

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS

MARCUS VINÍCIUS ROMERO PERNES DA SILVA

**INTEGRAÇÃO ECONÔMICA NO MERCOSUL: ANÁLISE DOS GANHOS PARA O
COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO.**

PORTO ALEGRE

2014

MARCUS VINÍCIUS ROMERO PERNES DA SILVA

**INTEGRAÇÃO ECONÔMICA NO MERCOSUL: ANÁLISE DOS GANHOS PARA O
COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO.**

Trabalho de conclusão submetido ao curso de graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como quesito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Profa. Dra. Marcilene Aparecida Martins

PORTO ALEGRE

2014

MARCUS VINÍCIUS ROMERO PERNES DA SILVA

**INTEGRAÇÃO ECONÔMICA NO MERCOSUL: ANÁLISE DOS GANHOS PARA O
COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO.**

Trabalho de conclusão submetido ao curso de graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como quesito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovado em Porto Alegre, ____ de _____ de 2014.

Prof. Dra. Marcilene Aparecida Martins – Orientadora
UFRGS

Prof. Dra. Jacqueline Angélica Hernández Haffner
UFRGS

Prof. Dr. Luiz Augusto Estrella Faria
UFRGS

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo analisar os ganhos de comércio obtidos pelo comércio exterior brasileiro a partir do projeto de integração econômica regional do Mercosul. Ao longo deste trabalho, realizar-se-á a revisão da teoria da integração econômica, com especial enfoque nos ganhos de comércio preconizados pela análise estática e pela análise dinâmica, a contextualização histórica do Mercosul, analisando-se os objetivos do projeto em sua criação e sua situação atual, e a análise dos dados de comércio exterior brasileiro, afim de se observar os ganhos obtidos com o processo de integração econômica. Dessa forma, é possível observar que o Mercosul foi capaz de intensificar os fluxos de comércio do Brasil com os seus membros, contudo, as dificuldades no aprofundamento do processo de integração econômica na região limitaram os ganhos dinâmicos que poderiam ser obtidos.

Palavras-chave: Comércio exterior. Integração Econômica. Mercosul.

ABSTRACT

This study aims to analyze the gains from trade obtained by the Brazilian foreign trade in Mercosul, a project of regional economic integration. Throughout this work, the theory of economic integration will be reviewed, focused on the gains from trade with static and dynamic analyses, on the historical context of Mercosur, analyzing project goals in his creation and its current status, and on data analysis of Brazilian foreign trade, in order to observe the gains from this economic integration process. Therefore, it is possible to observe that Mercosur was able to intensify trade flows between Brazil and its members. However, the hurdles to a deeper economic integration process in this region restricted the dynamic gains that could be achieved.

Keywords: Economic Integration. Foreign trade. Mercosul.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	5
2 GANHOS DE COMÉRCIO NA TEORIA DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA	7
2.1 CONCEITO E NÍVEIS DE INTEGRAÇÃO.....	7
2.2 ANÁLISE ESTÁTICA VERSUS ANÁLISE DINÂMICA.....	10
2.2.1 Análise estática.....	11
2.2.1.1 Efeitos sobre a produção.....	11
2.2.1.2 Efeitos sobre o consumo.....	14
2.2.1.3 Síntese dos efeitos da integração sob a análise estática.....	15
2.2.2 Análise dinâmica.....	16
2.2.2.1 Economias de escala.....	17
2.2.2.2 Aumento da concorrência.....	19
2.2.2.3 Riscos e incertezas nas transações com o exterior.....	20
2.2.2.4 Efeitos sobre os investimentos.....	21
2.2.2.5 Progresso tecnológico autônomo.....	22
2.2.2.6 Síntese dos efeitos da integração sob a análise dinâmica.....	23
2.3 SOBRE GANHOS DE COMÉRCIO EXTERIOR NA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA: UMA SÍNTESE.....	24
3 FORMAÇÃO E EVOLUÇÃO DO MERCOSUL ATÉ OS DIAS ATUAIS.....	26
3.1 CRIAÇÃO E OBJETIVOS.....	27
3.2 PERÍODO DE TRANSIÇÃO.....	29
3.3 CONSOLIDAÇÃO FORMAL DO MERCOSUL.....	29
3.4 SITUAÇÃO ATUAL.....	31
4 O COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO NO MERCOSUL.....	34
4.1 BREVE PANORAMA DO COMÉRCIO EXTERIOR NO MERCOSUL.....	34
4.2 O COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO NO MERCOSUL.....	36
5 CONCLUSÃO.....	56
REFERÊNCIAS.....	58
APÊNDICE A.....	62
APÊNDICE B.....	63

1 INTRODUÇÃO

A teoria da integração econômica tem o seu primeiro grande desenvolvimento com o trabalho de Jacob Viner na década de cinquenta, em Viner (1950). Nesse trabalho, Viner busca identificar os ganhos e as perdas que a consolidação de uma união aduaneira pode trazer para os fluxos de comércio dos países envolvidos e a capacidade desse processo de aumentar, ou diminuir, o bem-estar econômico geral. Outros autores, a partir de James E. Meade, em Meade (1969), ampliarão a análise feita por Viner, considerando também os efeitos causados pela criação de uma união aduaneira sobre o consumo. Uma análise ainda mais abrangente, considerando principalmente os efeitos dinâmicos de médio e longo prazo nas taxas de crescimento do produto dos países em processo de integração econômica, foi elaborada por Bela Balassa (2013)¹.

O exemplo de sucesso protagonizado pela União Europeia durante os anos noventa do século XX despertou, ainda mais, o interesse sobre as possibilidades da integração econômica. Os projetos de integração econômica no subcontinente latino americano têm frequentemente sido tratados como uma possível via para o alcance do desejado desenvolvimento econômico dos países da região, ora através da independência produtiva e autossuficiência industrial, ora através de uma inserção mais plena e lucrativa da região na economia mundial. Nesse contexto, pode-se considerar, resumidamente, a criação da Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC), em 1960, que daria lugar à Latino-Americana de Integração (ALADI), em 1980. Embora a ALADI não tenha atingido os seus objetivos, ela permitiu a maior aproximação da Argentina e do Brasil, criando as bases do que levaria à assinatura do Tratado de Assunção, em 1991, e à experiência do Mercosul.

Do ponto de vista brasileiro, o Mercosul é atualmente o projeto de integração econômica regional mais importante e avançado dos quais o país faz parte. Embora, em mais de vinte anos, não tenha conseguido alcançar o grau de sucesso do Mercado Comum Europeu, e apesar de enfrentar diversas crises no seu desenvolvimento, o Mercosul continua vivo e segue sendo tratado como uma das prioridades da política externa brasileira. Entre os principais problemas que dificultam a efetiva consolidação do Mercosul estão a considerável

¹ Originalmente publicado em: Balassa, B. *The Theory of Economic Integration*. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, 1961.

assimetria entre os países membros, a instabilidade política interna, a fragilidade das instituições, os problemas de infraestrutura e a dependência de potências estrangeiras.

O Brasil, seja em termos econômicos, populacionais ou territoriais, é o maior país da região, sendo imprescindível a sua participação, e até mesmo liderança, para a real possibilidade de um Mercado Comum na região do Cone Sul, como pretende o Mercosul. Para tanto, é necessário que haja vontade política e apoio interno para que se siga, ou não, em direção à integração regional. Como a efetiva consolidação do projeto de integração regional depende da participação brasileira, e essa efetiva participação depende da percepção das vantagens ou desvantagens econômicas do projeto para o país, o conhecimento dos ganhos econômicos obtidos no comércio exterior nesses vinte e três anos de esforços pode ajudar a justificar, ou não, o esforço do país nesse projeto.

O trabalho a ser desenvolvido tem como objetivo a análise dos ganhos obtidos pelo comércio exterior brasileiro com a experiência de integração do Mercosul. Para tanto, está estruturado em quatro capítulos, além desta introdução. No segundo capítulo será feita a revisão da teoria da integração econômica expondo o conceito e os níveis de integração e enfocando os ganhos de comércio preconizados pela teoria, em suas abordagens de análise estática e dinâmica. No terceiro capítulo será feita a contextualização histórica do Mercosul, com o enfoque na sua criação e objetivos e em sua situação atual. No quarto capítulo se analisará os dados relativos ao comércio exterior brasileiro com os membros do bloco, desde a sua formação até a fase atual, e em comparação com os dados anteriores à integração. Por fim, no quinto capítulo se apresentarão as conclusões do trabalho.

2 GANHOS DE COMÉRCIO NA TEORIA DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA

Neste capítulo será feita a revisão da teoria da integração econômica, expondo o conceito e os níveis de integração e enfocando os ganhos de comércio preconizados pela teoria, em suas abordagens de análise estática e dinâmica.

2.1 CONCEITO E NÍVEIS DE INTEGRAÇÃO

Na definição de Balassa (2013, p. 13) integração econômica pode ser entendida como um processo e um estado de coisas. Nesse sentido, os projetos de integração econômica representam os movimentos e atuações entre duas ou mais economias nacionais na direção da supressão das barreiras comerciais e, em níveis mais elevados, na coordenação das suas políticas e objetivos econômicos e, como uma situação, é a ausência de diversas formas de discriminação econômica entre os países integrantes.

Ainda, integração e cooperação não devem ser interpretadas como conceitos uniformes, uma vez que se diferenciam no grau e na qualidade de seus objetivos. Segundo Balassa (2013, p.13), enquanto os processos de cooperação adotam medidas que buscam o abrandamento da discriminação entre as economias nacionais, os processos de integração resultam na abolição de algumas ou todas as formas de discriminação. Assim, os processos de integração são ações voluntárias de interdependência econômica e resultam na perda, em maior ou menor grau, da autonomia das economias nacionais. Diferentemente, a cooperação internacional resulta de acordos intergovernamentais em áreas definidas.

Os processos de integração econômica podem apresentar diferentes formas em relação ao nível e à abrangência dos acordos firmados entre as partes. Balassa (2013, p. 14) define cinco formas que a integração econômica pode adotar: zona de livre comércio, união aduaneira, mercado comum, união econômica e integração econômica total. Machado (2000, p. 19) ainda considera mais duas etapas de integração econômica: zona preferencial de comércio e a união política. Classificando as etapas de integração por grau de integração entre as economias, de menos integradas para mais integradas, temos: zona preferencial de

comércio, zona de livre comércio, união aduaneira, mercado comum, união econômica, integração econômica total e união política.

A zona preferencial de comércio, segundo Machado (2000, p. 20), consiste na redução ou eliminação de barreiras tarifárias para um número limitado de produtos, sem compreender, necessariamente, outras formas de restrição ao comércio. Pode ser considerada simplesmente como um acordo de cooperação comercial. Baumann (2004, p. 106) ressalta que esse tipo de acordo limita-se à facilitação do comércio setorial, não envolvendo a perda, por parte dos países acordantes, da autonomia na política comercial com países terceiros.

A zona de livre comércio é definida por Balassa (2013, p. 14) como a eliminação total das barreiras tarifárias e das restrições quantitativas nas relações comerciais entre os países participantes. O acordo, contudo, não envolve a perda de autonomia na política comercial com o resto do mundo, portanto, cada país membro pode definir suas próprias tarifas em relação aos países não membros. Devido ao alto grau de liberalização no comércio entre os países participantes, Baumann (2004, p. 106) afirma a necessidade de coordenação em duas frentes: a instituição de regras de origem e o alinhamento das taxas de câmbio. As regras de origem tem o objetivo de determinar a procedência dos produtos nacionais e evitar a triangulação de produtos importados de países de fora do acordo. O alinhamento das taxas de câmbio, por sua vez, serve para evitar que um dos países membros tenha um aumento insolucionável da sua competitividade frente aos seus outros parceiros, através da desvalorização cambial, devido à eliminação das barreiras tarifárias.

Para Balassa (2013, p. 14), a união aduaneira se caracteriza por, em adição à eliminação das restrições para o comércio entre os países membros, já presente na zona de livre comércio, o acordo da equalização das barreiras tarifárias nas relações comerciais com os países não participantes. Ou seja, há a criação de uma tarifa externa comum, o que significa que todos os países membros terão o mesmo grau de proteção no comércio internacional. Segundo Baumann (2004, p. 107), nesse estágio, além da política cambial, há a necessidade de coordenação das políticas fiscal e monetária dos países participantes. Ainda, nesse estágio passa a não ser mais necessário o uso de regras de origem, uma vez que agora incide uma taxa comum sobre as mercadorias externas.

O mercado comum, como definido por Balassa (2013, p. 14), consiste em uma forma mais elevada de integração econômica. Nesse estágio, não apenas as mercadorias podem circular livremente e há a equalização das tarifas externas entre os países membros, mas

também há a liberdade no movimento dos fatores produção. Assim, cria-se um mercado regional único de fatores. Baumann (2004, p. 108) ressalta que, a partir do mercado comum, passa haver a necessidade da criação de instituições supranacionais, uma vez que acordos intergovernamentais não mais dão conta de coordenar as diversas políticas nacionais e internacionais. Nesse sentido, segundo Machado (2000, p. 20), o mercado comum pressupõe a harmonização de diversos instrumentos como, além das políticas monetárias, fiscal e comercial, a convergência das normas trabalhistas e de capital.

A união econômica, para Balassa (2013, p. 14), é o primeiro estágio em que há a harmonização de políticas econômicas nacionais com o objetivo de eliminar discriminações que persistiram após a livre movimentação de mercadorias e de fatores. Machado (2000, p. 20) define que, nesse estágio, há a necessidade da criação de uma “[...] autoridade supranacional que vela pela aplicação das políticas comuns, define critérios e identifica novas políticas objeto de harmonização e procura garantir convergência de resultados para o caso das políticas geridas em âmbito nacional.” Como resultado, há a perda de autonomia nacional pela necessidade de se garantir a livre conversibilidade entre as moedas e a paridade cambial.

A integração econômica total é o último nível de integração na interpretação de Balassa. Consiste na “[...] unificação das políticas monetárias, fiscais, sociais e anticíclicas e exige a criação de uma autoridade supranacional cujas decisões são vinculativas para os Estados-Membros.” Balassa (2013, p. 14) Machado (2000, p. 20) considera a necessidade da criação de um banco central regional independente para emissão de uma moeda única. Baumann (2004, p.108) ressalta que nesse estágio há a total perda de autonomia, por parte dos países membros, de suas políticas monetária e cambial, que são assumidas pelo banco central regional, assim como a necessidade de uma alta coordenação das políticas fiscais.

Por fim, na união política há a formação de uma federação pelos estados nacionais participantes. Ainda segundo Machado (2000, p. 20) nesse estágio “a formação de uma união política deve envolver cooperação em termos da política externa e de defesa.”. Por exemplo, um passo para a união política seria a criação de uma constituição única dos países membros. (VARTANIAN, 2012).

Pode-se perceber que, embora os conceitos intermediários sobre os níveis de integração apresentados variem, há uma considerável similaridade no ponto de partida e de chegada desses processos. Assim, níveis mais elevados de integração econômica influenciarão os planos social, político, cultural, entre outros, dos países envolvidos. Essa característica, por

sua vez, levará a teoria da integração econômica a focar suas análises nos níveis em que os efeitos econômicos são mais destacados. No próximo subcapítulo discutiremos os efeitos econômicos, estáticos e dinâmicos, que a teoria da integração econômica pressupõe nas zonas de livre comércio e nas uniões aduaneiras.

Quadro 1 - Níveis de Integração Econômica

	Zona preferencial de comércio	Zona de livre comércio	União aduaneira	Mercado comum	União econômica	Integração econômica total	União política
Redução parcial das tarifas entre os membros	X	-	-	-	-	-	-
Eliminação de tarifas entre os países-membros	-	X	X	X	X	X	X
Tarifa externa comum	-	-	X	X	X	X	X
Livre movimentação de fatores	-	-	-	X	X	X	X
Harmonização de políticas macroeconômicas	-	-	-	-	X	X	X
Moeda comum e banco central regional	-	-	-	-	-	X	X
Instituição de uma federação de Estados	-	-	-	-	-	-	X

Fonte: Elaboração própria com base em Machado (2000) e Vartanian (2012)

2.2 ANÁLISE ESTÁTICA VERSUS ANÁLISE DINÂMICA

Segundo Foschete (1999² apud CORRÊA; LIMA, 2011, p. 31), as uniões aduaneiras são o objeto de estudo das principais teorias que buscam explicar os efeitos dos processos de integração regional sobre as economias. Essas teorias analisam os efeitos possíveis sob o enfoque estático e dinâmico, dependendo dos resultados analisados no fenômeno. Os resultados positivos de uma união aduaneira em geral são considerados como o aumento do bem-estar gerado nas economias, a melhora da qualidade de vida das pessoas, e o avanço da liberalização e intensidade comercial.

