

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

**CRIAÇÃO E DESVIO DE COMÉRCIO NO MERCOSUL – PERÍODO
DE 1991 A 2000**

ADRIANA MARTINS DE SOUZA

FLORIANÓPOLIS

Setembro/2003

ADRIANA MARTINS DE SOUZA

**CRIAÇÃO E DESVIO DE COMÉRCIO NO MERCOSUL – PERÍODO
DE 1991 A 2000**

Dissertação apresentada, como requisito parcial para obtenção do grau de mestre em Economia, na área de concentração em Economia e Finanças, ao Centro de Pós Graduação em Economia da Universidade Federal de Santa Catarina.

Orientador: Professor Dr. Fernando Seabra.

FLORIANÓPOLIS

Setembro/2003

**CRIAÇÃO E DESVIO DE COMÉRCIO NO MERCOSUL – PERÍODO
DE 1991 A 2000**

ADRIANA MARTINS DE SOUZA

Dissertação apresentada e aprovada no Centro de Pós Graduação em Economia da Universidade Federal de Santa Catarina, para obtenção do grau de mestre em Economia, na área de concentração em Economia e Finanças.

Coordenador do Curso

Professor Dr. Sílvio Antônio Ferraz Cário

Orientador

Professor Dr. Fernando Seabra

Banca Examinadora:

Professor Dr. Celso Leonardo Weydmann

Professor Dr. Hoyêdo Nunes Lins

Florianópolis, 30 de Setembro de 2003.

Dedico este trabalho a minha família

AGRADECIMENTOS

Ao meu orientador, Fernando Seabra, pela orientação e transmissão de conhecimentos.

À minha cunhada, Simoni da Rosa, pela colaboração e apoio.

À coordenação do Programa de Pós-Graduação em Economia da UFSC.

Aos meus amigos do Curso de Pós-graduação em Economia, em especial ao Fabiano Casiraghi, Maurício e Sílvia.

Ao meu namorado, Denis Leipnitz, pela paciência e incentivo.

A minha família, meus pais e irmãos que, de uma maneira ou de outra, contribuíram desejando sucesso.

SUMÁRIO

Lista de Figuras, Quadros e Tabelas	8
Resumo	10
<i>Abstract</i>	11
Capítulo 1 – INTRODUÇÃO	12
Capítulo 2 – INTEGRAÇÃO ECONÔMICA: ASPECTOS TEÓRICOS E HISTÓRICOS	16
2.1 A Teoria de Integração Econômica	17
2.1.1 Multilateralismo x Regionalismo	21
2.2 Criação de Comércio e Desvio de Comércio	27
2.2.1 Modelo de Equilíbrio Parcial	29
2.2.2 Extensões e Aplicações do Modelo de Viner	33
2.3 GATT, OMC e o Regionalismo	35
Capítulo 3 - FORMAÇÃO DOS BLOCOS ECONÔMICOS E O MERCOSUL	42
3.1 Experiências Recentes de Blocos Regionais de Comércio	42
3.1.1 Acordo de Livre Comércio da América do Norte – NAFTA	48
3.1.2 União Européia	49
3.2 Mercado Comum do Sul – MERCOSUL	51
3.2.1 Antecedentes	51

3.2.2 Perspectivas	52
3.3 Trocas Comerciais Intrabloco e Extrabloco do Mercosul	55
3.4 Comércio Intra-Indústria no Mercosul	58
Capítulo 4 - A MENSURAÇÃO E A EVIDÊNCIA DE CRIAÇÃO OU DESVIO DE COMÉRCIO NO MERCOSUL	61
4.1 Análise do Modelo Adotado por Yeats e Outros Estudos	62
4.2 Procedimentos Metodológicos	66
4.2.1 Descrições dos Índices	67
4.3 Análise dos Resultados	73
4.3.1 Comparação dos Resultados	81
Capítulo 5 – CONCLUSÕES	92
Bibliografia	96
Anexo	100

LISTA DE FIGURAS, QUADROS E TABELAS

Figuras:

Figura 2.1 – Multilateralismo e Regionalismo	23
Figura 2.2 – Modelo de Equilíbrio Parcial	30
Figura 4.1 – Comparação do IOR e o IVCR para os 15 produtos	90

Quadros:

Quadro 2.1 – Rodadas de Negociações Multilaterais	38
Quadro 3.1 – Acordos Preferenciais de Comércio nas Américas	45

Tabelas:

Tabela 3.1 – Crescimento das exportações de bens dos países do Mercosul – Comparação entre os triênios 1988/1990 e 1998/2000	53
Tabela 3.2 – Comércio Intrabloco e Extrabloco do Mercosul de 1991-2000	55
Tabela 3.3 – Comércio Intra e Extra-Mercosul: 1º semestre/2000-2001	57
Tabela 3.4 – Evolução do comércio intra-indústria entre Brasil e Argentina – 1990-2000	59
Tabela 4.1 – Produtos com Índices de Orientação Regional no Mercosul maiores que a unidade – 1991-2000	74
Tabela 4.2 – Produtos com Índices de Vantagem Comparativa Revelada no Mercosul maiores que a unidade – 1991-2000.....	76
Tabela 4.3 – Índices de Intensidade do Comércio entre os Países do Mercosul e para o Comércio com os Países da América do Norte (NAFTA) – 1990-2001.....	79

Tabela 4.4 – Índice de Orientação Regional e Vantagem Comparativa Revelada entre os países do Mercosul, 1991-2000 (Critério: Produtos observados no estudo de Yeats)	82
Tabela 4.5 – Exportações intrabloco dos países do Mercosul e Exportações Mundiais por produto – 1991-2000 (Critério: Produtos observados no estudo de Yeats)	85
Tabela 4.6 – Índice de Orientação Regional e Vantagem Comparativa Revelada entre os países do Mercosul, 1991-2000 (Critério: Produtos mais importantes na pauta de exportação/2000)	87
Tabela 4.7 – Exportações intrabloco dos países do Mercosul e Exportações Mundiais por produto – 1991-2000 (Critério: Produtos mais importantes na pauta de exportação/2000).....	88

RESUMO

Este trabalho consiste na análise dos efeitos de criação e desvio de comércio entre os países do Mercado Comum do Sul – Mercosul. Dá-se especial atenção aos principais produtos exportados no período de 1991 a 2000, objetivando identificar a ocorrência de perda ou ganho de bem-estar aos países-membro. A partir da análise proposta por Yeats (1998), avalia-se um conjunto de indicadores de comércio (Intensidade do Comércio, Vantagem Comparativa Revelada e Orientação Regional), e os quais demonstram ganhos ou perdas decorrentes da formação de áreas preferenciais de comércio. Conclui-se que a criação de comércio gerada pelo processo de integração do Mercosul é substancialmente superior ao desvio de comércio. De modo distinto da conclusão de Yeats (1998) este resultado – obtido para um período mais longo e por uma relação de produtos mais representativos – pode ser justificado pelo significativo incremento das transações comerciais dos países do Mercosul em relação ao resto do mundo impulsionadas pela diminuição das barreiras tarifárias destes países ao resto do mundo.

ABSTRACT

This paper deals with the trade effects of Mercosur in terms of trade creation and trade diversion. We focus on the main exported products over 1991-2000, aiming the evaluation of well-fare losses and gains to member countries. Based on Yeats(1998) analysis – which stems from a set of trade indicators (trade intensity, revealed comparative advantage and regional orientation indices) – we are able to assess those trade effects. We conclude that the trade creation effect is significantly greater than the trade diversion effect. This result can be justified by the significant increase in trade between Mercosur countries and the rest of the world, which have been accomplished mainly due to the multilateral tariff reduction achieved by the Mercosur agreement.

1 INTRODUÇÃO

O Mercado Comum do Sul – Mercosul -, apesar das inúmeras crises recentes resultantes especialmente de políticas macroeconômicas pouco sustentáveis no longo prazo, apresentou ao longo da década de 90 um desempenho notável no âmbito comercial. Apesar deste sucesso medido pelo valor das transações comerciais entre os países-membro, há controvérsias quanto aos efeitos destes arranjos comerciais sobre o nível de eficiência e bem-estar das nações envolvidas nos acordos.

De modo mais amplo, este debate pode ser remetido à literatura que discute a evolução do sistema de comércio internacional, principalmente no que diz respeito às alternativas entre regionalismo e multilateralismo. As iniciativas de regionalismos iniciaram na década de 60¹, mas apenas ao longo da década de 80 – com a formação de vários acordos regionais – que surge o chamado Novo Regionalismo. Esse período caracterizou-se pela conversão dos Estados Unidos para as áreas preferenciais de comércio, juntamente com o Canadá, e depois com o México, criando o Acordo de Livre Comércio Norte Americano – NAFTA -. Depois, estendeu-se também para alguns países da América Latina, com a formação do Mercado Comum do Sul – Mercosul, do Pacto Andino e do Caricom, e atualmente, com as tentativas de estabelecer uma Área de Livre Comércio nas Américas – ALCA -.

Um dos principais argumentos contrários à formação dos acordos regionais está nos efeitos sobre o bem-estar dos países envolvidos no processo de integração econômica. Esses efeitos são verificados a partir da distinção entre os conceitos de “criação de comércio” e “desvio de comércio” com a formação de uma zona de preferência tarifária. A criação de

¹ Os acordos regionais nesse período, conhecido como o Velho Regionalismo, não obtiveram sucesso.

comércio ocorre quando, em uma área de livre comércio, à medida em que se anulam as tarifas de importação, a produção doméstica de alto custo é substituída por uma de baixo custo de países-membro do bloco. Já o desvio de comércio acontece quando há um deslocamento das importações de produtos mais eficientes de um país fora do bloco, por um menos eficiente, mas que pertence ao bloco. O efeito líquido sobre o bem-estar pode ser obtido pela diferença entre o ganho de bem-estar gerado pela criação de comércio e a perda de bem-estar gerada pelo desvio de comércio.

A política de formação desses acordos regionais desenvolveu-se a partir de vários processos de integração econômica, que são: a criação de um mercado integrado, a partir da progressiva eliminação de barreiras ao comércio; do movimento de fatores de produção e criação de instituições que permitam a coordenação; e a unificação de políticas econômicas em uma região geográfica. Com isso, a integração econômica vem adquirindo importância nas seguintes formas: área de livre comércio, união aduaneira, mercado comum e união econômica e monetária².

Em relação ao Mercosul, criado em 26 de março de 1991, por meio da assinatura do Tratado de Assunção entre Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai, é importante citar que suas intenções eram à construção de um mercado comum que abrangeria uma Tarifa Externa Comum –TEC - e a livre circulação de bens, serviços e fatores de produção entre os países-membro por intermédio da eliminação gradual das barreiras alfandegárias. Atualmente, o Mercosul pode ser considerado como uma união aduaneira imperfeita, e tem-se a previsão de que o processo de convergência para uma união aduaneira venha ser completado até o ano de 2006.

Embora o Mercosul tenha provocado uma grande expansão do comércio, tanto intrabloco quanto extrabloco para os quatro países que compõem o bloco, a formação desse

² Os conceitos serão definidos no Capítulo 2.

acordo tem dado origem a discussões referentes aos efeitos sobre o bem-estar, podendo o novo comércio ter ocorrido em prejuízo do comércio com o resto do mundo, gerando com isso o que se convencionam chamar de desvios de comércio.

Neste sentido, o objetivo deste estudo é estimar os efeitos de criação e desvio de comércio para os principais produtos exportados no período de 1991 a 2000, com o intuito de identificar a ocorrência de perda ou ganho de bem-estar aos países-membro do Mercosul.

Existem diversos trabalhos que tratam dos efeitos da criação e do desvio de comércio entre os países do Mercosul. Yeats (1998), em um estudo do Banco Mundial, sugere que o Mercosul não foi competitivo em setores que o comércio intrabloco cresceu mais rapidamente (principalmente o setor automobilístico), mas sim que os produtores domésticos reorientaram suas exportações para o mercado regional em função das vantagens decorrentes da liberação de tarifas. Segundo esse autor, o aumento do comércio intra-regional estaria baseado em desvio de comércio. O estudo de Yeats (1998), teve duas versões. A primeira foi divulgada informalmente³ e suscitou em numerosas críticas, inclusive reações diplomáticas motivadas pelo “vazamento” jornalístico do trabalho, ainda em versão preliminar não autorizada. A segunda versão foi ajustada, alterando o título e introduzindo algumas ressalvas. A nova versão mantém críticas, mas enfatiza algumas limitações do estudo.

Embora existam outros métodos para se calcular os efeitos comerciais da formação de acordos preferenciais de comércio, o propósito deste trabalho será o de reaplicar, com uma base mais atualizada e mais ampla, a mesma metodologia aplicada por Yeats (1998), pois, pode-se argumentar que a conclusão de seu estudo foi influenciada pelo período de análise (até 1994, logo antes do início da união aduaneira). Dessa forma, busca-se medir o impacto do Mercosul sobre a criação de comércio e o desvio de comércio a partir de medidas indiretas

³ Foi comentada com destaque pelo *Wall Street Journal* e o *Financial Times*, em outubro de 1996. O título dessa versão: “Does Mercosur’s Trade Performance Justify Concerns About the Effects of Regional Trade Arrangements? Yes!”.

sobre o fluxo comercial dos quatro países componentes do bloco (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai).

O presente estudo compreende o período 1991-2000, com dados em periodicidade anual. As variáveis são basicamente os fluxos comerciais dos quatro países do Mercosul com o resto do mundo e o comércio intrabloco, e as informações têm como origem o banco de dados “Comtrade” das Nações Unidas⁴. Os fluxos comerciais (exportações) são denominados em dólar (US\$) e se referem aos oitenta principais produtos exportados pelo Mercosul, de acordo com classificação a três dígitos da *Standard International Trade Classification – SITC*.

Para efeito do cálculo dos índices e análise, foram observados dois critérios para a seleção dos produtos utilizados na amostra: que fossem produtos selecionados no estudo de Yeats (1998) e estivessem entre os principais produtos exportados pelo Mercosul em 2000.

Este trabalho será dividido na seguinte forma: o Capítulo 2 será referente à revisão de literatura da Teoria de Integração Econômica, bem como, à discussão entre a controvérsia entre o regionalismo e o multilateralismo, à discussão dos conceitos de criação e desvio de comércio e serão relacionados alguns modelos relevantes utilizados em estudos sobre o assunto abordado. O Capítulo 3 terá o propósito de descrever as experiências recentes de blocos regionais de comércio, principalmente o Mercosul e a evolução das trocas comerciais do Mercosul intrabloco e extrabloco. A análise empírica do modelo selecionado e os resultados serão discutidos no Capítulo 4. Por fim, o Capítulo 5 serão apresentadas as principais conclusões, bem como algumas sugestões para futuras pesquisas sobre o tema.

⁴ Para maiores detalhes, ver: <http://www.intracen.org>.

2 INTEGRAÇÃO ECONÔMICA: ASPECTOS TEÓRICOS E HISTÓRICOS

O presente capítulo tem por objetivo fazer uma breve revisão bibliográfica do processo de integração econômica. A teoria de integração econômica é marcada por duas vertentes teóricas: a teoria pura do comércio internacional, com os conceitos tradicionais da teoria clássica e neoclássica do comércio internacional e a “nova” teoria do comércio, em que se consideram as economias de escala.

No que se refere ao atual cenário econômico mundial, destaca-se o debate entre o regionalismo e multilateralismo. Em termos mais específicos, tem-se a intenção de avaliar em que medida a proposta e as experiências do novo regionalismo são contraditórias aos princípios do multilateralismo, verificando até que ponto o regionalismo estimula ou restringe a liberalização comercial multilateral.

Contudo, o rápido crescimento da integração comercial, juntamente com a formação dos blocos comerciais regionais têm dado origem a discussões a respeito dos efeitos que esses acordos podem trazer para o bem-estar mundial. Dessa forma, destacam-se alguns modelos teóricos e empíricos, a respeito da idéia de que essas áreas preferenciais de comércio podem gerar desvio ou criação de comércio.

Um outro aspecto importante que é inerente à integração comercial, refere-se às rodadas de negociações do GATT – Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio -, por intermédio da eliminação de barreiras tarifárias e não-tarifárias ao comércio, bem como da condenação de práticas discriminatórias. Com a última rodada de negociação, conhecida como Rodada Uruguai, tem-se como principal resultado a criação da Organização Mundial do Comércio –

OMC -, substituindo o GATT. Nesse sentido busca-se também neste capítulo, debater as negociações do GATT e a OMC.

2.1 A Teoria de Integração Econômica

A teoria de integração econômica é marcada por duas teorias, uma sustentada na teoria pura do comércio internacional, por meio dos conceitos tradicionais da teoria clássica e neoclássica do comércio internacional e a outra inspirada na “nova” teoria do comércio, em que se consideram as características da concorrência imperfeita: economias crescentes de escala na produção industrial e estratégias de competição via diferenciação de produto. A teoria pura do comércio internacional foi marcada pela controvérsia entre vantagens absolutas *versus* vantagens comparativas⁵. Quando um país pode produzir um bem com menos trabalho que outro país, diz-se que o primeiro país tem vantagens absolutas na produção desse bem. (Krugman e Obstfeld, 2001). Entretanto, não se pode determinar o padrão de comércio apenas pela vantagem absoluta. Em conformidade com essa teoria, o comércio internacional provoca o crescimento na produção mundial porque permite a cada país especializar-se na produção de um bem no qual apresenta vantagens comparativas. Portanto, o comércio entre dois países pode beneficiá-los se cada um produzir os bens nos quais possui vantagens comparativas.

De acordo com Gonçalves *et al* (1998), com a utilização da teoria das vantagens comparativas o comércio bilateral é mais vantajoso, pois ambos os países acabam ganhando, considerando as diferenças de tecnologia. Pressupõe-se o comércio de dois países com somente dois produtos; e que só existe um fator de produção, o trabalho. Há também diferentes tecnologias em diferentes países. Assume-se que o custo de transporte é zero e que há rendimentos constantes de escala. O modelo de comércio internacional originalmente

⁵ Formulada por Adam Smith e aperfeiçoada por David Ricardo.

desenvolvido por David Ricardo⁶ evidencia os benefícios do comércio devido à especialização internacional, pois cada país desloca sua mão-de-obra de indústrias ineficientes para indústrias com mão de obra mais eficiente. Neste modelo, a mão-de-obra é o único fator de produção e é capaz de mover-se livremente de uma indústria para outra.

Já os neoclássicos estenderam os princípios da teoria pura do comércio internacional, no sentido de que os padrões de comércio fossem explicados exclusivamente pelas diferenças nas dotações domésticas dos fatores de produção e da diferença da intensidade do uso desses fatores em diferentes produtos. Heckscher (1919) e Ohlin (1924) foram os primeiros na formulação de uma teoria do comércio internacional que leva em conta a diferença na dotação de trabalho, capital e recursos naturais como determinantes do comércio entre os países. Seguindo o modelo Heckscher-Ohlin (1991), um país exporta bens intensivos no fator de que ele é relativamente melhor dotado. O modelo baseia-se nos pressupostos de que todos os países têm as mesmas tecnologias, os preços dos fatores são flexíveis, a economia está em pleno emprego, não há economias de escala, os consumidores têm preferências idênticas, não há barreiras ao comércio, as *commodities* diferem pela necessidade de fatores, e os países diferem pela dotação dos fatores.

Os modelos de complementaridade baseados na escassez relativa dos fatores não explicam, no entanto, o crescimento do comércio internacional decorrente da expansão das exportações e importações simultâneas de produtos pertencentes a uma mesma indústria. Tendo em vista as crescentes trocas entre os países industrializados, esse tipo de comércio despertou interesse entre os teóricos a partir da década de 70. A “nova” teoria do comércio internacional surge, então, para esclarecer essa nova característica do comércio internacional baseada nas hipóteses de diferenciação do produto, economias de escala e competição monopolista. A incorporação dos rendimentos crescentes de escala aos modelos de comércio

⁶ David Ricardo introduziu o conceito de vantagens comparativas no início do Séc. XIX, na qual o seu trabalho foi publicado pela primeira vez em 1817.

internacional veio complementar a explicação do comércio internacional dos modelos de Heckscher-Ohlin.

Verificou-se então, que o aumento dos fluxos comerciais nas últimas décadas é que levou a literatura a desenvolver-se para elucidar os determinantes do comércio entre os países. Uma vez caracterizada essas teorias, constatou-se que no decorrer do período o processo de integração econômica regional ocorreu com avanços e recuos, mas que neste final de século, já é um fenômeno comum no mundo todo. Iniciou com um número limitado de países e produtos e que progressivamente expandiram-se, com quase todas as grandes economias mundiais encontrando-se, de alguma forma, envolvidas nestes processos. De acordo com Baumann (2001), a integração econômica é um processo de criação de um mercado integrado, a partir da progressiva eliminação de barreiras ao comércio, ao movimento de fatores de produção e da criação de instituições que permitam a coordenação ou unificação, de políticas econômicas em uma região geográfica.

A década de 90 foi marcada pela formação de blocos econômicos regionais, com o intuito de se obter aumento nos fluxos comerciais de bens entre os países-membro. Como exemplos de blocos econômicos, podem-se destacar os países da Europa (União Européia), países da América do Norte (NAFTA) e países da América Latina (Mercosul).

Esses processos de integração são conjuntos de medidas econômicas e comerciais que têm por objetivo acordos comerciais entre as economias de dois ou mais países. Essas medidas ocorrem em várias etapas: a primeira é marcada pela redução ou mesmo eliminação de barreiras tarifárias e não-tarifárias, com o propósito de expandir o comércio de bens entre os países; a segunda etapa de integração, envolve a definição de uma tarifa externa comum, ou seja, uma mesma tarifa aplicada aos países sócios em relação a terceiros mercados. Em uma fase mais adiantada de integração tem-se a liberalização do comércio de serviços e a livre

circulação dos fatores de produção. E finalmente, para se ter um processo de integração completo pode-se chegar à adoção de uma moeda única.

Assim, conforme a teoria do comércio internacional, consideram-se quatro formas de integração econômica, que são:

- Área de Livre Comércio: é definida como uma região em que os países-membro eliminam as barreiras ao comércio intrabloco. Os países-membro mantêm tarifa zero entre si e com os países não-membros essas barreiras são definidas independentemente. Ex.: NAFTA.

