de la integración**. In: *Âmbito Jurídico*, Rio Grande, XIV, n. 84, jan 2011. Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=8899&revista_caderno=19>. Acesso em ago 2016.
- CELLI JÚNIOR, Umberto. Teoria Geral da Integração: Em busca de um modelo alternativo. In: MERCADANTE, Aramita de Azevedo; CELLI JÚNIOR, Umberto; ARAÚJO, Leandro Rocha de (Org.). **Blocos Econômicos e Integração na América Latina, Ásia e África**. Curitiba: Juruá, 2006. p. 19-37.
- CEPAL. **La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe**. Santiago: Cepal, 2006.
- CEPAL. **La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe**. Santiago: Cepal, 2016.
- CHUDNOVSKY, Daniel; LÓPEZ, Andrés (Comp.). **Integración regional e inversión extranjera directa: El caso del MERCOSUR**. Buenos Aires: Bid - Intal, 2002
- COSTA, Rogério Santos da. MERCOSUL: Antecedentes, Formação e Sistema Institucional. In: SILVA, Karine de Souza; COSTA, Rogério Santos da. **Organizações Internacionais de Integração Regional: União Europeia, Mercosul e UNASUL**. Florianópolis: UFSC, 2013. p.191-232.
- COSTA, Thelmo Vergara de Almeida Martins. **Integração Regional e seus efeitos sobre as exportações brasileiras de carne avícola**. 1999. 131 f. Dissertação (Mestrado) – Curso de Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 1999. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/2580/000277593.pdf>>. Acesso em: 14 jun. 2015.
- DIEZ, Thomas; WIENER, Antje. Introducing the Mosaico of Integration. In: DIEZ, Thomas; WIENER, Antje (Org.). **European Integration Theories**. 2. Ed. New York: Oxford, 2009.

- ERNST, Dieter; KIM, Linsu. Global production networks, knowledge diffusion and local capability formation. **Research Policy**. Nova Iorque, p. 1417-1429. fev. 2002.
- ESPINOZA, Oswaldo Salgado. **El ABC del derecho para la integración**: el surco de la neo-integración. Cuenca: Edislat: Ediciones y Distribuciones Latinoamericanas, 2010.
- EUROFARMA. **Relatório de Sustentabilidade 2012**. São Paulo: Eurofarma, 2012.
- EUROSTAT. **Intra-EU trade in goods - recent trends**. 2014. Disponível em: <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Intra-EU_trade_in_goods_-_recent_trends>. Acesso em: 13 mai. 2016.
- FEENSTRA, Robert C.. Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. **Journal Of Economic Perspectives**. Pittsburgh, p. 31-50. out. 1998.
- FIESP. **Panorama Brasil-Argentina**. São Paulo: FIESP, 2015. Disponível em: <www.fiesp.com.br/arquivo-download/?id=196339> Acesso em: 05 nov. 2016
- FLÔRES JUNIOR, Renato G.. **The World Fragmentation of Production and Trade: Concepts and Basic Issues**. 2008. Disponível em: <http://www.felixpena.com.ar/contenido/negociaciones/anexos/2010-12-RenatoFlores_ing.pdf>. Acesso em: 06 abr. 2016.
- FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002. Apostila.
- FONTES, Stella. **Brasileira Eurofarma compra fábrica da Sanofi na Argentina**. Disponível em: <<http://abiquifi.org.br/brasileira-eurofarma-compra-fabrica-da-sanofi-na-argentina/>>. Acesso em: 27 out. 2016.
- FORD. **Acerca de Ford**. Disponível em: <<http://www.ford.com.ar/ftd/acerca-de-ford/corporativo>> Acesso em: 05 nov. 2016a
- FORD. **Sobre a Ford**. Disponível em: <<https://www.ford.com.br/sobre-a-ford/historia>> Acesso em: 05 nov. 2016b.
- GARNELO, Vicente. Secretaría General de La Aladi. El debate sobre el modelo de integración de la ALADI y su evolución. In: GARNELO, Vicente; CREUS, Luis Rodolfo Cruz e; GÓMEZ, Miguel Rojas. **50 Años del proceso de Integración latinoamericana 1960-2010**. Montevideo: Aladi, 2011. p. 15-100
- GAYÁ, Romina; MICHALCZEWSKY, Kathia. **El salto exportador del MERCOSUR en 2003-2008: Más allá del boom de las materias primas**. 292. ed. Buenos Aires: Bid (banco Interamericano de Desarrollo), 2011.
- GEREFFI, Gary. Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. **Problemas del Desarrollo**, Ciudad de Mexico, v. 32, n. 125, p.9-37, abr. 2001
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- GIP GRUPO INTEGRACIÓN PRODUCTIVA. **¿Quiénes Somos?** Disponível em: <<http://www.gipmercosur.org/quienes-somos>>. Acesso em: 11 jan. 2016.
- GONÇALVES JÚNIOR, Carlos Augusto; VEIGA, João Paulo Candia. A Indústria Automotiva Brasileira no Mercosul. **São Paulo em Perspectiva**, São Paulo, v. 1, n. 9, p.111-127, abr. 1995. Disponível em: <http://www.cedec.org.br/files_pdf/Aindustriaautomotivabrasileira.pdf>. Acesso em: 06 nov. 2016
- GONZAGA, Thalita Silveira. **A integração produtiva nos processos de integração econômica regional**: uma análise comparativa entre a União Europeia e o Mercosul. 2015. 116 f. TCC (Graduação) - Curso de Relações Internacionais, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2015.
- GREENAWAY, D.; HINE, R. C.; MILNER, C. **Country-Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in UK**. *Weltwirtschaftliches Archiv* 130 (1), p. 77-100, 1994.
- HAAS, Ernst. International Integration: The European and the universal process. **International Organization**, Cambridge, v. 15, n. 3, p.366-396, jul. 1961.