² FOSCHETE, M. Relações econômicas internacionais. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

A teoria clássica da integração econômica, de Viner, considerava apenas os efeitos de curto prazo que os processos de integração geravam sobre o bem-estar econômico geral. A análise focava nos resultados sobre a alocação ótima dos recursos da economia após a criação de uma união aduaneira, através da transferência da produção e da alteração nos fluxos de comércios.

A partir da teoria dinâmica, inicialmente proposta por Cooper e Massel e desenvolvida por Balassa, os custos e benefícios da união aduaneira deixam de ser avaliados meramente pelos impactos sobre a produção e o consumo de bens privados, mas também pelos resultados alcançados ao longo do tempo nas economias integradas Machado (2000, p.31). Segundo a interpretação clássica da economia internacional, seria mais vantajoso para os países reduzirem unilateralmente as barreiras comerciais do que a criação de uma união aduaneira, visto que o livre-comércio atinge níveis mais elevados de bem-estar. A análise dinâmica da integração econômica, contudo, passa a levar em conta os benefícios que a cooperação econômica entre os países pode alcançar.

2.2.1 Análise estática

Os ganhos de comércios na análise estática da integração econômica podem ser divididos entre os resultantes dos efeitos de produção, contrapondo os conceitos de criação e desvio de comércio, e os resultantes dos efeitos sobre o consumo, através dos efeitos sobre os termos de trocas.

2.2.1.1 Efeitos sobre a produção

Inicialmente, o objetivo da teoria da integração econômica foi a análise dos efeitos gerados pelo estabelecimento entre países de áreas de livre comércio ou uniões aduaneiras sobre o bem-estar econômico geral. A partir de um ponto de vista estático, uma melhora no bem-estar econômico pode ser interpretada como o resultado de uma alocação mais eficiente dos recursos disponíveis em um dado momento no tempo, sob condições tecnológicas dadas e descartando movimentos na taxa de crescimento do produto. Assim, Machado (2000, p. 23)

ressalta que os efeitos sobre o bem-estar econômico estudados pela análise estática da teoria da integração compreendem os efeitos sobre a especialização da produção, de um ponto de vista clássico, estabelecendo um melhor aproveitamento das vantagens comparativas e os impactos sobre os termos de trocas.

Baumann (2004, p. 110) explica que, para essa teoria, baseada nos preceitos clássicos de livre-comércio, o implemento da redução de barreiras comerciais através de acordos de livre-comércio e uniões aduaneiras sempre gerariam efeitos positivos. Essa interpretação considera um estado de “segundo-melhor”, uma vez que, embora as restrições entre os países participantes sejam mitigadas, permanecem as discriminações do bloco em relação ao resto do mundo.

A interpretação acima será rebatida por Viner (1950), cuja análise dos efeitos da união aduaneira mostrará a possibilidade de a integração econômica apresentar saldo negativo no bem-estar econômico geral. De acordo com a teoria de Viner, uma união aduaneira gerará saldos positivos se o seu resultado for a “criação de comércio” e gerará saldos negativos se o seu resultado levar ao “desvio de comércio”. Baumann (2004, p. 110) explica que a “criação de comércio” ocorre quando a integração econômica leva a uma mudança na produção nacional de um país membro, cujos custos são mais elevados, para outro país membro, cujos custos são mais baixos. Nesse caso, os recursos produtivos passam a ser mais bem alocados, gerando ou ampliando o fluxo de comércio existente. O “desvio de comércio” é o resultado de um deslocamento da produção de um país não membro, cujos custos são mais baixos, para um país membro, cujos custos são mais elevados. Nesse caso, a união aduaneira cria uma discriminação relativamente ao país produtor mais eficiente, reduzindo o bem-estar geral da economia. Assim, um processo de integração é considerado positivo se o primeiro efeito for mais significativo do que o segundo.

Balassa (2013, p. 34) ressalta que Viner considera que os efeitos de criação e desvio de comércio são uma função não só dos volumes produzidos, mas também das diferenças dos custos unitários dos bens considerados. A “criação de comércio”, portanto, seria avaliada pela quantidade de comércio criado multiplicada pelas diferenças de custos unitários e o “desvio de comércio” pela quantidade de comércio desviado multiplicada pelas diferenças nos custos unitários. Assim, mesmo em um caso em que o volume de comércio desviado supere o volume de comércio criado, as diferenças nos custos dos bens em que o comércio foi criado podem garantir um saldo positivo no bem-estar econômico geral, e vice-versa.

As condições econômicas presentes antes da formação da união aduaneira, assim como as dela resultantes, também influenciarão nos efeitos econômicos produzidos. Baumann (2004, p.112) considera que, quanto maior o nível das barreiras ao comércio existentes antes do acordo, maiores os efeitos positivos gerados. Também serão mais positivos os efeitos quanto menores as barreiras tarifárias resultante da união em relação ao resto do mundo e quanto maior o número de países participantes do bloco, ambos os casos resultando em uma maior aproximação da condição de livre-comércio.

Balassa (2013, p. 36) também ressalta os fatores que influenciam a desejabilidade de uma união aduaneira sob um quadro estático. Esses fatores são a complementariedade ou competitividade das economias participantes, o tamanho da união aduaneira e o tamanho dos países participantes, os custos de transporte e a afinidade entre os países e o peso das tarifas. De acordo com Balassa (2013, p. 38), a competitividade significa que os bens produzidos entre os países membros são altamente substituíveis, enquanto que complementariedade seria uma grande diferença na estrutura de produção. Assim, se as economias possuírem um escopo produtivo parecido, a tendência é que a união aduaneira cause efeitos benéficos, aumentando inclusive o fluxo de comércio intra-setorial, ao passo que, no caso de economias complementares, a discriminação em relação ao resto do mundo tende a causar efeitos negativos sobre a produção.

Em relação ao tamanho da união aduaneira, Balassa (2013, p. 40) argumenta que, de acordo com Viner (1950), quanto maior o tamanho da união, maiores as possibilidades de realocação da produção, até um limite em que a união representa uma área de livre comércio mundial. Ainda, em relação ao tamanho dos países, um grupo de pequenas economias tende a se beneficiar mais de um dado processo de integração do que duas economias grandes, uma vez que o efeito de ampliação do mercado será maior para cada uma dessas pequenas economias. Assim, sobre esse fator, Balassa (2013, p. 42) afirma que “[...] *ceteris paribus*, quanto maior o tamanho da união, maiores são os ganhos potenciais de integração para o mundo como um todo, e quanto maior o crescimento do mercado das economias participantes, mais o mundo e os países membros se beneficiarão.”

Os efeitos que os custos de transporte, causados pela distância e deficiências de infraestrutura, assim como as afinidades culturais e históricas de países próximos, podem ter sobre os fluxos de comércio não foram originalmente tratados pela teoria clássica de integração. Contudo, Balassa (2013, p. 43) analisa que a existência de barreiras tarifárias

reparte uma área econômica em unidades nacionais distintas e, portanto, um processo de integração tende a estabelecer, ou restabelecer, um nível de intercâmbio comercial maior. Ainda, considerando fatores não econômicos, a proximidade e afinidade dos países membros podem gerar facilidades, como a menor distância a ser percorrida pelos agentes e mercadorias, a facilidade de estabelecimento de canais de distribuição em economias adjacentes e, por fim, a possibilidade de países próximos terem mais características em comum, o que poderia facilitar a coordenação de política e objetivos econômicos.

Finalmente, o nível das tarifas existentes entre os países membros anteriormente à criação do bloco, assim como o resultante em relação ao resto do mundo após a constituição da tarifa externa comum também afetam a desejabilidade da união aduaneira. Nesse sentido, Balassa (2013, p. 46) considera que os resultados serão mais positivos sob três possibilidades:

- a) quanto maiores eram os níveis tarifários previamente ao acordo;
- b) quanto menores os níveis da tarifa externa comum após o acordo e;
- c) quanto menores os níveis tarifários nos países exportadores do resto do mundo.

2.2.1.2 Efeitos sobre o consumo

Até agora, os efeitos considerados da integração, com base na teoria de Viner, apenas levaram em conta o aspecto da produção. Segundo Machado (2000, p. 29), essa limitação parte da hipótese de que os bens sejam consumidos em proporções fixas, sem sofrer influência da estrutura dos preços relativos. A partir de Meade (1969), a teoria da integração passa a considerar as mudanças causadas pelas uniões aduaneiras sobre os termos de trocas entre os países. Essas alterações nos preços relativos levariam a preferências de consumo de bens oriundos dos novos parceiros em detrimento daqueles importados de países terceiros e, em certos casos, inclusive de bens produzidos domesticamente.

Os ganhos de eficiência gerados pelo efeito sobre o consumo, segundo Balassa (2013, p. 62) são resultados da substituição de bens de consumo diferentes, enquanto que os ganhos de eficiência resultantes dos efeitos sobre produção dizem respeito à substituição dos fornecedores de um mesmo bem. Assim, após a liberalização do comércio dentro da união aduaneira, o aumento do bem-estar do consumidor ocorre tanto a partir da possibilidade de

consumir bens de consumo de melhor qualidade produzidos pelos parceiros, anteriormente discriminados em relação aos bens domésticos substitutos, como na própria ampliação da variedade de produtos à disposição.

Como, nos efeitos sobre a produção, os resultados da união aduaneira tendiam a ser mais favoráveis na medida em que a produção se deslocava em direção aos países parceiros mais eficientes a partir de produtores domésticos, em vez de a partir de produtores de países terceiros, os efeitos sobre o consumo serão mais positivos se os consumidores substituírem o consumo de mercadorias dos países parceiros por mercadorias domésticas, em vez de mercadorias estrangeiras. Nesse sentido, Balassa (2013, p.63) afirma que, mesmo que uma união aduaneira gere efeitos negativos de eficiência na produção, os ganhos com o aumento do bem-estar dos consumidores pode resultar em um ganho líquido positivo.

Vartanian (2012, p. 50) também ressalta que o tamanho da união aduaneira influencia os ganhos oriundos dos termos de trocas. Uma união aduaneira pode ter o mesmo peso de um “país grande”, capaz de influenciar os preços internacionais dos produtos, disso resultando que a tarifa externa comum seria capaz de causar um impacto redutivo sobre os preços dos bens importados, gerando ganhos para os países participantes. Ainda, em negociações internacionais, os países membros teriam um maior poder de barganha, trabalhando em conjunto, do que possuíam antes da integração.

2.2.1.3 Síntese dos efeitos da integração sob a análise estática

Sob condições estáticas, resumidamente, considera-se que um processo de integração afeta o bem-estar econômico de duas maneiras Balassa (2013, p. 20). A primeira seria através da mudança no potencial de bem-estar gerado na economia, resultado de uma alteração na quantidade de bens produzidos ou no nível de discriminação entre os bens nacionais e estrangeiros. A mudança na quantidade de bens produzidos seria resultado de uma melhor, ou pior, alocação dos recursos da economia, o que permitiria uma maior, ou menor, quantidade de bens produzidos dada a mesma quantidade de insumos utilizados. O novo nível de discriminação entre os bens nacionais e estrangeiros, resultado do estabelecimento de uma união aduaneira, afetaria a preferência dos consumidores. Tal processo pode ter um efeito positivo sobre o bem-estar geral se os bens agora consumidos dos países parceiros forem

superiores aos bens nacionais anteriormente protegidos. O resultado poderá ser negativo, porém, se os bens agora consumidos internamente forem inferiores aos antes importados de países terceiros.

A segunda maneira diz respeito aos efeitos da redistribuição de renda, após o processo de integração, sobre o bem-estar geral. Segundo Balassa (2013, p. 21), não é possível afirmar que a instituição de uma união aduaneira sempre gere ganhos maiores de renda para os países membros do que as perdas causadas para os países terceiros. Ainda, uma comparação na redistribuição de bem-estar gerado, ou perdido, exigiria uma comparação nos ganhos marginais de utilidade de renda ou a suposição de que a utilidade marginal internacional fosse a mesma para todos os países. Mesmo desconsiderando essas possibilidades, é possível aceitar que a utilidade marginal da renda seja maior nos países subdesenvolvidos, dessa forma, mesmo uma união aduaneira relativamente pouco eficiente entre países nessas condições poderia gerar ganhos de bem-estar econômico geral uma vez que estaria havendo uma transferência de renda de países ricos para países pobres.

Por fim, Balassa elenca as condições que, tudo o mais constante, aumentam a possibilidade de uma união aduaneira ter efeitos positivos:

[...] (a) quanto mais competitiva a estrutura das economias participantes; (b) quanto maiores as diferenças no custo das commodities realmente produzidas antes do estabelecimento da união; (c) quanto maior for o tamanho da união; (d) quanto mais curtas as distâncias econômicas entre os países membros; (e) quanto maior o nível das tarifas pré-união; e (f) quanto maior o grau de relação econômica pré-união entre os países participantes. Além disso, as economias administrativas também irão contribuir para um aumento da renda real, enquanto que os efeitos dos termos de troca representam uma redistribuição da renda real mundial. (BALASSA, 2013, p. 70)

2.2.2 Análise dinâmica

A análise dos processos de integração econômica realizada por Balassa inclui os efeitos resultantes sobre a eficiência dinâmica das economias integradas. A eficiência dinâmica, para Balassa (2013, p. 22), é definida como a taxa hipotética de crescimento da renda possível dada certa disponibilidade de recursos e coeficiente de poupança. Ou seja, enquanto a eficiência estática, vista acima, pressupõe uma economia trabalhando na sua fronteira de possibilidade de produção, a eficiência dinâmica representa a expansão dessa mesma fronteira. A análise dinâmica, portanto, sob essa conceituação, visa comparar a taxa de

crescimento do produto potencial para uma economia antes e depois de realizado o processo de integração econômica, a partir de dado nível de recursos e coeficiente de poupança.

Os principais fatores que afetam a eficiência dinâmica de uma economia, dada certo nível de eficiência estática, são o progresso tecnológico, a alocação dos investimentos, as relações interindustriais em produção e investimentos e as incertezas e inconsistências presentes nas decisões econômicas. Para efeitos da análise, Balassa (2013, p. 101) classifica esses fatores em dois tipos: economias de escala e progresso tecnológico autônomo.

Economias de escala, nesta análise, significam aumento da produtividade resultantes do aumento do mercado. Esses ganhos são resultados dos fatores anteriormente classificados, ou da combinação entre eles, como o aumento na competitividade, pela ampliação do mercado, melhor alocação dos investimentos, diminuição das incertezas no comércio internacional e progresso ou uso de tecnologias mais avançadas. Os avanços tecnológicos autônomos, por sua vez, representam os ganhos de eficiência produtiva não diretamente relacionados com o alargamento do mercado. Essa diferenciação, contudo, não é estática, uma vez que empresas maiores tendem a ter maiores gastos com pesquisas e, ao mesmo tempo, novas tecnologias podem ampliar o mercado, através da redução dos custos.

2.2.2.1 Economias de escala

A ampliação do mercado resultante de um processo de integração pode permitir o aproveitamento de economias de escala. Uma vez inseridas em um mercado maior, as firmas são estimuladas a ampliarem a sua produção, utilizando métodos mais eficientes, e elevando a sua produtividade. Esse aumento de produtividade, por sua vez, gera uma nova ampliação do mercado, seja através da redução dos custos unitários, do aumento da demanda por bens intermediários ou, por fim, do aumento da renda nacional.