- União Aduaneira: definida como uma área de livre comércio, onde os países-membro mantêm uma política comercial comum aos países não-membros. Isto é, adotam uma tarifa externa comum – TEC -. Ex.: Mercosul (tornou-se uma união aduaneira, a partir de 1º de janeiro de 1995, embora ele pode ser considerado apenas uma união aduaneira incompleta⁷).

- Mercado Comum: é uma união alfandegária onde há livre circulação de fatores de produção (Mão-de-Obra, Capital e Empresas). Ex.: União Européia.

- União Econômica e Monetária: é um mercado comum onde há unificação das políticas monetárias e fiscais, como também, utilização de uma moeda única.

Dois ou mais países que concordam em estabelecer o livre comércio podem formar uma área de livre comércio ou uma união alfandegária. Para Markwald e Machado (1997), a formação de um mercado comum representa uma etapa subsequente de uma união aduaneira e, para tanto, requer algumas medidas adicionais que completem o processo de integração, como condições que favorecem a ampla mobilidade de fatores, capitais e mão-de-obra. O Acordo de Livre Comércio da América do Norte – NAFTA -, que estabelece uma área de

⁷ Alguns produtos não integram a Tarifa Externa Comum – TEC -, existindo um regime de adequação.

livre comércio entre Canadá, Estados Unidos e México, determina que esses países mantenham tarifas com o exterior de maneira independente.

A União Européia, por outro lado, iniciou como uma união aduaneira mas, em 1992 com a assinatura do Tratado de Maastricht, criaram um único mercado entre os países-membro, sem nenhuma restrição em relação a bens, serviços, capital ou trabalho, bem como, em relação a uma moeda única⁸. Já o Mercosul é um exemplo de União Aduaneira Incompleta. Ele possui uma TEC, porém ainda com algumas exceções relacionadas a casos específicos. O prazo para a convergência destas tarifas será o ano de 2006, que marca o fim das exceções.

No entanto, a análise da liberalização e a integração comercial tem levado à discussão sobre as correntes do Multilateralismo e o Regionalismo, referindo-se a implementar blocos regionais ou a intensificar as relações econômicas de forma multilateral, como vai se verificar no item seguinte.

2.1.1 Multilateralismo x Regionalismo

Apesar da rápida expansão dos acordos regionais preferenciais de comércio, o regionalismo não alcançou a posição hegemônica e há controvérsia da OMC a favor do multilateralismo. De acordo com Bhagwati (1993), pode-se identificar duas ondas de regionalismo: o chamado Primeiro ou Velho Regionalismo que foi marcado por acordos regionais realizados na década de 60 e a outra onda, conhecida como Novo Regionalismo, caracterizada pelos acordos regionais firmados a partir da década de 80, merecendo destaque o Acordo de Livre Comércio da América do Norte – NAFTA -.Os primeiros acordos formados foram pouco efetivos em termos de expansão do comércio regional e não contavam

⁸ O Euro foi implantado a partir do ano de 1999.

com o apoio norte-americano, que preferia os acordos multilaterais, o que gerou suas reprovações ou substituições. Assim, depois de um período de desinteresse por propostas de acordos regionais e destaque para o sistema multilateral de comércio, o regionalismo começa a crescer.

Fica evidente a mudança de posição norte-americana, mesmo que se admita que a estratégia dos EUA é considerar o Regionalismo como uma opção de *second-best* em relação ao multilateralismo. Nesse sentido, o Novo Regionalismo beneficia-se de um ambiente internacional completamente distinto daquele vigente na época do Velho Regionalismo.

Bhagwati e Panagariya (1998) criticam o Regionalismo, identificando que com a formação de blocos preferenciais de comércio pode ocorrer a existência de desvio de comércio⁹, prejudicando o bem-estar dos países-membro. Por consequência, a solução para o comércio internacional seria a liberalização em escala mundial de intercâmbios entre países.

Por sua vez, Krugman (2001) afirma que o Regionalismo, mesmo para os países em desenvolvimento, é uma oportunidade de acesso a maiores mercados, não enfraquecendo as relações multilaterais. Sobretudo, para o autor, o movimento de integração entre países de uma mesma região seria uma etapa que antecederia à liberalização multilateral. Seabra (2003) desenvolve o argumento básico de Ethier (1998) e defende a existência de uma relação complementar entre o aprofundamento do sistema multilateral e a expansão de acordos regionais de comércio (como ilustra a Figura 2.1).

⁹ Jacob Viner (1950) – *The customs Union Issue* -. Foi o primeiro autor a observar que a formação de uma união aduaneira poderia gerar criação ou desvio de comércio. A criação de comércio ocorre quando os países-membro deixam de produzir algum produto, passando a comprá-lo regionalmente; e o desvio de comércio ocorre quando

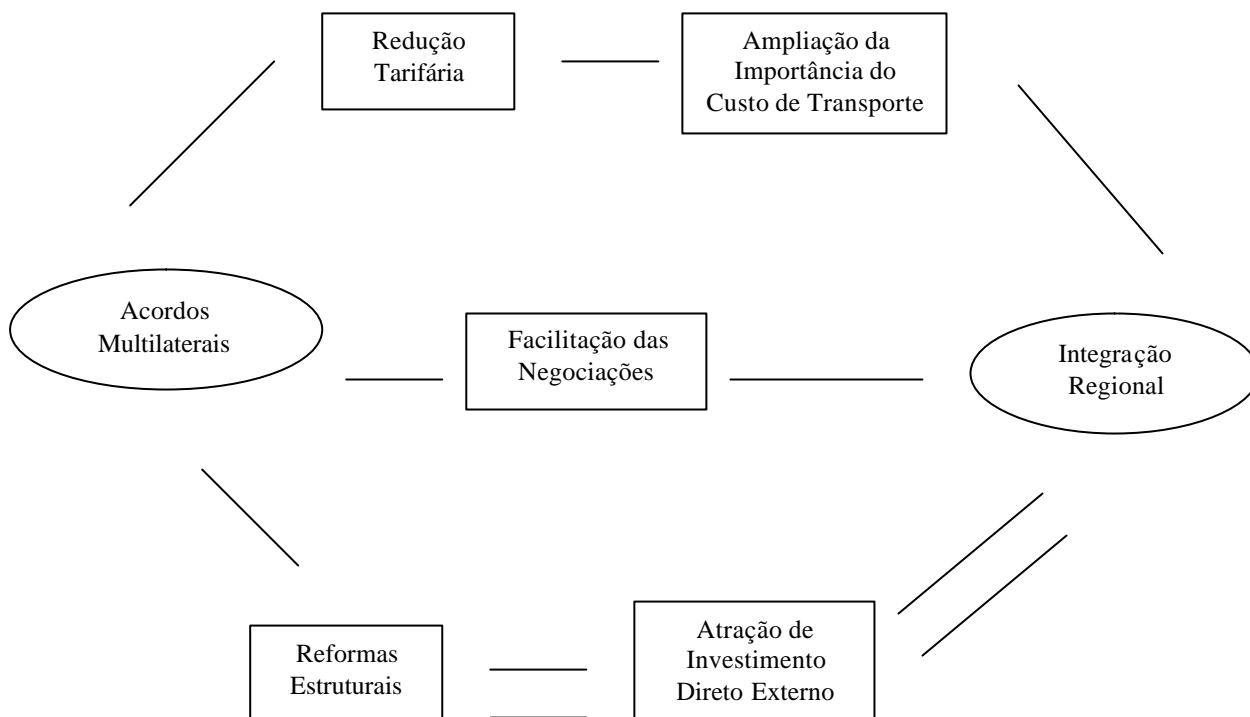


Figura 2.1 – Multilateralismo e Regionalismo

Fonte: Seabra (2003).

Pode-se argumentar que acordos multilaterais resultam no fortalecimento de processos de integração regional por três razões. Primeiro, a liberalização comercial alcançada a partir de rodadas multilaterais é muito mais abrangente do que era na época do velho regionalismo. Segundo, as reformas estruturais em muitos países em desenvolvimento, como desregulamentação, privatização e abertura comercial, estabelecem condições para que os acordos regionais de comércio não sejam inconsistentes com a liberalização comercial multilateral. Terceiro, a expansão do fluxo de investimento direto externo para os países em desenvolvimento desempenha um papel significativo no fortalecimento da integração comercial e da eficiência alocativa.

o país passa a comprar de um outro membro do bloco um produto, que antes importava de um país mais eficiente e que não pertence ao bloco. Esses conceitos serão melhor definidos no item seguinte.

A expansão das experiências de formação de blocos regionais está associado ao novo regionalismo. Com a insatisfação das negociações multilaterais no GATT e a procura de novas alternativas para as economias em desenvolvimento afetadas pela crise na década de 80, o crescimento comercial intensificou-se nos anos 90, com o estabelecimento de áreas preferenciais de comércio. Contudo, as formações desses blocos econômicos podem ter gerando o que se convencionou chamar de desvios de comércio, propiciando com isso a redução do bem-estar dos países envolvidos nesses acordos. A hipótese das áreas preferenciais de comércio regionais por meio de parceiros comerciais naturais tem estimulado a formação de blocos econômicos devido aos privilégios com questões políticas e geopolíticas; como também, a redução dos custos de transporte devido à proximidade dos países. Outro fator que beneficia os acordos regionais é o pequeno número de membros, o que facilita a conclusão de acordos comerciais e aumenta o número de assuntos sobre os quais é possível tratar nas negociações entre os países-membro.

Por conseguinte, as mudanças na política de comércio exterior mundial por intermédio da integração comercial dos países vêm ocorrendo no contexto da globalização, baseadas nos moldes do chamado “Novo Regionalismo”. Conforme Ethier (1998), o novo regionalismo caracteriza-se da seguinte forma:

- as áreas de livre comércio são formadas por um ou mais países economicamente menores ligados a um país maior;
- os países menores passaram ou estão passando por reformas unilaterais significativas;
- o grau de liberalização é tipicamente modesto em países em que o livre comércio não é característico;
- a liberalização comercial acontece, principalmente, nos países menores, não nos maiores;

- acordos regionais geralmente envolvem uma integração mais profunda do que a simples redução de barreiras tarifárias, incluindo uniões aduaneiras, a harmonização e o ajuste de políticas econômicas;

- as áreas de livre comércio são formadas geralmente entre países vizinhos.

A tendência recente na formação de áreas preferenciais de comércio difere do Velho Regionalismo em três aspectos fundamentais: a liberalização multilateral do comércio de manufaturados entre os países industrializados é mais completa hoje do que há anos anteriores; boa parte dos países em desenvolvimento abandonou suas políticas autárquicas e está abrindo seus mercados para o comércio multilateral; e o investimento direto das nações desenvolvidas em países em desenvolvimento é atualmente fundamental na dinâmica da economia mundial. (Ethier, 2001).

Quanto ao Multilateralismo, entendido por acordos coletivos entre os países que atualmente são conduzidos pela OMC, as tarifas acertadas entre os participantes da mesma passam a valer para todos os países-membro. Com isso, o Multilateralismo garante o princípio na “nação mais favorecida”, na qual todos os países pagam as mesmas tarifas. Por outro lado, nos acordos comerciais preferenciais as tarifas aplicadas aos produtos dos países-membro são menores que as alíquotas sobre os mesmos bens quando vindos de outros países.

Ethier (1998) conclui, de modo semelhante ao exposto na Figura 2.1, que o regionalismo reflete o sucesso do multilateralismo, ou seja, uma liberalização multilateral promove o regionalismo. Ao passo que, Bhagwati e Panagariya (1998) destacam que acordos entre áreas preferenciais contribuem para uma maior liberalização do comércio a nível multilateral, isto é, progressivamente à medida que incorpora novos membros nas áreas preferenciais o multilateralismo torna-se mais visível. Ethier (2001) afirmava que através do multilateralismo geravam-se acordos regionais.

Bhagwati e Panagariya (1998) analisam dois fatores para avaliar o caso de acordos regionais: o volume de comércio e o custo do transporte. Chegam a conclusão que o volume de comércio não explica a formação dos blocos regionais, porém ressaltam que se há um elevado volume de comércio entre os países antes do acordo, a possibilidade de haver desvio de comércio é menor. Referente ao custo de transporte, eles não consideram que a proximidade natural dos países participantes do acordo regional seja essencial para a formação do bloco, pois o comércio com outros países poderia ainda ser mais vantajoso. A crítica é que os blocos regionais ou áreas de comércio preferencial podem ter mais incentivos políticos do que econômicos. Segundo os autores, uma área de comércio preferencial seria desejável apenas quando acontecesse duas situações: construção de um mercado comum com integração em escala completa dos mercados de fatores e harmonização política; ou se o processo multilateral não está funcionando de forma favorável.

Nesse contexto, Bhagwati e Panagariya (1998), que defendem os acordos de comércio multilateral, afirmam que os blocos regionais intensificam o poder de mercado dos países-membro e novos custos tarifários são estabelecidos para países não-membros. Como também, afirmam que mesmo com a grande expansão do comércio, tanto intra-regional quanto extra-regional dos países-membro de um bloco, o principal efeito é a existência de desvio de comércio.

De acordo com Bhagwati e Panagariya (1998), o Mercosul é um exemplo de relações comerciais multilaterais, já que o destino das exportações dos países da América Latina (Mercosul) vem-se alterando em favor dos demais países da América do Norte (NAFTA) e da Europa (União Européia). De fato, o Mercosul em comparação com os outros blocos econômicos, apresenta-se relativamente modesto em termos comerciais. Mas, desde a sua constituição como área livre de comércio, o Mercosul vem se mostrando favorável às relações multilaterais de comércio.

2.2 Criação de Comércio e Desvio de Comércio

O rápido crescimento da integração comercial, juntamente com a formação dos blocos comerciais regionais têm dado origem a vários debates a respeito dos efeitos que esses acordos podem trazer para o bem-estar mundial. Uma das principais discussões sobre as áreas preferenciais de comércio é a idéia de que os acordos comerciais entre países podem gerar desvio ou criação de comércio.

Conforme Viner (1950), a criação de comércio ocorre quando os países-membro deixam de produzir algum produto, passando a comprá-lo regionalmente; e o desvio de comércio ocorre quando o país passa a comprar de um outro membro do bloco um produto, que antes importava de outro país que não pertence ao bloco. No primeiro caso, há aumento de bem-estar nos países do bloco, na medida em que é substituído um produtor menos eficiente doméstico por um mais eficiente. No segundo caso, há perda de bem-estar, pois substituiu um produtor mais eficiente para um menos eficiente. O efeito líquido sobre o bem-estar no processo de integração comercial pode ser obtido pela diferença entre o ganho de bem-estar gerados pela criação de comércio e a perda de bem-estar ocasionada pelo desvio de comércio.

Viner (1950), utilizando a teoria da integração econômica do comércio internacional, distinguiu os efeitos de “criação de comércio” e “desvio de comércio” na formação de uma união aduaneira. Segundo ele, a união aduaneira só seria válida como segunda melhor alternativa, na impossibilidade de uma política de redução tarifária multilateral, que seria a melhor opção.

Assim, a criação de comércio seria a ampliação das transações comerciais entre os países-membro de uma união aduaneira, na qual o comércio surge quando as reduções tarifárias permitem que a produção doméstica de alto custo seja substituída pela produção de

baixo custo de um país pertencente ao bloco. Os produtores domésticos menos eficientes em cada país membro são substituídos por produtores mais eficientes em outros países-membro. Por outro lado, o desvio de comércio ocorre quando há redução de comércio com os países não-membros, em benefício do aumento do comércio intrabloco. Ou seja, quando há troca de um fornecedor mais eficiente externo ao bloco por outro menos eficiente mas que pertence ao bloco e que é favorecido somente pelo diferencial de tarifas externas.

Segundo Krugman e Obstfeld (2001), é possível que um país esteja em pior situação em uma união alfandegária. Se a formação de uma união alfandegária gera um novo comércio substituindo a produção doméstica, tem-se criação de comércio; por outro lado, se o comércio na união alfandegária substitui o comércio fora da união, ocorre diversificação de comércio¹⁰. Conseqüentemente, para uma união alfandegária ser positiva ou não, depende dessa união proporcionar a criação ou a diversificação de comércio.

De acordo com Guimarães (2000), existem restrições quanto aos conceitos de criação e desvio de comércio, para avaliação dos acordos de preferência comercial. As estimativas de criação e desvio de comércio são usualmente calculadas através de modelos de equilíbrio parcial, ao invés de incorporar os efeitos dinâmicos das economias de escala, fluxos de investimentos, tecnologia e ganhos decorrentes dos processos de aprendizagem.

Já para Machado e Cavalcanti (1999), a avaliação dos efeitos de criação e desvio de comércio causados por um processo de integração econômica depende da hipótese de que os fluxos de comércio entre os países-membro do bloco sejam explicados por mudanças na estrutura tarifária intra-regional.

A constante avaliação de mudanças nos padrões de comércio intra e extrabloco, assim como avanços na especialização produtiva das empresas regionais ou na evolução do comércio intra-indústria devem constituir objeto de preocupação da agenda de integração

¹⁰ O conceito de diversificação de comércio utilizado pelos autores Krugman e Obstfeld (2001) tem o mesmo significado de desvio de comércio.

comercial. Markwald e Machado (1998). Segundo esses autores, a análise dos impactos do processo de integração sobre o bem-estar deveria envolver tanto os fatores estáticos, relacionados com a criação e o desvio de comércio, como os fatores dinâmicos, associados à geração de economias de escala.

2.2.1 Modelo de Equilíbrio Parcial

A simples conclusão de que uma união aduaneira, em que há criação de comércio, produz ganhos em bem-estar e que, uma união aduaneira, em que há desvio de comércio, produz perdas em bem-estar é válida somente se os pressupostos de Viner (1950) forem mantido, ou seja, o efeito líquido sobre o bem-estar no processo de integração comercial é obtido pela diferença entre o ganho de bem-estar gerados pela criação de comércio e a perda de bem-estar ocasionada pelo desvio de comércio.

Com isso, para a apresentação dos conceitos de criação e desvio de comércio utiliza-se a abordagem de equilíbrio parcial. O modelo envolve a participação de três países e apenas uma mercadoria, desprezando os efeitos de economias de escala e dos termos de troca da união. Adota-se também como pressuposto que a oferta da mercadoria no resto do mundo é perfeitamente elástica.

Quanto à questão das tarifas, no livre comércio tem-se a tarifa igual a zero, para uma situação de protecionismo tem-se uma tarifa estipulada para o comércio entre os países, e por último para o estabelecimento de uma união aduaneira elimina-se a tarifa entre os países-membro e define-se uma tarifa externa comum para o resto do mundo.

Assim, para examinar melhor os conceitos de criação e desvio de comércio, bem como, os efeitos em termos de bem-estar utiliza-se a análise gráfica, como mostra o diagrama a seguir (Figura 2.2):

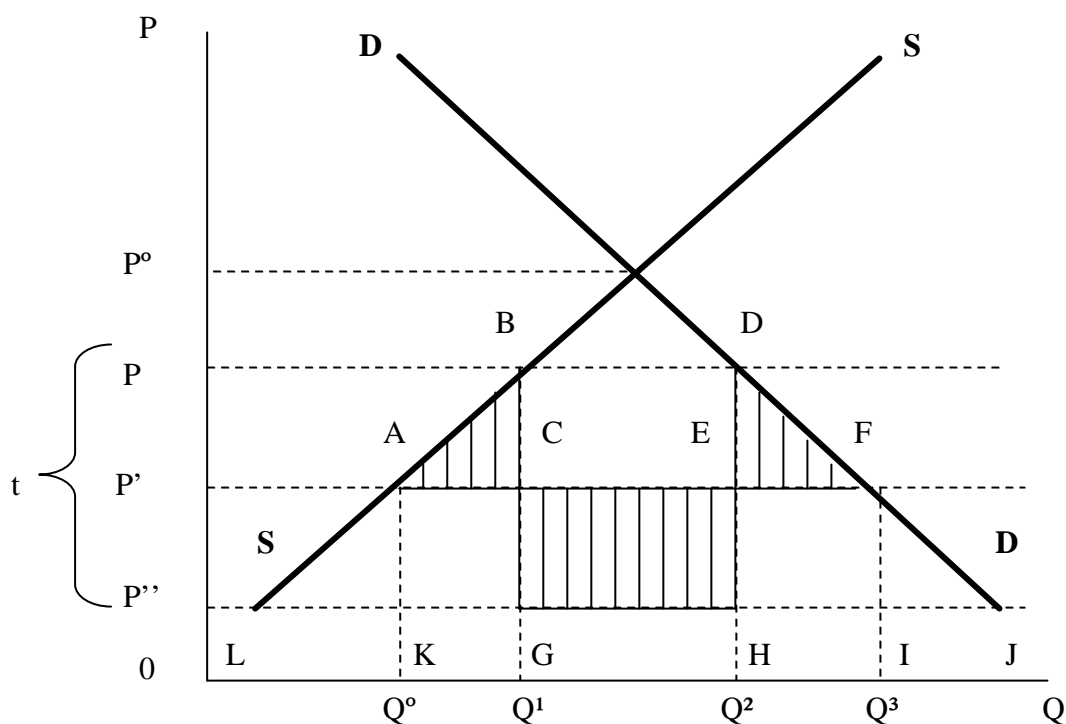


Figura 2.2 – Modelo de Equilíbrio Parcial

Fonte: Kenen, 1994.

A Figura 2.2 mostra os efeitos do bem-estar no contexto do modelo tradicional de equilíbrio parcial. O modelo de equilíbrio parcial assume a existência de três países – um país doméstico (I), um país parceiro (II) e o resto do mundo (III) -, sendo que os países I e II formam uma união aduaneira. As curvas DD e SS representam, respectivamente, as curvas de demanda e oferta da mercadoria M no país I. No diagrama, P° é o preço de equilíbrio em I, o qual este país não participa do comércio internacional; P é o preço com tarifa, P' é o preço após a formação da união aduaneira e P'' é o preço do comércio livre.