- HAAS, Ernst. **The Uniting of Europe: Political, Social and Economic Forces**. 3. Ed. Indiana: University of Notre Dame Press, 2004.
- KIM, Chong-sup; LEE, Kyung-eun. Regional trade arrangements and intra-industry trade: The case of Mercosur. **Asian Journal Of Latin American Studies**. Seoul, p. 95-113. 2003. Disponível em: <<http://www.ajlas.org/v2006/paper/2003vol16no105.pdf>>. Acesso em: 20 out. 2016.
- LADEIRA, Wagner Júnior. **Integração Produtiva no MERCOSUL: Uma análise dos fatores que interferem no processo de internacionalização da produção de firmas brasileiras**. 2011. 209 f. Tese (Doutorado) - Curso de Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2011. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/37184>>. Acesso em: 10 abr. 2015.
- LAGUNA, Eduardo. **Argentina volta a ampliar as compras de carros brasileiros**. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/empresas/4371366/argentina-volta-ampliar-compras-de-carros-brasileiros>>. Acesso em: 04 nov. 2016.
- LINS, Hoyêdo Nunes. Dinâmicas planetárias e efeitos locais: a ótica das cadeias mercantis. **Revista Soc. Bras. Economia Política**, Rio de Janeiro, v. 21, p.84-111, dez. 2007.
- LINS, Hoyêdo Nunes. Vinte anos de Mercosul: Uma nota. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, São Paulo, v. 34, n. 4, p.89-121, fev. 2013
- LINS, Hoyêdo Nunes; GONZAGA, Thalita Silveira. **Desafios da integração produtiva no MERCOSUL**. In: SEMINÁRIO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS DA ABRI, 3., 2016, Florianópolis.
- LUCÁNGELI, Jorge. **La especialización intraindustrial en Mercosur**. Santiago de Chile: CEPAL, 2007. (Macroeconomía del Desarrollo).
- LUCE, Mathias. As empresas brasileiras e os desafios da integração regional. In: CEPIK, Marco (Org.). **América do Sul: Economia e Política de Integração Regional**. Porto Alegre: UFRGS, 2008. Cap. 6. p. 79-96
- MACHADO, João Bosco M. Integração Produtiva: referencial analítico, experiência europeia e lições para o Mercosul. Seminário Internacional de Integração Produtiva Caminhos para o Mercosul. Brasília-DF **Anais....**, 2008.
- MALAMUD, Andrés. Theories of Regional Integration and the origins of MERCOSUR. In: FRANCA FILHO, Marcílio Toscano; LIXINSKI, Lucas; GIUPPONI, María Belén Olmos (Org.). **The Law of MERCOSUR**. Portland: Hart Publishing, 2010. p. 9-27.
- MEDEIROS, C. A. Integração Produtiva: A Experiência Asiática e Algumas Referências para o Mercosul. Seminário Internacional de Integração Produtiva: Caminhos para o Mercosul. Brasília, DF. **Anais...**, 2008.
- MERCADO COMUM DO SUL. Conselho do Mercado Comum. Decisão nº 12/08. **Programa de Integração Produtiva do Mercosul**. Montevideu: 2008.
- MERCADO COMUM DO SUL. **Tratado de Assunção**, 21 março 1991. Disponível em: <<http://www.antaq.gov.br/portal/pdf/mercosultratadoassuncao.pdf>>. Acesso em: 10 abr. 2015.
- MINDLIN, José e. O desenvolvimento brasileiro e a crise da ALALC. **Revista de Administração de Empresas**, [s.l.], v. 13, n. 2, p.75-80, jun. 1973. FapUNIFESP (SciELO).
- MDIC – MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS. **Brasil e Argentina renovam acordo automotivo por mais quatro anos**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/noticias/1611-brasil-e-argentina-renovam-acordo-automotivo-por-mais-quatro-anos>> Acesso em: 06 nov. 2016
- MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES Y CULTO. **Sector de Productos Farmacéuticos**. Buenos Aires: Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, 2011. (Informe Sectorial). Disponível em: <<http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/estrategias/ProductosFarmaceuticos.pdf>>. Acesso em: 02 nov. 2016

MINISTERIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR.

Exportação Brasileira à Argentina: Principais produtos. Disponível em:

<http://investimentos.mdic.gov.br/portalmDIC/arquivo/secex/balanca/mercosul/2013/2013_04/ARG-PPEXP-201304.doc>. Acesso em: 28 out. 2016

MINISTERIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR.

Importação Brasileira da Argentina: Principais produtos. Disponível em:

<http://investimentos.mdic.gov.br/portalmDIC/arquivo/secex/balanca/mercosul/2013/2013_04/ARG-PPIMP-201304.doc>. Acesso em: 28 out. 2016

MOLTENI, Gabriel R.; LEÓN, Gonzalo de; GIUDICE, Lucía. 20 años después: logros y desafíos pendientes del MERCOSUR. In: BID-INTAL. **Integración y Comercio**. 33. ed.

Buenos Aires: Instituto Para La Integración de América Latina y El Caribe, 2011. p. 47-70.

NONNENBERG, Marcelo José Braga. **Integração produtiva, fragmentação da produção e evolução do comércio internacional:** como evoluíram os países da Ásia e América Latina? 2013. Texto realizado para o IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada). Disponível em:

<http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=20878>. Acesso em: 23 abril 2016.

O'KEEFE, Thomas Andrew. **Latin American and Caribbean trade agreements**. Leiden: Martinus Nijhoff Publishers, 2009.

OLIVEIRA, Susan Elizabeth Martins Cesar de. **Cadeias globais de valor e os novos padrões de comércio internacional:** uma análise comparada das estratégias de inserção de Brasil e Canadá. 2014. 223 f. Tese (Doutorado) - Curso de Relações Internacionais, Universidade de Brasília, Brasília, 2014.

PANCERI, Juliana Wüst. **União Europeia, a evolução de seu processo e a conformação de suas teorias:** uma abordagem da emergente teoria da governança de múltiplos níveis. 2012. 157 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Direito, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2012.

PENA, Rodolfo F. Alves. **Joint Venture**. Brasil Escola. Disponível em

<<http://brasilecola.uol.com.br/geografia/joint-venture.htm>>. Acesso em 31 de outubro de 2016.

PFIZER. **Acerca de Pfizer**. Disponível em: <<http://www.pfizer.com.ar/content/about-us>>. Acesso em: 25 out. 2016a.

PFIZER. **Pfizer Institucional**. Disponível em: <<http://www.pfizer.com.br/sobre-a-pfizer/institucional>>. Acesso em: 25 out. 2016b.

PFIZER. **Reporte de Sustentabilidad**. Buenos Aires: Pfizer Argentina, 2011.

PINTO, Messias de Sá. **Área de livre comércio das Américas e os interesses da União Europeia na América Latina**. 2004. 196 f. Tese (Doutorado) – Curso de Economia e Gestão, Universidade do Minho, Braga, 2004.