Segundo a interpretação estática das economias internas à firma, se os custos são decrescentes em função da quantidade produzida, à medida que a firma amplia sua produção seus custos se tornam relativamente menores. Esses efeitos, contudo, são reversíveis e, uma vez que a firma reduz sua produção, os ganhos desaparecem. Outra interpretação considerada por Balassa (2013, p. 117) é a visão dinâmica de Schumpeter de economia de escala. Nessa interpretação, uma vez que o mercado se amplia, novos métodos de produção antes não

conhecidos pela firma passam a ser considerados, alterando a função de produção e resultando em alguns ganhos irreversíveis. Ambas as interpretações são passíveis de ocorrer como resultado de uma ampliação do mercado causada pela criação de uma união aduaneira.

Além dos ganhos de produtividade permitidos pela adoção de métodos mais eficiente de produção, Balassa (2013, p. 125) considera também os efeitos positivos da especialização. Em mercados maiores, firmas pequenas que antes eram ineficientes podem especializar sua produção em poucas variedades de produtos e aumentar sua produtividade.

As economias externas são outro tipo de economia de escala que podem resultar de um processo de integração. Nesse caso, os ganhos de eficiência ocorrem na indústria, além da firma, e se propagam pela economia. Balassa (2013, p. 138) considera dois tipos de economias externas que operam ao longo do tempo: as economias externas que operam fora do mercado e no tempo, e as economias que operam dentro do mercado e no tempo.

As economias externas que não se transmitem pelos mecanismos de mercado consistem nas difusões tecnológicas e de know-how administrativo, assim como o desenvolvimento de melhores executivos e do aperfeiçoamento da força de trabalho. Essas capacitações não só são aproveitadas pelas firmas, mas também são constantemente desenvolvidas pelas trocas e interações fora do mercado. Caracterizando-se como um processo dinâmico e recíproco. Essas etapas de aprendizagem aumentam o potencial de progresso das economias uma vez que criam um capital social melhorado que facilita o desenvolvimento industrial (SIMÓN, 2003, p. 209).

O segundo tipo de economias externas dinâmicas são chamadas por Balassa (2013, p.140) de economias pecuniárias. Diferentemente da anterior, as economias externas pecuniárias operam através do mercado e podem ocorrer através de interações diretas de mercado ou através de mudanças na renda.

As interdependências diretas de mercado, segundo Simón (2003, 211) resultam das relações entre as indústrias nas cadeias produtivas, como compradoras e vendedoras de bens intermediários e matérias-primas. Dessa forma, como exemplificado por Balassa (2013, p. 143), uma inovação ou expansão em uma indústria intermediária (A) irá propagar-se como ganhos para as indústrias fornecedoras (B) e compradoras (C) dela. As indústrias fornecedoras (B) aumentarão sua produção, permitindo o aproveitamento de novas economias de escala e tecnologias, para atender à demanda da indústria (A). A indústria (C), adquirente dos produtos

de (A), também se beneficiará, uma vez que adquirirá os produtos intermediários mais baratos, reduzindo os custos da própria produção, podendo gerar um aumento do consumo dos seus bens finais e, por consequência, um aumento da demanda pelos bens intermediários de (B). O resultado é uma multiplicidade de efeitos que gera o aumento do produto e permite o aproveitamento de novas economias externas.

As economias externas pecuniárias que ocorrem através de mudanças na renda independem das interações diretas de mercado e se caracterizam pela ampliação da demanda em determinada indústria via o aumento da renda real. Como define (SIMÓN, 2003, p. 211), essa seria a teoria do desenvolvimento equilibrado, no qual, como ideia central, temos um incremento da renda real através do surgimento de firmas e indústrias complementares e ajustadas ao tamanho do mercado.

2.2.2.2 Aumento da concorrência

Um dos primeiros resultados de um processo de integração é a queda das barreiras comerciais entre os países membros. Esse processo de abertura dentro da área integrada leva a uma ampliação do mercado para as empresas desses países e, como consequência, aumentam também os números de empresas concorrendo entre si sob as mesmas condições. Como ressalta Pinto (2004, p.15), essa nova configuração de concorrência pressiona as empresas nacionais de cada país a adotarem técnicas mais eficientes de produção, aumentarem sua produtividade e reduzirem seus custos.

O novo padrão de competitividade gerado pela abertura na área integrada pode levar ao fechamento das empresas menos eficientes ou que não conseguirem se adaptar. Contudo, Balassa (2013, p. 156) considera que, mesmo com a saída de algumas empresas, em um mercado integrado a tendência é que um número maior de empresas coexista competindo do que nas economias nacionais isoladas e, mais importante, o número de empresas eficientes será maior. Ainda, estruturas de mercados monopolistas e oligopolistas nas economias nacionais, após a integração, tendem a enfraquecer. No caso dos monopólios, a entrada de novos concorrentes passa a caracterizar um oligopólio e, nos casos em que já havia oligopólio, a integração aumenta o tamanho do grupo, reduzindo a capacidade de conluio e coordenação.

A concorrência pode tomar a forma de concorrência por preços e concorrência não baseada em preços. No primeiro caso, a adoção de técnicas mais eficientes de produção e o aproveitamento de economias de escala em um mercado maior aumenta a produtividade das empresas e reduz os seus custos. No segundo caso, a integração das economias permite a entrada de uma maior quantidade de bens substitutos no mercado, intensificando a competição. Assim, as empresas são estimuladas a desenvolver novos produtos, aumentando os investimentos em pesquisas e desenvolvimento e, em ambos os casos, induzindo ao avanço tecnológico e eliminando os produtores ineficientes.

2.2.2.3 Riscos e incertezas nas transações com o exterior

Os riscos considerados pelos produtores nas transações com o exterior estão relacionados com as incertezas envolvendo a entrada e a atuação em mercados estrangeiros. Em acréscimo com os custos esperados de entrar em um mercado estrangeiro como, por exemplo, se adequar ao gosto dos consumidores locais, estabelecer filias, entre outros, as incertezas em relação às perdas com as restrições impostas pelo governo estrangeiro podem desencorajar os produtores a buscarem essas transações, ou ainda, podem fazer com que os produtores apliquem prêmios sobre o risco, aumentando os preços e, conseqüentemente, diminuindo o fluxo de comércio.

Para Balassa (2013, p. 165) existem dois tipos de riscos nas transações com o exterior. O primeiro diz respeito às incertezas presentes, relacionadas com as barreiras e restrições já existentes no mercado alvo. Essas incertezas se traduzem na possibilidade de custos extras, não antecipados, devido à complexidade administrativa ou, ainda, a possibilidade de penalidades e o cancelamento das vendas. O segundo tipo de incerteza diz respeito às possíveis mudanças na política comercial e na regulação aduaneira do mercado alvo, as variações nas taxas de câmbio e também as mudanças em políticas sociais e monetária. Como o produtor não pode antecipar com certeza quando serão mudadas as tarifas e as restrições, assim como as políticas protecionistas e a taxa de câmbio, a quantidade de transações, assim como os custos dela resultante, sempre trará em conta esse elemento de risco.

A criação de uma união aduaneira tende a reduzir essas incertezas e, portanto, diminuir os riscos nas transações entre os países membros. Como Balassa (2013, p. 167)

ressalta, primeiro, a partir da união aduaneira há a livre circulação das mercadorias na área integrada, o que significa o fim da discriminação entre os produtos estrangeiros e nacionais, a eliminação das tarifas, a redução dos custos administrativos e outras formas de barreiras ao comércio. Ainda, à medida que o nível de integração aumenta, a coordenação das políticas econômicas tende a reduzir as incertezas em relação aos mercados estrangeiros integrados.

2.2.2.4 Efeitos sobre os investimentos

As mudanças causadas na estrutura de mercado, na possibilidade de crescimento e nos fluxos de comércio das economias integradas tende a levar a consideráveis mudanças no volume e na alocação dos investimentos dentro da área. Balassa (2013, p. 168) analisa que a formação de uma zona de livre de comércio ou união aduaneira e a consequente ampliação de mercado deve atrair os investimentos estrangeiros, a fim de aproveitar esse novo mercado maior que se forma. Ainda, o aumento de competição e eficiência força as firmas a investirem em novos equipamentos, plantas e capacidade produtiva. A diminuição dos riscos e incertezas também assume papel no influxo e alocação de investimentos para os países integrados. Por fim, em um mercado comum, com a formação de um mercado de capital integrado, a tendência é a melhor alocação dos investimentos entre os membros.

Como ressaltam Devlin e Ffrench-Davis (1998, p. 16), a integração regional eleva a força da competição a que cada empresa está sujeita, preparando com o tempo as empresas para disputar no mercado global, e intensifica o fluxo e a especificidade do acesso a informações, o que, em conjunto, aumenta o nível do investimento nacional e atrai fundos de investimento estrangeiros, inclusive de fora do bloco. Os fluxos de investimento direto estrangeiro, afirmam os autores supracitados, são especialmente importantes para países em desenvolvimento por trazerem novas tecnologias e técnicas administrativas e aumentarem os níveis de comércio intra-firma. Nesse sentido, Devlin e Ffrench-Davis (1998, p. 17) afirmam que, quanto maior o mercado regional, “quanto maior a mudança no ambiente econômico em conta do acordo, e maiores as vantagens de localização, maior a probabilidade que a iniciativa irá estimular o investimento estrangeiro, incluindo o que é intra-regional em caráter.”

A presença de uma economia regional integrada também permite o aproveitamento de economias de escala até então não exploradas. Para isso, será necessário o investimento em

plantas industriais, ou a expansão das existentes, em pesquisa e tecnologia e pessoal. Esses investimentos, como lembra Balassa (2013, p. 169) implicam em compromissos de longo prazo e tendem a transbordar para outros ramos dentro da economia integrada, como incentivos para fornecedores e relações interindustriais. A redução das incertezas e dos riscos nas transações internacionais a partir da coordenação das políticas econômicas e dos compromissos intergovernamentais, assim como o possível funcionamento de um mercado de capitais único dentro da área, permite, portanto, a alocação de investimentos de longo prazo que antes da integração não aconteceriam por não serem considerados rentáveis ou por causa das incertezas excessivas.

2.2.2.5 Progresso tecnológico autônomo

O progresso tecnológico autônomo, como considera Balassa (2013, p. 163), em um processo de integração regional, é um resultado do aumento dos gastos com pesquisas e do aproveitamento de economias de escala em pesquisas, como resultado do aumento das firmas presentes na área integrada. O aumento das firmas, por sua vez, é resultado do aproveitamento das economias de escala, que a ampliação do mercado permite. Ou seja, diferente do progresso tecnológico induzido, o progresso tecnológico autônomo está indiretamente relacionado ao incremento do tamanho do mercado.

Com a presença mais frequente de firmas maiores aproveitando economias de escala, os gastos com pesquisas tendem a aumentar. Isso ocorre por que firmas pequenas, normalmente, têm mais dificuldade em lidar com os diversos gastos com pesquisa e a assumir os prejuízos que deles podem decorrer. As firmas maiores, por sua vez, possuem mais penetração no mercado de capitais e uma capacidade maior de investir em longo prazo. Ainda, as firmas maiores possuem uma produção mais diversificada, o que significa que os eventuais ganhos desenvolvidos com as pesquisas básicas podem ser aproveitados em um maior número de situações. Por fim, um incremento no tamanho da firma também exige que sejam desenvolvidos novos métodos para aplicar as tecnologias e conhecimentos estabelecidos em processos de produção e plantas maiores.

Por fim, Balassa defende que um aumento no progresso tecnológico autônomo a partir de um processo de integração ocorre tanto no nível das firmas como no nível das economias nacionais:

Pode-se concluir que a integração será propícia para o avanço tecnológico autônomo, uma vez que as economias de grande escala em pesquisa podem ser obtidas tanto a nível nacional como a nível da firma, e também é provável que será reforçado pelas perspectivas de crescimento acelerado em uma área integrada. (BALASSA, 2013, p. 165).

2.2.2.6 Síntese dos efeitos da integração sob a análise dinâmica

A análise dinâmica de um processo de integração econômica levanta inúmeras possibilidades que podem sugerir uma melhora na condição das economias nacionais participantes. Os ganhos resultantes relacionam o aumento na taxa de crescimento da renda com avanço tecnológico e gastos com pesquisas, aproveitamento de economias de escala, incentivo a investimentos e redução das incertezas. Esses benefícios, porém, muitas vezes são de longo prazo, como lembram Devlin e Ffrench-Davis (1998, p. 19) e alguns dos custos para os países da área integrada ocorrem no curto prazo como, por exemplo, a perda da autonomia em diversas políticas.

Sob o conceito de eficiência dinâmica, porém, os processos de integração parecem ser uma importante ferramenta para o aumento das taxas de crescimento de produtividade e do produto. Nesse sentido, Baumann resume os impactos dinâmicos da integração econômica:

Esses impactos estão relacionados com: a) à absorção de economias de escalas possibilitadas pelo tamanho ampliado do mercado, para empresas e setores operando abaixo do ponto ótimo antes da integração; b) à geração (ou ampliação) de economias de escala externas às empresas; c) à influência positiva na atração de investimentos; d) ao aumento da eficiência econômica, derivado do aumento da concorrência e da redução nos graus de incerteza, entre outros. (BAUMANN, 2004, p. 115)

Assim, para os países considerados periféricos, os processos de integração podem ser importantes meios de desenvolvimento, uma vez que criam condições de competitividade e industrialização, diminuem a dependência dos fatores externos, reduzem as assimetrias tradicionais nas negociações com os países ricos, criam capacidade de cooperação entre os países vizinhos e aumentam a estabilidade macroeconômica.

2.3 SOBRE GANHOS DE COMÉRCIO EXTERIOR NA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA: UMA SÍNTESE

Como visto acima, os processos de integração econômica, como, por exemplo, a criação de uma união aduaneira, podem gerar efeitos positivos no bem-estar econômico geral de uma região. Alguns desses efeitos resultam de mudanças no comércio exterior dos países envolvidos, através de impactos sobre a sua intensidade e qualidade. Essas mudanças na estrutura do comércio podem gerar ganhos imediatos, que se manifestam no curto prazo, assim como ganhos que se manifestarão ao longo do tempo, resultando em um novo padrão de exportação e importação dos países beneficiados no médio e longo prazo.

Sob o ponto de vista estático, a integração econômica pode gerar o aumento dos fluxos de comércio entre os países envolvidos. Uma vez que a eliminação das discriminações entre os bens dos países envolvidos pode gerar o acesso aos diferentes mercados nacionais pelos produtores mais eficientes, a redução dos custos tende a gerar um aumento na intensidade do comércio regional. O fim das restrições às exportações dos países membros também geram economias administrativas que, por baratarem e agilizarem o comércio, também permitem um aumento dos fluxos comerciais. Ainda, como ressalta Balassa (2013, p.66) uma união aduaneira pode favorecer os termos de troca e a capacidade de barganha dos países envolvidos, permitindo ganhos maiores com o comércio com terceiros países.

Ao longo do tempo, os processos de integração econômica podem alterar o padrão de comércio das economias participantes, tendo efeitos sobre os investimentos e a produtividade de suas indústrias e aumentando a qualidade de suas exportações. Para Devlin e Ffrench-Davis (1998, p. 7) a integração regional permite um maior acesso às informações nos mercados vizinhos por parte dos agentes econômicos, permitindo um maior aproveitamento de oportunidades de comércio e investimento que antes seriam perdidas. Ainda, um processo de integração econômica assinala um envolvimento de longo prazo entre os países e uma maior estabilidade das regras comerciais, estimulando as empresas a assumirem os custos, tais como, por exemplo, adaptação dos produtos aos gostos dos novos clientes, de adentrar nos mercados estrangeiros.

O aumento do mercado, ao qual as indústrias de cada país têm acesso com a integração regional, também permite o aproveitamento de economias de escalas, a absorção de novas técnicas de produção e o aumento dos investimentos. Essa nova eficiência produtiva, além de

aumentar a intensidade do comércio na região, permite condições para que essas indústrias se tornem, com o tempo, competitivas no mercado mundial. Ainda, como ressalta Krugman (2010, p. 100), o aumento do mercado sem restrições estimula o comércio intraindústria, através da maior especialização da produção, o qual tende a ser caracterizado por bens manufaturados e de maior valor agregado. Por fim, segundo Balassa (2013, p. 82), a liberalização do comércio regional também permite a redução na diferença dos preços dos fatores, contribuindo, posteriormente, para um aumento da eficiência produtiva e da competitividade da indústria nacional no comércio externo.