A tarifa (t) imposta pelo país I aos dois países é de $P''P'$, $0Q^1$ é a quantidade produzida da mercadoria M, enquanto $0Q^2$ é a quantidade demandada pelos consumidores. O intervalo $(0Q^2-0Q^1)$ é o total das importações do país I oriundas do país III. Pode-se observar, ainda, que o país I não negocia com o país II, pois a introdução da tarifa faz com que o preço

ofertado por esse país esteja acima do preço de equilíbrio no país I. Com a eliminação da tarifa entre o país I e o país II devido à formação de um bloco econômico, a produção do país I cai de $0Q_1$ para $0Q_0$, como resultado da queda de preço no mercado interno de $0P$ para $0P'$ e o consumo eleva-se de $0Q_2$ para $0Q_3$, enquanto que para o país III a situação permanece a mesma.

Devido à queda do preço da mercadoria M oriunda da integração comercial, a área sombreada ABC representa o ganho de bem-estar do país I, em decorrência da queda de produção Q_0Q_1 , pois tal quantidade foi importada do país II, conseqüentemente reduzindo os custos. Com o aumento do consumo, tem-se também um ganho de bem-estar para os consumidores, que é representado pela área DEF, uma vez que após a criação da união aduaneira os custos dos consumidores reduziram.

Partindo do pressuposto que antes da formação do bloco, o país I comercializava com um país mais eficiente, o país III, e após a união aduaneira, o país I transacionava com o fornecedor de menor preço dentro do bloco; pode-se averiguar o efeito de desvio de comércio, já que a mudança do comércio livre para uma integração comercial também envolve perdas. A área ALK representa a perda de produção e a área FIJ representa a perda de consumo.

Neste modelo, o ganho de bem-estar é derivado da criação de comércio, que é representado pelos triângulos ABC e DEF, enquanto a perda de bem-estar é representada pelo retângulo CEHG, definindo o desvio de comércio. Assim, a diferença entre essas duas quantidades mede o efeito líquido do bem-estar resultante da integração comercial. No diagrama, corresponde à diferença dos triângulos ABC e DEF com o retângulo CEHG.

Assim, tem-se que:

$$\left. \begin{array}{l} \text{Área Triângulo ABC} = \text{Ganho de Bem-Estar} \\ \text{Área Triângulo DEF} = \text{Ganho de Bem-Estar} \end{array} \right\} \text{Criação de Comércio}$$

$$\text{Área Retângulo CEHG} = \text{Perda de Bem-Estar} \left. \vphantom{\text{Área Retângulo CEHG}} \right\} \text{Desvio de Comércio}$$

$$\text{Criação de Comércio} - \text{Desvio de Comércio} = \text{Efeito Líquido do Bem-Estar}$$

Segundo alguns autores, examinar simplesmente a variação da proporção entre as trocas intra-regionais no total do comércio dos membros do bloco para indicar a existência ou não de desvio de comércio, pode conduzir a alguns erros de interpretação. Viner (1950) foi o primeiro a apresentar a hipótese de que as preferências regionais poderiam tanto melhorar como piorar o bem-estar dos países envolvidos no acordo, levando à criação de comércio ou ao desvio de comércio. Esses efeitos foram explicados pelo autor através de um modelo de equilíbrio parcial, estimando a demanda de importação de dois países que formem uma união aduaneira, considerando somente os custos de produção com uma oferta perfeitamente elástica nos três países do seu modelo de equilíbrio parcial.

Conforme o modelo, antes da formação de uma união aduaneira o país A produzia sua própria produção doméstica de um bem X. O país B é o produtor mais eficiente do bem X e o único exportador mundial. Quando o país A elimina suas tarifas em relação ao país B, a indústria ineficiente do país A, que produz o bem X, é parcialmente retraída pela concorrência, pois as exportações do país B se expandem. Com isso, tem-se a criação de comércio.

Se o país C, tendo ficado de fora do acordo preferencial, fosse o produtor mundial mais eficiente do bem Y, um desvio de comércio poderia ocorrer para o bem Y, supondo que o consumo dele no país A fosse antes do acordo, suprido por C. Assim, o país B, já que também produz o citado bem, no entanto, com menos eficiência que C, acaba levando vantagem em relação ao país C; pois, com a formação da união aduaneira as exportações do produto Y pelo país B entram no país A sem pagar tarifas.

Poderá com isso ocorrer uma perda líquida de bem-estar, derivada do desvio de comércio. Mas tal fato não precisa necessariamente acontecer, já que a perda que se tem com um produto menos eficiente poderia ser compensada pelo ganho com a redução dos gastos dos consumidores.

Para que a criação de comércio predomine, as economias de A e B precisam ser efetivamente competitivas antes da união, mas potencialmente complementares, depois que a união entra em vigor. Cada membro também precisaria ser o produtor mais eficiente dos bens protegidos pelas tarifas e ineficientemente produzidos pelo parceiro. Esta condição garante a criação do comércio em lugar do desvio de comércio.

2.2.2 Extensões e Aplicações do Modelo de Viner

Vários estudos específicos foram realizados para analisar os efeitos benéficos que os acordos comerciais podem trazer para o bem-estar mundial, tais como os de: Lipsey (1957), Gehrels (1956), Robson (1989) e Kowaczyk (2000) que estimaram o modelo de Viner (1950); contudo, com algumas considerações.

Lipsey (1957) estendeu a análise de Viner (1950) considerando os efeitos do consumo. No sentido de que uma união alfandegária leva os preços ao consumidor a se aproximarem dos preços mundiais, conseqüentemente a composição do consumo poderá mudar e melhorar o bem-estar do consumidor. Lipsey (1960) acrescentou que ao contrário do que Viner havia constatado, pode-se ter ganho de bem-estar mesmo em uma união aduaneira com desvio de comércio. Basta que os ganhos de consumo superem as perdas em relação aos termos de troca.

Do mesmo modo, pode-se observar perda de bem-estar para um país membro de uma união aduaneira quando se tem criação de comércio. Para Robson (1989), apenas

potencialmente é que uma união que gera criação de comércio é vantajosa para todos os países-membro. O autor considera ainda que algumas características podem aumentar as chances de se ter uma união aduaneira criadora de comércio, que são:

- quanto maior for a área econômica do bloco e maior o número de países-membro;
- quanto mais baixa for a Tarifa Externa Comum (TEC) adotada; e
- quanto mais competitivas forem as economias dos países envolvidos.

Consoante Gehrels (1956) e Lipsey (1957), o desvio de comércio não reduz necessariamente o bem-estar. A formação de uma união aduaneira pode aumentar mais do que reduzir a demanda para certas importações do resto do mundo. Isso ocorre devido à complementaridade entre os bens, aumentando o comércio intrabloco ou a renda dos membros da união.

Lipsey (1960) estabelece que a união aduaneira provavelmente gera um aumento do bem-estar, dado o volume total das importações do país, na qual o aumento e a redução são, respectivamente, proporcionais às importações obtidas da união com os países parceiros e com o resto do mundo.

Kowalczyk (2000), em seu artigo critica a abordagem da criação e do desvio de comércio de Viner e discute uma metodologia alternativa da teoria das tarifas, onde os efeitos do volume de comércio e os termos de comércio são bem atrativos. O artigo demonstra, por meio de resultados recentes que as políticas de comércio, primeiramente para países pequenos, são melhores e que sob algumas condições, buscam-se membros de outras áreas de livre comércio.

Em razão das limitações das extensões do modelo de Viner (1950) na análise de criação e desvio de comércio é de fundamental importância estimar modelos de equilíbrio

parcial com a utilização de medidas indiretas, que possam aferir de modo mais detalhado os efeitos da formação de área preferenciais de comércio sobre o bem-estar dos países.

2.3 GATT, OMC e o Regionalismo

O comércio internacional, na primeira metade do século XIX estava baseado no argumento da indústria nascente¹¹ com as novas indústrias devendo ser protegidas diante da concorrência; assim os ganhos obtidos com o crescimento das mesmas seriam maiores que os efeitos da redução de bem-estar com o protecionismo adotado. Esse período também foi marcado por controles rígidos de comércio, pois havia muitos países endividados com a 1ª Guerra Mundial. Surgia entre os países discussões sobre o aumento das tarifas, com alguns governos criando novas barreiras comerciais, e outros adotando quotas e outras barreiras não-tarifárias.

Conforme Kenen (1994), em meio a uma crise mundial a Alemanha passou a cobrar tarifas altas sobre produtos agrícolas em 1925. Os países da América Latina endividados começaram a utilizar tarifas e quotas com mais liberdade do que antes, a Grã-Bretanha abandonou o livre-comércio e apoiou o protecionismo em 1931. Os Estados Unidos, ao invés de baixar suas tarifas para que os outros países conseguissem saldar suas dívidas, teve o aumento delas durante a recessão pós-guerra, por votação do congresso.

Após esse período, os Estados Unidos, como a maior potência mundial, começaram a negociar acordos de comércio antes da 2ª Guerra Mundial e estender concessões a outros países. Com isso, o crescimento das barreiras comerciais que estavam prejudicando o

¹¹ O argumento utilizado é o de que novas indústrias deveriam ser protegidas se apresentassem condições para concorrerem após seu crescimento. Segundo Kenen (1994), há duas versões para o argumento da indústria nascente. O primeiro afirma que novas indústrias atingirão economias de escala se a proteção lhes derem acesso ao mercado nacional, e a outra afirma que as novas indústrias atingirão economias de experiência se a proteção der tempo para aprender com a prática.

comércio mundial foi interrompido com as tarifas norte-americanas em níveis baixos, após o ano de 1932.

Mas, um dos fatores que viabilizaram a rápida expansão do comércio foi a redução das tarifas e outras barreiras comerciais no período pós-segunda Guerra Mundial. Com o Programa de Acordos Comerciais em 1934, os Estados Unidos fariam uma redução de até 50% de suas tarifas e em troca exigiam que outros países agissem da mesma forma. Portanto, após esse período, vários países começaram a decidir sobre a regulação do comércio internacional.

Estabeleceu-se uma nova base para o Sistema Financeiro Internacional, de acordo com as decisões tomadas durante a Reunião de *Bretton Woods*. Nesse novo sistema cada nação deveria determinar um valor para sua moeda em relação ao ouro ou ao dólar americano, e manter sua taxa de câmbio dentro de um limite de variação de 1% em torno desta paridade estabelecida. Durante o Regime de *Bretton Woods*¹², para regular aspectos financeiros e monetários, foram criados o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento – BIRD - e que logo depois passou a ser chamado de Banco Mundial, que tinha como função contribuir para a reconstrução da economia dos países destruídos pela guerra e incentivá-los para o crescimento a longo prazo; e o Fundo Monetário Internacional – FMI -, cujo objetivo era viabilizar um sistema multilateral do comércio favorecendo a liberação de trocas e de pagamentos internacionais, para permitir a expansão e o fortalecimento do comércio internacional.

No âmbito comercial, foi discutida a criação da Organização Internacional do Comércio – OIT¹³ -, que juntamente com o BIRD e o FMI teriam o propósito de construir um sistema de comércio mundial com regras definidas. Vários países, juntamente com os Estados Unidos, que foi um dos países mais atuantes na idéia de liberalismo comercial regulamentado

¹² O regime de *Bretton Woods* durou trinta anos e foi considerado um período de grande expansão do comércio internacional.

em bases multilaterais, formaram um grupo que elaborou o projeto de criação da OIT. Os estatutos da OIT foram discutidos e aprovados em uma conferência mundial realizada em 1948, ocorrida em Havana, Cuba. Apesar do desempenho dos Estados Unidos nestas negociações, questões políticas internas levaram o país a anunciar em 1950 o não encaminhamento do projeto ao Congresso, assim, sem a participação dos EUA, a criação da Organização Internacional do Comércio fracassou.

Em 1946, visando impulsionar a liberalização comercial e combater práticas protecionistas adotadas desde a década de 30, vinte e três países iniciaram negociações tarifárias. Essa rodada de negociações resultou em um conjunto de normas e concessões tarifárias e que passou a ser denominado Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio - GATT¹⁴ -. Ao longo das rodadas de negociações, o GATT conseguiu reduzir substancialmente as barreiras tarifárias entre os países-membro, justificando que as negociações multilaterais criavam uma economia internacional liberal, ao contrário do regionalismo ou das negociações bilaterais.

As regras do GATT condenavam práticas discriminatórias e proibiam o uso de quotas de importação. Entretanto, ocorriam exceções para países em desenvolvimento, devido a proteção das indústrias nascentes. Foram criadas regras para *dumping*, subsídios e outras práticas injustas de comércio. Pode-se afirmar que foi um acordo criado para regular provisoriamente as relações comerciais internacionais, e acabou sendo um instrumento que, de fato, normatizou por mais de quatro décadas as relações comerciais entre os países.

Desde 1947 ocorreram rodadas multilaterais de comércio, como mostra o Quadro 2.1 abaixo. As cinco primeiras rodadas ocuparam-se exclusivamente de reduções tarifárias, os quais, no entanto, não foram muito expressivos.

¹³ International Trade Organization – ITO -.

¹⁴ General Agreement on Tariffs and Trade – GATT -.

Quadro 2.1

Rodadas de Negociações Multilaterais

ANO	RODADAS	RESULTADOS OBTIDOS
1947	Genebra	As cinco primeiras rodadas ocuparam-se exclusivamente com reduções tarifárias, porém, os progressos em termos de redução tarifária não foram muito expressivos.
1948	Annecy	
1950-1951	Torquay	
1955-1956	Genebra	
1961-1962	Dillon	
1964-1967	Rodada Kennedy	Adotou-se uma redução linear de tarifas, proporcionando uma redução de 35% na tarifa média dos produtos industrializados.
1973-1979	Rodada Tóquio	Redução da tarifa média para produtos industriais em 30%; regulação de medidas não-tarifárias; utilização de restrições não-tarifárias.
1986-1994	Rodada Uruguai	As restrições ao comércio e as barreiras foram sendo reduzidas gradualmente; criação da OMC; estabelecimento do Acordo Geral sobre Comércio e Serviços – GATS -, que regulamentaria o comércio mundial de serviços; adoção de novas normas a respeito do comércio de produtos agrícolas.

Fonte: Elaborado pela autora.

Foi a partir de 1964 com a Rodada Kennedy que se obteve resultados mais significativos em relação à redução de tarifas. Esse acordo envolvia uma redução de 50% nas tarifas dos principais países industriais, exceto em indústrias específicas. Em média, a Rodada Kennedy reduziu as tarifas em 35%.

A Rodada Tóquio que foi de 1973 a 1979, baixou a tarifa média para produtos industriais em 30%. O acordo tinha como objetivo, além de cortes tarifários, liberalização do comércio agrícola, redução de barreiras não-tarifárias, códigos de conduta para evitar práticas

comerciais injustas e tratamento diferencial das exportações dos países em desenvolvimento. Em referência à diminuição das barreiras não-tarifárias a rodada não foi bem sucedida, apenas se reconhecendo a existência e formas de compensá-las.

Com o aumento das pressões protecionistas na década de 80 e o surgimento de novos desafios ao sistema comercial, os países começaram a planejar uma nova rodada de negociação comercial do GATT. Assim, iniciava-se a oitava rodada, conhecida como Rodada Uruguai¹⁵, que depois de oito anos de negociações, ela foi finalizada com a assinatura de um acordo no ano 1994, em Marrakech. Foram acordados uma redução geral nas tarifas, um processo de liberalização do comércio nos setores de vestuário e agricultura como também, melhorias nos códigos do GATT sobre *dumping*, subsídios e salvaguardas, medidas de proteção à propriedade intelectual e solução de controvérsias comerciais. Foi estabelecido, ainda, um subacordo conhecido como Acordo Geral sobre Comércio e Serviços – GATS -, que regulamentaria o comércio mundial de serviços.

Uma das mais significativas realizações da Rodada Uruguai e discussões mais duradouras foram a adoção de novas normas a respeito da política de comércio de produtos agrícolas. Elas podiam ser consideradas positivas, pois houve progresso em relação a vários objetivos principais, incluindo a redução dos subsídios à exportação de produtos agrícolas, o estabelecimento de novas normas para a política de importação de produtos agrícolas, e um acordo sobre os instrumentos de controle para medidas sanitárias e fitossanitárias na área comercial.

As restrições ao comércio e as barreiras foram sendo reduzidas gradualmente num lento e difícil processo de negociação. Pode-se ainda dizer que apesar das dificuldades, as oito rodadas de negociação de maneira geral foram bem sucedidas no que se refere à redução de barreiras tarifárias ao comércio internacional. Em 1947, a média internacional para tarifas

¹⁵ Em Punta del Este, no Uruguai (1986).

aplicadas a bens era de 40%, e em 1994 ao término da Rodada Uruguai essa média caiu para 5%.

O GATT, mediante o processo de negociações de redução tarifária, contribuiu sensivelmente para estimular a expansão do comércio internacional; entretanto, era simplesmente um acordo, não era um organismo internacional. Assim, os países perceberam que no novo cenário internacional, a capacidade do GATT em atuar como instrumento adequado para administração do comércio mundial estava se esgotando, o que fez com quase todos os bens e serviços comercializados no mundo passassem a ser regidos por regras multilaterais, fiscalizadas por uma nova entidade, a Organização Mundial do Comércio – OMC¹⁶ - que vinha para substituí-lo, e que atualmente engloba mais de 140 membros.

A nova organização possuía a intenção de ser o quadro institucional comum para a condução das relações comerciais entre seus membros e preocupar-se, além do comércio internacional, com os serviços, com práticas comerciais injustas e os direitos de propriedade intelectual. A OMC, portanto, foi um desenvolvimento da estrutura organizacional do GATT, com as conclusões da Rodada Uruguai, para tratar as questões relativas ao comércio mundial de forma mais abrangente e rigorosa e que se adequasse à nova realidade do contexto internacional.

Após a criação da OMC, acordou-se que no mínimo a cada dois anos os países-membro se reuniriam em uma Conferência Ministerial¹⁷. A última reunião foi em 2001, em Doha no Catar¹⁸, com o objetivo de lançamento da primeira rodada de negociações multilaterais no âmbito da OMC e corrigir divergências ocorridas na última rodada de negociação no Uruguai.

¹⁶ Com sede em Genebra, o início de suas atividades deu-se em 1995, com a adesão de 124 países.

¹⁷ A primeira reunião ministerial foi em Cingapura, em dezembro de 1996. A segunda reunião foi em Genebra, em 1998. E a terceira reunião foi em Seattle, de 30 de novembro a 3 de dezembro de 1999.

¹⁸ As negociações iniciaram em 2001 com previsão para encerrar até 1º janeiro de 2005.

A agenda negociadora dessa nova rodada é ambiciosa, superando inclusive a cobertura de temas da Rodada Uruguai, que foi a mais complexa negociação da história do GATT. Entre os assuntos que estão em discussão estão: agricultura, serviços, acesso a mercados com nova etapa de redução tarifária para produtos industriais, aprofundamento de regras sobre *antidumping*, subsídios, acordos regionais e propriedade intelectual, novos temas como investimentos, concorrência, transparência em compras governamentais, facilitação de comércio e comércio eletrônico, além do meio-ambiente.

Em relação à agricultura que é o assunto mais discutido nas reuniões, dar-se-á continuidade e aprofundar-se-á o processo de reforma do setor agrícola, iniciado desde a Rodada do Uruguai. Isso deve-se principalmente por ser o setor que representa parcela substancial das exportações de países em desenvolvimento, como é caso dos países-membro do Mercosul. Assim, é de interesse desses países que sejam modificadas e aperfeiçoadas as regras que afetam o comércio desses produtos.

3 FORMAÇÃO DOS BLOCOS ECONÔMICOS E O MERCOSUL

A economia internacional tem passado por transformações nos últimos anos devido, principalmente, à formação de blocos regionais de comércio, objetivando proporcionar, por meio da integração, uma maior competitividade para os países-membro. Com efeito, vários blocos econômicos foram se constituindo ao longo do tempo, tais como: o Mercado Comum do Sul – Mercosul, a União Européia e o Acordo de Livre Comércio da América do Norte – NAFTA.

A par disso, este capítulo tem o propósito de descrever brevemente a trajetória dos principais blocos regionais, identificando as relações comerciais entre os países-membro, bem como, as suas principais características. Oportuno se torna dizer que o objeto de estudo do presente trabalho é o Mercosul – bloco comercial formado por Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai – identificando as suas peculiaridades: antecedentes históricos, evolução econômica e comercial, perspectivas e, principalmente, as relações comerciais intrabloco e extrabloco.

3.1 Experiências Recentes de Blocos Regionais de Comércio

Em conformidade com os argumentos citados no capítulo anterior, existe uma relação complementar entre regionalismo e multilateralismo: o primeiro reflete o sucesso do segundo, ou seja, uma liberalização multilateral promove o regionalismo (Ethier, 1998). Neste sentido, a formação de blocos regionais pode ser vista como uma consequência das negociações multilaterais.

Observando as iniciativas de integração comercial, cumpre assinalar que muitos dos acordos preferenciais de comércio foram originalmente definidos no período do Velho

Regionalismo, os quais, porém, foram reformulados ou substituídos a partir dos anos 80. Os novos acordos impulsionados por medidas multilaterais de liberalização comercial estimularam à integração comercial.

A partir do final da década de 70, com o rápido crescimento das trocas comerciais entre os países, as regiões do mundo passaram por processos de integração, em maior ou menor escala. Neste sentido deve-se ressaltar que os Estados Unidos da América – EUA - e a Europa mantiveram-se como o centro da economia mundial, devido a reestruturação da economia mundial estar baseada na incorporação de novas tecnologias levando à necessidade de maiores mercados internacionais delimitados por acordos regionais entre os países. Apesar das negociações do GATT terem obtido bons resultados em relação à redução das barreiras não-tarifárias, desde a 2ª metade dos anos 80 mais países começaram a estabelecer acordos regionais, a fim de assegurar o crescimento de suas economias.

De acordo com Thorstensen (1994) “a integração regional surgiu como uma alternativa para a gestão da interdependência e de conflitos diante das dificuldades nas negociações multilaterais decorrentes do desgaste do GATT”. Segundo o autor, as negociações com um número reduzido de países vizinhos são mais fáceis do que um conjunto de nações que participam do GATT.

As nações dificilmente conseguem atingir os mesmos níveis globais de eficiência e crescimento quando participam sozinhas dos fluxos internacionais de trocas. Assim, com a formação de blocos comerciais, promove-se a liberalização do comércio, maior integração na região e ampliação do mercado intra-regional diante da concorrência internacional.