PORSEE, A. A. Tecnologia e emprego na indústria automobilística: evidências empíricas. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n.94, maio/dez. 1998, p. 69-86. Disponível em: <http://www.ipardes.gov.br/pdf/revista_PR/94/porsse.pdf>. Acesso em: 30 out. 2016

PORTAL BRASIL. **Investimento estrangeiro na indústria automotiva cresce 76,8% entre janeiro e julho**. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2016/09/investimento-estrangeiro-na-industria-automotiva-cresce-76-8-entre-janeiro-e-julho>>. Acesso em: 06 nov. 2016

PRAZERES, Tatiana Lacerda. **Sistema Multilateral de Comércio e processos de integração Regional:** Complementaridade e Antagonismo. 2007. 342 f. Tese (Doutorado) - Curso de Relações Internacionais, Universidade de Brasília, Brasília, 2007.

- RAMOS, Amanda do Valle Correa; KALLAS, Fernanda Marcos. Integração regional e investimento estrangeiro direto, à exemplo do Mercosul. **Rstpr**, [s.l.], v. 3, n. 5, p.217-231, 26 mar. 2015. Tribunal Permanente de Revisão do MERCOSUL.
- SANTOS, Celso Medina. **Integração Regional e Desenvolvimento: O Caso da Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO)**. 2014. 81 f. Dissertação (Mestrado) – Curso de Relações Internacionais, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014.
- SARAIVA, Miriam; ALMEIDA, Fernando. A integração Brasil-Argentina no final dos anos 90. **Revista Brasileira de Política Internacional**, Brasília, v. 42, n.2, p.18-39, 1999.
- SCHMITTER, Philippe C. A Experiência da integração Europeia e seu potencial para integração regional. **Lua Nova**, São Paulo, 80: 9-44, 2010. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ln/n80/02.pdf>> Acesso em: 10 mai. 2016.
- SELA, Secretaria Permanente. **Las asimetrías en los procesos de integración de América Latina y el Caribe**. Caracas: Sela, 2011
- SENNES, Ricardo; TEPASSÊ, Angela Cristina; AMBRÓSIO, Luiz Felipe Arruda. **Uma Análise para o Mercosul das Indústrias Farmacêuticas, Têxtil e de Confecções e Máquinas Agrícolas**. Buenos Aires: Red Latn, 2015. (Serie de Integración Productiva Regional).
- SÍGOLO, Thaís. **Mercoparts – Conselho de Fabricantes de Autopeças do Mercosul**. 2004. Disponível em: <<http://www.mundori.com/artigosAntigos/detalhes/213>>. Acesso em: 04 nov. 2016
- SILVA, Aldivânia Araújo. Os Fluxos de Investimento Externo Direto no Mercosul: uma Análise da Modalidade de Aquisições e Fusões no Período de 1991 – 2003. **Revista de Negócios Internacionais**, Piracicaba, v. 7, n. 6, p.51-57, nov. 2006.
- SILVA, Karine de Souza. Organizações Internacionais de Integração Regional: Abordagens teórico-conceituais. In: SILVA, Karine de Souza; COSTA, Rogério Santos da. **Organizações Internacionais de Integração Regional: União Europeia, Mercosul e UNASUL**. Florianópolis: UFSC, 2013. p. 13-51
- SILVERO, Ricardo Rodríguez. Asimetrías en el MERCOSURs: Breve historia, situación actual y perspectiva. In: CAETANO, Gerardo (Org.). **MERCOSUR: 20 años**. Montevideo: CEFIR, 2011. p. 283-299
- SINDUSFARMA. **Dados gerais e do capítulo 30 da NCM relacionados ao comércio exterior do Brasil e do Estado de São Paulo**. São Paulo: SINDUSFARMA, 2015.
- VASCONCELOS, Cláudio Roberto Fóffano. **O Comércio Brasil-Mercosul na Década de 90: Uma Análise pela Ótica do Comércio Intra-Indústria**. Revista Brasileira de Economia, Rio de Janeiro, v. 1, n. 57, p.283-313, jan. 2003
- VOLKSWAGEN. **Volkswagen Argentina: Historia**. Disponível em: <<http://www.volkswagen.com.ar/es/volkswagen-argentina0/historia0.html>> Acesso em: 06 nov. 2016a
- VOLKSWAGEN. **Volkswagen do Brasil**. Disponível em: <<http://www.vw.com.br/pt/institucional/VolkswagenBrasil.html>> Acesso em: 06 nov. 2016b.
- WIONCZEK, Miguel. La Historia del Tratado de Montevideo. In: SALGADO, Germánico (Comp.). **Economía de Integración Latinoamericana**. Buenos Aires: Bid - Instituto Para La Integración de América Latina, 1988. Cap. 5. p. 39-72.