3 FORMAÇÃO E EVOLUÇÃO DO MERCOSUL ATÉ OS DIAS ATUAIS

O Mercosul é o principal projeto de integração econômica do qual o Brasil faz parte e tem sido, ao menos no discurso, muitas vezes tratado como um dos objetivos prioritários da política exterior brasileira. A discussão inicial acerca dos processos de integração na região surge com o pensamento da CEPAL como uma ferramenta para a efetivação dos projetos de substituição de importações nos países do subcontinente. Sob a ótica cepalina, a integração das economias regionais era vista, como ressaltado por Bobik (2002, p.203), juntamente com a industrialização, como uma forma “de alcançar uma estrutura produtiva mais eficiente de forma a permitir um melhor posicionamento das economias latino-americanas no comércio internacional”. O exercício prático desse pensamento, com o objetivo maior de criar um mercado comum latino americano, surge primeiramente com a criação da Associação Latino Americana de Livre Comércio (ALAC), em 1960, pelo tratado de Montevideo, do qual participaram, além dos países do cone sul, a Bolívia, o Chile, a Colômbia, o Equador, o Peru e a Venezuela. Uma segunda versão desse projeto surge com a criação da Associação Latino Americana de Integração (ALADI), em 1980, que, embora contasse com a participação de mais países, também fracassou em criar um mercado comum na região.

Uma segunda etapa prévia à criação do Mercosul pode ser enxergada nas tentativas de aproximação realizadas entre os governos da Argentina e do Brasil durante a década de 80. Como explica Caetano (2011, p. 31), as duas maiores economias da região se encontravam em um contexto de crescentes problemas econômicos, como o aumento do endividamento externo, a deterioração dos termos de trocas internacionais, o protecionismo crescente, e um momento de rara estabilidade política e institucional com o fim das ditaduras nos dois países. Esse movimento se inicia com a assinatura da Ata de Foz de Iguaçu, em 1985, pelos presidentes Alfonsín e Sarney e, posteriormente, em 1986, com a assinatura da Ata para a Integração Argentino-Brasileira que culmina com a criação do Programa de Integração e Cooperação Econômica (PICE). Tratava-se de um projeto de cooperação e coordenação bilateral que visava, além da convergência comercial, a superação das disputas entre os dois países. Essa aproximação entre as duas grandes economias do subcontinente lançou pressão sobre os outros países da região, que não poderiam se dar ao luxo de ficar de fora de um projeto de integração desse vulto. A adesão do Uruguai e, posteriormente do Paraguai, ao novo processo de integração no Cone Sul propiciaria as condições para a criação do Mercosul em 1991. Portanto, neste capítulo será feita a análise da criação do bloco e seus objetivos,

seguida da consolidação formal do bloco, em 1994, e sua evolução até a situação atual, com enfoque nas principais dificuldades e avanços deste projeto.

3.1 CRIAÇÃO E OBJETIVOS

A criação do Mercosul se formaliza com a assinatura do Tratado de Assunção, em 1991, pelos “Estados Partes” da Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai. O acordo, como especificado em sua parte introdutória, visava o “desenvolvimento econômico com justiça social” dos países, o qual seria atingido através da integração e da “ampliação dos mercados nacionais”. O acordo seria uma ferramenta para inserção adequada dos países membros na economia internacional em um cenário de “consolidação de grandes espaços econômicos” e também um meio para o “desenvolvimento científico e tecnológico” como condição para a elevação da qualidade de vida de seus habitantes. Todos esses objetivos seriam alcançados efetivamente com a consolidação de um mercado comum na região planejada, após um período de transição e adaptação, para 1994. No período de transição, os “Estados Partes” deveriam adotar um regime geral de origem, a fim de evitar a triangulação comercial, um “Sistema de Solução de Controvérsias”, a fim de resolver eventuais conflitos, e “Cláusulas de Salvaguarda”, com o intuito de corrigir possíveis desequilíbrios causados pela liberação comercial entre os países membros. Ainda, de acordo com o artigo 6, o período de transição reconhecia as diferenças nos ritmos de liberação comercial para as economias do Paraguai e Uruguai, permitindo-lhes um prazo maior de adaptação. Lograda a coordenação e a aproximação das economias do bloco, em 31 de dezembro de 1994, como consta no artigo primeiro do tratado, o mercado comum se caracterizaria pela “livre circulação de bens, serviços e fatores” e a ausência de discriminações tarifárias e não tarifárias entre os países membros, a formação de uma tarifa externa comum (TEC) e a coordenação nas relações internacionais e das políticas comerciais, a “coordenação das políticas macroeconômicas” visando “assegurar condições adequadas de concorrência entre os “Estados Partes” e, por fim, a harmonização das legislações dos “Estados Partes” com o intuito de permitir uma maior integração.

Como se pode perceber pela breve análise do Tratado de Assunção acima, o Mercosul nasceu como um projeto de integração ambicioso inclusive com a intenção de ampliar sua

abrangência aos outro membro da ALADI Thorstensen (2013, p. 12). Nesse sentido, Baumann ressalta algumas características peculiares desse projeto,

O exercício de integração criado a partir do Tratado de Assunção é único, em diversos sentidos. É provável que não exista outro grupo de países de dimensões tão díspares e com pretensão de constituir uma União Aduaneira. [...] Uma peculiaridade adicional desse exercício é que este – à diferença dos demais acordos preferenciais na América Latina e no Caribe – não guarda correspondência com a aproximação histórica entre países, segundo a estrutura de vice-reinados da época da colonização. Este é essencialmente fruto de uma decisão política de aproximar economias geograficamente próximas, com histórico limitado de transações econômicas entre si. Outro aspecto que não pode ser esquecido é que o processo de aproximação dos países do Cone Sul coincidiu com a redemocratização de suas sociedades. [...] Se por um lado houve benefício em termos de estabilidade democrática, ao mesmo tempo as turbulências políticas localizadas foram um complicador adicional para a convergência desejável, por exemplo, para as políticas macroeconômicas. O Mercosul é um dos poucos exercícios de integração cujos objetivos compreendem de forma explícita a dimensão política. (BAUMANN, 2011, p. 8)

Segundo Florêncio e Araujo (1998³ apud CORRÊA; LIMA, 2011, p. 116) o objetivo principal do Mercosul, como projeto de integração econômica regional, é a criação efetiva de um mercado comum na região. Esse objetivo deveria ser logrado com o alcance de seis metas principais: a eliminação das barreiras tarifárias e não tarifárias, permitindo a circulação de mercadorias entre os membros do bloco sem incidências de tarifas e outras discriminações; a implementação de uma Tarifa Externa Comum, a fim de uniformizar as barreiras para importações provenientes de fora do bloco; a coordenação das políticas macroeconômicas, resultando na convergência das políticas cambiais, fiscais e monetárias dos membros; a liberalização do comércio de serviços, eliminando a discriminação do prestador estrangeiro em relação ao nacional; a livre circulação de mão-de-obra, permitindo o acesso dos trabalhadores ao mercado de trabalho da região como um mercado único; e a livre circulação de capitais, intensificando os investimentos produtivos nos países membros.

Para Caetano (2011, p. 33) a criação do Mercosul ocorre em um contexto diferente daquele que deu origem ao PICE em 1986. A eleição de presidentes alinhados com a ideologia neoliberal dominante à época e voltados para a lógica da abertura comercial e inserção internacional, como, exemplo, Collor de Mello no Brasil, delineavam os novos rumos do processo de integração regional. Dessa forma, o Mercosul será fundado sob objetivos integracionistas prioritariamente comerciais e com uma institucionalidade notadamente intergovernamental e de baixa intensidade, sem força supranacional. Esse novo

³ FLORÊNCIO, S. A.; ARAÚJO, E. H. F. Mercosul hoje. São Paulo: AlfaOmega, 1996.

modelo de integração, conhecido como “regionalismo aberto”, ressalta Bobik (2002, p. 213) não tem mais como foco a industrialização da região, mas enxerga o processo integracionista como um meio para as economias da região atingirem um novo patamar de competitividade e inserção na economia internacional, em um mundo cada vez mais globalizado, interdependente e organizado em grandes blocos.

3.2 PERÍODO DE TRANSIÇÃO

O período de transição do Mercosul vai da assinatura do Tratado de Assunção, em março de 1991 até 31 de dezembro de 1994. Essa fase do processo de integração tinha como objetivo consistir na convergência e coordenação dos países membros a fim de permitir a efetivação do mercado comum na região. Segundo Faria e del Fiori (2011, p. 81), foram adotados, para tal, dois instrumentos: o cronograma de convergência e equalização de alíquotas, para a futura criação da TEC, e as listas nacionais de exclusão, de acordo com os setores prioritários de cada país e com prazos de validades definidos.

Durante o período de transição, a intensidade das trocas comerciais dentro do bloco cresceu consideravelmente. Para Caetano (2011, p. 34) a intensificação se deveu principalmente ao forte dinamismo das relações bilaterais entre Argentina e Brasil, correspondendo aos objetivos prioritariamente comerciais do modelo adotado. Contudo, já nesses primeiros anos, a percepção das assimetrias entre as economias e os problemas estruturais do bloco se tornaram evidentes, por vezes gerando conflitos entre os países membros.

3.3 CONSOLIDAÇÃO FORMAL DO MERCOSUL

A consolidação formal do Mercosul ocorre com a assinatura do Protocolo Ouro Preto em dezembro de 1994. Segundo Caetano (2011, p. 35), esse momento se caracteriza pelo aprofundamento institucional do bloco, com a criação de diversas instituições, porém sem alterar a característica intergovernamental do bloco, dependente das vontades dos Poderes Executivos. Ainda, a constituição de um mercado comum na região não é atingida, tendo como compensação a entrada em vigência parcial da TEC.

A TEC visou reconhecer as grandes diferenças nas características das economias dos países membros e seguiu a lógica de proteger o mercado para os bens mais elaborados, aplicando alíquotas mais elevadas para os bens finais em relação aos bens intermediários. “Assim, as alíquotas dos insumos variavam entre zero e 12%, as de bens de capital entre 12% e 16% e as de bens de consumo entre 18% e 20%.” (KUME; PIANI; MIRANDA, 2008, p.123). Na prática, contudo, a TEC teve uma implementação apenas parcial, sofrendo uma série de perfurações que visavam ceder às diferentes situações macroeconômicas dos países membros. Como ressaltam Azevedo e Massuquetti (2009, p. 14), entre as principais perfurações à TEC consistiam uma lista de exceção para os bens de capital e equipamentos da tecnologia de informação e telecomunicações, os quais teriam um prazo maior para convergir para a alíquota da TEC, 14% e 16% respectivamente, nos países menores, as listas de exceções que poderiam ser mantidas por cada um dos países, consistindo em até 399 produtos para o Paraguai e 300 produtos para os demais países, a lista de exceção para abastecimento que objetivava garantir o suprimento normal de matérias-primas quando da escassez de oferta no mercado regional. Essas flexibilizações das tarifas, originalmente, possuíam prazos definidos de vigência e deveriam convergir, contudo esses mecanismos têm sido constantemente prorrogados impedindo a implantação plena da TEC.

Esse primeiro passo na direção de uma união aduaneira, contudo, teve outros problemas. Para Quijano (2011, p. 93), além das várias flexibilidades e dos prazos longos para as convergências das tarifas e das aprovações de grandes listas de exceções, faltaram também os avanços na coordenação das políticas comerciais e das normas aduaneiras, o acordo da distribuição das rendas aduaneiras, a discussão do ordenamento legal do bloco e um programa crível de redução das barreiras não tarifárias. Nesse sentido, o Mercosul

constituiu assim, inicialmente, uma “união aduaneira imperfeita”, base de um bloco regional de caráter intergovernamental, sob predominância do Executivo, sem instituições realmente supranacionais, e restrita, inicialmente, à dimensão econômica. Ou seja, a entidade não constitui um mercado comum como é o caso da União Europeia. (SANTORO, 2013⁴ apud ARTURI, 2013, p. 6)

Do ponto de vista do comércio, os primeiros anos após a consolidação do Mercosul e da criação da união aduaneira são de intenso aumento dos fluxos comerciais intrabloco. Essa fase de intensificação comercial chegará ao fim apenas em 1999 com a desvalorização

⁴ SANTORO, M. Para Além do Mercosul: a Unasul e a CELAC. In: RESENDE, E. S. A.; MALLMANN, M. I. (Org.) MERCOSUL - 21 Anos: Maioridade ou Imaturidade? Curitiba: Appris, 2013. p. 277-298.

cambial do Brasil, gerando grandes perdas comerciais aos outros países membros, e a estagnação econômica da Argentina, gerando a primeira grande crise no processo de integração.

Um novo momento de inflexão, como coloca Caetano (2011, p. 41), passa a ocorrer a partir de 2002. Esse momento se caracteriza pela volta do crescimento econômico dos países do bloco, após as crises internacionais, a queda do paradigma neoliberal e a eleição de diversos governos de esquerda na região que priorizavam a integração sob um novo modelo. Esse processo de relançamento do Mercosul, capitaneado principalmente pelo Brasil, significava a troca do “regionalismo aberto” pelo “regionalismo estrutural” e tinha o foco não apenas no aumento dos fluxos comerciais, mas também no desenvolvimento econômico e social Gonçalves (2013⁵ apud ARTURI, 2013, p. 9). Esse novo contexto, contudo, não é suficiente para superar muitos dos problemas do projeto como, por exemplo, o surgimento de diversos conflitos bilaterais, projetos de flexibilização do bloco, falta de coordenação na agenda externa e estancamento relativo do funcionamento dos processos de integração Caetano (2013, p. 53).

3.4 SITUAÇÃO ATUAL

Atualmente o Mercosul é composto pela Argentina, Brasil, Paraguai, Uruguai, além de Venezuela e Bolívia, em processo de adesão. Ainda, como membros associados, o bloco conta com a participação do Chile, Colômbia, Equador e Perú e, em processo de ratificação, com a participação da Guiana e do Suriname⁶.

Do ponto de vista econômico, o bloco mantém sua importância para os países, tendo como centro as relações comerciais entre suas duas grandes economias. O Brasil continua sendo o principal parceiro comercial da Argentina e o bloco responde por boa parte do comércio exterior dos membros menores, como Uruguai e Paraguai. Para o Brasil, como pode ser observado na Tabela 1, o comércio com o Mercosul tem sido um destino confiável para as exportações brasileiras, principalmente para os produtos do setor automotivo, representando em torno de 10% do total em 2013, e apresentado uma tendência de queda em relação às

⁵ GONÇALVES, W. O Mercosul e a Questão do Desenvolvimento Regional. In: RESENDE, E. S. A.; MALLMANN, M. I. (Orgs.) MERCOSUL - 21 Anos: Maioridade ou Imaturidade? Curitiba: Appris, 2013, p. 33-60.

⁶ A assinatura do Protocolo de adesão concede ao país interessado o direito de integrar as delegações do Mercosul em negociações internacionais e de participar nas cúpulas do bloco. O direito a voto é adquirido após a ratificação da adesão pelos poderes legislativos dos Estados Partes.

importações, representando 8% do total também em 2013. Ainda, segundo Gomes (2011, p. 60), o Mercosul é um importante destino para os esforços de internacionalização das indústrias brasileiras, movimento que tem ganhado importância na última década. Como aponta o autor citado, entre 2001 e 2008, a participação do Brasil no estoque de investimento estrangeiro direto na Argentina representou 31,3 % no setor de indústria automotiva, 18,9% no setor de indústria Têxtil e Couro, e 15,9 % no setor de Minerais não Metálicos, ainda representando mais de 10% em outros quatro setores daquela economia. O Uruguai aparece como outro destino importante dos fluxos financeiros brasileiros, contudo, vale ressaltar que esse país é considerado um paraíso fiscal. As explicações para o aumento do investimento estrangeiro brasileiro direto ressaltadas, além de questões conjunturais, consistem no apoio do BNDES para a internacionalização produtiva das empresas brasileiras, incentivando os investimentos em mercados da região como o argentino, e na necessidade das empresas de se inserirem no contexto produtivo internacional, facilitada a entrada no mercado argentino pela “[...] proximidade geográfica, pela atuação no Mercado Comum do Sul (Mercosul) e pela tradição comercial entre os dois países.” (GOMES, 2011, p. 62)

Tabela 1 – Exportações e Importações Brasileiras em US\$ F.O.B

ANO	EXPORTAÇÕES			IMPORTAÇÕES		
	Mercosul	Geral	%	Mercosul	Geral	%
2001	6.374.455.028	58.286.593.021	10,94	7.009.674.042	55.601.758.416	12,61
2004	8.934.901.994	96.677.498.766	9,24	6.390.492.978	62.835.615.629	10,17
2007	17.353.576.477	160.649.072.830	10,80	11.624.752.344	120.617.446.250	9,64
2010	22.601.500.959	201.915.285.335	11,19	16.620.151.158	181.768.427.438	9,14
2013	24.683.426.808	242.033.574.720	10,20	19.269.402.964	239.630.459.143	8,04

Fonte: Elaboração própria com dados do MDIC (BRASIL, 2014).