Kunzler (1999) afirma que “o comércio entre as nações normalmente encontra mecanismos de estímulo à livre circulação de bens em função dos interesses econômicos e sociais, e à complementaridade que esses bens podem representar para o país destinatário”.

O protecionismo comercial é imposto a essa liberalização comercial em terceiros países, basicamente por restrições tarifárias e não-tarifárias¹⁹, com o objetivo de proteger a empresa nacional, o emprego, a indústria nascente e as reservas monetárias da nação. Ressalta-se que, sob o GATT, ocorreu uma redução “não-discriminatória” das tarifas, porém há alguns casos em que são estabelecidos acordos comerciais preferenciais nos quais as tarifas aplicadas sobre os produtos dos países-membro são menores que as alíquotas sobre os mesmos bens vindos de outros países. O GATT em geral proíbe tais acordos, mas acaba fazendo algumas exceções.

Os acordos preferenciais de comércio do continente americano é um bom exemplo de expansão acelerada de acordos regionais nas últimas décadas. O Quadro 3.1 a seguir, resume as principais experiências de acordos regionais nas Américas.

¹⁹ Cotas, subsídios, medidas compensatórias, *antidumping*.

Quadro 3.1

Acordos Preferenciais de Comércio nas Américas

ACORDO	PAÍSES	DATA DE CRIAÇÃO	CARACTERÍSTICAS	
			OBJETIVO E HISTÓRICO	SITUAÇÃO ATUAL
ALALC (Aliança Latino-Americana de Livre Comércio)	Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguai, Peru, Uruguai, Colômbia, Equador, Venezuela e Bolívia	Criado em 1960	Área de livre comércio, base para um mercado comum latino-americano, com redução de tarifas e eliminação de barreiras comerciais. Desenvolveu-se bastante no início, tendo quase 9000 concessões tarifárias aprovadas entre 1960 e 1970.	Foi extinto em 1980
ALADI (Associação Latino-Americana de Integração)	Bolívia, Equador, Paraguai, Colômbia, Chile, Peru, Uruguai, Venezuela Argentina, Brasil e México	Criado em 1980, em substituição à ALALC	Alcançar uma identidade mais flexível, dinâmica, e sem os erros de sua antecessora ALALC.	Não é propriamente um acordo comercial, mas sim um órgão de promoção do desenvolvimento regional. Permite maior autonomia às políticas comerciais de cada país membro.
MCCA (Mercado Comum Centro-Americano)	Costa Rica, El Salvador, Honduras e Nicarágua	Criado em 1960	Finalidade do acordo é o desenvolvimento econômico dos países-membro, o incremento das trocas de bens e serviços e o aumento do nível de emprego e do padrão de vida nestes países.	É uma área de livre comércio, estabelecida em 1966, sendo 95% dos produtos livres de tarifas. Entretanto, permanecem taxações alfandegárias, especialmente sobre produtos agrícolas.
Comunidade Andina	Bolívia, Colômbia, Equador, Peru, Venezuela (entra em 1973) e Chile (sai em 1977)	Criado em 1969	Ampliar a cooperação entre os países da região andina e implementar política de industrialização via substituição de importações.	Desde 1994 é uma união aduaneira imperfeita: área de livre comércio + Tarifa Externa Comum (TEC), embora com várias exceções.

<p>CARICOM (<i>Caribbean Community and Common Market</i>)</p>	<p>Antígua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, República Dominicana, Granada, Guiana, Haiti, Jamaica, Montserrat, Trinidad e Tobago, Santa Lúcia, São Cristóvão e Névis, São Vicente e Granadinas, e Suriname</p>	<p>Criado em 1965</p>	<p>Integração e coordenação econômica da região caribenha e substituição de importações.</p>	<p>Desde 1995 é uma união aduaneira imperfeita (exceção: produtos agrícolas). Área de livre comércio em 1989 e TEC em 1995. Integração na área monetária permanece como meta (coordenação cambial).</p>
<p>MERCOSUL (Mercado Comum do Sul)</p>	<p>Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai</p>	<p>Criado em 1991</p>	<p>Teve origem com a assinatura do Tratado da Assunção. O objetivo é a formação de um mercado comum, i.e. área de livre comércio + estabelecimento de uma TEC + coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais.</p>	<p>Desde 1995 é uma união aduaneira imperfeita (TEC com lista de exceções e convergência de tarifas entre países-membro). Acordos de coordenação macroeconômica continuam como metas.</p>
<p>NAFTA (<i>North American Free Trade Agreement</i>)</p>	<p>Canadá, Estados Unidos e México</p>	<p>Criado em 1994</p>	<p>O Acordo prevê a eliminação de tarifas alfandegárias entre os três países num período de quinze anos, embora 50% das barreiras existentes tenham sido eliminadas logo no início de 1994.</p>	<p>Área de livre comércio imperfeita (devido às exceções). O NAFTA não tem a intenção de qualquer arranjo cooperativo sobre TEC ou coordenação na área econômica ou de mobilidade de mão-de-obra.</p>

ALCA (Área de Livre Comércio das Américas)	34 países do continente americano, exceto Cuba	Acordo assinado em 1994, com início previsto em 2005	A Cúpula das Américas, realizada em Miami em 1994, deu início à constituição da ALCA, reunindo 34 representantes de nações democráticas do continente americano. Dentre os objetivos encontram-se a eliminação das barreiras ao comércio de bens e serviços, a ajuda aos países menos desenvolvidos no bloco durante o processo de liberalização e a integração dos mercados de capitais.	Três cúpulas já foram realizadas (Miami, 1994; Santiago, 1998; e Québec, 2001), em que foi ratificado a data de implantação do acordo para até dezembro de 2005.
--	--	--	---	--

Fonte: Seabra, 2003.

Nota: Quadro alterado pela autora.

Os acordos preferenciais de comércio nas Américas, em particular a América Latina, é, sem dúvida um bom exemplo de expansão acelerada de acordos regionais nas últimas quatro décadas. Do que foi visto até o momento e comparando com o Quadro 3.1, verifica-se que muitos destes acordos preferenciais de comércio foram originalmente formulados na época do chamado Velho Regionalismo (década 60). Como exemplos tem-se: a ALALC, o MCCA, Comunidade Andina e o Caricom. A partir da década de 80, tais acordos foram reformulados ou substituídos por novos acordos de estímulo à integração comercial da região que tiveram efeitos positivos sobre o comércio intraregional impulsionados por medidas multilaterais de liberalização comercial.

Como apresentado no Quadro 3.1, vários acordos de integração entre os países da América Latina foram assinados. Em 1960, o Tratado de Montevideu criou a Associação Latino-Americana de Livre Comércio – ALALC -, cujo principal objetivo foi criar um

mercado comum latino-americano, ampliando o comércio entre os países da região, através da eliminação gradual das barreiras existentes.

A ALALC fracassou por diversas razões, destacando-se: a falta de dinamismo, devido ao grande número de países-membro e também as diferenças estruturais. Com a crescente estagnação da ALALC, em 1969, vários países assinaram o Acordo de Cartagena, sendo um sub-acordo denominado de Pacto Andino. Em 1973 a Venezuela aderiu ao acordo e o Chile desistiu em 1976.

Em substituição à ALALC é assinado em 1980 um novo Tratado de Montevideu, criando a Associação Latino-Americana de Integração – ALADI -. O acordo tinha como finalidade instituir de forma gradual e progressiva um mercado comum latino-americano e definir os diversos mecanismos referentes à liberalização do fluxo de comércio intrabloco, como: a redução tarifária, o estabelecimento de margens de preferência e a eliminação das barreiras não-tarifárias.

3.1.1 Acordo de Livre Comércio da América do Norte - NAFTA

A América do Norte iniciou o processo de formação de seu bloco econômico a partir do final da década de 80 com a integração dos EUA e o Canadá, com um acordo de livre comércio que passou a vigorar em 1989. As negociações dos EUA e o México para formarem uma área de livre comércio foram iniciadas em 1990 e em 1991, o Canadá entrou nas negociações marcando as intenções de se criar um Acordo de Livre Comércio da América do Norte – NAFTA -. Conforme o Quadro 3.1, o NAFTA entrou em vigor em 1º de janeiro de 1994, com um prazo de quinze anos para a total eliminação das barreiras alfandegárias entre os três países, e o desejo de abolir os obstáculos tarifários e não-tarifários da região em 2009.

Este bloco econômico conta com algumas diferenças sociais, principalmente, o México em comparação com os demais, o que dificulta muito e causa descontentamentos aos integrantes do bloco. O acordo também não prevê a criação de instituições, políticas ou orçamentos comuns, não possuindo as pretensões de ser uma união aduaneira e de negociar uma política de comércio externo comum. Os critérios que estabelecem os produtos que entram na zona de livre comércio são estabelecidos pelas regras de origem.

O NAFTA consolidou o intenso comércio regional no hemisfério norte do Continente Americano, beneficiando a economia do México, bem como, ajudando a enfrentar a concorrência do Japão e dos países da União Européia. Atualmente, é o segundo maior bloco regional do mundo em termos de volume do comércio, ficando atrás somente da União Européia. Muito embora o Quadro 3.1 tenha destacado somente os acordos preferenciais de comércio das Américas, o item seguinte relata o histórico e a situação atual da União Européia, por ser um bloco econômico de suma importância para o comércio mundial.

De modo semelhante ao NAFTA, a Área de Livre Comércio das Américas – ALCA - também tem como objetivo a eliminação progressiva das barreiras ao comércio. Muito embora as negociações no âmbito da ALCA, até agora tenham assumido a intenção de coexistência com os acordos sub-regionais já existentes. Assim, um dos desafios operacionais para a implantação da ALCA é justamente a diversidade de normas vigentes sob os acordos sub-regionais e bilaterais de comércio já existentes.

3.1.2 União Européia

O processo de integração da União Européia foi a primeira experiência concreta de um grupo de países formarem uma integração econômica, a qual iniciou em 18 de abril de 1951 com a assinatura do tratado de criação do Mercado Comum do Carvão e do Aço para os

países: Bélgica, França, Itália, Luxemburgo, Países Baixos e a Alemanha. Logo depois, com a assinatura do Tratado de Roma em 25 de março de 1957, foi instituído o Mercado Comum Europeu – MCE - ou a Comunidade Econômica Européia – CEE -. O Tratado de Roma tinha como objetivo o estabelecimento de um mercado sem fronteiras, envolvendo a livre circulação de mercadorias, serviços, pessoas e capitais entre os países-membro. Convém ressaltar que novos países começaram a fazer parte dessa integração a partir de 1973, foram o Reino Unido, a Dinamarca e a Irlanda; em 1981, a Espanha e em 1986, Portugal.

Em dezembro de 1991 é assinado na Holanda o Tratado de Maastricht, oficializando a formação da União Européia com 12 países-membro. Em 1995, foram aceitos no bloco a Áustria, a Finlândia e a Suécia. Por conseguinte, originaram-se outras tentativas de formação de blocos econômicos. Assim, a entrada em vigor do Tratado de Maastricht em 1993 levou os países-membro a adotarem um mercado interno integrado e um sistema financeiro e bancário comum. O Euro²⁰, como moeda única, entraria em circulação a partir de 1999, mas com algumas exceções: o Reino Unido, a Suécia e a Dinamarca foram os países que não a adotaram como tal nesse período.

Registre-se ainda que aos países foram estabelecidas algumas exigências para adoção da moeda única; como: manter déficit público inferior a 3% do Produto Interno Bruto – PIB -; a inflação e os juros, respectivamente, de no máximo 1,5% e 2% acima da média dos três países com menor índice; além da dívida pública de ser no máximo 60% do PIB.

Convém notar, outrossim, que, quanto aos órgãos que coordenam o acordo, a Comissão Européia é o órgão executivo responsável pelo cumprimento dos tratados; o Conselho de Ministros é o órgão legislativo e coordena as políticas gerais dos países-membro, e o Parlamento Europeu é a entidade máxima que aprova todas as decisões, além de fiscalizar a execução orçamentária.

²⁰ O Euro, como moeda única foi criada em 1º de janeiro de 1999, porém suas cédulas só começaram a circular três anos depois.

3.2 Mercado Comum do Sul – MERCOSUL

3.2.1 Antecedentes

A partir da década de 80, Brasil e Argentina iniciaram negociações, objetivando uma maior cooperação entre si, culminando em 1986 com a assinatura dos Presidentes de ambos os países do Programa de Integração e Cooperação Econômica – PICE -, e logo após, em 1988, com o Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento, este com o propósito de eliminar gradualmente as barreiras tarifárias e não-tarifárias.

De acordo com Pereira (1997), a tendência às regionalizações em nível mundial, com os países da América Latina fora da área de interesse econômico dos países desenvolvidos e a opção do início do processo de abertura comercial entre Brasil e Argentina explicariam a assinatura do Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento.

Em 1986, os presidentes da Argentina e do Brasil assinaram na cidade de Buenos Aires a Ata para Integração Argentino-Brasileira, prevendo um mercado comum entre eles. Contudo, foi com os presidentes Carlos Menem e Fernando Collor de Melo que decidiu-se, em julho de 1990, acelerar o processo integracionista, antecipando para 31 de dezembro de 1994 a instalação do mercado comum bilateral, com a livre circulação de bens, serviços e fatores de produção. Em dezembro de 1990 é assinado um Acordo de Complementação Econômica, o ACE-14, que passou a regular as relações econômico-comerciais dos países aqui citados.

Em verdade, o avanço do processo integracionista bilateral de Brasil e Argentina viria a ser a causa principal da regionalização sul-americana, e como desfecho da constituição do Mercosul, com o Uruguai e logo após, o Paraguai manifestando interesse de participação de um mercado comum no cone sul.

Em 26 de março de 1991, Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai assinaram o Tratado de Assunção para o estabelecimento do Mercosul, que previa as formações de uma zona de livre comércio e de um mercado comum entre eles, além de, uma união aduaneira com a livre circulação de bens, serviços e fatores de produção. Foram firmados, ainda: a redução automática de tarifas de importação dentro do bloco, um programa de eliminação de barreiras não-tarifárias, a instituição de uma TEC e a definição de uma política comercial comum entre os países-membro.

Ademais, foi definido um cronograma de desgravação tarifária do comércio intrabloco, visando a formação de uma área de livre comércio entre Argentina – Brasil e Paraguai – Uruguai a partir de 1995 e 1996, respectivamente. Dessa forma, a livre circulação de mercadorias entre os países do bloco deveria vigorar a partir de 1º de janeiro de 1995, com a constituição da união aduaneira.

Desde janeiro de 1995, Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai formam uma união aduaneira imperfeita, pois os países-membro apresentam diferenças na TEC, constantes nas listas de exceções. O Mercosul, de acordo com o Tratado de Assunção, tem a intenção de ser uma área de livre comércio, visando construção de um mercado comum que abrange uma tarifa externa comum, livre circulação de fatores de produção. As regras para a formação do mercado comum não foram cumpridos em 1995, todavia esse período foi marcado pela liberalização do comércio intrabloco e o estabelecimento de uma TEC, mesmo com uma série de exceções.

3.2.2 Perspectivas

Muitos prazos estabelecidos para adotar as medidas previstas no Tratado de Assunção não foram cumpridos, devido à complexidade que envolve a integração de países

com características distintas; o processo foi adiado e está se desenvolvendo de forma mais gradual do que fora previsto anteriormente.

Segundo Averbug (2002), efetuando um balanço do que ocorreu ao longo dos últimos dez anos, as realizações concentraram-se nas formações de uma zona de livre comércio e de uma união aduaneira, limitando-se ao incremento do comércio entre os países do acordo. Não se explorou o Mercosul como instrumento para elevar a competitividade do bloco em comparação com o resto do mundo e com isso, expandir suas exportações totais. À conta disso observa-se na Tabela 3.1 o crescimento das exportações do Mercosul no período de 1988 a 2000.

Tabela 3.1

Crescimento das exportações de bens dos países do Mercosul – Comparação entre os triênios 1988/1990 e 1998/2000

(Em %)

PAÍS EXPORTADOR	CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES		
	MERCOSUL	RESTO DO MUNDO	TOTAIS
Argentina	448,0	73,5	123,3
Brasil	435,3	37,8	55,2
Paraguai	50,8	-20,6	6,0
Uruguai	126,8	6,0	43,4

Fonte: Averbug, 2002.

Apesar das elevadas taxas de crescimento das exportações totais de cada país membro, entre os triênios mencionados, o crescimento das exportações para dentro do Mercosul foram muito mais elevadas comparando-as com o crescimento das exportações para o resto do mundo, excetuando-se apenas o Paraguai que nesta última obteve uma redução de 20,6%.

O Brasil obteve um crescimento das exportações para os países do Mercosul de 435,3%, enquanto que para o resto do mundo este índice foi de 37,8%. Observando-se os dados pertinentes à Argentina, o crescimento das exportações entre os países do Mercosul e o resto do mundo foi 448,0% e 73,5%, respectivamente. Analisando-se as exportações com o resto do mundo o Uruguai obteve um crescimento de apenas 6%.

Convém notar, outrossim, que o Mercosul apresentou números favoráveis quanto às exportações intrabloco, apesar da sua crise no processo de integração no final da década de 90. Tal crise foi devida aos seguintes fatos: a mudança do regime cambial brasileiro em janeiro de 1999 e o agravamento da crise argentina a partir do 1º semestre de 2001, somando-se ainda a deterioração do cenário internacional, que originou a insatisfação da integração sub-regional dos países-membro; juntamente com as alterações unilaterais da TEC promovidas pela Argentina, Paraguai e Uruguai de vários produtos, contribuíram para o enfraquecimento do bloco como união aduaneira.

Atualmente, existem outros planos de integração para o Mercosul que são ainda mais ambiciosos. Países como Bolívia e Chile já participam de algumas negociações com o bloco, como área de livre comércio, além de transações com outros blocos regionais, por exemplo, a União Européia, o NAFTA, Pacto Andino e a Comunidade do Caribe.

Com a ampla variação de acordos comerciais, finalmente um novo cenário internacional vem se constituindo com o início das negociações para a formação de uma Área de Livre Comércio das Américas – ALCA -, completando o cenário do Novo Regionalismo diante do processo de integração econômica mundial. O processo para firmar esse acordo principiou em dezembro de 1994 em Miami, com a participação de 34 países e com o objetivo de ser concluído em 2005.

Com a ALCA, as barreiras comerciais entre os países que formam a América seriam derrubadas e produtos e serviços fluiriam pelo continente sem restrições. O bloco tornar-se-ia maior que a União Européia, gerando uma riqueza anual de 9 trilhões de dólares.

3.3 Trocas Comerciais Intrabloco e Extrabloco do Mercosul

As trocas comerciais intrabloco e extrabloco do Mercosul no período de 1991 a 2000 são identificadas na Tabela 3.2 a seguir, na qual constata-se que as exportações e importações intrabloco²¹ crescem até o ano de 1998. Contudo, as transações comerciais intrabloco a partir de 1999 sofreram reduções, aos quais podem ter sido influenciadas pela desvalorização cambial brasileira, que provocou ainda mudanças das condições de competitividade e contribuiu para o contração do comércio interno do bloco.

Tabela 3.2

Comércio Intrabloco e Extrabloco do Mercosul de 1991-2000

(Em US\$ Milhões)

ANO	EXPORTAÇÕES			IMPORTAÇÕES			Comércio Total	Saldo Comercial
	Intra Bloco	Extra Bloco	Total	Intra Bloco	Extra Bloco	Total		
1991	5.103	40.788	45.891	5.247	29.017	34.264	80.155	11.627
1992	7.217	42.896	50.113	7.264	31.091	38.355	88.468	11.758
1993	10.026	44.095	54.122	9.429	38.650	48.079	102.201	6.043
1994	11.939	49.696	61.635	11.852	49.844	61.696	123.331	-61
1995	14.384	56.019	70.402	14.093	61.218	75.311	145.713	-4.909
1996	17.038	57.960	74.998	17.092	66.124	83.217	158.215	-8.219
1997	20.053	62.289	82.342	20.546	77.846	98.392	180.734	-16.050

²¹ O resultados das exportações e importações intrabloco deveriam ser idênticos, entretanto, algumas considerações contábeis que podem diferenciar em determinados países geram resultados um pouco distintos.

1998	20.351	60.972	81.323	20.437	74.958	95.395	176.718	-14.072
1999	15.163	59.158	74.320	15.418	64.383	79.801	154.121	-5.481
2000	17.709	68.752	86.461	17.603	68.720	86.323	172.784	138

Fonte: Intal, 2001.

Nota: Tabela elaborada pela autora.

Dos dados apresentados acima infere-se que em 1999 o fluxo comercial intraregional reduziu pela primeira vez e os países mais afetados foram justamente Brasil e Argentina, com as reduções de suas exportações. No entanto o comércio intrabloco do Mercosul, inicia em 2000 uma pequena recuperação, o que se deve ao aumento das exportações argentinas de combustíveis com destino ao mercado brasileiro. (Intal, 2001).

Atendo-se ao saldo comercial do Mercosul no decorrer do período, destaca-se que desde o início da união aduaneira os resultados foram deficitários, apresentando uma pequena recuperação no ano de 2000, sendo que os piores saldos comerciais ocorreram nos anos de 1997 e 1998. Todavia, o comércio total desde o ano de 1991 apresentou variações positivas, com exceção dos anos de 1998 e 1999.

Os dados apresentados na Tabela 3.3, a seguir, justificam o desempenho negativo do comércio intrabloco do Mercosul no 1º semestre de 2001, em relação ao mesmo período do ano anterior. Note-se que o intercâmbio comercial entre os países-membro do bloco apresentou valores negativos, ao contrário de que ocorreu no comércio com o resto do mundo.