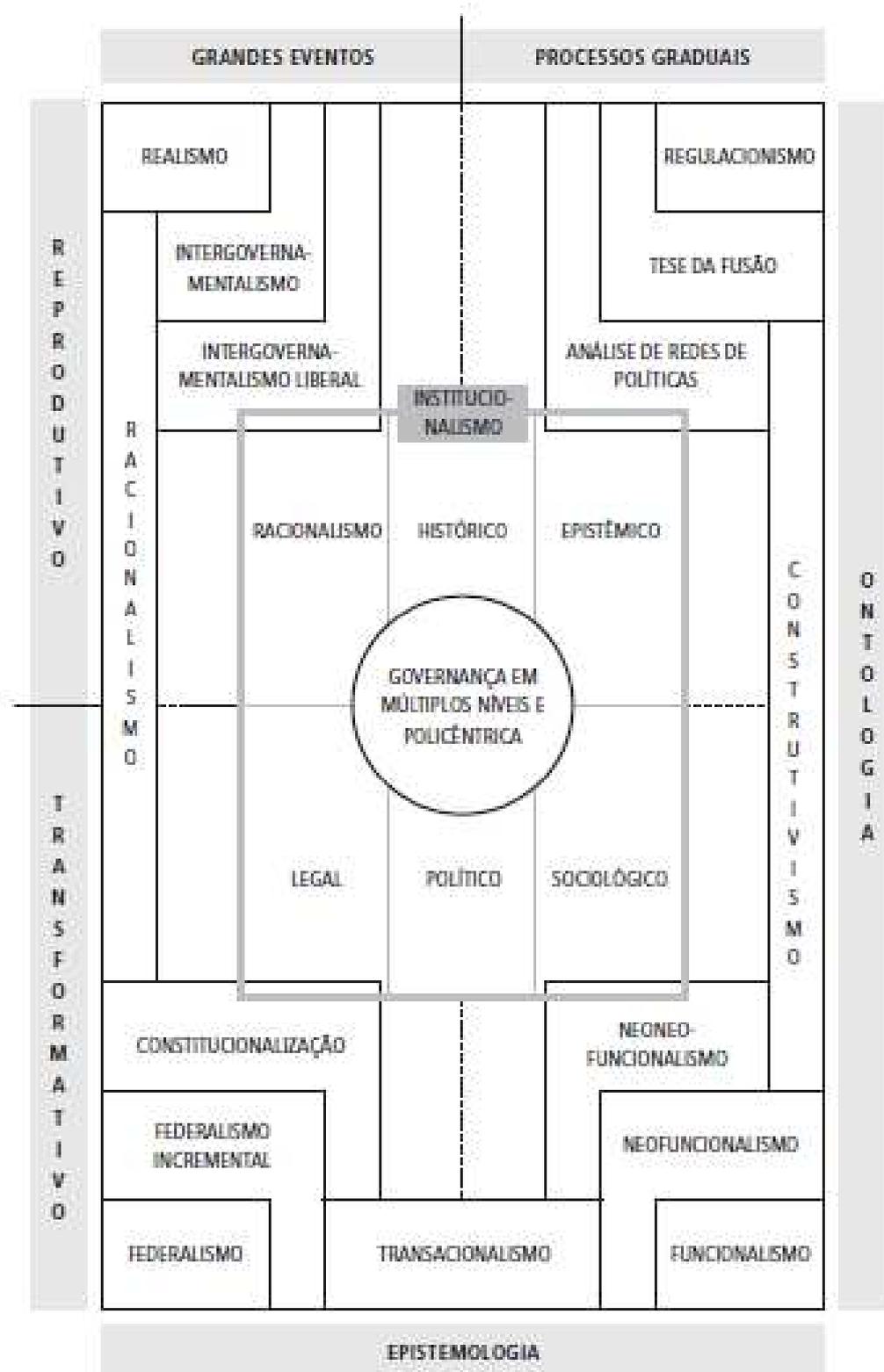
APÊNDICES

APÊNDICE A – Explicação dos princípios da ALADI

- **PLURALISMO:** Era considerado como a vontade dos países de se integrarem, mesmo com a grande diversidade existente entre os países.
- **CONVERGÊNCIA:** A multilateralização progressiva dos Acordos de Alcance Parcial, através de negociações periódicas entre os países membros, visando estabelecer um mercado comum.
- **FLEXIBILIDADE:** acordos entre os Estados que vão determinar as peculiaridades específicas de cada acordo de integração, uma vez que o tratado-marco só fixava orientações gerais.