A situação do bloco, contudo, ainda é complicada. Como resalta Thorstensen (2013, p. 13), a liberdade comercial ainda não é plena dentro da região. Entre os problemas enfrentados estão a outorga de exceções às preferências não tarifárias e as licenças não automáticas de importação. Pelo contrário, segundo Bouzas (2011, p. 80), em alguns casos as barreiras não tarifárias têm aumentado a fim de compensar a queda das tarifas. Especificamente em relação à TEC, as listas de exceções continuam presentes através da Decisão CMC 58/10 que estende até o final de 2015 a permissão para a Argentina e o Brasil de manterem as listas de exceções com até 100 códigos tarifários, com alterações a cada seis meses de até 20% da lista. No caso do Uruguai, são permitidos 225 exceções até o final de 2017, e, para o Paraguai, 649 exceções até o final de 2019. Outras perfurações também continuam vigentes como, por exemplo, as alíquotas diferenciadas para os bens de Bens de

Informática e Telecomunicações. Tudo isso dificulta ainda mais a liberalização do bloco e trava o aumento dos fluxos comerciais (BRASIL, 2014).

Do ponto de vista institucional, o bloco continua formado por instituições frágeis e pouco desenvolvidas, como ressalta Arturi (2013, p. 12), e refletem a fragilidade institucional de seus estados membros. Nesse sentido, ainda falta ao bloco instituições efetivamente supranacionais, capazes de diminuir a dependência do avanço do processo de integração da vontade política dos governos. Segundo Bouaz (2011, p. 83), o Mercosul também apresenta importantes problemas estruturais como a baixa integração e a grande assimetria entre as economias dos países membros. A baixa intensidade da integração entre os países diminui os incentivos para os países cooperarem e tomarem decisões em conjunto, enquanto que a grande assimetria gera interesses divergentes no plano comercial e econômico. Ainda, a sustentabilidade de um processo de integração exige uma liderança com vontade política para assumir os riscos e custos presentes, a fim de que todos recebam os ganhos no futuro, assim como forneça os recursos necessários ao processo de integração. Para tanto, o Brasil, como líder natural do bloco, precisa de duas condições: primeiro ter a vontade interna de realizar esse sacrifício, ou seja, convencer os diversos setores de sua sociedade dos benefícios de um mercado regional e, segundo, ter os recursos e meios necessários para tal. Por fim, segundo Vigevani, Soares e Saraiva (2013⁷ apud ARTURI, 2013, p. 8), além das resistências políticas, se quisermos supor a existência de um processo de integração pleno no cone sul, precisamos supor a superação de diversos empecilhos estruturais como, por exemplo, limitações à complementariedade econômica, a dependência histórica com os países do norte, as deficiências institucionais interna dos países, a fraca governabilidade e o foco nos interesses nacionais particulares.

⁷ NOTA VIGEVANI, T.; SOARES, S.; SARAIVA, M. G. Mercosul: 20 anos. 2013. In: RESENDE, E. S. A.; MALLMANN, M. I. (Org.) MERCOSUL - 21 Anos: maioria ou imaturidade? Curitiba: Appris, 2013. p. 299-318.

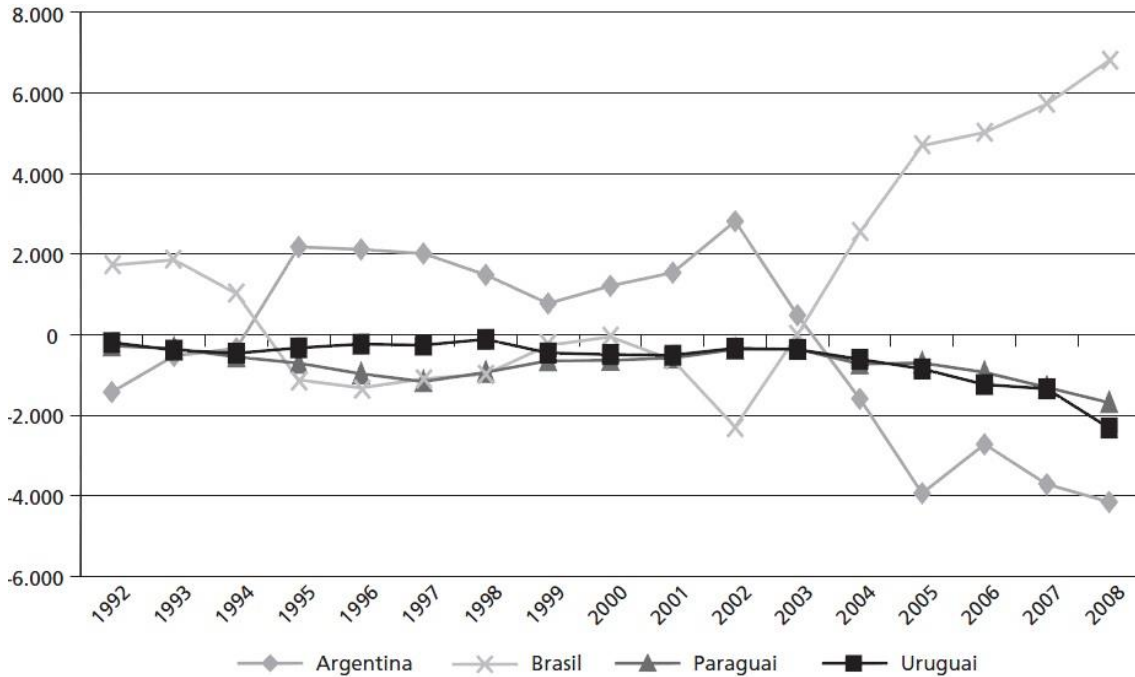
4 O COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO NO MERCOSUL

Neste capítulo, será feito um breve panorama do comércio exterior no Mercosul e se seguirá à análise dos dados de comércio brasileiro com o bloco com o objetivo de identificar os ganhos de comércio obtidos pelo país a partir do processo de integração regional.

4.1 BREVE PANORAMA DO COMÉRCIO EXTERIOR NO MERCOSUL

Em mais de duas décadas de existência, o Mercosul tem impactado a intensidade do comércio exterior entre os seus países membros, porém também tem em algumas análises ampliado os desequilíbrios e as assimetrias dessas relações. A análise dos dados apresentados por Baumann (2011, p.10) revela que as exportações dos países do Mercosul cresceram mais rapidamente entre 1992 e 2008, com um crescimento de 465%, do que o total das exportações mundiais, que cresceram 327% no mesmo período, revelando um desempenho exportador superior do bloco. Contudo, a importância do Mercosul como destino das exportações se manteve basicamente estável para as maiores economias da região, próximo a 20%, para a Argentina e 10% para o Brasil, no período entre 1992 e 2008, e é muito maior para as economias menores, principalmente para o Paraguai, ao qual o Mercosul representava, em 2008, quase 50% do destino das exportações desse país, que são extremamente dependentes do comércio com seus parceiros, como mostram os dados de Baumann (2011, p. 11). Ainda, os dados do Gráfico 1 revelam que o saldo positivo comercial do Mercosul tem cada vez mais sido absorvido pelo Brasil, enquanto que as economias menores de Paraguai, Uruguai e Argentina estão tendo déficits crescentes.

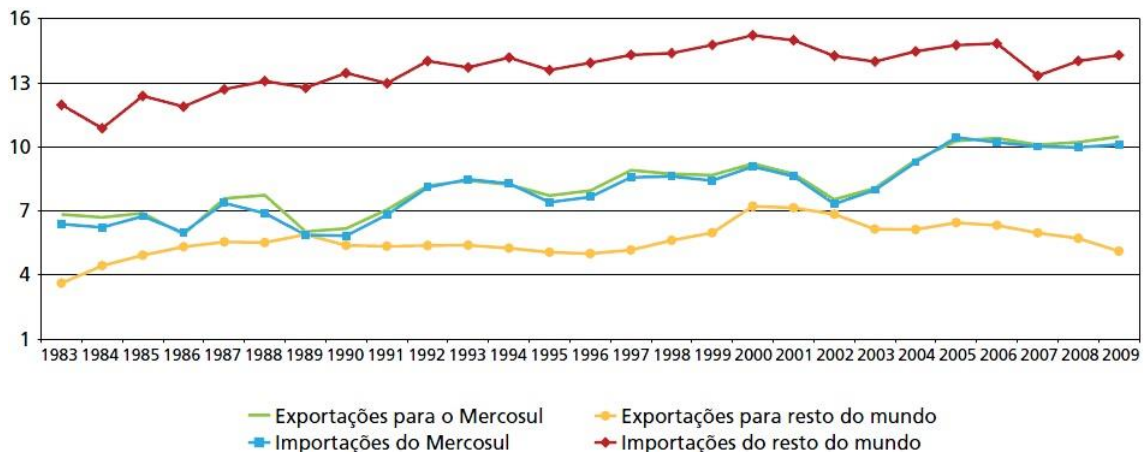
Gráfico 1 - Saldo no comércio regional do Mercosul, 1992-2008 em US\$ milhões



Fonte: Baumann (2011, p. 14)

Faria e Del Fiori (2011) analisam a pauta exportadora dos países membros no comércio intrabloco, percebe-se que, mesmo após mais de dezessete de anos de bloco, entre 2007 e 2009, Paraguai e Uruguai ainda possuíam uma pauta exportadora para os países membros baseada em bens primários e de pouco valor agregado. No caso paraguaio, em especial, quase 75% das exportações intrabloco foram concentradas no setor primário, entre 2007 e 2009, como apontam Faria e Del Fiori (2011, p.87). A pauta exportadora da Argentina e, principalmente, a brasileira revelam uma maior diversidade de bens e maior valor agregado, como constata Faria e Del Fiori (2011, p.90). Corroborando com essa avaliação, Nonnenberg e Messentir (2011, p. 13), avaliam que, embora o Mercosul tenha permitido algum incremento da intensidade tecnológica nas relações intrabloco, o bloco não foi capaz de alterar a composição dessas relações com o resto do mundo, que continua caracterizada pela importação de bens de alta tecnologia e exportação de bens de baixa tecnologia. A análise dos dados mostrados no Gráfico 2 confirma isso.

Gráfico 2 – Indicador de intensidade tecnológica - Mercosul



Fonte: Nonnenberg e Messentir (2011, p. 14).

Por fim, uma análise bastante sintomática da evolução do comércio no bloco é feita através da análise dos dados de comércio de bens de produção entre os membros do bloco. Baumann (2011, p. 28) demonstra que, desde a criação do bloco até 2008, em média, apenas o Brasil obteve saldos positivos no comércio de bens de produção com os outros países membros. Assim, segundo o mesmo autor, o Mercosul ainda não conseguiu corrigir os desequilíbrios comerciais e a baixa interação produtiva de seus membros, resultando em que as economias menores não percebam os mesmos benefícios e, por consequência, não se empenhem no processo de integração.

4.2 O COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO NO MERCOSUL

Serão analisados a seguir os dados atuais de comércio exterior brasileiro com o Mercosul e com o resto do Mundo, comparando-os com os dados brevemente anteriores à criação do bloco, ou seja, a média dos dados entre 1985 e 1991⁸.

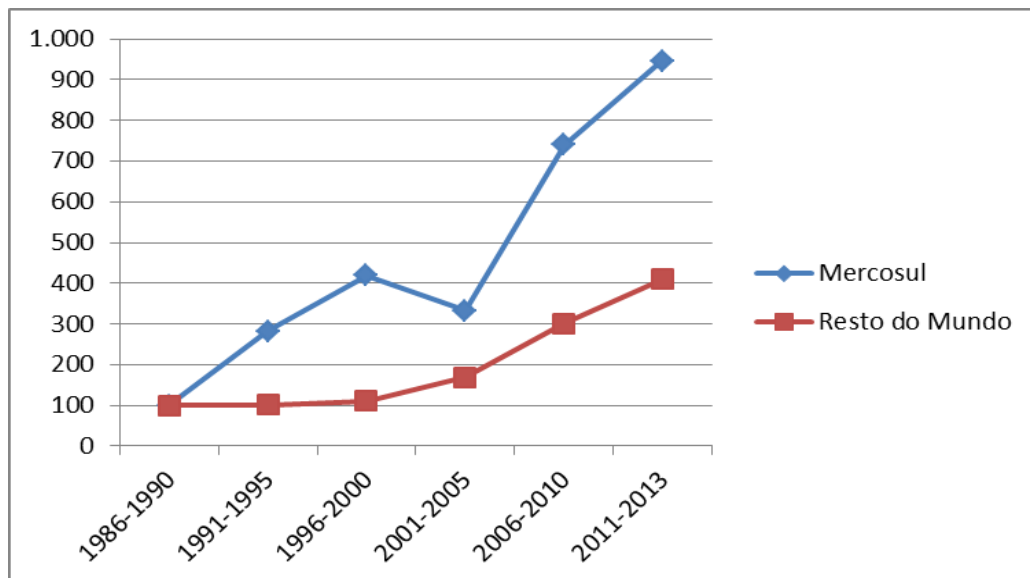
O Gráfico 3 mostra a evolução do valor total médio das exportações brasileiras para o Mercosul e para o resto do Mundo entre 1986 e 2013. Como pode ser observado, em ambas as análises o valor das exportações brasileiras tem apresentado crescimento, contudo essa tendência tem sido muito mais intensa no comércio com o Mercosul. Em relação ao período de cinco anos imediatamente anterior à criação do Mercosul, de 1986 a 1990, percebe-se um

⁸ Os dados de comércio exterior utilizados neste capítulo foram retirados da base de dados da Comtrade, através do Interactive Graphic System of International Economics Trends (SIGCI+) – Trade Module, disponível no site da CEPAL (2014).

elevado aumento do valor médio das exportações brasileiras para o bloco nos dez primeiros anos de vigência do acordo – representando, já entre 1996 e 2000, um valor em média 4,2 vezes superior. O desempenho exportador brasileiro com o resto do Mundo teve, no mesmo período, uma evolução bastante mais modesta, atingindo um crescimento de apenas 11% no valor médio das exportações entre 1996 e 2000 em relação aos valores de 1986 a 1990.

Entre os anos de 2001 e 2005 o valor médio das exportações brasileiras para o Mercosul apresenta a única queda no período analisado, passando a representar um crescimento de 230% em relação ao início da série. Os dois períodos seguintes, contudo, voltam a apresentar grande crescimento dos valores médios exportados para o bloco, com o triênio de 2011 a 2013 apresentando um valor em média 9,47 vezes maior em relação aos valores de referência. As exportações brasileiras para o restante do Mundo, por sua vez, apresentam entre os anos de 2001 e 2005 uma intensificação do crescimento do seu valor médio, representando, ao final do período, um aumento de 68% em relação ao valor base. Essa tendência se mantém nos dois períodos seguintes e ao final da série, no triênio de 2011 a 2013, o valor médio das exportações brasileiras ao resto do Mundo é 4,1 vezes maior do que no período inicial.

Gráfico 3 – Índice de Desempenho exportador brasileiro com o Mercosul e o Resto do Mundo: variação no período 1986-2013, com índice base no período 1986-1990 = 100, a preços constantes de 2013



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da CEPAL (2014).