Tabela 3.3

Comércio Intra e Extra-Mercosul: 1º semestre/2000-2001

(Em US\$ Milhões)

PAÍSES	INTRA-MERCOSUL			EXTRA-MERCOSUL			TOTAL		
	2000	2001	Var. (%)	2000	2001	Var. (%)	2000	2001	Var. (%)
Exportações									
Mercosul	8.405,80	8.243,90	-1,9	32.395,70	35.718,00	10,3	40.801,50	43.961,90	7,7
Argentina	3.986,10	3.963,00	-0,6	9.053,90	9.492,00	4,8	13.040,00	13.455,00	3,2
Brasil	3.607,20	3.579,10	-0,8	22.545,80	25.348,00	12,4	26.153,00	28.927,10	10,6
Paraguai	309,30	245,90	-20,5	169,00	249,20	47,5	478,30	495,10	3,5
Uruguai	503,20	455,90	-9,4	627,00	628,80	0,3	1.130,20	1.084,70	-4,0
Importações									
Mercosul	8.257,80	8.414,40	1,9	31.849,80	34.570,80	8,5	10.107,60	42.985,20	7,2
Argentina	3.362,80	3.393,00	0,9	8.812,20	8.062,00	-8,5	12.175,00	11.455,00	-5,9
Brasil	3.674,00	3.809,30	3,7	21.694,90	25.187,90	16,1	25.368,90	28.997,20	14,3
Paraguai	505,60	566,90	12,1	428,90	482,20	12,4	934,50	1.049,10	12,3
Uruguai	715,40	645,20	-9,8	913,80	838,70	-8,2	1.629,20	1.483,90	-8,9

Fonte: Intal, 2001.

Analisando os dados do 1º semestre de 2001, o Brasil foi o país que apresentou o maior crescimento das importações extrabloco, 16,1%, e das exportações, 12,4%; enquanto que para o comércio intrabloco, as importações cresceram a uma taxa bem inferior, 3,7%, e as exportações apresentaram uma redução de 0,8%.

Os resultados comerciais da Argentina foram mais desestimulantes: as exportações extrabloco subiram 4,8% e as importações tiveram uma queda em relação ao ano anterior de 8,5%. Já as transações comerciais intrabloco foram ainda menos expressivas, com as exportações diminuindo 0,6% e as importações com uma pequena elevação de 0,9%.

Por fim, a redução do comércio intrabloco e o aumento do comércio extrabloco são decorrentes, principalmente, da crise nas economias dos países do Mercosul. Nesse período, ocorreram as desvalorizações das moedas do Brasil e da Argentina.

3.4 Comércio Intra-Indústria no Mercosul

O comércio entre dois países com níveis semelhantes de desenvolvimento e mesma tecnologia de produção é determinado pela existência de economias de escala e pela diferenciação do produto, dando origem ao comércio intra-indústria. (Krugman, 1980). Por outro lado, o comércio entre um país mais e um outro menos desenvolvido é influenciado pela dotação e intensidade dos recursos entre eles e, também, por intermédio das vantagens comparativas, obtendo-se como resultado a especialização e o denominado comércio inter-indústria.

A evidência empírica dos dois princípios fornece apoio para a existência de significativos fluxos de comércio intra-indústria não apenas entre países desenvolvidos, mas também envolvendo países com grau menor de industrialização. Em quaisquer dos casos, a ocorrência de comércio exterior em um mesmo setor industrial tem sido atribuída teoricamente às economias crescentes de escala e à estratégia de competição via diferenciação do produto.

Os teóricos têm a partir dos anos 70 o despertar do interesse em explicar, com as crescentes trocas entre os países industrializados, a nova característica do comércio internacional, baseada nas hipóteses de diferenciação do produto, economias de escala e competição monopolista, originando-se, então, a nova teoria do comércio internacional. Essa necessidade foi decorrente de questões que não eram bem elucidadas anteriormente, como os modelos de complementariedade, baseados somente na escassez relativa dos fatores, que não esclareciam o crescimento do comércio internacional decorrente da expansão das exportações e importações simultâneas de produtos pertencentes a uma mesma indústria. Um dos trabalhos pioneiros, que incorporou os rendimentos crescentes de escala aos modelos de comércio

internacional e criou um índice para medir a intensidade de comércio intra-industrial entre dois países, foi o estudo de Grubel e Lloyd (1971).

A evolução do comércio intra-indústria é medida pelo Índice de Grubel e Lloyd (IGL), cujo coeficiente varia entre 0 e 1 e indica a intensidade do comércio bilateral de uma determinada indústria. Quando o IGL assume valor unitário, o comércio total é do tipo intra-industrial. Por sua vez, o índice é zero quando o comércio total é do tipo inter-indústria, ou seja, quando o intercâmbio ocorre entre setores diferentes. Quando $IGL > 0,5$ considera-se a presença de comércio intra-indústria.

A equação para se calcular esse índice é dada por:

$$IGL_{ij} = 1 - (|X_{ij}^k - M_{ij}^k|) / (X_{ij}^k + M_{ij}^k).$$

A Tabela 3.4 a seguir, apresenta os resultados das relações comerciais intra-industriais entre Brasil e Argentina de alguns grupos de produtos no período de 1990 a 2000.

Tabela 3.4

Evolução do comércio intra-indústria entre Brasil e Argentina - 1990-2000

Produtos	Seção	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Químicos e Similares	5	0,64	0,65	0,61	0,46	0,50	0,57	0,62	0,59	0,66	0,74	0,71
Manufaturados	6	0,38	0,28	0,17	0,22	0,27	0,42	0,46	0,44	0,40	0,38	0,35
Máquinas e Material de Transporte	7	0,62	0,57	0,41	0,58	0,65	0,73	0,66	0,69	0,65	0,69	0,66
Artigos Manufaturados	8	0,40	0,64	0,36	0,29	0,33	0,60	0,62	0,63	0,53	0,38	0,33
Diversos												

Fonte: Intal, 2001.

Os produtos selecionados na Tabela 3.4 se restringiram às seções 5 (Produtos Químicos e Similares), 6 (Manufaturados), 7 (Máquinas e Material de Transporte) e 8 (Artigos Manufaturados Diversos), com base na desagregação a três dígitos da *Standard International Trade Classification - SITC*.

O comércio intra-indústria se concentrou em apenas duas categorias de produtos que foram: os produtos químicos e similares e as máquinas e material de transporte. Estes setores a partir de 1999 apresentaram o $GL > 0,5$, nos quais os produtos químicos tiveram um aumento expressivo no seu índice e as máquinas e material de transporte permaneceram constantes. Já os produtos manufaturados não apresentaram no decorrer do período elevado comércio intra-indústria entre Brasil e Argentina, mantendo-se o $GL < 0,5$ em todo o período. Assim, conclui-se que o comércio intra-indústria dos principais países que compõem o Mercosul parece fortemente influenciado pela presença de empresas não apenas do setor automobilístico, mas também dos setores químico, petroquímico e farmacêutico.

Krugman (1980) considera as economias de escala como o único fator responsável pelo comércio intra-indústria. No seu modelo, Krugman conclui que na presença de custos de transporte, há incentivos para concentrar a produção dos bens manufaturados com retornos crescentes de escala em mercados maiores. Quando há economias de escala, espera-se uma remuneração maior para os trabalhadores das economias mais desenvolvidas.

4 A MENSURAÇÃO E A EVIDÊNCIA DE CRIAÇÃO OU DESVIO DE COMÉRCIO NO MERCOSUL

Vários modelos são adotados para mensurar a ocorrência de criação ou desvio de comércio de determinados produtos entre países que formam áreas preferenciais de comércio. Este trabalho levou em consideração a metodologia adotada por Yeats (1998), por meio dos índices: de intensidade do comércio, de vantagem comparativa revelada e de orientação regional, utilizados para analisar se o Mercosul provocou criação ou desvio de comércio aos países-membro e com o resto do mundo, já que são medidas indiretas que traduzem os efeitos da formação de áreas preferenciais de comércio sobre o bem-estar mundial.

Um dos argumentos utilizados por vários economistas, diante das negociações da ALCA, é que o principal efeito do Mercosul foi o desvio de comércio. Constata-se, todavia, uma grande expansão do comércio, tanto intra quanto extra-regional em relação aos quatro países que compõem o bloco.

A análise de Yeats iniciou em 1988, pois Brasil e Argentina já haviam implementado alguns acordos comerciais setoriais preferenciais. Incluiu, assim, os efeitos da forte liberalização multilateral dos países do Mercosul iniciado nesse período até o ano de 1994, quando se adotou a tarifa externa comum entre os quatro países integrantes do bloco.

Dentre as conclusões do estudo de Yeats (1998), destacam-se: o Mercosul ficou menos competitivo internacionalmente para a maioria dos setores analisados; o comércio intrabloco cresceu mais rapidamente; os produtores domésticos reorientaram as exportações para mercados locais, devido a preços altos e barreiras comerciais mais restritivas; e também a comprovação de que as tarifas discriminatórias do Mercosul para outros países são

aproximadamente quatro ou seis vezes maior do que em acordos entre países desenvolvidos, por exemplo, países da União Européia e NAFTA. (Yeats, 1998).

Busca-se neste capítulo então, utilizando o mesmo modelo proposto por Yeats (1998) averiguar se os países que integram o Mercosul no ano de 1991 a 2000 desviaram comércio de produtores mais eficientes e que pertencem a outros blocos para um país membro menos eficiente ou obtiveram criação de comércio.

4.1 Análise do Modelo Adotado por Yeats e Outros Estudos

Diversos trabalhos de investigação teórica e empírica dos efeitos das preferências comerciais sobre o bem-estar de países-membro de um bloco econômico, que motivam a criação ou o desvio de comércio, têm sido realizados utilizando diferentes teorias e modelos. Jacob Viner foi o primeiro a apresentar a hipótese de que as preferências regionais poderiam melhorar como também piorar o bem-estar dos países envolvidos no acordo, levando à criação ou ao desvio de comércio. Esses efeitos foram explicados pelo autor por meio de um modelo de equilíbrio parcial, estimando a demanda de importação de dois países que formam uma união aduaneira.

Em referência ao Mercosul, vários ensaios comprovam a grande expansão do comércio, tanto intrabloco quanto extrabloco, dos quatro países que compõem o acordo. Mas, para alguns estudiosos, um dos efeitos negativos que vem acompanhando o Mercosul é a formação de desvio de comércio. Yeats (1998), com base em dados empíricos analisou os efeitos do Mercosul quanto ao bem-estar dos seus países-membro, concluindo que o aumento do comércio intra-regional do Mercosul estaria baseado em desvio de comércio. Apenas com dados de exportação, Yeats utiliza índices que pretendem medir as distorções comerciais presentes no bloco.

De acordo com os resultados obtidos pelo autor, as exportações intra-regionais que mais cresceram foram as dos produtos intensivos em capital que o Mercosul não teria nenhuma vantagem competitiva para exportar para outros países não participantes do bloco. Logo, o Mercosul estaria se tornando menos competitivo internacionalmente em produtos que o próprio bloco reorienta para a região. Também afirma que, devido às barreiras discriminatórias, os consumidores do mercado interno do Mercosul não estariam tendo acesso a mercadorias de maior qualidade e menor preço. Nesse estudo de Yeats (1998), de 30 grupos de produtos que apresentaram as maiores médias do Índice de Orientação Regional de 1988 à 1994, somente o arroz e a farinha de trigo apresentaram vantagem comparativa revelada, indicando que o Mercosul ficou mais competitivo internacionalmente nesses bens, gerando criação de comércio. As tarifas praticadas pelo Mercosul, comparando-as com as de outros países, eram de quatro a seis vezes superiores às registradas na União Europeia e no NAFTA. Deste modo, a reorientação do comércio em favor dos integrantes do Mercosul foi maior do que a verificada nos outros acordos regionais.

Muitos autores criticaram os resultados obtidos no trabalho de Yeats, discutindo os problemas metodológicos da sua argumentação. Mendoza (1997)²² alega que ele focaliza exclusivamente as exportações intraMercosul; não analisa a estrutura de proteção vigente nos países-membro, e que tampouco é feita menção ao impacto protecionista sobre as importações oriundas de terceiros países. Afirma ainda que, as conclusões de Yeats sobre o Mercosul enfatizam somente o setor automobilístico, um setor altamente intensivo em capital, deixando de lado os outros produtos observados na análise.

O setor automobilístico no período de 1990-1996 apresentou um aumento substancial no comércio intra-regional do Mercosul, de US\$ 198 milhões para US\$ 2 bilhões, correspondente a um crescimento médio anual de 75%. De igual forma, no mesmo período as

²² A primeira versão do estudo de Yeats foi realizada pelo Banco Mundial em 1996. Após diversas críticas antes de sua publicação recebeu algumas alterações e foi publicado em 1997.

importações advindas de outros mercados também cresceram, como foi o caso da União Européia, em que as importações passaram de US\$ 307 milhões para US\$ 3,6 bilhões e as importações provenientes do NAFTA que eram de US\$ 122 milhões em 1990 atingiram US\$ 1 bilhão em 1996. (Mendoza, 1997).

Alguns cálculos foram usados para apoiar o argumento de que as exportações intra-Mercosul se processam em setores nos quais esse mercado não possui vantagem comparativa. No entanto, a determinação da vantagem comparativa é bastante complexa, e pouco se pode concluir com segurança sobre o assunto a partir de indicadores agregados e estáticos que vêm sendo usados para analisar o desenvolvimento do Mercosul. (Devlin, 1997). Outro fator que Devlin (1997) critica, é que o desvio de comércio não deve ser analisado sob o aspecto das exportações do Mercosul, mas sim das importações, ou seja, as importações intraMercosul e as importações oriundas do resto do mundo. Conforme o autor, a reorientação regional nos fluxos de importação seria mais intensa nos setores agrícolas e agro-industriais, os quais foram desconsiderados no trabalho de Yeats e que refletiriam prováveis vantagens comparativas dos países do Mercosul.

Markwald e Machado (1999) fazem também críticas ao modelo adotado por Yeats (1998) na análise da integração dos países do Mercosul. Sugerem eles que para examinar os efeitos do bem-estar derivado da integração, isto é, o saldo entre a criação e o desvio de comércio, deve-se considerar as importações dos países-membro do bloco e não as exportações.

Nonnemberg e Mendonça (1999) desenvolveram um estudo para determinar os efeitos de criação e desvio de comércio para os produtos agrícolas no Mercosul. Foi utilizado um modelo de equilíbrio parcial computável, estimando as elasticidades-preço de importação. Algumas limitações no artigo foram observadas: adotou-se a hipótese de que a elasticidade-

preço das exportações eram infinitas e foram utilizados um número pequeno de produtos, que se restringiu somente aos produtos agropecuários.

O estudo realizado por Esteradeordal, Goto e Saez (2001), analisando os países do Mercosul de 1985 a 1997, observou que a média tarifária diminuiu de 37,2% para 12,3%, enquanto a tarifa média imposta aos parceiros diminuiu de 35,2% para 4,2%. Verificou-se também que o aumento do comércio pode ser constatado no comércio intra e inter-regional, nos quais as políticas dos países do Mercosul provavelmente trouxeram expansão ou criação mais do que desvio de comércio.

Entre outros estudos realizados para outros blocos econômicos, Nicholls (1998) analisou os efeitos do bem-estar com a integração do Mercado Comum da América Central utilizando a abordagem de Hicks, que é baseada nos conceitos de variação compensada²³ e variação equivalente²⁴. O autor mostra os efeitos de bem-estar no contexto do modelo de equilíbrio parcial. Contudo, o estudo apresentou algumas restrições que foram: o número reduzido de bens; a regressão que foi estimada não leva em conta o problema da não-estacionariedade nos vários dados; a variação compensada e equivalente são completamente sensíveis à magnitude dos vários parâmetros e os resultados são essencialmente estáticos. Hicks em seu modelo sugere ou a indicação de um maior número de produtos ou a incorporação dos testes de raiz unitária e cointegração.

Karemera e Ojah (1998) estimaram as elasticidades da demanda de importação para medir os efeitos de criação e desvio de comércio para os países que pertencem ao NAFTA. Assim sendo, a decisão de remover ou reduzir as barreiras ao comércio entre dois países

²³ Variação Compensada (VC): É a quantidade necessária para manter ao indivíduo um nível de utilidade original (U^0), depois que o preço muda de P^0 para P^1 mantendo a renda constante (Y^0). Essa é a quantidade mínima que um consumidor tem que compensar depois que o preço muda.

²⁴ Variação Equivalente (VE): Refere-se à quantidade da renda necessária para o consumidor manter um novo nível de utilidade (U^1), quando o preço muda de P^0 para P^1 .

parceiros pode ser avaliada estimando a criação e desvio de comércio individualmente para cada produto²⁵ e país participante.

Já o objetivo da pesquisa de Rutherford e Martinez (2000) foi estimar um modelo de equilíbrio geral para avaliar os efeitos de bem-estar de duas opções de políticas de comércio para as nações da América Central e os países do Caribe. A primeira seria os países da América Central e do Caribe unirem-se aos países do Mercosul e a segunda alternativa seria esses países unirem-se aos países do NAFTA. Os parâmetros utilizados no modelo foram as elasticidades de substituição do consumo e da produção, com algumas condições de equilíbrio: o mercado liberalizado para todos os bens e fatores; cada indústria possuindo lucro zero e a renda em equilíbrio.

4.2 Procedimentos Metodológicos

Embora existam outros métodos para se calcular os efeitos comerciais da formação de acordos preferenciais de comércio, como o objetivo deste estudo é reaplicar, com uma base mais atualizada e mais ampla, os resultados obtidos por Yeats (1998), adota-se a mesma metodologia aplicada por este autor. Desta forma, busca-se medir o impacto do Mercosul sobre a criação e o desvio de comércio a partir de medidas indiretas sobre o fluxo comercial dos quatro países componentes do bloco (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai). Os três indicadores – denominados Índice de Intensidade de Comércio (IIC), Índice de Orientação Regional (IOR) e Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) – são descritos na subseção seguinte.

Este trabalho compreende o período 1991-2000, com dados de periodicidade anual. As variáveis são basicamente os fluxos comerciais dos quatro países do Mercosul com o resto

²⁵ No estudo para cada produto foi utilizado o nível de desagregação a três dígitos.

do mundo e o comércio intrabloco. A origem das informações é o banco de dados “Comtrade” das Nações Unidas²⁶. Os fluxos comerciais (exportações) são denominados em US\$ e referem-se aos oitenta principais produtos exportados pelo Mercosul, de acordo com classificação a três dígitos da *Standard International Trade Classification – SITC* -.

Para efeito do cálculo dos índices e análise, foram observados dois critérios para a seleção dos produtos utilizados na pesquisa: que fossem produtos selecionados no estudo de Yeats (1998) e que estivessem entre os principais produtos exportados pelo Mercosul em 2000.

4.2.1 Descrições dos Índices

(i) Índice de Intensidade do Comércio (IIC)

Uma maneira de medir os efeitos das mudanças do padrão de comércio entre dois países é examinar a intensidade das importações e exportações entre os mesmos em um determinado período. O índice de intensidade de comércio fornece uma medida da importância do comércio entre dois países ou regiões. Em geral, relaciona a participação do comércio bilateral com o total das exportações ou importações globais dos dois países (ou regiões) em questão. Índices desta natureza têm sido amplamente adotados para avaliar a evolução do destino das exportações.

No presente estudo, segue-se a especificação do Índice de Intensidade de Comércio conforme Yeats (1998). Deste modo, o índice pode ser definido por:

²⁶ Para maiores detalhes, ver: <http://www.intracen.org>.

$$I_{ij} = \frac{\left(\frac{X_{ij}}{X_i} \right)}{\left(\frac{M_j}{M_w} \right)} \quad (1)$$

Onde:

X_{ij} = exportações do país i para o país j ;

X_i = exportações totais do país i ;

M_j = importações totais do país j ;

M_w = importações totais mundiais.

O Índice de Intensidade do Comércio - I_{ij} - indica em que medida as exportações do país i para o país j são maiores ou menores do que seria esperado que fossem, com base na participação do país j sobre o total das importações mundiais. Assim, $I_{ij} > 1$ indica uma maior intensidade do comércio bilateral em relação ao comércio com o resto do mundo. No contexto da análise de um acordo regional, expressa uma expansão da participação do comércio intrabloco em detrimento do comércio extrabloco. Naturalmente, quando $I_{ij} < 1$, associa-se uma menor intensidade do comércio bilateral e uma perda de participação do comércio intrabloco.

(ii) Índice de Orientação Regional (IOR)

O Índice de Orientação Regional - R_j - compara a importância relativa do mercado regional para as exportações de um determinado produto ou setor em relação às exportações totais do país. Este índice mede o peso de um produto nas exportações totais intrabloco em referência ao peso de suas exportações totais com o resto do mundo e indica a reorientação

do comércio em benefício dos sócios do bloco e a destacada participação de bens intensivos em capital nas exportações intrabloco.

O índice é definido por:

$$R_j = \frac{\left(\frac{x_{rj}}{X_{tr}} \right)}{\left(\frac{x_{oj}}{X_{to}} \right)} 100 \quad (2)$$

Onde:

x_{rj} = exportações do produto j no comércio intrabloco;

X_{tr} = exportações totais no comércio intrabloco;

x_{oj} = exportações do produto j no comércio extrabloco;

X_{to} = exportações totais no comércio extrabloco.

O valor do índice varia entre zero e o infinito. Do conceito infere-se que quando $R_j = 1$, há alguma tendência de exportar bens para países-membro e não-membros, ou seja, não existe orientação regional. Para valor $R_j > 1$, aponta-se uma grande tendência de exportar para mercados regionais, isto é, as relações comerciais estão mais orientadas para o comércio intrabloco, além de demonstrar que os países-membro de um bloco estão ficando mais dependentes um do outro, e menos dependentes do comércio extrabloco. Mas, quando $R_j < 1$ a orientação do comércio dos países-membro é favorável ao resto do mundo, o que significa dizer que as transações comerciais estão mais orientadas para as trocas externas e menos para as trocas intrabloco.

Os resultados obtidos com este índice permitem analisar se este processo de intercâmbio comercial se produz com menor, igual ou maior intensidade no setor ou produto em estudo.

(iii) Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR)

A nova teoria do comércio internacional trouxe ao tema a teoria da vantagem comparativa, inicialmente desenvolvida por Ricardo (1817) e que continua sendo o modelo básico para a explicação dos ganhos do comércio internacional. O modelo ricardiano implica na especialização de cada país na exportação do produto do qual tem vantagens comparativas.