- **TRATAMENTO DIFERENCIAL:** Os países eram divididos em três categorias, países de menor desenvolvimento econômico relativo (Bolívia, Equador e Paraguai), países de desenvolvimento intermediário (Colômbia, Cuba, Chile, Panamá, Peru, Uruguai e Venezuela), outros países membros (Argentina, Brasil e México).
- **MULTIPLICIDADE:** seria um complemento à pluralidade e flexibilidade, admitindo diferentes formas de concertação entre os países membros.

ANEXOS

ANEXO A – Mapa das teorias de integração



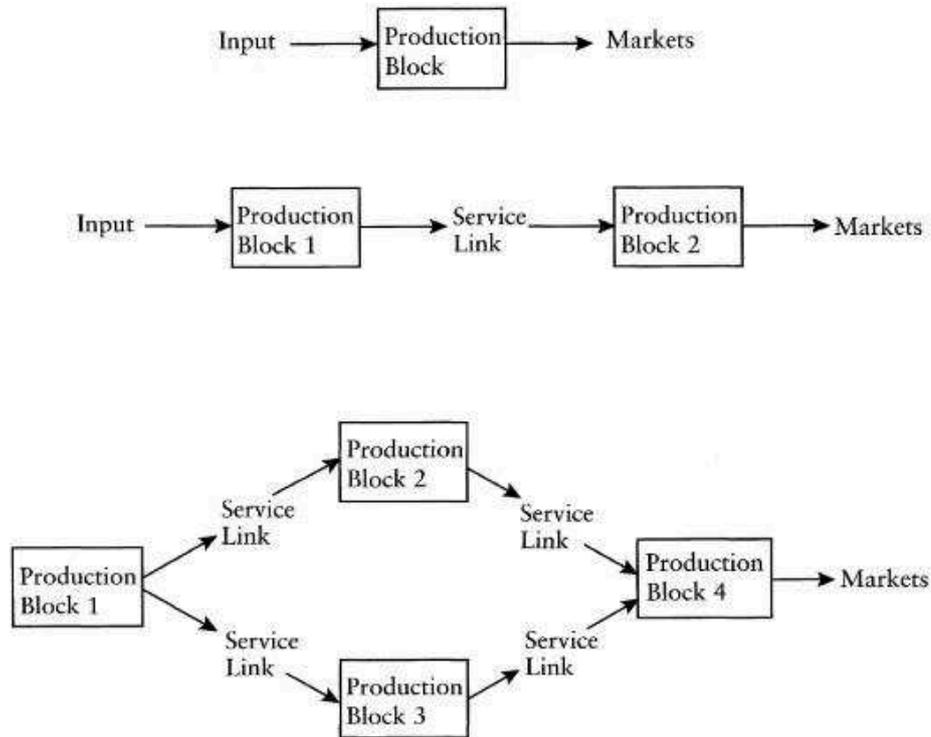
Fonte: SCHMITTER, Philippe C. A Experiência da integração Europeia e seu potencial para integração regional. *Lua Nova*, São Paulo, 80: 9-44, 2010. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ln/n80/02.pdf>> Acesso em: 10 mai. 2016. p. 11.