O desempenho exportador brasileiro, como analisado acima, mostrou dinamismo muito maior na relação com o bloco do que com a média dos demais parceiros comerciais brasileiros. Dessa forma, é possível que o projeto de integração regional tenha causado um

efeito positivo na intensificação dos fluxos de exportação brasileiro para a região. A queda relativa nos valores médios das exportações para o Mercosul entre 2001 e 2005 pode ser explicada, como ressalta Nardo (2011), pela fuga de capital estrangeiro dos países sul americanos acarretada pela crise financeira asiática entre 1997 e 1998, o consequente baixo desempenho econômico brasileiro no período, a crise argentina de 2001-2002 e finalmente a crise energética brasileira de 2001. Ainda segundo Nardo (2011), a recuperação da economia mundial a partir de 2003, a elevação dos preços internacionais das commodities e o crescimento das importações chinesas explicam o aumento do ritmo das exportações brasileiras para o resto do mundo.

A Tabela 2 apresenta em suas duas primeiras linhas o balanço comercial brasileiro com o Mercosul e o balanço comercial brasileiro com o resto do Mundo. A linha “Comércio exterior brasileiro com o Mercosul/Comércio exterior brasileiro total” apresenta a importância relativa do comércio brasileiro com o Mercosul em relação ao comércio exterior brasileiro total. A linha “Balança comercial brasileira com o Mercosul/Balança comercial brasileira total” apresenta a importância relativa do Mercosul na formação da balança comercial brasileira.

Tabela 2 – Balança comercial brasileira com o Mercosul e balança comercial brasileira com o resto do Mundo em mil US\$ a preços constantes de 2013

	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011-2013
Mercosul	- 378.300	1.112.039	-1.081.242	985.771	5.735.260	5.932.074
Resto do Mundo	22.868.687	10.367.999	-9.103.388	28.502.614	28.170.239	11.777.846
Comércio exterior brasileiro com o Mercosul/Comércio exterior brasileiro total	6,22%	12,33%	15,29%	9,77%	10,17%	9,32%
Balança comercial brasileira com o Mercosul/Balança comercial brasileira total	0,00%	4,94%	9,42%	3,34%	16,92%	33,50%

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da CEPAL (2014)

Nos cinco anos imediatamente anteriores à criação do Mercosul, de 1986 a 1990, o saldo comercial médio com os países do bloco foi negativo enquanto que o mesmo dado com o resto do Mundo apresentou um resultado positivo elevado. Nos dois períodos seguintes, com o bloco já consolidado, verifica-se uma queda no saldo comercial brasileiro com o resto do Mundo, primeiramente entre 1991 e 1995 o saldo comercial médio cai para menos da metade do valor do período anterior e, entre os anos de 1996 e 2000, o saldo comercial médio passa a ser negativo. Em relação às trocas com os países do Mercosul, os resultados mostram

uma melhora nos cinco primeiros anos de bloco, apresentando saldo comercial médio positivo entre 1991 e 1995, contudo, no período seguinte os resultados com o bloco acompanham a tendência geral e voltam a apresentar resultado negativo no saldo comercial médio. Nos dois períodos posteriores, os saldos comerciais médios com o resto do Mundo e com o Mercosul voltam a apresentar saldos médios positivos bastante elevados, com o período entre 2006 e 2010 apresentando um grande aumento dos resultados com o bloco. Por fim, no período de 2011 a 2013 o saldo comercial médio com o Mercosul continua crescendo, apresentando seu valor mais elevado em toda a série analisada, enquanto que os resultados com o resto do Mundo voltam a cair, representando menos da metade do valor médio do período anterior. Dessa forma, é possível concluir que, salvo os momentos de crise externa, entre 1997 e 1998, e de grave crise interna no Brasil e Argentina no início dos anos 2000, como ressalta Nardo (2011), o Mercosul criou as condições de um mercado relativamente mais lucrativo ao comércio exterior brasileiro do que a média dos outros parceiros comerciais. Ainda, a pauta exportadora brasileira para o Mercosul esteve mais protegida contra o desaquecimento da economia mundial, e a consequente queda dos preços das commodities, que prejudicaram os saldos comerciais brasileiros a partir de 2008, permitindo que o saldo comercial com o bloco continuasse crescendo mesmo em meio à crise internacional. Isso acontece porque, como pode ser observado na tabela 6, as vendas brasileiras para o Mercosul nos últimos anos são predominantemente compostas por bens manufaturados.

Ao que se refere à importância relativa do comércio brasileiro com o Mercosul é possível analisar duas tendências distintas, uma para o peso que o Mercosul tem em relação ao total do comércio exterior brasileiro e outra para o peso que o Mercosul tem para a formação da balança comercial brasileira. No primeiro caso, verifica-se uma certa estabilidade em todo o período analisado, ou seja, o Mercosul não tem aumentado a sua participação relativa no todo do comércio brasileiro. Em um primeiro momento, de 1986-1990 a 1996-2000, essa participação se eleva de, em média, de 6,22% para 15,29 %, representando claramente um efeito da consolidação do bloco, contudo, essa participação cai em 2001-2005, estabilizando-se por volta de 10% nos anos seguintes e atingindo, em média, 9,32% em 2011-2013, bastante abaixo da importância que possuía nos primeiros anos de bloco. No segundo caso, verifica-se um aumento considerável da importância do Mercosul na geração do saldo positivo da balança comercial brasileira. Entre os períodos iniciais do bloco, 1991-1995, até o período 2001-2005, o bloco mantém uma participação estável em relação à balança comercial brasileira, ainda que superior ao período anterior à formação do bloco, contudo, a partir de

2006-2010 o bloco passa a representar uma parcela cada vez maior dos saldos comerciais brasileiros, chegando em 2011-2013 a representar em média 33,50% desse valor, bem acima da sua importância relativa no comércio exterior total. Dessa forma, é possível concluir que a formação do Mercosul aumentou tanto a participação relativa do bloco no comércio exterior brasileiro quanto a importância do mesmo para os saldos comerciais brasileiros quando comparado com o período anterior à existência do projeto de integração. Contudo, o peso do comércio com o bloco não continuou se elevando dentro do total do comércio exterior brasileiro, traduzindo-se inclusive em uma queda nos períodos recentes. Movimento muito diferente se observa na importância do bloco para a formação da balança comercial brasileira, a qual vem dependendo cada vez mais do Mercosul. Esse movimento é importante, pois não resulta apenas de uma queda dos saldos líquidos com o comércio com o restante do Mundo, mas também de uma elevação do próprio saldo comercial com o Mercosul.

As Tabelas 3 e 4 apresentam as exportações brasileiras em 1990 e 2013, respectivamente, agrupadas segundo a classificação da SITC, para os seus principais parceiros comerciais de 2013. Em 1990 as exportações brasileiras para o Mercosul eram dominadas por produtos manufaturados, sendo encabeçadas pelo grupo de maquinaria e material de transportes, com 30,89 % de participação, seguidos pelo de produtos manufaturados classificados por material, com 23,99%, e por produtos químicos, com 19,30 % de peso. As relações comerciais com os EUA nesse mesmo ano foram, no que se refere aos grupos de produtos dominando a pauta, parecidas com as do Mercosul, com produtos manufaturados como maquinaria e material de transportes e produtos manufaturados classificados por materiais representando mais de 45% das exportações brasileiras para esse país, ainda assim, a presença de bens primários ou de baixo valor agregado é importante com o grupo alimentos e animais vivos representando 20,13% do total. Nas vendas feitas para a União Europeia e para a China, no ano de 1990, percebe-se a posição brasileira tradicional no cenário internacional de fornecedor de produtos primários com os grupos alimentos e animais vivos, materiais crus exceto combustíveis e óleos animais e vegetais apresentando os maiores pesos. Vale ressaltar que em 1990 a venda de produtos manufaturados classificados por materiais representavam 36,15% das vendas para a China, porém esse mercado ainda possuía relativamente pouca importância para o comércio exterior brasileiro.

Tabela 3 – Pauta exportadora brasileira para os principais parceiros comerciais em 1990 a preços constantes de 2013, por capítulos da SITC

Parceiro	Produtos	mil US\$	%	Parceiro	Produtos	mil US\$	%
U.E.	Todos	18.789.285	100,00	China	Todos	680.499	100,00
	0 - Alimentos e animais vivos	6.028.823	32,09		6 - Produtos manufaturados classificados por material	246.002	36,15
	2 - Materiais Crus, exceto combustíveis	4.021.716	21,40		4 - Óleos animais e vegetais	221.617	32,57
	6 - Produtos manufaturados classificados por material	3.795.468	20,20		2 - Materiais Crus, exceto combustíveis	136.979	20,13
	Resto	8.738.645	26,31		Resto	75.901	11,15
Parceiro	Produtos	mil US\$	%	Parceiro	Produtos	mil US\$	%
E.U.A.	Todos	13.783.534	100,00	Mercosul	Todos	2.353.002	100,00
	7 - Maquinaria e material de transporte	3.934.999	28,55		7 - Maquinaria e material de transporte	726.791	30,89
	0 - Alimentos e animais vivos	2.775.050	20,13		6 - Produtos manufaturados classificados por material	562.075	23,89
	6 - Produtos manufaturados classificados por material	2.413.025	17,51		5 - Produtos químicos	454.229	19,30
	Resto	4.660.460	33,81		Resto	609.908	25,92

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da CEPAL (2014)

Tabela 4 – Pauta exportadora brasileira para os principais parceiros comerciais em 2013, por capítulos da SITC

Parceiro	Produtos	mil US\$	%	Parceiro	Produtos	mil US\$	%
U.E.	Todos	47.613.421	100,00	China	Todos	46.026.153	100,00
	2 - Materiais Crus, exceto combustíveis	13.359.392	28,06		2 - Materiais Crus, exceto combustíveis	35.660.777	77,48
	0 - Alimentos e animais vivos	13.157.427	27,63		3 - Combustíveis minerais	4.034.995	8,77
	7 - Maquinaria e material de transporte	7.160.792	15,04		6 - Produtos manufaturados classificados por material	2.061.101	4,48
	Resto	21.096.502	29,27		Resto	4.269.280	9,28
Parceiro	Produtos	mil US\$	%	Parceiro	Produtos	mil US\$	%
E.U.A.	Todos	24.865.953	100,00	Mercosul	Todos	24.683.413	100,00
	6 - Produtos manufaturados classificados por material	6.150.362	24,73		7 - Maquinaria e material de transporte	13.167.675	53,35
	7 - Maquinaria e material de transporte	5.653.486	22,74		6 - Produtos manufaturados classificados por material	3.729.407	15,11
	3 - Combustíveis minerais	3.703.786	14,90		5 - Produtos químicos	2.985.583	12,10
	Resto	9.358.320	37,64		Resto	4.800.748	19,45

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da CEPAL (2014)

Em 2013 as vendas para o Mercosul mantem o mesmo padrão de predominância dos grupos de produtos manufaturados e de maior valor agregado sendo, em ordem de importância, maquinaria e material de transporte, produtos manufaturados classificados por material e produtos químico. Percebe-se, contudo, uma forte concentração das exportações de

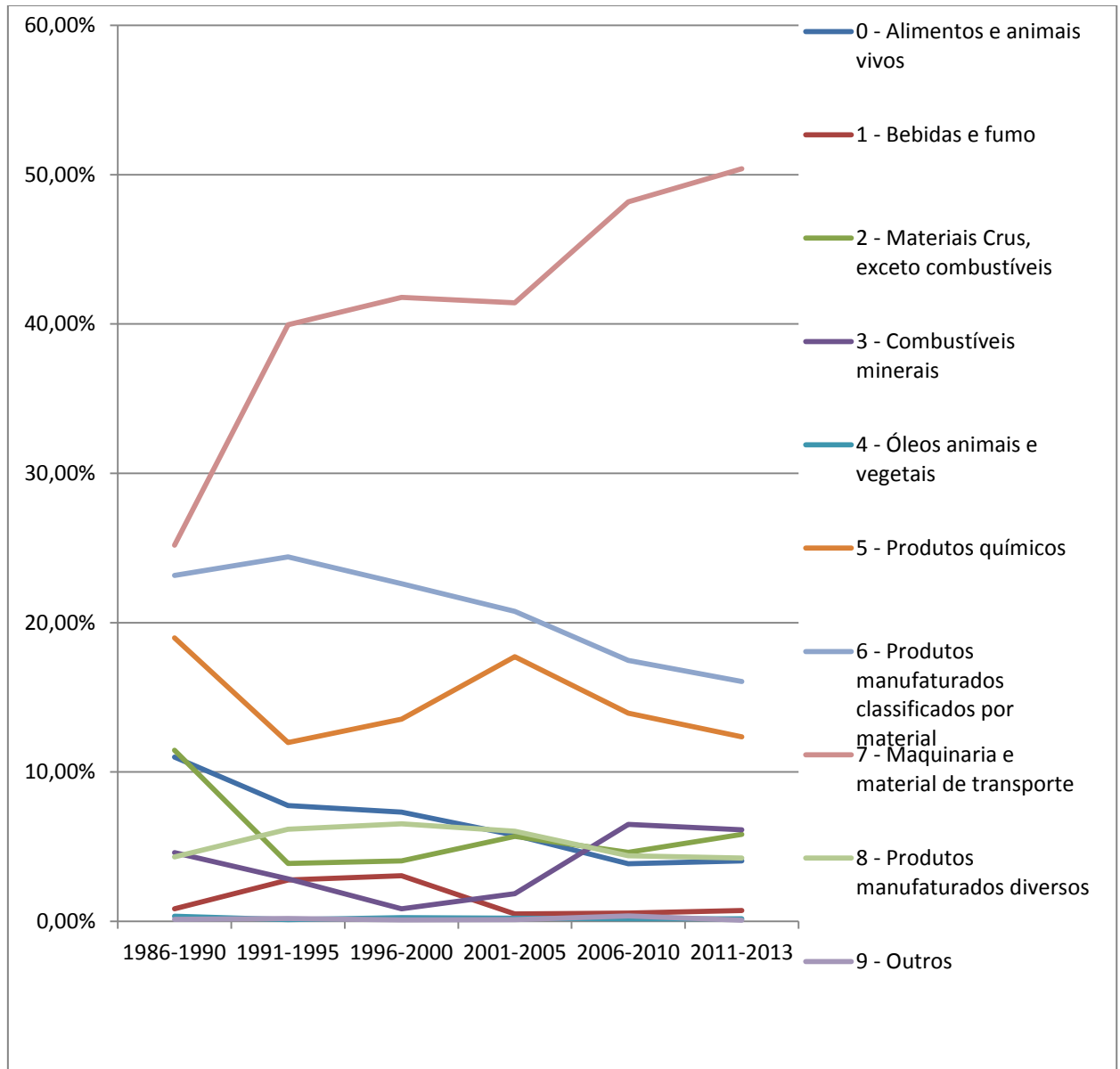
maquinaria e material de transporte que, sozinhas, passam a representar 53,35% das nossas exportações para o bloco. As vendas totais para o Mercosul e para a China são as que apresentam o maior crescimento. As vendas para China, também à semelhança do Mercosul, passam por uma forte concentração da pauta, com o grupo de materiais crus, exceto combustíveis, representando, em 2013, 77,48% das exportações para esse país. As exportações para a União Europeia e para os EUA apresentaram menor crescimento e mantiveram composição parecida àquela observada em 1990. No caso da União Europeia, continuaram a predominar os bens primários e de baixo valor agregado como os dos grupos materiais crus, exceto combustíveis, com 28,06%, e alimentos e animais vivos, com 27,63%. Já para os EUA continuaram a predominar a exportação de bens manufaturados com os grupos produtos manufaturados classificados por material e maquinaria e material de transporte representando 24,73 % e 22,74% respectivamente.

Nesse sentido, é possível observar que, nos anos que se seguiram à criação do Mercosul, houve um maior incremento das exportações para o bloco em relação aos outros principais parceiros, com a exceção da China, cujas exportações brasileiras apresentaram um incremento ainda maior. Contudo, diferente da China, para a qual a concentração das exportações ocorreu em produtos primários, as exportações brasileiras para o Mercosul foram concentradas principalmente em produtos manufaturados.