A vantagem comparativa de um país mostra que o comércio internacional é vantajoso quando os países se dedicam a produzir apenas aqueles bens em que são comparativamente mais eficientes do que os outros. Isto é, o melhor não é exportar o produto mais sofisticado, e sim aquele que o país é capaz de produzir de forma mais eficiente.

Já do ponto de vista empírico, o Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) desenvolvido por Balassa (1989) continua como instrumento de medida da vantagem comparativa dos países. O IVCR é o indicador que pode mostrar as tendências da especialização internacional de uma economia.

Tal indicador é definido por:

$$IVCR = \frac{\left(\frac{x_{oj}}{X_{to}} \right)}{\left(\frac{x_{wj}^*}{X_w^*} \right)} 100 \quad (3)$$

Onde:

x_{oj} = exportações do produto j no comércio extrabloco;

X_{to} = exportações totais no comércio extrabloco;

x^*_{wj} = exportações mundiais do produto j ;

X^*_w = exportações mundiais totais exclusivas do comércio intrabloco.

Nessa perspectiva, se o país i possuir uma vantagem comparativa no produto j em relação à economia mundial, o indicador de IVCR apresentará um resultado superior à unidade ($IVCR > 1$), demonstrando uma maior participação deste produto nas exportações totais de um bloco econômico, em detrimento das exportações para o resto do mundo, representando uma maior competitividade deste produto para a área preferencial de comércio. Do contrário, os países que exportam produtos que não apresentam vantagens comparativas ($IVCR < 1$), estão ficando menos competitivos internacionalmente.

Este Índice, então, define a competitividade de determinado produto. A idéia básica é testar a hipótese de ganhos dinâmicos de vantagem comparativa, em que os países vão trocando de posições em suas capacidades de inserção no comércio internacional.

A partir da construção de séries de Índices de Vantagens Comparativas Reveladas para diferentes grupos de produtos, verifica-se a tendência da especialização da produção, que nem sempre acontece nos setores tradicionalmente mais atrativos e com maiores valores agregados.

Na primeira definição de IVCR, feita por Balassa (1989), adotou-se a suposição de que as diferentes dotações de fatores resultariam em uma estrutura característica (padronizada) de exportações, sendo, portanto, compatível com as hipóteses da teoria clássica do comércio internacional. Em outros termos, o indicador de IVCR procuraria expressar as vantagens relativas de custos de diferentes países a partir de suas especializações comerciais.

Entretanto, o indicador de vantagens comparativas reveladas considera apenas as exportações - como pode ser percebido na fórmula do índice - no cálculo da posição competitiva para um setor de um país, sem nenhuma referência aos fluxos de importações. Portanto, fornece uma visão unilateral do comércio internacional. A justificativa fornecida por Balassa (1989) para tal exclusão é que tais fluxos estariam sujeitos a *vieses* originários dos diferentes níveis de proteção dos diferentes países. Em razão dessa limitação, pode-se recorrer a indicadores que não dependam exclusivamente das exportações, mas também das importações, que dentro da balança comercial é uma variável importante para se entender os impactos gerados pela abertura comercial.

Relacionando os três índices descritos anteriormente com as definições de criação e desvio de comércio, tem-se que: quando um produto é comercializado em uma área preferencial de comércio e tem o seu índice de orientação regional maior que a unidade ($IOR > 1$) acompanhado do índice de vantagem comparativa revelada menor que a unidade ($IVCR < 1$), significa dizer que, há desvio de comércio nesse bloco econômico. Pois, o produto não apresenta competitividade no comércio internacional e está sendo exportado para o comércio intrabloco, deixando de comercializar com países mais eficientes. Caso contrário, o produto que tenha o seu índice de orientação regional maior que a unidade ($IOR > 1$) acompanhado do índice de vantagem comparativa revelada maior que a unidade ($IVCR > 1$), caracterizam a prevalência de criação de comércio. Pois, indica que o aumento do comércio intrabloco é caracterizado por produtos que apresentam vantagens comparativas. Isso significa dizer que o produto que tem vantagem comparativa deve ser exportado para dentro do bloco, caso contrário, ele deve ser comercializado com países que não pertencem ao bloco e que são mais eficientes. Por último, em relação ao índice de intensidade do comércio, ele têm sido adotado apenas para avaliar a evolução do destino das exportações entre dois países, com isso através de seus resultados não pode-se afirmar se houve criação ou desvio de comércio.

4.3 Análise dos Resultados

A análise dos efeitos da criação de um acordo preferencial de comércio pode tomar como base principalmente a comparação das exportações intrabloco *versus* exportações do bloco para o resto do mundo. Conforme Yeats (1998), o desempenho das exportações dos países do Mercosul demonstra a predominância de desvio de comércio e logo perda de bem-estar, como resultados da preferência tarifária atribuída a trocas intrabloco. Este resultado aplica-se ao período inicial do Mercosul (até 1994) e a um número de produtos limitado àqueles que mais tiveram aumento na orientação regional das exportações na direção dos países do bloco.

A análise a seguir amplia o período de análise, incluindo o período posterior ao início da união aduaneira no Mercosul, ou seja, após 1994 e incluindo um número diferenciado de produtos, de acordo com o critério de importância na pauta de exportações.

As Tabelas 4.1 e 4.2, no que se refere à desagregação das oitenta categorias de produtos analisadas no estudo, identificam respectivamente no período de 1991 a 2000 quais foram os produtos que evidenciaram a reorientação regional para o comércio intrabloco ($IOR > 1$) e quais produtos apresentaram vantagem comparativa revelada ($IVCR > 1$). Em ambos os casos, os produtos foram selecionados pelo ano de 2000.

(i) Índice de Orientação Regional (IOR):

De acordo com a Tabela 4.1, identificou-se no ano de 2000, quarenta e quatro dos oitenta produtos selecionados com $IOR > 1$. Logo, vê-se que 55% do total dos produtos mantiveram alguma tendência ao comércio regional, enquanto 45% dos produtos foram exportados em direção a terceiros países.

Tabela 4.1**Produtos com Índices de Orientação Regional no Mercosul maiores que a unidade –****1991-2000**

PRODUTOS (CÓDIGOS)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Açúcar de Confeiteiro (062)	1,40	0,95	2,12	1,55	1,80	1,88	1,87	1,86	1,78	1,17
Alimento não-especif. (098)	1,34	1,51	3,28	4,02	5,56	5,18	3,90	2,34	1,90	1,86
Alumínio/Ferro (691)	0,83	0,75	1,72	1,53	3,55	2,98	1,97	2,68	16,94	2,45
Arroz (042)	36,96	9,38	13,86	11,63	7,82	8,01	4,99	11,19	3,81	2,85
Artigos de Papel (642)	1,71	1,06	4,16	1,69	1,81	2,71	2,90	2,50	2,69	2,10
Artigos de Vidros (665)	3,03	1,34	3,74	4,37	4,11	2,78	2,93	2,78	2,65	2,50
Bebidas alcoólicas (112)	4,09	3,03	7,22	5,60	2,37	2,11	1,51	1,07	1,35	1,26
Bebidas não alcoólicas (111)	59,70	37,79	42,66	41,97	40,76	26,04	23,50	21,52	12,50	9,27
Borracha (621)	1,38	0,72	5,38	5,36	3,56	3,62	4,13	4,38	4,41	3,43
Chumbo (685)	0,99	1,63	6,52	21,13	1,09	8,14	128,13	31,45	50,38	473,59
Cobre (682)	0,15	0,25	0,38	0,50	0,69	1,08	1,09	2,07	1,07	1,19
Cortiça (633)	3,47	8,62	10,50	5,45	8,81	4,72	9,09	6,39	3,66	6,85
Crochê (655)	0,73	0,46	2,44	3,69	9,69	6,85	2,59	5,96	6,95	4,50
Equip. computador (752)	0,80	0,38	0,53	0,35	0,74	1,13	1,04	1,49	3,24	4,04
Equip. telecomunicação (764)	0,74	0,93	2,21	1,55	1,20	1,56	1,77	1,11	2,21	1,70
Farinha de Trigo (046)	0,03	0,50	2,26	4,90	3,89	3,93	5,88	4,49	4,92	5,13
Fibras sintéticas (266)	2,28	1,24	9,80	7,75	12,91	23,45	5,64	11,48	10,89	14,75
Fio têxtil (651)	1,04	0,53	2,10	1,50	2,30	2,45	2,21	2,65	2,67	2,78
Gasolina (333)	1,22	0,43	11,20	3,03	2,19	2,31	1,53	1,13	1,13	1,57
Gasolina. p/ veíc.pesado (334)	0,84	0,79	2,09	1,76	1,89	2,39	2,61	1,16	1,67	1,34
Leite (022)	9,12	8,40	10,23	43,99	44,98	14,06	21,93	19,86	15,20	11,69
Manteiga (023)	2,16	3,27	161,40	99,00	8,05	3,67	0,84	2,93	3,28	9,01
Medicamento (542)	3,37	2,31	4,64	4,44	3,78	3,87	3,77	3,26	3,64	3,27
Metais (692)	2,45	1,33	2,21	2,49	4,79	6,44	4,39	4,62	4,55	5,17
Metal-base (697)	1,32	0,92	2,40	1,67	1,07	1,73	1,44	1,52	1,89	1,86
Motor combustão interna (713)	0,49	0,60	1,52	1,30	1,35	1,53	1,66	1,15	1,19	1,22
Peças motores (784)	1,74	1,34	3,49	3,18	2,92	2,75	2,16	1,82	1,85	1,58
Perfumes (553)	4,14	4,29	4,80	11,57	10,59	4,36	4,07	2,86	3,13	3,01
Plástico (575)	1,64	0,87	1,72	1,30	1,26	1,61	1,59	1,44	1,79	1,73
Plástico não-especificado (893)	3,78	1,67	6,42	3,73	4,38	3,90	3,42	3,09	4,57	4,04
Pneus borracha (625)	2,80	1,28	2,46	2,50	2,24	2,57	2,33	1,64	1,15	1,43
Pregos/Parafusos (694)	1,78	1,68	3,59	3,13	2,80	3,53	4,09	3,04	2,64	2,55
Produto encanamento (812)	1,83	1,47	2,19	1,64	1,24	1,88	1,95	2,25	2,37	2,05
Produto têxtil (654)	0,78	0,24	0,62	0,72	0,88	0,95	1,18	1,12	1,65	1,53

Produtos químicos (591)	2,86	1,71	3,48	3,86	4,13	3,23	4,13	3,63	4,15	3,48
Queijo coalho (024)	6,02	1,73	4,90	7,53	4,94	9,41	3,79	2,41	2,68	2,49
Receptores de TV (761)	16,15	3,20	5,72	155,66	118,62	9,77	39,15	3,40	1,12	2,93
Roupas (841)	0,35	0,22	1,56	1,37	1,85	2,29	3,31	5,06	5,88	5,25
Tabaco (122)	0,54	0,64	2,33	1,61	2,20	2,01	1,97	2,35	4,77	9,86
Tratores (722)	3,06	1,78	6,37	4,51	3,16	3,29	2,85	2,83	1,08	1,17
Trigo (041)	6,64	3,94	7,32	8,78	6,24	6,72	2,07	3,08	9,20	6,91
Veículos (781)	5,70	5,02	10,55	9,34	7,85	12,50	7,39	5,23	3,53	2,63
Veículos de serviços (782)	0,89	1,14	3,22	3,88	4,36	5,45	6,97	7,72	6,38	4,62
Vidros (664)	1,55	0,77	1,56	1,65	1,32	1,62	1,68	1,21	1,31	1,16

Fonte: Dados Brutos: *Comtrade Database – United Nations Statistics Division..*

Nota: Tabela elaborada pela autora.

Percebe-se com os dados obtidos que as relações comerciais desses produtos estão mais orientadas para o comércio intrabloco do Mercosul e menos com países do resto do mundo. Pode-se observar ainda que, dos quarenta e quatro produtos que obtiveram índice de orientação regional superior a 1, muitos apresentaram variabilidade nos índices no período considerado. Isso significa dizer que esses produtos apresentaram uma certa tendência para as relações comerciais intrabloco.

Muitos destes produtos aumentaram significativamente os seus índices no período compreendido entre os anos de 1993 e 1994, mas a partir de 1995 apresentaram um decréscimo até o final do período analisado. Dentre eles destacam-se: o leite (022), as bebidas não-alcoólicas (111), a manteiga (023), os perfumes (553), os receptores de televisão (761), veículos (781) e a gasolina (333).

A manteiga (023), por exemplo, revelou uma das maiores instabilidades em toda a análise. Em 1991 ela obtinha um IOR de 2,16, chegando em 1993 e 1994 a 161,40 e 99,00, respectivamente. Em média, de 1991 a 2000 o seu IOR foi de 29,36. Em outras palavras, a exportação da manteiga após a formação da união aduaneira com a implantação da TEC, foi redirecionada para o comércio intrabloco, em detrimento do comércio com o resto do mundo.

Outro produto que cabe destacar são os receptores de televisão (761). Em 1994 ele chegou a um IOR de 155,66, caindo para 118,62 em 1995, e reduzindo expressivamente nos próximos anos. Como pode-se verificar, a tendência ao comércio regional dos receptores de televisão é forte, principalmente em 1994, ano em que a média do IOR foi de 35,57.

Dentre outros produtos que apresentaram resultados contrários a estes, isto é, crescimento do índice de orientação regional em todo período, a maioria foi produtos com alta intensidade tecnológica. Como exemplos tem-se: veículos de serviços (782) e equipamentos de computador (752).

(ii) Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR):

A Tabela 4.2 a seguir identifica os principais produtos analisados que apresentaram índices de vantagem comparativa revelada maiores que 1, em 2000. Cabe salientar que, dos oitenta produtos selecionados, quarenta e seis apresentaram $IVCR > 1$, representando assim o aumento da competitividade desses produtos em relação ao comércio mundial.

Tabela 4.2

**Produtos com Índices de Vantagem Comparativa Revelada maiores que a unidade –
1991-2000**

PRODUTOS (CÓDIGOS)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Açúcar (061)	9,94	15,13	10,59	11,32	19,47	17,01	19,37	23,99	29,45	20,86
Açúcar confeitado (062)	2,68	3,96	2,34	2,21	2,40	2,20	2,22	2,40	2,89	3,56
Alimento não-específico. (098)	0,51	0,68	0,39	0,35	0,35	0,36	0,55	0,93	1,34	1,96
Alumínio (684)	6,26	8,98	4,88	4,87	4,98	4,18	4,21	3,46	4,15	4,65
Arroz (042)	0,15	0,52	1,17	1,01	1,52	1,67	2,60	1,21	3,10	3,47
Artigos de Papel (642)	0,94	1,12	0,70	0,95	1,24	0,85	0,90	1,06	1,14	1,46
Aviões/Espaçonaves (792)	0,59	0,84	0,42	0,46	0,49	0,85	1,03	1,44	2,20	4,26
Bombas de gás (743)	1,64	2,39	1,45	1,47	1,63	1,40	1,38	1,57	1,52	1,58

Café (071)	30,85	37,87	21,86	24,36	23,84	22,67	26,15	24,68	28,91	23,95
Carne Animal Abatido (017)	20,11	26,23	13,22	13,13	14,52	10,96	9,92	11,58	12,98	11,59
Carne de Boi (011)	3,53	8,17	5,12	5,03	7,22	8,26	8,96	6,22	10,77	11,63
Carne não especificada (012)	4,88	6,75	4,68	4,52	4,74	5,22	5,43	5,26	6,42	6,28
Castanhas (057)	2,81	5,21	2,44	2,43	2,96	3,10	3,08	3,09	3,52	3,78
Cereal (047)	0,08	0,98	0,70	0,05	0,14	24,85	28,79	31,64	35,10	36,71
Cilindro aço (674)	2,02	2,79	1,91	2,12	2,48	2,46	1,45	1,74	2,02	1,72
Cilindro de ferro (673)	7,50	9,61	5,04	4,57	3,98	4,20	2,83	2,51	3,12	2,80
Couro (611)	11,69	16,86	10,60	11,24	13,65	13,70	15,15	14,84	14,96	15,32
Crustáceo/ Molusco (036)	3,14	6,30	4,01	3,29	3,59	5,40	4,81	4,73	4,88	6,90
Equipamentos Elétrico (725)	1,40	1,71	1,37	0,90	1,03	0,77	0,93	1,03	1,34	1,57
Farinha de Trigo (046)	2,35	2,17	1,20	1,26	1,49	1,92	1,87	2,26	2,14	1,95
Gasolina veículo pesado (334)	1,51	2,62	1,18	1,17	0,78	0,64	0,61	0,97	1,08	1,16
Lã (268)	4,04	5,35	7,73	7,13	7,92	8,93	8,35	7,56	7,69	7,52
Liga de Ferro (671)	22,56	26,82	13,17	13,30	12,81	13,42	14,95	17,35	13,94	14,52
Máquinas Elétricas (723)	1,13	2,03	0,96	1,67	1,39	1,44	1,56	1,36	1,36	1,31
Meias/Calçados (851)	6,84	9,62	6,46	5,20	4,81	5,07	4,69	4,24	4,19	4,93
Metal-base (697)	1,18	1,82	1,14	1,19	1,52	0,97	1,00	0,88	0,93	1,04
Milho (044)	5,48	11,10	4,11	2,57	6,05	11,38	15,00	15,27	10,31	11,60
Minério de Ferro (281)	40,69	61,15	30,75	34,37	37,27	36,69	34,80	40,09	42,35	43,27
Motor combustão (713)	2,79	3,24	1,69	1,64	1,64	1,68	1,70	1,73	1,73	1,39
Móveis (821)	0,32	0,79	0,72	0,69	0,90	0,90	0,91	0,81	0,96	1,19
Óleo de soja (222)	23,64	33,50	19,35	23,28	17,54	17,43	22,88	30,08	26,84	30,30
Óleo vegetal (421)	25,93	37,99	19,79	17,52	29,66	26,53	25,28	30,33	32,69	28,17
Papel (251)	5,31	9,86	6,02	5,85	6,70	6,90	6,97	7,58	9,21	8,87
Peças motores (784)	0,95	1,71	0,96	1,13	1,00	0,96	1,07	1,20	1,13	1,18
Pneus de borracha (625)	1,60	2,85	1,69	1,70	1,78	1,55	1,57	1,84	2,26	2,21
Produto químico (591)	1,06	1,67	0,92	0,83	0,90	1,03	1,16	1,26	1,32	1,42
Produtos Ferro/Aço (672)	22,82	30,80	15,68	13,81	15,18	13,33	13,07	15,80	16,02	16,41
Ração animal (081)	24,16	34,75	19,33	20,04	19,89	26,23	25,08	22,14	23,89	25,59
Sucos (059)	36,14	57,61	24,13	25,11	27,83	31,80	27,21	28,23	28,04	24,56
Tabaco (121)	22,89	37,29	19,09	20,51	24,45	25,90	25,15	23,48	25,10	25,68
Trabalhos de Madeira (248)	1,27	1,91	1,20	1,60	2,13	1,91	2,14	2,33	2,98	3,33
Transações não-especif. (931)	0,85	0,86	0,25	0,53	0,56	0,60	0,88	0,74	0,92	1,06
Trigo (041)	1,92	3,19	1,75	1,47	2,30	1,80	4,90	4,48	2,23	3,23
Tubo de aço (679)	4,04	5,30	2,65	2,55	2,74	3,31	3,67	3,31	2,30	3,07
Veículos de Serviços (782)	1,17	2,00	0,90	1,00	1,01	0,64	0,83	0,96	0,81	1,09
Veículos não motor. (733)	0,59	1,44	0,77	0,48	1,20	0,60	0,99	0,65	1,12	1,33

Fonte: Dados Brutos: *Comtrade Database – United Nations Statistics Division.*

Nota: Tabela elaborada pela autora.

Pode-se perceber pelo Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) se os países estão, ou não, produzindo produtos para os quais apresenta vantagem comparativa, ou seja, que ofereça alguma vantagem competitiva para o bloco.

O produto que apresentou maior vantagem comparativa revelada foi o minério de ferro (281) com 43,27, seguido pelos cereais (047) com 36,71. Outro produto que apresentou altos índices de vantagem comparativa foi o óleo de soja (222) com 30,30.

Os países do Mercosul apresentaram vantagem comparativa crescente principalmente nos produtos primários. Há um crescimento acentuado no decorrer do período nos produtos como: cereal (047), açúcar (061), carne (011) e o milho (044). Após a formação da união aduaneira, em 1994, vários produtos recuperaram a sua perda de competitividade, que foi o caso dos equipamentos elétricos (725).

Já em relação aos produtos manufaturados e aos industrializados o Mercosul também apresentou índices que apontam vantagem comparativa revelada, porém tais indicadores não se alteraram significativamente ao longo do tempo, cujo exemplo são os pneus (625). Quanto aos produtos que apresentaram no decorrer do período crescimento contínuo do IVCR pode-se citar os aviões (792).

(iii) Índice de Intensidade do Comércio

A Tabela 4.3, a seguir, apresenta o Índice de Intensidade de Comércio (IIC) entre os países do Mercosul (comércio intrabloco) e entre o Mercosul e o NAFTA (como padrão de comparação), para o período compreendido entre 1990 a 2001. Conforme esperado, os índices de intensidade do comércio entre os países do Mercosul são sempre superiores à unidade e muito mais altos do que aqueles obtidos para o comércio com os países do NAFTA, o que indica – de modo geral – a predominância do comércio intrabloco em relação ao extrabloco.