ANEXO B - Três Fases na Teoria da Integração

Fase	Quando	Principais Temas	Principais pontos de referência teórica
Explicando a Integração	Década de 1960	<ul style="list-style-type: none"> - Como os resultados da Integração podem ser explicados? - Porque a Integração Europeia aconteceu? 	Liberalismo, realismo, neo-liberalismo
Analisando a Governança	Década de 1980	<ul style="list-style-type: none"> - Que tipo de sistema político é a União Europeia? - Como podem ser explicados os processos políticos da União Europeia? - Como funciona a política de regulamentação da União Europeia? 	Governança, política comparada, análise de políticas
Construindo a União Europeia	Década de 1990	<ul style="list-style-type: none"> - Como e com qual consequências políticas e sociais a integração se desenvolve? - Como são conceituadas a integração e a governança? Como elas devem ser? 	Social construtivismo, pós estruturalismo, economia política internacional; Teoria Política Normativa; Abordagens de gênero

Fonte: DIEZ, Thomas; WIENER, Antje. Introducing the Mosaico of Integration. In: DIEZ, Thomas; WIENER, Antje (Org.). **European Integration Theories**. 2. Ed. New York: Oxford, 2009, p.7.

ANEXO C – Fragmentation and Service Links

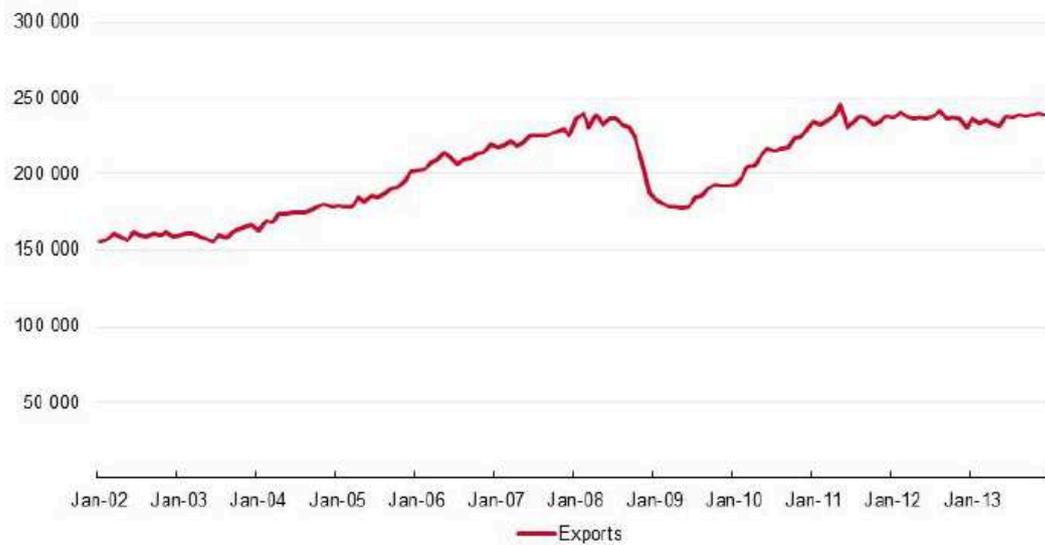


Fonte: JONES; KIERZKOWSKI, 1990 apud ARNDT, Sven W.; KIERZKOWSKI, Henryk.

Fragmentation: New Production Patterns in the Global Economy. New York: Oxford University Press, 2001.

O primeiro bloco seria no modo tradicional de produção, e o segundo e terceiro no modo fragmentado, o último sendo mais complexo.

ANEXO D - Evolução das exportações totais entre os 28 membros da União Europeia entre 2002-2013 (em milhões de Euros)



Fonte: *Eurostat*. Disponível em <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Intra-EU_trade_in_goods_-_recent_trends>

ANEXO E – Orientação da conversa entre Sarney e Alfonsín, 1985.

1. Promover as condições, por meio da gradativa integração bilateral do Br e da Arg, para a criação de um mercado comum ao qual outros países poderiam associar-se depois, e com essa unificação crescente do espaço econômico da América do Sul, atingir o máximo de autossuficiência em produtos essenciais, insumos básicos e bens de capital, substituindo o dólar por moeda convênio no intercâmbio regional, diluindo assim as fortes pressões sobre o balanço de pagamentos.
2. Intensificar a cooperação para o desenvolvimento de setores capazes de gerar avanços científicos e tecnológicos fundamentais ao progresso e à autotransformação de suas economias, a fim de evitar que no sistema produtivo mundial o Brasil e a Argentina fossem marginalizados da revolução científica (permanecendo produtores de matérias primas e manufaturas simples).
3. Aumentar o poder político e a capacidade de negociação dos dois países, institucionalizando o sistema de consulta bilateral (que praticamente já funcionava, porque Sarney e Alfonsín mantinham conversações por telefone antes de tomar qualquer posição importante na política mundial).