O Gráfico 4 apresenta a importância média das exportações brasileiras para o Mercosul, dos grupos de produtos por capítulo da SITC, ao longo dos período entre 1986-1990, pré-criação do Mercosul, até 2011-2013. No período de 1986-1990, havia 5 grupos de produtos que apresentavam em média participação maior de 10% nas exportações brasileiras para os países do Mercosul: alimentos e animais vivos, com 11,00%, materiais crus, exceto combustíveis, com 11,45%, produtos químicos, com 18,98%, produtos manufaturados classificados por material, com 23,17%, e maquinaria e material de transporte, com 25,18%. A partir do período de 1991-1995, com a criação do Mercosul, os grupos de produtos alimentos e animais vivos e materiais crus, exceto combustíveis, têm suas importâncias médias relativas bastante reduzidas, passando a 7,74% e 3,87%, respectivamente, já nestes primeiros anos e atingido 4,05% e 5,83%, respectivamente, em 2011-2013. Com a criação do Mercosul também inicia-se o processo bastante intenso de concentração das exportações brasileiras para o bloco no grupo de produtos maquinaria e material de transporte, que salta de 25,18%, em 1986-1990, para 39,96% já em 1991-1995 e continua crescendo até atingir 50,40% em 2011-2013. Por fim, apenas três grupos de produtos chegam em 2011-2013 com

uma importância relativa média maior do que 10%: maquinaria e material de transporte, produtos manufaturados classificados por material e produtos químicos.

Gráfico 4 – Composição das exportações brasileiras para o Mercosul no período 1986-2013: por capítulo da SITC, em %



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da CEPAL (2014)

O gráfico 4 ilustra a tendência de queda na importância relativa média de quase todos os grupos de produtos nos períodos analisados, sendo que apenas dois grupos chegam em 2011-2013 com uma participação média maior do que em 1986-1990: maquinaria e material de transportes e combustíveis minerais. Diferente da forte concentração ocorrida em maquinaria e material de transporte, ressaltada acima, o grupo de combustíveis minerais apresenta queda em importância relativa durante a década de 90 de 4,60%, em média em 1986-1990, para 0,83%, em média em 1996-2000, recuperando-se em 2001-2005 para 1,84%

e se estabilizando em 6,13% em 2011-2013, ou seja, ainda de relativa pouca importância. Pode-se concluir, portanto, que a análise do comércio exterior brasileiro com o Mercosul, e seus possíveis ganhos, passa fortemente pelas exportações de maquinaria e material de transporte.

A Tabela 5 mostra o crescimento das exportações brasileiras médias dos produtos do capítulo 7 da SITC. No período analisado, as exportações de todo o grupo de produtos maquinaria e material de transportes aumenta 18,95 vezes na média de 2011-2013 em relação ao valor médio de 1986-1990. Já no primeiro período de vigência do Mercosul, 1991-1995, o valor médio das exportações de maquinaria para geração de energia aumenta em 8,99 vezes e a de veículos rodoviários em 6,72 vezes. Os únicos subitens que superam esse índice de aumento são os ligados a maquinaria de geração de energia e aos veículos rodoviários, que em 2011-2013 representam 36,18 vezes e 37,71 vezes dos valores do período anterior ao Mercosul, respectivamente. Entre os subitens que apresentam um dinamismo inferior ao do setor se destaca o grupo de maquinaria para metalurgia que em 2011-2013 apresenta um valor médio apenas 1,87 vezes maior do que aquele do período pré-bloco. O único período em que a maioria dos subitens apresenta resultados inferiores ao período imediatamente anterior é o de 2001-2005, salvando-se apenas os produtos de telecomunicações, maquinaria especializada e outros equipamentos de transporte.

Tabela 5 – Exportações brasileira médias para o Mercosul, referentes ao capítulo 7 da SITC, a preços constantes de 2013, e índice base em 1986-1990 = 1,00

Capítulo 7 da SITC	1986-1990		1991-1995		1996-2000		2001-2005		2006-2010		2011-2013	
	mil U\$S	Índice	mil U\$S	Índice	mil U\$S	Índice	mil U\$S	Índice	mil U\$S	Índice	mil U\$S	Índice
71 - Máquinas e equipamentos de geração de energia	26.789	1,00	240.862	8,99	398.470	14,87	243.750	9,10	777.016	29,00	969.256	36,18
72 - Máquinas e aparelhos especializados para determinadas indústrias	101.223	1,00	315.057	3,11	425.073	4,20	427.209	4,22	757.711	7,49	891.277	8,81
73 - Equipamentos de metalurgia	13.985	1,00	25.739	1,84	35.278	2,52	17.965	1,28	38.149	2,73	40.201	2,87
74 - Máquinas, equipamentos e peças de indústria em geral	81.973	1,00	370.517	4,52	468.322	5,71	335.688	4,10	669.336	8,17	881.923	10,76
75 - Máquinas para escritório e equipamentos automáticos de processamento de dados	22.489	1,00	29.969	1,33	176.437	7,85	130.550	5,81	181.984	8,09	125.962	5,60
76 - Equipamentos de telecomunicação, gravação de som e reprodução	76.707	1,00	36.501	0,48	279.119	3,64	393.141	5,13	982.452	12,81	308.725	4,02
77 - Máquinas elétricas, aparelhos, equipamentos e peças	90.116	1,00	421.074	4,67	530.739	5,89	400.107	4,44	888.147	9,86	998.966	11,09
78 - Veículos rodoviários	224.932	1,00	1.511.356	6,72	2.396.270	10,65	1.745.188	7,76	5.219.055	23,20	8.482.070	37,71
79 - Outros materiais de transporte	41.337	1,00	33.513	0,81	20.285	0,49	26.500	0,64	118.892	2,88	181.314	4,39
7 - Maquinaria e material de transporte	679.551	1,00	3.021.327	4,45	4.729.993	6,96	3.720.098	5,47	9.632.742	14,18	12.879.695	18,95

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da CEPAL (2014)

A Tabela 6 mostra a importância relativa média de cada um dos subitens do capítulo 7 da SITC para as exportações brasileiras para o Mercosul, nos períodos analisados. É interessante ressaltar que, embora os veículos rodoviários já apresentem uma importância relativa elevada, no período anterior à vigência do bloco as vendas brasileiras de maquinaria e material de transporte para esses países são em certa medida diversificadas. Nas médias de 1986-1990, cinco dos nove subitens apresentam participação relativa maior do que 10%: veículos rodoviários, com 33,10%, maquinaria especializada, com 14,90%, maquinaria elétrica, com 13,26%, maquinário industrial geral, com 12,06% e telecomunicações, com 11,29%. Contudo, com a vigência do Mercosul o processo de concentração das vendas de veículos rodoviários se consolida com esse subitem já representando em média 50,02% das vendas do capítulo 7 em 1991-1995 e chegando ao final da série, 2011-2013, a responder por 65,86%, em média, do total. Embora os outros subitens também apresentem crescimento real no decorrer do período, as suas importâncias relativas caem. Ainda, apenas dois subitens apresentam uma importância relativa média maior em 2011-2013 do que apresentavam em 1986-1990: veículos rodoviários, como já ressaltado, e maquinário de geração de energia, que passou de 3,94% para 7,53%. Tal constatação corrobora com o fato de esses dois subitens terem apresentado maior dinamismo em relação à média do grupo nos períodos analisados.

Tabela 6 – Composição relativa das exportações brasileiras médias pra o Mercosul referentes ao capítulo 7 da SITC, em %, a preços constantes de 2013

Capítulo 7 da SITC	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011-2013
71 - Máquinas e equipamentos de geração de energia	3,94	7,97	8,42	6,55	8,07	7,53
72 - Máquinas e aparelhos especializados para determinadas indústrias	14,90	10,43	8,99	11,48	7,87	6,92
73 - Equipamentos de metalurgia	2,06	0,85	0,75	0,48	0,40	0,31
74 - Máquinas, equipamentos e peças de industria em geral	12,06	12,26	9,90	9,02	6,95	6,85
75 - Máquinas para escritório e equipamentos automáticos de processamento de dados	3,31	0,99	3,73	3,51	1,89	0,98
76 - Equipamentos de telecomunicação, gravação de som e reprodução	11,29	1,21	5,90	10,57	10,20	2,40
77 - Máquinas elétricas, aparelhos, equipamentos e peças	13,26	13,94	11,22	10,76	9,22	7,76
78 - Veículos rodoviários	33,10	50,02	50,66	46,91	54,18	65,86
79 - Outros materiais de transporte	6,08	1,11	0,43	0,71	1,23	1,41
7 - Maquinaria e material de transporte	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da CEPAL (2014)

A Tabela 7 apresenta a importância relativa média do Mercosul para as exportações brasileiras totais, de cada um dos capítulos da SITC, iniciando em 1986-1990 e prosseguindo até 2011-2013. A análise dos dados abaixo demonstra que o Mercosul tem uma importância distinta para o comércio exterior brasileiro em relação à exportação de produtos manufaturados e de produtos primários ou semimanufaturados. No primeiro grupo, a importância do Mercosul é elevada e foi o destino entre 2011-2013, em média, de 31,16% das exportações brasileiras de maquinaria e material de transporte, de 22,69% das exportações de produtos manufaturados diversos, de 21,41% das exportações de produtos químicos e de 15,03% das exportações de produtos manufaturados por material. Ainda, mais interessante, a importância do Mercosul para as vendas brasileiras dessas categorias de produtos manufaturados é maior no período mais recente, 2011-2013, do que era em 1986-1990 e, com exceção do grupo produtos químicos, têm apresentado tendência crescente na participação relativa nas exportações totais brasileiras, apresentando quedas em relação ao período imediatamente anterior apenas em 2001-2005.

No caso dos grupos de produtos de menor valor agregado, o Mercosul demonstra ter uma importância relativa muito menor para o conjunto das exportações brasileiras. Em 2011-2013, as exportações de alimentos e animais vivos para o bloco representavam apenas 1,87% do total de exportações brasileiras desses produtos, as de materiais crus, exceto combustíveis, apenas 2,13% e as de combustíveis minerais, apenas 6,48%. Ainda, todos esses grupos de produtos apresentam tendência de queda desde a criação do Mercosul em sua participação relativa média ao longo dos períodos analisados, em especial no caso dos combustíveis minerais que, em 1991-1995, suas exportações para o bloco representavam 23,18% do total das exportações brasileiras desses bens. Nesse sentido, o Mercosul se mostra como um importante parceiro para o comércio exterior brasileiro, uma vez que serve de destino, e cada vez com mais intensidade, para a exportação de produtos manufaturados e de maior valor agregado, contrariando a posição tradicional do país de, em suas relações com o exterior, ser fornecedor de commodities e bens de baixo valor agregado.

Tabela 7 – Importância relativa do Mercosul para as exportações brasileiras totais, por capítulo da SITC, em média, em %

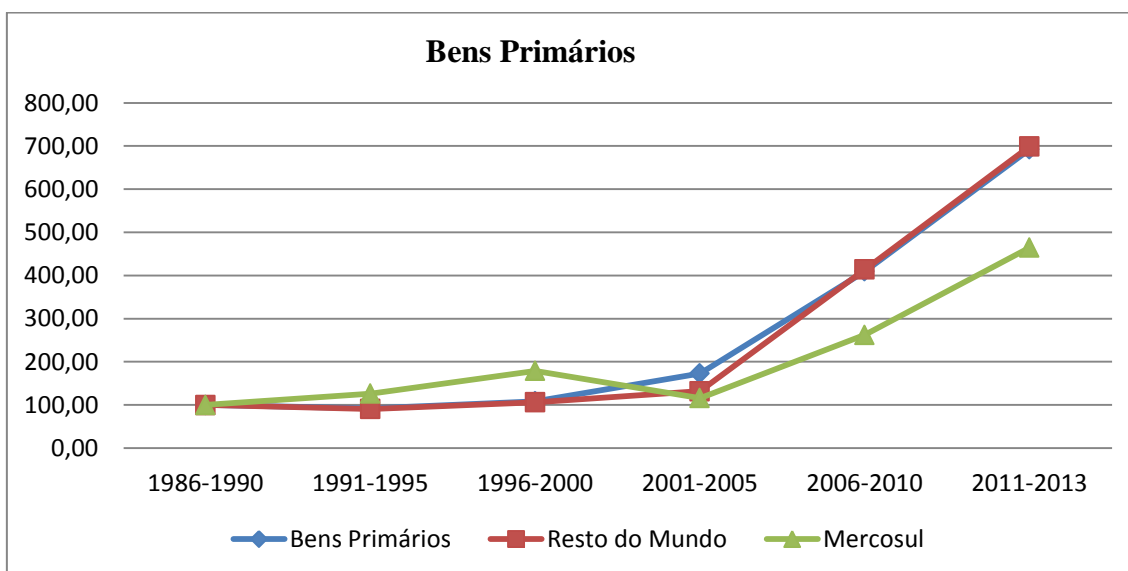
Capítulo da SITC	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011-2013
0 - Alimentos e animais vivos	2,12	4,59	5,57	2,66	2,01	1,87
1 - Bebidas e fumo	2,13	12,23	17,34	2,76	3,83	5,47
2 - Materiais Crus, exceto combustíveis	4,01	3,57	4,31	3,16	2,41	2,13
3 - Combustíveis minerais	7,71	23,18	13,57	3,26	7,80	6,48
4 - Óleos animais e vegetais	1,10	0,83	2,45	1,27	1,58	1,79
5 - Produtos químicos	15,46	23,56	33,16	26,48	23,27	21,41
6 - Produtos manufaturados classificados por material	4,51	11,11	16,70	9,77	12,57	15,03
7 - Maquinaria e material de transporte	6,19	23,88	27,41	14,56	25,62	31,16
8 - Produtos manufaturados diversos	3,04	10,12	17,23	10,94	16,13	22,69
9 - Outros	0,67	1,70	0,58	0,39	1,58	0,22

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da CEPAL (2014)

Os Gráficos 5 ao 9 apresentam a evolução do valor das exportações brasileiras de bens por intensidade tecnológica, com base no período de 1986-1990, comparando o desempenho entre o total exportado, as exportações destinadas exclusivamente para o Mercosul e as destinadas para o restante do Mundo. A análise que se segue dos dados revela uma dinâmica diferente para as exportações de bens primários em comparação com as exportações de manufaturas, uma vez que o resultado das exportações de bens primários é o único que apresenta um maior crescimento para o restante do Mundo do que para o Mercosul. O Gráfico

5 mostra que as vendas de bens primários para o resto do Mundo em 2011-2013 foi 6,92 vezes maior do que o período base, em 1986-1990, enquanto que as mesmas vendas para o Mercosul foram apenas 4,64 vezes maiores. Observa-se que as vendas de bens primários para o bloco apresentam um crescimento mais forte nos primeiros anos de sua constituição, chegando em 1996-2000 a apresentar um aumento de 78,76%, contudo sofre uma forte queda em 2001-2005, voltando a crescer no período seguinte. Para o resto do Mundo as vendas de bens primários têm um crescimento bastante modesto nos primeiros períodos, apresentando uma elevação de apenas 8,39 % em 1996-2000, comparada a 1986-1990, contudo, a partir de 2001-2005 se aceleram, já nesse quinquênio superando o crescimento do Mercosul.