Tabela 4.3

**Índices de Intensidade do Comércio entre os Países do Mercosul e para o Comércio
com os Países da América do Norte (NAFTA) – 1990-2001**

Países	MERCOSUL				NAFTA		
	Exportadores	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai	Canadá	México
Argentina							
1990		17,90	30,85	52,46	0,37	0,87	0,75
1991		19,97	36,70	34,53	0,27	0,89	0,79
1992		23,52	60,15	60,02	0,26	0,85	0,73
1993		31,60	64,94	67,27	0,21	0,91	0,82
1994		28,76	65,20	70,21	0,25	0,95	0,71
1995		27,79	56,71	57,36	0,16	0,50	0,60
1996		28,85	47,64	50,57	0,19	0,65	0,57
1997		27,63	41,60	44,02	0,10	0,41	0,53
1998		28,78	52,60	46,62	0,16	0,44	0,50
1999		28,83	81,43	60,78	0,18	0,49	0,64
2000		31,38	72,34	58,41	0,20	0,47	0,68
2001		27,63	60,71	62,52	0,17	0,45	0,73
Brasil							
1990		17,59	31,33	23,15	0,93	1,22	1,28
1991		20,35	38,77	24,79	0,67	1,26	1,21
1992		21,87	40,87	27,35	0,66	1,31	1,36
1993		20,38	53,19	31,10	0,45	1,37	1,32
1994		19,49	50,11	28,73	0,61	1,33	1,31
1995		22,81	52,68	32,09	0,41	0,78	1,32
1996		25,22	53,87	28,28	0,46	0,89	1,34
1997		23,63	47,90	24,72	0,22	0,80	1,12
1998		23,22	54,66	24,99	0,19	0,86	1,15
1999		25,48	52,30	24,18	0,19	0,91	1,26
2000		29,65	29,65	29,65	0,19	1,18	1,37
2001		27,44	40,35	23,34	0,18	1,15	1,39

Paraguai						
1990	49,56	50,63		29,74	0,04	0,25 0,32
1991	25,77	41,86		34,54	0,01	0,21 0,36
1992	22,94	40,79		28,58	0,06	0,30 0,35
1993	18,63	37,93		14,88	0,14	0,28 0,32
1994	16,81	40,26		20,12	0,06	0,27 0,38
1995	20,02	49,64		44,74	0,01	0,06 0,26
1996	21,39	51,83		69,60	0,01	0,49 0,25
1997	16,95	36,51		31,30	0,01	0,07 0,32
1998	26,50	32,97		41,09	0,00	0,06 0,49
1999	16,41	37,50		45,00	0,01	0,11 0,44
2000	28,15	45,82		269,53	0,01	0,03 0,22
2001	19,35	32,65		385,51	0,02	0,07 0,21
Uruguai						
1990	41,19	46,06	9,82		0,85	1,26 0,45
1991	43,71	37,07	15,75		0,47	1,28 0,42
1992	36,18	27,41	15,59		0,45	1,22 0,40
1993	36,13	29,14	20,73		0,25	1,31 0,43
1994	40,47	32,25	21,68		0,41	1,35 0,44
1995	32,86	35,40	22,27		0,32	0,51 0,41
1996	26,15	36,01	40,13		0,27	0,70 0,47
1997	24,26	31,69	40,50		0,21	0,61 0,37
1998	32,07	32,64	68,18		0,16	0,41 0,32
1999	37,59	29,44	122,37		0,36	0,79 0,36
2000	46,87	27,38	115,35		0,48	1,45 0,45
2001	48,99	24,87	129,87		0,17	1,48 0,48

Fonte: Intal, 2001. Disponível em : <http://www.iadb.org/intal>.

Nota: Tabela elaborada pela autora.

Em termos mais específicos, pode-se observar que o IIC aumenta rapidamente, especialmente nos anos iniciais posteriores ao acordo do Mercosul, para o caso do comércio entre Argentina e Brasil (em ambas as direções: Argentina ou Brasil como país exportador).

No período pós-1994, o índice da Argentina em relação ao Brasil não se altera significativamente enquanto que o do Brasil em relação à Argentina continua aumentando.

Constata-se ainda, que os maiores aumentos do IIC ocorrem entre os países que não mantinham fluxos comerciais expressivos no início da formação do bloco. Este é o caso das exportações da Argentina para o Paraguai e das exportações do Paraguai para o Uruguai (e vice-versa). Ao contrário do que ocorreu entre os países-membro do Mercosul, os resultados do índice com os países do NAFTA foram inferiores à unidade, com exceção das exportações do Brasil para os Estados Unidos.

De acordo com os resultados dos índices de intensidade do comércio estimados para os países selecionados, conclui-se que o comércio internacional dos países do Mercosul na década de 90 é fortemente direcionado para dentro do bloco (de acordo com o alto valor do IIC) e tem experimentado aumento na intensidade regional deste comércio (de acordo com o incremento do IIC, especialmente no fluxo comercial mais importante do bloco que ocorre entre Argentina e Brasil).

4.3.1 Comparação dos Resultados

Uma vez caracterizada a tendência agregada dos fluxos comerciais dos países do Mercosul, é possível buscar evidência sobre a orientação regional do comércio por produto exportado por estes países. Este resultado comparado com a vantagem comparativa dos produtos exportados permitem avaliar a importância da preferência tarifária no sucesso das exportações destes produtos. As tabelas a seguir apresentam os resultados referentes ao Índice de Orientação Regional (IOR) e Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR), calculados com base nos produtos selecionados por Yeats (1998), tabela 4.4, e nos produtos

mais expressivos na pauta de exportações dos países do Mercosul em 2000, tabela 4.6, em ambos os casos para o período 1991-2000.

Segundo Yeats (1998) entre os trinta produtos selecionados que tiveram maior crescimento do IOR, somente dois produtos obtiveram um índice de vantagem comparativa revelada superior à unidade: arroz (042) e a farinha de trigo (046)²⁷. A partir disso, o autor conclui que o Mercosul e as preferências tarifárias para o comércio intrabloco representam incentivo aos produtores locais para desviar as importações de um mercado estrangeiro mais competitivo para as importações de um mercado regional menos competitivo. Deste modo, Yeats (1998) obtém, para o período examinado (1988-1994) e para os trinta produtos selecionados, uma relação preponderantemente inversa entre o índice de vantagem comparativa revelada e o índice de orientação regional. Isto acarreta perda de eficiência e bem-estar decorrente da formação da área preferencial de comércio ou, em outras palavras, da prevalência do desvio de comércio em relação à criação de comércio no âmbito do Mercosul. Entretanto, estendendo a análise para toda década de 1990, os produtos que registraram um IVCR maior do que à unidade foram, a farinha de trigo (046), o tabaco (122) e as máquinas elétricas (723).

Tabela 4.4

Índice de Orientação Regional e Vantagem Comparativa Revelada entre os Países do Mercosul, 1991-2000 (Critério: Produtos observados no estudo de Yeats)

PRODUTOS (CÓDIGOS)	ÍNDICE DE ORIENTAÇÃO REGIONAL			ÍNDICE DE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA		
	(IOR)			(IVCR)		
	91-94	95-97	98-00	91-94	95-97	98-00
Alimento não-especif. (098)	2,54	4,88	2,03	0,48	0,42	1,41
Arroz (042)	17,96	6,94	5,95	0,71	1,93	2,59

²⁷ Na tabela 4.4, para o período 1991-1994, o IVCR do arroz foi de 0,71 e o da farinha de trigo de 1,75. O primeiro não é maior do que 1 (como em Yeats, 1989) devido à diferença do período em exame.

Artigos de Papel (642)	2,16	2,48	2,43	0,93	1,00	1,22
Artigos de vidro (665)	3,12	3,27	2,65	0,71	0,42	0,37
Bebida alcoólica (112)	4,99	2,00	1,23	0,27	0,51	0,64
Bebida não-alcoólica. (111)	45,53	30,10	14,43	0,06	0,11	0,19
Cereal (047)	4,44	3,22	0,04	0,45	17,93	34,48
Chumbo (685)	7,57	45,79	185,14	0,10	0,05	0,00
Cortiça (633)	7,01	7,54	5,63	0,04	0,06	0,05
Equipamento Elétrico (725)	0,55	0,66	0,96	1,34	0,91	1,31
Estrutura de Alumínio (691)	1,21	2,83	7,35	0,39	0,28	0,22
Farinha de Trigo (046)	1,92	4,57	4,85	1,75	1,76	2,12
Fibras sintéticas (266)	5,27	14,00	12,37	0,42	0,13	0,16
Fio têxtil (651)	1,29	2,32	2,70	1,81	0,87	0,82
Leite (022)	17,94	26,99	15,58	0,16	0,25	0,50
Manteiga (023)	66,46	4,19	5,08	0,04	0,53	0,48
Máquina não elétricas (711)	0,80	0,68	0,94	0,49	0,42	0,45
Máquinas agricultura (712)	0,28	0,27	0,24	0,06	0,08	0,23
Máquinas Elétricas (723)	0,71	0,51	0,45	1,45	1,46	1,34
Materiais de Borracha (621)	3,21	3,77	4,07	0,51	0,51	0,59
Metal-base (697)	1,58	1,41	1,75	1,33	1,16	0,95
Perfumes (553)	6,20	6,34	3,00	0,24	0,23	0,41
Prego/Parafuso (694)	2,54	3,47	2,75	0,55	0,35	0,36
Produto Encanamento (812)	1,78	1,69	2,22	0,31	0,34	0,26
Produto têxtil (654)	0,59	1,01	1,43	0,59	0,75	0,57
Queijo (024)	5,04	6,05	2,53	0,23	0,35	0,66
Roupas (841)	0,88	2,48	5,40	0,38	0,20	0,09
Tabaco (122)	1,28	2,06	5,66	1,55	1,99	1,09
Veículos não motor (733)	0,67	1,01	0,21	0,82	0,93	1,03
Vidros (664)	1,38	1,54	1,23	0,64	0,57	0,68

Fonte: Dados Brutos: *Comtrade Database – United Nations Statistics Division.*

Nota: Tabela elaborada pela autora.

Dentre os resultados desagregados por produto, cabe ressaltar que dos trinta produtos selecionados, doze deles apresentaram uma tendência sistemática de crescimento do IVCR ao longo dos três sub-períodos e que o número de produtos com IVCR maior do que 1, aumenta de 6 para 9 entre 1991-1994 e 1998-2000, respectivamente. Pode-se destacar, individualmente, o crescimento do IVCR do arroz e dos cereais, em especial deste último que parte de um índice de 0,45 em 1991-1994 para 34,48 em 1998-2000.

Quanto ao índice de orientação regional, constata-se que a grande maioria dos produtos apresenta um IOR maior do que 1, o que indica uma predominância das exportações para o mercado regional do Mercosul em detrimento do resto do mundo. Pode-se observar ainda, que dos vinte e cinco produtos que mostraram orientação de comércio para o mercado intrabloco, somente treze apresentaram crescimento positivo do IOR no período considerado. Destes produtos, os que tiveram um crescimento significativo foram o chumbo (685) e estruturas de alumínio/ferro (691), com um crescimento de 2345,71% e 507,44%, respectivamente. No entanto, cabe salientar que esses produtos possuem participação pouco significativa no valor total comercializado pelo Mercosul. Os demais doze produtos com $IOR > 1$ apresentaram um índice menor no período de 1998-2000 do que em 1991-1994. De tal modo, mesmo ocorrendo nestes produtos relações comerciais predominantemente intrabloco, há uma forte tendência ao comércio com o resto do mundo ao longo do período examinado. Dentre esses produtos, os que mais reduziram o índice de orientação regional foram: manteiga/queijo (023), cereais (047), arroz (042), bebidas não-alcoólicas (111) e perfumes (553).

A tabela 4.5 a seguir identifica as exportações intrabloco destes mesmos produtos, bem como, a participação do comércio intrabloco nas exportações mundiais no período de 1991-2000.

Tabela 4.5
Exportações intrabloco dos países do Mercosul e Exportações Mundiais por
produto²⁸ – 1991-2000 (Critério: Produtos observados no estudo de Yeats)

(Em US\$ Milhões)

PRODUTOS (CÓDIGOS)	EXPORTAÇÕES								
	INTRABLOCO						TOTAIS		
	91-94	%	95-97	%	98-00	%	91-94	95-97	98-00
Alimento não-esp (098)	32.881	0,28	109.548	0,65	139.940	0,85	11.927.179	16.795.767	16.423.026
Arroz (042)	108.790	2,43	272.059	4,18	259.243	3,93	4.469.086	6.503.774	6.592.407
Artigos de Papel (642)	66.816	0,41	190.588	0,78	232.072	0,90	16.143.270	24.366.111	25.685.882
Artigos vidro (665)	32.871	0,46	42.853	0,44	29.740	0,31	7.216.005	9.684.916	9.677.761
Bebida alcoólica (112)	58.445	0,28	88.596	0,32	68.614	0,24	20.788.501	27.274.994	28.299.054
Bebida não-alcoólica (111)	17.832	0,60	45.153	1,05	35.644	0,76	2.992.167	4.280.996	4.702.677
Cereal (047)	333	0,10	2.054	0,45	1.859	0,45	338.644	461.605	413.626
Chumbo (685)	337	0,03	503	0,03	2033	0,15	972.131	1.500.615	1.381.988
Cortiça (633)	528	0,07	1.603	0,15	931	0,08	783.769	1.097.841	1.237.744
Equipamento elétrico (725)	8.831	0,15	15.905	0,20	25.737	0,38	5.765.182	7.977.499	6.803.633
Estrutura alumínio (691)	11.119	0,11	33.607	0,25	35.623	0,27	9.979.192	13.201.589	13.025.777
Farinha de Trigo (046)	13.242	0,70	69.721	2,78	55.999	3,23	1.899.951	2.507.852	1.734.460
Fibra sintéticas (266)	10.867	0,30	20.969	0,42	20.062	0,56	3.677.134	4.998.513	3.601.626
Fio têxtil (651)	87.474	0,43	187.751	0,65	175.983	0,68	20.410.709	28.918.642	26.038.170
Leite (022)	65.027	0,59	254.731	1,77	308.228	2,26	11.025.672	14.402.010	13.666.667
Manteiga (023)	6.872	0,21	16.414	0,45	17.625	0,59	3.307.784	3.647.748	2.973.579
Máquina agricultura (712)	76	0,00	172	0,01	384	0,01	2.168.391	2.695.549	2.595.766
Máquina não elétrica (711)	1.508	0,07	1.874	0,06	3.727	0,13	2.282.722	3.111.810	2.865.808
Máquinas elétricas (723)	50.515	0,23	73.485	0,25	61.573	0,20	22.316.803	29.857.721	31.343.353
Material de Borracha (621)	15.872	0,36	40.534	0,64	50.915	0,72	4.420.306	6.351.258	7.066.818
Metal-base (697)	30.569	0,47	43.709	0,51	46.549	0,51	6.457.400	8.493.285	9.099.393
Perfumes (553)	44.563	0,36	84.227	0,44	81.037	0,38	12.465.072	19.226.559	21.464.050
Prego/Parafuso (694)	18.299	0,30	36.348	0,40	30.969	0,31	6.004.498	9.083.734	10.006.403
Produto encanamento (812)	5.169	0,13	9.494	0,18	10.162	0,18	4.127.206	5.347.872	5.643.690
Produto têxtil (654)	7.123	0,09	23.534	0,25	20.494	0,25	7.783.341	9.444.001	8.269.326
Queijo (024)	25.818	0,29	67.914	0,61	52.919	0,51	8.954.461	11.049.897	10.303.142
Roupas (841)	17.999	0,08	49.023	0,16	46.514	0,14	23.093.673	31.406.250	32.424.372
Tabaco (122)	59.309	0,45	229.373	1,34	186.704	1,25	13.211.301	17.142.525	14.949.445
Veículos não motor (733)	5.009	0,10	15.255	0,23	3.678	0,06	5.266.718	6.640.152	5.946.966
Vidros (664)	17.676	0,19	38.555	0,28	38.404	0,26	9.509.623	13.576.309	14.872.836

Fonte: Dados Brutos: *Comtrade Database – United Nations Statistics Division.*

Nota: Tabela elaborada pela autora.

Dentre os produtos analisados somente dois apresentaram um decréscimo no valor das exportações intrabloco entre os anos de 1991 e 2000, que foram os artigos de vidro (665) e os veículos não motorizados (733) com decréscimo de 9,52% e 26,57%, respectivamente. Já as exportações mundiais decresceram nos setores de manteiga/queijo (023), farinha de trigo (046) e fibras sintéticas (266).

Em todo o período analisado as exportações intrabloco na maioria dos trinta produtos relacionados atingiram um crescimento maior do que as exportações totais. Considerando as exportações agregadas de todos os produtos, as exportações intrabloco cresceram entre os anos de 1991-2000 um valor médio de 171,86%, enquanto as exportações totais cresceram em média 32,65%.

O setor que obteve a maior participação nas exportações mundiais no período foi o arroz (042), que passa de 2,43 em 1991-1994 para 4,18 em 1995-1997, diminuindo para 3,93 em 1998-2000. Além disso, o setor com valor da participação menos significativo em todo o período foi o de turbinas a vapor (712).

A Tabela 4.6 trata do índice de vantagem comparativa revelada e do índice de orientação regional para os quinze produtos que obtiveram o maior volume de exportações no comércio intrabloco no Mercosul, tomando por base o ano de 2000. A principal diferença desta tabela em relação a Tabela 4.4 são os produtos incluídos. Dos quinze produtos mais importantes na pauta de exportações do Mercosul, apenas dois estão incluídos naqueles referentes à análise de Yeats (1998), que foram o leite (022) e artigos de papel (642).

²⁸ Os produtos relacionados foram os mesmos analisados por Yeats (1998) no período de 1988-1994.

Tabela 4.6

Índice de Orientação Regional e Vantagem Comparativa Revelada entre os Países do Mercosul, 1991-2000 (Critério: Produtos mais importantes na pauta de exportação/2000)

PRODUTOS (CÓDIGOS)	ÍNDICE ORIENTAÇÃO REGIONAL (IOR)			ÍNDICE VANTAGEM COMPARATIVA (IVCR)		
	91-94	95-97	98-00	91-94	95-97	98-00
	Artigo de Papel (642)	2,16	2,48	2,43	0,04	0,06
Equip. computador (752)	0,52	0,97	2,92	0,93	1,00	1,22
Equip. telecomunicação. (764)	1,36	1,51	1,67	0,09	0,09	0,28
Gasolina (333)	3,97	2,01	1,28	0,34	1,01	0,99
Gasolina Veíc. (334)	1,37	2,30	1,39	1,62	0,68	1,07
Leite (022)	17,94	26,99	15,58	0,16	0,25	0,50
Medicamentos (542)	3,69	3,81	3,39	0,17	0,26	0,35
Milho (044)	2,01	0,39	0,50	5,82	10,81	12,40
Motor de combustão (713)	0,98	1,51	1,19	2,34	1,67	1,62
Óleo (222)	0,11	0,20	0,14	24,94	19,29	29,07
Peças de motores (784)	2,44	2,61	1,75	1,19	1,01	1,17
Pneus (625)	2,26	2,38	1,41	1,96	1,63	2,11
Trigo (041)	6,67	5,01	6,40	2,08	3,00	3,31
Veículos (781)	7,65	9,25	3,80	0,17	0,18	0,44
Veículos de Serviços (782)	2,28	5,59	6,24	1,27	0,83	0,95

Fonte: Dados Brutos: *Comtrade Database – United Nations Statistics Division.*

Nota: Tabela elaborada pela autora.

Os resultados por produto indicam que dos quinze produtos selecionados, doze possuem um IOR maior do que a unidade em 1998-2000. Contudo, observa-se que apenas três destes produtos (veículos de serviços, 782, equipamentos de computação, 752, e equipamentos de telecomunicação, 764) experimentaram crescimento significativo da orientação regional do comércio ao longo do período examinado. Por outro lado, dentre os produtos que apresentaram o $IVCR > 1$, apenas os motores de combustão interna (713) tiveram redução ao longo do tempo.

A Tabela 4.7 a seguir relaciona as exportações intrabloco dos mesmos quinze produtos que obtiveram o maior volume de exportações no ano de 2000, com as exportações totais mundiais no período de 1991-2000.

Dentre os principais produtos analisados, o que revela uma grande participação na pauta das exportações intrabloco do Mercosul em relação às exportações mundiais foi o trigo (041), representando no período de 1998-2000 5,71% das exportações totais mundiais.

Tabela 4.7

Exportações intrabloco dos países do Mercosul e Exportações Mundiais por produto

– 1991-2000 (Critério: Produtos mais importantes na pauta de exportação/2000)

(Em US\$ Milhões)

PRODUTOS (CÓDIGOS)	EXPORTAÇÕES								
	INTRABLOCO						TOTAIS		
	91-94	%	95-97	%	98-00	%	91-94	95-97	98-00
Artigos de Papel (642)	66.816	0,41	190.588	0,78	232.072	0,90	16.143.270	24.366.111	25.685.882
Equip. computação (752)	18.459	0,02	57.437	0,04	155.326	0,10	78.216.245	133.720.189	159.462.022
Equip. telecomunicação (764)	18.069	0,03	58.898	0,05	248.146	0,15	70.636.721	117.843.396	163.606.347
Gasolina (333)	248.377	0,24	878.442	0,64	656.351	0,40	103.481.485	136.580.232	165.631.951
Gasolina Veíc. (334)	301.149	0,46	426.465	0,51	447.000	0,45	66.139.060	83.905.502	98.579.713
Leite (022)	65.027	0,59	254.731	1,77	308.228	2,26	11.025.672	14.402.010	13.666.667
Medicamentos (542)	43.400	0,14	153.661	0,32	237.413	0,36	30.132.331	47.299.647	65.747.948
Milho (044)	146.479	1,71	112.359	1,01	168.416	1,92	8.557.162	11.139.342	8.774.327
Motor combustão interna (713)	192.080	0,48	471.334	0,84	383.256	0,59	40.419.946	56.228.983	64.473.250
Óleo (222)	54.222	0,58	171.687	1,26	165.973	1,29	9.413.362	13.620.338	12.836.202
Peças de motores (784)	572.479	0,66	1.030.536	0,85	835.008	0,64	86.795.243	121.683.411	130.969.330
Pneus de Borracha (625)	158.066	0,93	289.121	1,26	222.436	0,92	16.941.566	22.902.775	24.237.850
Trigo (041)	414.612	2,84	706.437	3,92	799.422	5,71	14.607.822	18.040.227	13.989.206
Veículos (781)	510.456	0,28	1.345.986	0,55	1.492.677	0,52	182.941.742	244.501.789	288.524.032
Veículos de serviços (782)	237.034	0,62	748.600	1,54	1.008.611	1,88	38.245.929	48.697.127	53.683.828

Fonte: Dados Brutos: *Comtrade Database – United Nations Statistics Division.*

Nota: Tabela elaborada pela autora.