Fonte: BANDEIRA, Luiz Alberto Moniz. **Brasil, Argentina e Estados Unidos: Conflito e Integração na América Do Sul (da Tríplice Aliança Ao Mercosul)**. 3rd ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2010, cap. XX e XXI.

ANEXO F – Lista dos 100 principais produtos brasileiros exportados à Argentina em 2013 - por valor US\$ exportado, e classificação NCM.

1	87032310	35	48102990	69	84335200
2	87032210	36	87112020	70	87032390
3	26011200	37	87033110	71	87042310
4	87082999	38	38089299	72	87021000
5	87012000	39	87019090	73	87082100
6	26011100	40	39023000	74	39269090
7	87042210	41	74081900	75	85115010
8	84073490	42	27111100	76	30049069
9	87043190	43	09011110	77	39031900
10	87089990	44	85272190	78	84181000
11	87042190	45	64029990	79	27101922
12	87085080	46	85071090	80	84189900
13	40112090	47	84143011	81	87089100
14	87083090	48	29012410	82	29091910
15	87084080	49	85371090	83	82121020
16	27101921	50	39021020	84	85235200
17	87060010	51	02032900	85	96190000
18	85443000	52	72259200	86	64061000
19	39012029	53	84714190	87	85016400
20	72071200	54	87089300	88	87033390
21	87088000	55	84099112	89	84433111
22	28182010	56	85122011	90	39219019
23	84082090	57	18050000	91	26020090
24	87032100	58	40169990	92	84798999
25	40111000	59	29022000	93	38151210
26	87087090	60	87089483	94	29102000
27	94019090	61	72071110	95	34029029
28	87084090	62	74081100	96	84148021
29	84339090	63	34021300	97	34011190
30	84073390	64	21011110	98	90328929
31	48041100	65	33059000	99	85365090
32	39011010	66	84335100	100	73269090
33	39011092	67	72283000		
34	72104910	68	90292010		

Fonte: MINISTERIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Exportação Brasileira à Argentina:** Principais produtos. Disponível em: <http://investimentos.mdic.gov.br/portalmDIC/arquivo/secex/balanca/mercosul/2013/2013_04/ARG-PPEXP-201304.doc>. Acesso em: 28 out. 2016

ANEXO G – Lista dos 100 principais produtos argentinos exportados ao Brasil em 2013 - por valor US\$ exportado, e classificação NCM

1	87042190		35	11010010		69	28332960
2	10019900		36	10063021		70	72283000
3	87032310		37	87085099		71	29051999
4	87032210		38	20057000		72	28030019
5	87032100		39	38151210		73	04041000
6	27101241		40	38089119		74	10059010
7	87084080		41	87089990		75	19019090
8	27111290		42	87085019		76	39021020
9	87043190		43	10039010		77	02013000
10	33072010		44	18069000		78	40112090
11	87033390		45	04061010		79	39042200
12	27111300		46	19012000		80	84099959
13	87021000		47	76011000		81	40059110
14	11071010		48	38089324		82	84159090
15	07032090		49	40021919		83	56031130
16	84082090		50	78011090		84	76051110
17	08083000		51	39011092		85	29025000
18	20041000		52	54021910		86	04069010
19	07031019		53	02023000		87	39011010
20	87082999		54	39201099		88	15121110
21	39019090		55	35069190		89	44111490
22	87084090		56	87088000		90	35022000
23	47032100		57	07133319		91	84099112
24	39041010		58	10062020		92	39081023
25	87042110		59	87071000		93	04069020
26	39012029		60	22042100		94	85272190
27	31021010		61	29051100		95	38089323
28	27101249		62	07131090		96	15091000
29	87033310		63	08081000		97	29291021
30	40111000		64	39233000		98	84189900
31	03047400		65	84089090		99	72142000
32	72139190		66	19011090		100	03048990
33	76012000		67	39081024			
34	04022110		68	08061000			

Fonte: MINISTERIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Importação Brasileira da Argentina:** Principais produtos. Disponível em: <http://investimentos.mdic.gov.br/portalmDIC/arquivo/secex/balanca/mercosul/2013/2013_04/ARG-PPIMP-201304.doc>. Acesso em: 28 out. 2016