As exportações intrabloco dos produtos industrializados no qual apresentam alta tecnologia são os que tem a menor participação nas exportações mundiais. Os equipamentos para computador (752) e os equipamentos de telecomunicações (764) foram os produtos que tiveram os menores percentuais de participação em relação ao total das exportações mundiais. No entanto, esses produtos constantes na secção 7 (que são as máquinas e materiais de transporte), foram os produtos que apresentaram os maiores valores de exportações intrabloco em todo período analisado.

Por fim, a Figura 4.1 a seguir procura expressar de modo mais evidente esta relação entre orientação regional (IOR) e vantagem comparativa (IVCR). Pode-se afirmar, com base na comparação destes dois índices, que para a grande maioria dos produtos prevalece uma relação de queda do IOR acompanhada de elevação do IVCR (e $IVCR > 1$), o que indica criação de comércio para um produto específico. Dentre estes casos, podem ser citados, por exemplo, leite (022), trigo (041), milho (044), óleo de soja (222), pneus (625), motor de combustão interna (713) e peças de motores (784). Por outro lado, os casos em que um aumento do índice de orientação regional é acompanhado por uma redução do índice de vantagem comparativa ou o $IVCR < 1$ – que expressam predomínio de desvio de comércio – são restritos aos equipamentos de telecomunicação (764), artigos de papel (642), e os veículos de serviços (782). Dos produtos que mantiveram o $IVCR > 1$, o único produto que apresentou queda foi o motor de combustão interna (713). Cabe salientar, ainda, que os maiores aumentos do IOR no período são devidos aos casos dos equipamentos de computador (752), equipamentos de telecomunicação (764) e veículos de serviços (782), conforme pode ser visto na Figura 4.1.

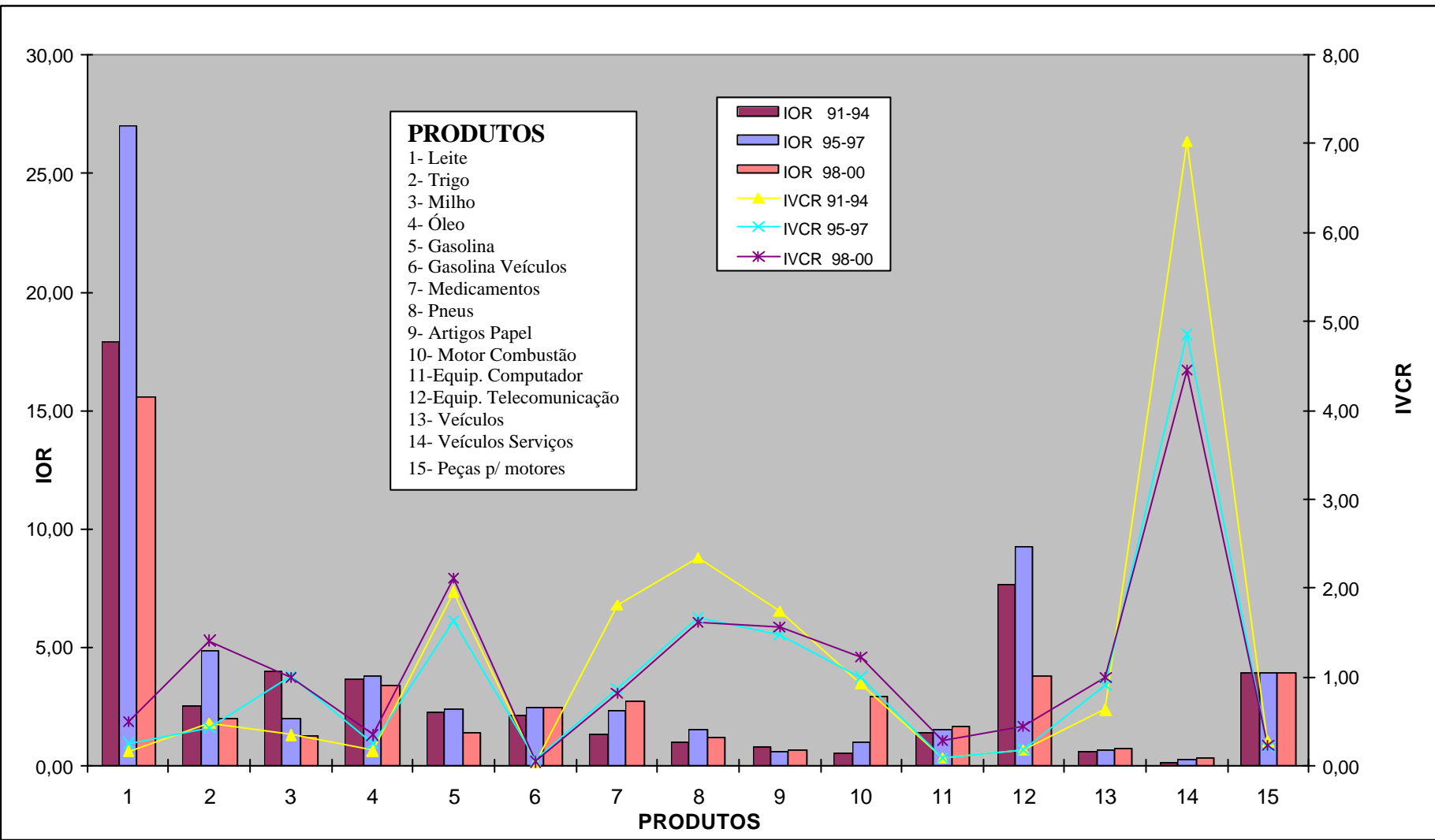


Figura 4.1 - Comparação do IOR e o IVCR para os 15 produtos

Assim, observando a figura 4.1, podemos identificar que a maioria dos produtos selecionados por Yeats no decorrer do período oportunizou criação de comércio aos países-membro do Mercosul. Dentre os quinze produtos analisados, a maioria apresentou índice de orientação regional maior que 1, representando uma forte tendência comercial intra-Mercosul desses produtos. Mas, isso não significa dizer, que o Mercosul deixou de comercializar com o resto do mundo. Pelo contrário, comprova-se através dos dados analisados anteriormente, que as transações extrabloco do Mercosul no período de 1991 a 2000 cresceram significativamente. Pois, o conjunto de resultados extraídos dos índices de intensidade comercial, de orientação regional e de vantagem comparativa revelada mostraram que o padrão de comércio do Mercosul é diversificado, com tendência às relações comerciais intrabloco e também, com relações multilaterais com o resto do mundo, promovendo assim, o regionalismo aberto.

Por fim, comparando os resultados obtidos do índice de vantagem comparativa revelada e o índice de orientação regional, dos principais produtos destacados neste estudo (tabela 4.6), observamos que os produtos com maiores índices de vantagem comparativa revelada não apresentaram índices de orientação regional maior que 1. Pois, apenas quatro produtos mantiveram o IOR e IVCR maior que 1. Com isso, pode-se perceber através da Figura 4.1, que os dois índices são inversamente proporcionais. Assim, os produtos que os países do Mercosul mais exportam para dentro do bloco possuem baixa competitividade, por outro lado, os produtos que são exportados para fora do bloco são competitivos internacionalmente.

5 CONCLUSÕES

O acordo do Mercosul tem gerado preocupação acerca dos efeitos da preferência tarifária sobre o nível de eficiência e bem-estar dos países-membro. Deste modo, este estudo teve como objetivo avaliar o impacto do Mercosul sobre a criação de comércio e o desvio de comércio entre os quatro países componentes do bloco (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai). O período da análise compreende o ano de início do Mercosul (1991) até o ano 2000. Para tanto, realizou-se, no primeiro momento, uma revisão da literatura a respeito da teoria do comércio internacional, no sentido de identificar as controvérsias entre o regionalismo e o multilateralismo.

Procedeu-se, também, uma breve descrição da trajetória dos principais blocos regionais, identificando as relações comerciais entre os países-membro. Quanto ao Mercosul, foram identificados os seus antecedentes históricos, a evolução econômica e comercial, perspectivas, e principalmente, as relações comerciais intrabloco e extrabloco.

Referindo-se mais particularmente aos argumentos utilizados, de que o principal efeito do Mercosul foi o desvio de comércio, foi necessário estimar um modelo de avaliação de efeitos de criação e desvio de comércio para os principais produtos exportados pelo bloco, com o intuito de identificar a ocorrência de perda ou ganho de bem-estar aos países-membro do Mercosul.

O método para se calcular os efeitos da formação de acordos preferenciais de comércio foi o mesmo adotado por Yeats (1998), estendido para um período mais amplo e um perfil diferenciado de produtos (com ênfase aos mais importantes na pauta de exportação). Foram adotados para avaliar a criação/desvio de comércio, os seguintes índices: de Índice de Intensidade do Comércio, de Orientação Regional e de Vantagem Comparativa Revelada. A

aplicação de tais indicadores aos dados de comércio intra e extrabloco mostra o nível de participação e as mudanças ocorridas na pauta das exportações no âmbito do bloco regional, o que permite identificar a existência ou não de desvio de comércio.

Em síntese, o Índice de Intensidade do Comércio (IIC) relaciona a intensidade do comércio bilateral entre países pertencentes ao mesmo bloco ou em relação a países do resto do mundo. O Índice de Orientação Regional (IOR) indica se as relações comerciais estão mais orientadas para o comércio intrabloco ou para países que não pertencem ao bloco. O Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) define a competitividade de determinado produto dentro do bloco. Com isso, um elevado IVCR confirma uma maior participação deste produto nas exportações totais do bloco regional, em detrimento das exportações para o resto do mundo.

De modo mais específico, pôde-se observar que houve uma concentração de produtos com vantagem comparativa que foram comercializados para fora do bloco, tendo uma relação de redução do IOR acompanhada de elevação do IVCR, tais como: trigo (041), milho (044) e óleo de soja (222). Este resultado indica criação de comércio para estes produtos destacados. Por outro lado, há exceção de alguns produtos que sofreram um forte aumento do IOR acompanhado por queda do IVCR (ou $IVCR < 1$). Estes casos, como: equipamentos de computador (752) equipamentos de telecomunicação (764) e veículos de serviços (782) caracterizam a prevalência de desvio de comércio. Outros produtos tiveram como resultado a queda tanto do IVCR como o do IOR. Exemplo disto é o caso do motor de combustão interna (713), o que pode estar relacionado a uma crise de competitividade, inclusive no mercado interno do Mercosul. Tal resultado pode estar sendo influenciado pela redução da tarifa externa comum.

Os resultados da análise das exportações entre Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, com base nos indicadores acima citados, evidenciam que não se pode comprovar a existência

de desvio de comércio com a formação do acordo do Mercosul. Os resultados do presente estudo não confirmam aqueles obtidos por Yeats (1998), que defende a evidência de desvio de comércio no Mercosul no período que antecede 1994. Uma das razões que pode ter influenciado na mudança dos resultados foi a implantação da tarifa externa comum a partir de 1995, juntamente com a redução tarifária no decorrer da década de 90.

O conjunto de resultados extraídos desses indicadores mostraram que o padrão de comércio do Mercosul é diversificado, e que embora tenha ocorrido incremento das relações comerciais intrabloco também houve aumento das relações comerciais multilaterais, caracterizando assim, o Mercosul como um exemplo de regionalismo aberto. Em geral, os resultados empíricos indicam há uma relação direta (para um conjunto expressivo de produtos) entre indicadores de orientação regional e vantagem comparativa os quais expressam, respectivamente, uma tendência pró-comércio extrabloco e ganhos de competitividade. Isso confirma a hipótese de que o Mercosul durante a década de 90 expandiu (ou criou) comércio para o caso dos países envolvidos no acordo.

Assim, de modo geral e com base nos dados analisados, não se comprova que o acordo do Mercosul tenha resultado em desvio de comércio para os países-membro de 1991 a 2000. Evidenciou-se que muitos produtos obtiveram criação de comércio gerada pelo processo de integração comercial do Mercosul, visto que, considerando o índice de vantagem comparativa revelada, foram exportados para dentro do bloco e para o resto do mundo muitos produtos com alto IVCR. Além disso, houve aumento do volume de comércio entre os países do Mercosul, juntamente com o aumento das transações comerciais destes países em relação ao resto do mundo. Isto ocorreu principalmente, devido a diminuição das barreiras tarifárias promovidas pelo Mercosul e também, em relação ao países não-membros.

Por fim, para trabalhos posteriores, sugere-se que se busque examinar as áreas preferenciais de comércio por meio de medidas diretas sobre os fluxos comerciais. Deste

modo, deve-se estimar as equações de demanda e oferta de exportação e importação, como função de variáveis como: tarifas médias, taxas reais de câmbio e outras variáveis macroeconômicas. Outra alternativa seria a realização de uma análise de equilíbrio geral considerando os fatores dinâmicos, associados à economias de escala, fluxos de investimentos, incorporação tecnológica e inovação.

BIBLIOGRAFIA

AVERBUG, Marcello. Mercosul: expectativas e realidade. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v. 9, n. 17, p. 75-98, 2002.

BALASSA, Bela. **Comparative advantage, trade policy, and economic development**, New York University Press, 1989.

BAUMANN, Renato. Mercosul: origens, ganhos, desencontros e perspectivas. In: BAUMANN, Renato (Org). **Mercosul: avanços e desafios da integração**. Brasília: IPEA, 2001. p. 19-68.

BHAGWATI, J. Regionalism and multilateralism: an overview. In: de Melo; Panagariya, A. **New dimensions in regional integration**, Cambridge University Press, Cambridge, p. 22-50, 1993.

BHAGWATI, J.; PANAGARIYA, A. Preferential trading areas and multilateralism: strangers, friends or foes? In: BHAGWATI, J.; PANAGARIYA, A. **Trading blocs: alternative approaches to analyzing preferential trade agreements**. Cambridge University Press, Cambridge, 1998.

DEVLIN, Robert. Em defesa do Mercosul. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, v. 50, 1997.

ESTERADEORDAL, A.; GOTO, J.; SAEZ, R. The new regionalism in the Americas the case of Mercosur. **Journal of Economic Integration**, v. 16, n. 2, p. 180-202, 2001.

ETHIER, Wilfred J. The new regionalism in the Americas: a theoretical framework. **The North American Journal of Economics and Finance**, v. 12, n. 2, p. 159-172, Jul. 2001.

ETHIER, Wilfred J. The new regionalism. **Journal of Political Economy**, v. 106, n. 6, p. 1214-1245, Jul. 1998.

GEHRELS, F. Customs union from a single-country viewpoint. **Review of Economic Studies**, v. 24, p. 61-64, 1956.

GONÇALVES, Reinaldo *et al.* **A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira.** 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998. 392p.

GRUBEL, H. G.; LLOYD, P. J. The empirical measurement of intra-industry trade. **The Economic Review**, v. 47, p. 494-517, 1971.

GUIMARÃES, Edson P. **Componente tecnológico comparativo das exportações ao Mercosul e ao resto do mundo.** Texto Discussão, n. 765, Brasília: IPEA, 2000.

HECKSCHER, E. F. The effects of foreign trade on the distribution of income, *ekonomisk tidskrif*. In: HECKSCHER, E. F.; OHLIN, B. **Heckscher – Ohlin trade theory.** Cambridge, MA: The MIT Press, 1991.

INTAL. Informe Mercosul nº 7, período 2000-2001. Buenos Aires: BID-INTAL, 2001

INTAL: banco de dados. Disponível em: <<http://www.iadb.org/intal>>. Acesso em: Dezembro 2002.

KAREMERA, David; OJAH, Kalu. An industrial analysis of trade creation and diversion effects of NAFTA. **Journal of Economic Integration**, v. 13, n. 3, p. 400-425, Sep. 1998.

KENEN, Peter B. **Economia Internacional.** 3.ed. Rio de Janeiro: Campus, 1994. 648p.

KOWALCZYK, Carsten. Welfare and integration. **International Economic Review**, v. 41, n. 2, p. 483-494, 2000.

KRUGMAN, Paul. Scale economics, product differentiations, and the pattern of trade. **American Economic Review**, 1980.

KRUGMAN, Paul; OBSTFELD, Maurice. **Economia internacional: teoria e política.** 5. ed. São Paulo: Makron Books, 2001. 797p.

KUNZLER, Jacob Paulo. **Mercosul e o Comércio Exterior.** São Paulo: Aduaneiras, 1999. 257p.

LIPSEY, R. G. The theory of custom union: trade diversion and welfare. **Economica**, v. 24, p. 40-46, 1957.

LIPSEY, R. G. The theory of customs unions: a general equilibrium analysis. **Economic Journal**, v. 70, p. 496-513, 1960.

MACHADO, J. B.; CAVALCANTI, M. A. F. H. Determinantes do comércio bilateral Argentina-Brasil: uma avaliação dos impactos estáticos do processo de integração no Mercosul. **Economia aplicada**, v. 3, n. 4, p. 537-557. Out./Dez. 1999.

MARKWALD, Ricardo; MACHADO, João Bosco. Dinâmica recente do processo de integração do Mercosul. **Anais do XXV Encontro Nacional de Economia**, v. 1, p. 723-741, 1997.

MARKWALD, Ricardo; MACHADO, João Bosco. Establishing an industrial policy for Mercosur. In: ROETT, Reordan. **Mercosur: regional integration, world markets**. Rienner, 1998. p. 63-80.

MENDOZA, Rodriguez Miguel. Afinal, que Mercosul é este? **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, v. 50, 1997.

NAÇÕES UNIDAS: base de dados. Disponível em: <<http://www.intracen.org>>. Acesso em: maio 2002.

NICHOLLS, Shelton M. A. Measuring trade creation and trade diversion in the Central American Common Market: a Hichsian alternative. **World Development**, v. 26, n. 2, p. 323-335, 1998.

NONNENBERG, M. J. B.; MENDONÇA, M. J. C. de. Criação e desvio de comércio no Mercosul: o caso dos produtos agrícolas. **Anais do XXVII: Encontro Nacional de Economia**, 1999.

PEREIRA, L. V. Tratado de Assunção: Resultados e Perspectivas. In: BRANDÃO, A.; PEREIRA, L. V. (Org). **Mercosul: perspectivas da integração**. 2. ed. Rio de Janeiro: Ed. Fundação Getúlio Vargas, 1997. 308p.

ROBSON, P. The economics of international integration. London, Unwyn Hyman, 1989.

RUTHERFORD, Thomas F.; MARTINEZ, Josefina. Welfare effects of regional trade integration of Central American and Caribbean Nations with NAFTA and Mercosur. **World Economy**, v. 23, n. 6, p. 799-823, 2000.

SEABRA, Fernando. Integração comercial nas Américas: o novo regionalismo e o papel das pequenas e médias empresas. In: BENECKE, D. W.; NASCIMENTO, R. (Org.) **Opções de política econômica para o Brasil**, Rio de Janeiro: Konrad Adenauer, p. 395-416, 2003.

THORSTENSEN, V. *et al.* **O Brasil frente a um mundo dividido em blocos**. São Paulo: Nobel, 1994. 277 p.

VINER, Jacob. **The customs union issue**. Carnegie Endowment for International Peace, New York, 1950.

YEATS, Alexander J. Does Mercosur's trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements? **The World Bank Economic Review**, v. 12, n. 1, p. 1-28, 1998.

ANEXO

Descrição das 80 (oitenta) categorias de produtos desagregados a três dígitos da SITC – *Standard International Trade Classification*, revisão 3, utilizadas neste trabalho.

CÓDIGO	DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS
011	Carne de Boi, fresco
012	Carne não especificada, fresca
017	Carne/Vísceras de animal abatido
022	Leite, manteiga, Queijo
023	Manteiga e queijo
024	Queijo coalho
036	Crustáceos, Moluscos, etc
041	Trigo
042	Arroz
044	Milho, exceto milho verde
046	Farinha de trigo, Farinha de milho
047	Cereal, Farinha de milho, Farinha de trigo não especificada.
057	Frutas/Castanhas, fresca/seca
059	Sucos de Frutas
061	Açúcar/Mel
062	Açúcar de confeitiro
071	Café/Substitutos do café
081	Ração para animal
098	Produtos do gênero alimentício não especificado
111	Bebidas não alcoólicas não especificadas
112	Bebidas alcoólicas
121	Tabaco, cru e usado
122	Tabaco, Manufaturado.
222	Sementes de óleo, etc -/Oleo suave
248	Trabalho simplesmente em madeira
251	Pasta e Papel usado
266	Fibra giratória sintética
268	Lã/Pêlo de animal
281	Minério de ferro/Concentrados
333	Gasolina/Óleos betume, cru
334	Gasolina p/ara veículo pesado/óleos betume
421	Óleo vegetal fixado/com gordura, flexível.
542	Medicamentos, incluído medicamentos veterinários.
553	Perfumes/Toaletes/Cosméticos.
575	Fôrma primária de plástico
591	Produto químico para jardim / doméstico
611	Couro
621	Materiais de borracha
625	Pneus de Borracha/Rodagem
633	Produto manufaturado de cortiça
642	Papel cortado/Papelão
651	Fio de produto têxtil
654	Composição de produto têxtil

655	Crochê/Tricô
664	Vidros.
665	Artigos de Vidro.
671	Ferro-gusa/Liga de ferro/etc.
672	Primário/Produtos de ferro/aço
673	Cilindro de ferro
674	Cilindro fabricado de aço
679	Tubo de aço/de minério de ferro/etc.
682	Cobre
684	Alumínio
685	Chumbo
691	Estruturas de alumínio/ferro.
692	Reserva de metal
694	Pregos/Parafusos/Porcas/Ferrolho
697	Equipamento para manter metal base
711	Caldeiras p/ geração de vapor
712	Turbinas a vapor/energia.
713	Motor de combustão interna.
718	Equipamentos de produção de energia não especificado
722	Tratores.
723	Maquinários de engenharia civil
725	Máquinas da indústria de papel.
733	Ferramentas.
743	Bombas de gás/de filtrar/de ventilar.
752	Equipamentos de computador.
761	Receptores de televisão.
764	Equipamentos de telecomunicação
781	Carros de passageiros, etc.
782	Veículos de serviços/produtos
784	Peças de motores
792	Aviões/Espaçonaves/etc.
812	Produtos para conserto sanitários/Encanamentos/Aquecedores
821	Móveis/Material de mobílias
841	Roupas de crianças/homens/mulheres
851	Meias e calçados em geral
893	Artigos não-especificados de plásticos
931	Transações Especiais não-especificadas