Gráfico 5 – Índice das Exportações brasileiras de bens primários totais, para o Resto do Mundo e para o Mercosul: variação no período 1986-2013, com índice base em 1986-1990 = 100, a preços constantes de 2013

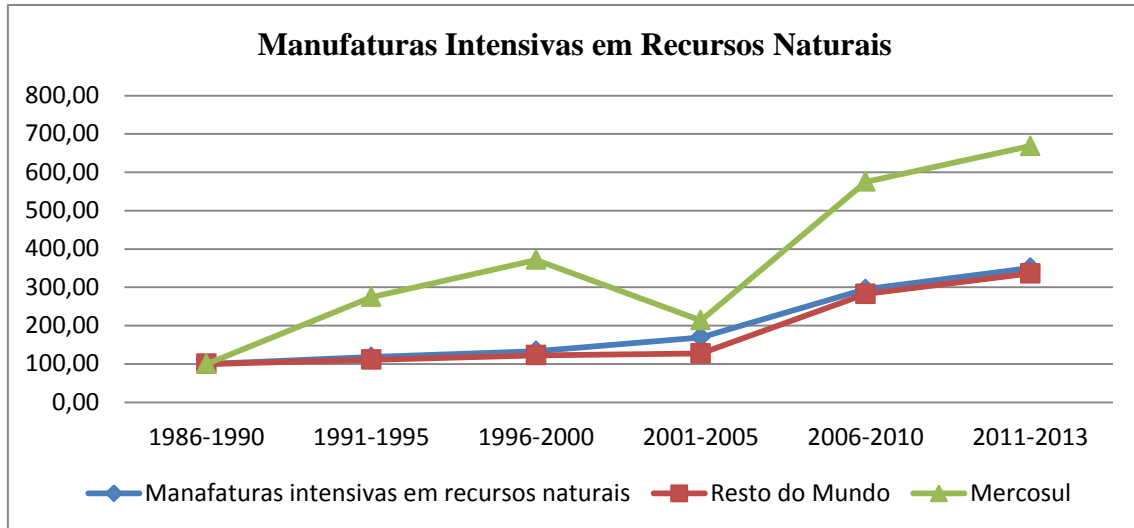


Fonte: Elaboração própria com base nos dados da CEPAL (2014)

Para as manufaturas, o comportamento das exportações é diferente, apresentando um crescimento desde o início da constituição do bloco mais elevado para as vendas destinadas ao Mercosul do que para o restante do Mundo. O Gráfico 6 apresenta a evolução nas exportações de bens manufaturados intensivos em recursos naturais. A tendência para o Mercosul é crescente desde a criação do bloco até o período 1996-2000, atingindo um aumento de 271% no valor exportado, quando há uma forte queda, recuando no período de 2001-2005 para apenas 2,13 o valor apresentado em 1986-1990. Nos dois períodos seguintes, as exportações para o Mercosul voltam a crescer com bastante força, atingindo em 2011-2013 um valor 6,68 vezes maior do que o existente antes da criação do bloco. As vendas para o resto do Mundo mostram um dinamismo bem inferior, apresentando até 2001-2006 um crescimento de apenas 27%. A partir do período seguinte o fluxo se intensifica, atingindo em

2011-2013 um crescimento de 236% em relação ao período base, ainda muito abaixo daquele verificado no Mercosul.

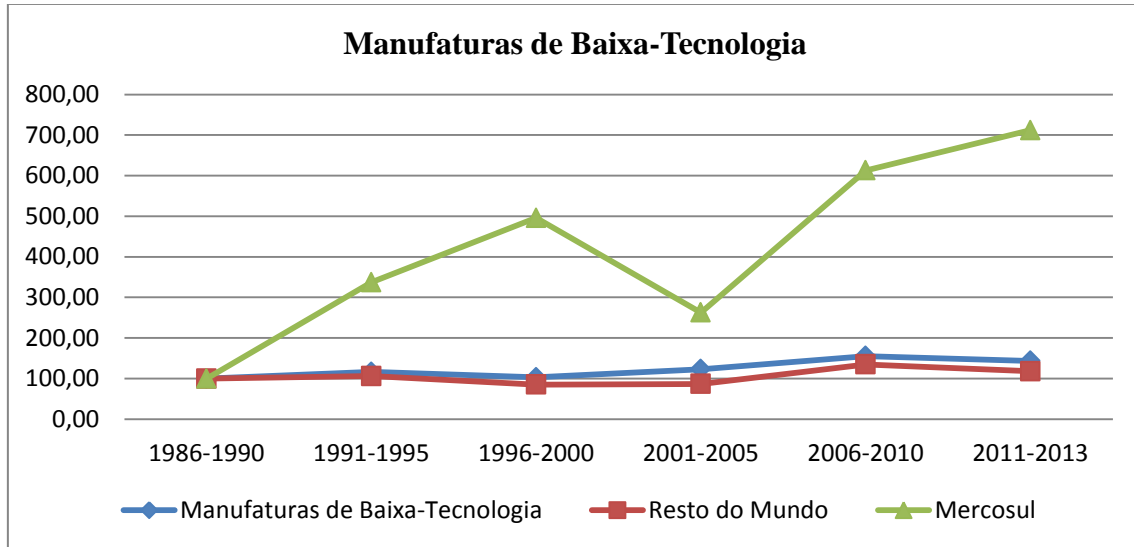
Gráfico 6 – Índice das exportações brasileiras de manufaturas intensivas em recursos naturais totais, para o Resto do Mundo e para o Mercosul: variação no período 1986-2013, com índice base em 1986-1990 = 100, a preços constantes de 2013



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da CEPAL (2014)

O Gráfico 7 apresenta a evolução das exportações brasileiras de bens de baixa-tecnologia. Nesse caso, começa a prevalecer mais fortemente a influência do Mercosul. O crescimento das vendas para o Mercosul já a partir dos dois períodos iniciais é bastante forte, representando um crescimento de 395% já em 1996-2000, enquanto que as vendas da mesma categoria de bens para o resto do Mundo apresenta queda no período, representando apenas 85% em 1996-2000 do valor de 1986-1990. O período de 2001-2005, novamente, é de queda para as vendas ao Mercosul, em relação ao período imediatamente anterior, passando a representar 2,62 vezes o valor do período base, ao passo que para o resto do Mundo o valor das vendas continuam inferiores ao do período base. A partir do período 2006-2010 as exportações para o Mercosul voltam a crescer aceleradamente, atingindo em 2011-2013 um valor 611% maior do que o do período anterior ao bloco. As vendas para o resto do Mundo voltam a crescer nos anos 2000, contudo ao final da série o valor é quase estável em relação ao período base, apresentando em 2011-2013 um aumento de apenas 18%.

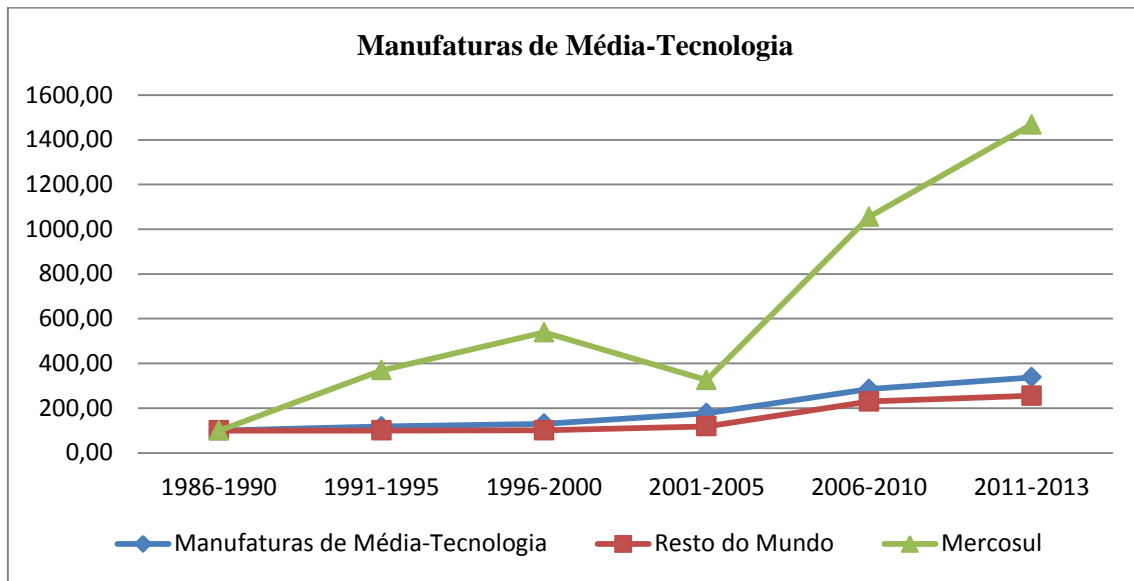
Gráfico 7 – Índice das exportações brasileiras de manufaturas de baixa-tecnologia totais, para o Resto do Mundo e para o Mercosul: variação no período 1986-2013, com índice base em 1986-1990 = 100, a preços constantes de 2013



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da CEPAL (2014)

Em todos os casos, nas vendas para o bloco, já no período de 1991-1995, observa-se um forte crescimento que segue até o período seguinte. Novamente, os anos de 2001-2005 mostram um recuo das vendas médias para o bloco, em relação ao período anterior, em todas as categorias de manufaturados. A partir do período seguinte, 2006-2010, o crescimento elevado retorna e continua até o fim da série analisada, em 2011-2013, com exceção dos manufaturados de alta-tecnologia que apresentam uma nova queda em 2011-2013 em relação ao período imediatamente anterior. Como observável no Gráfico 8, a categoria de manufaturados que apresenta o crescimento mais impressionante nas vendas médias para o Mercosul é a de manufaturados de média-tecnologia, espelhando o forte resultado observado pelas exportações de veículos automotivos. Em 1996-2000, as vendas dessa categoria já são 5,38 vezes aquelas do período pré-bloco, 1986-1990, e em 2011-2013 apresentam um aumento real impressionante de 1367%. Para o resto do Mundo, as vendas das manufaturas de média-tecnologia apresentam um crescimento lento até 2001-2005, representando nesse período uma elevação de apenas 18%. Os dois períodos anteriores apresentam um crescimento maior, com o período de 2011-2013 com um aumento de 155% em relação ao valor pré-bloco.

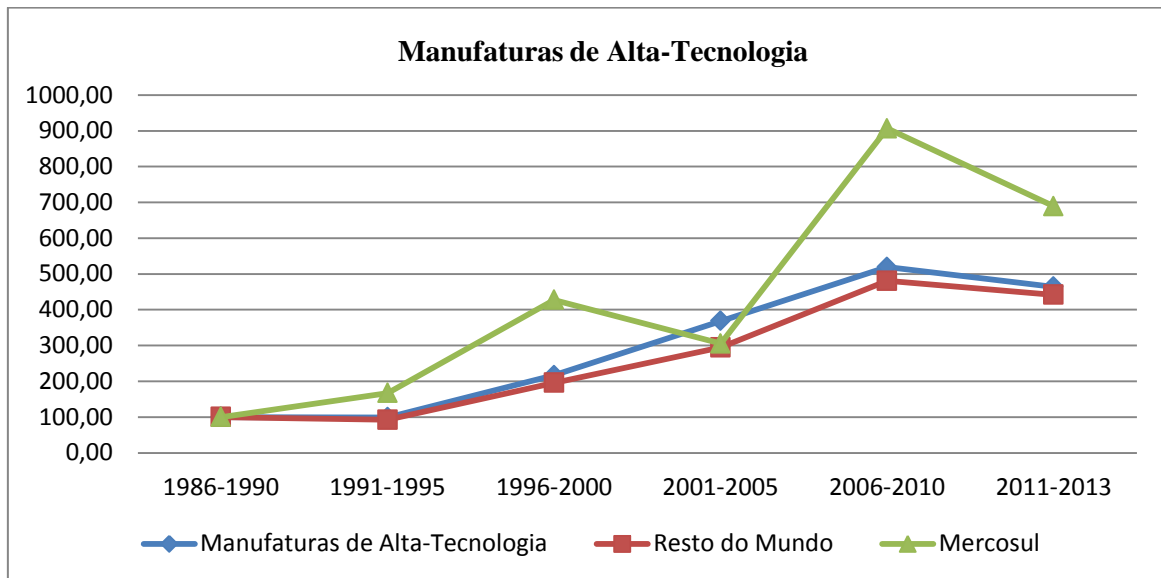
Gráfico 8 – Índice das exportações brasileiras de manufaturas de média-tecnologia totais , para o resto do Mundo e para o Mercosul: variação no período 1986-2013, com índice base em 1986-1990 = 100, a preços constantes de 2013



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da CEPAL (2014)

Como ressaltado acima, as vendas de manufaturas de alta-tecnologia apresentam um movimento um pouco diferente das demais. Observando o Gráfico 9, percebe-se que, desde a criação do bloco até o período de 1996-2000, as vendas dessa categoria de bens para o Mercosul crescem 327%. No período seguinte, 2001-2005, ocorre a primeira queda, também observada nas demais categorias de manufaturados. O período de 2006-2010 é de forte crescimento das vendas, representando um valor 9 vezes maior do que o verificado no início da série. Por fim, 2011-2013 apresenta uma nova queda em relação ao período imediatamente anterior, encerrando a análise com uma elevação de 688% no valor de bens manufaturados de alta-tecnologia vendidos para o Mercosul. Para as exportações para o resto do Mundo, o primeiro período, 1991-1995, apresenta queda, representando apenas 92% do valor obtido antes da criação do bloco. Contudo, a partir do período seguinte, 1996-2000, as exportações passam a crescer, observando uma queda em relação ao período imediatamente anterior apenas em 2011-2013, ainda assim aumento de 441% observado em relação ao início da série é o maior crescimento de exportações brasileiras de manufaturas para o resto do Mundo, entre os graus de intensidade tecnológica.

Gráfico 9 – Índice das exportações brasileiras de manufaturas de alta-tecnologia totais, para o resto do Mundo e para o Mercosul: variação no período 1986-2013, com índice base em 1986-1990 = 100, a preços constantes de 2013



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da CEPAL (2014)

Os resultados obtidos pelo comércio exterior brasileiro na relação com o Mercosul, em seus primeiros 23 anos de existência, foram bastante favoráveis, tanto em uma análise do valor dessas exportações como na análise da composição das mesmas. A intensidade dos fluxos de comércio com o bloco, como observado acima, foram relativamente mais elevadas do que a com a média dos outros parceiros, tendo seu crescimento sido puxado por bens manufaturados e de maior intensidade tecnológica. Ainda, a importância do Mercosul para a composição da balança comercial brasileira tem sido cada vez maior, como resultado não apenas de quedas nos saldos líquidos das relações com outros parceiros, mas principalmente de uma elevação dos superávits com o bloco. Por fim, a pauta exportadora brasileira apresenta uma maior qualidade, focada em bens de maior valor agregado, na contramão da tradição do país, em suas relações com o resto do Mundo, de ser um exportador de matérias-primas, com exceção importante dos EUA, país ao qual as exportações brasileiras também apresentam concentração em produtos manufaturados.

Percebe-se também, pela análise dos dados acima apresentados, que os fluxos comerciais se intensificaram consideravelmente após a criação do Mercosul, tanto para o comércio intrabloco como para o comércio com o restante do Mundo. Esses ganhos se concentram em produtos manufaturados, em especial no grupo de máquinas e material de

transporte, para o Mercosul e os EUA, e se concentraram em bens primários para os demais parceiros comerciais analisados ⁹.

Esses resultados, embora a princípio positivos, devem ser vistos com ressalvas, como analisam alguns autores. Faria e Del Fiori (2011), analisam que o comércio no Mercosul não foi capaz de gerar um aumento das trocas intra-setoriais significativo entre os países membros, mantendo um forte grau de especialização no comércio do bloco. Ou seja, os países menores, como o Paraguai, especializaram-se em bens primários enquanto que o Brasil, como visto acima, especializou-se em bens manufaturados, principalmente de média intensidade tecnológica. Assim, o bloco teve um efeito tímido na ampliação do comércio intraindustrial do Brasil com os seus parceiros, o qual deveria ser um dos principais resultados a ser alcançado com o amadurecimento de um projeto de integração econômica, do ponto de vista dos ganhos dinâmicos.

Nesse sentido, Nonnenberg e Messentier (2011), avaliam que mesmo o aumento da intensidade tecnológica nas exportações brasileiras para o Mercosul são um resultado principalmente da concentração das vendas em determinados setores, em especial o da cadeia automobilística, e esses ganhos localizados ainda não transbordaram para outros setores da economia brasileira, tampouco serviram para a ampliação do grau de inovação da mesma. Ou seja, o bloco não foi capaz de gerar de forma significativa ganhos dinâmicos de produtividade e inovação nos diferentes setores produtivos, como preconiza a teoria da integração econômica, mas apenas em especializar e intensificar o fluxo de comércio em determinados setores, de acordo com as condições iniciais do país em relação aos outros membros.

Dessa forma, faz-se sensível que os ganhos do Mercosul para o comércio exterior brasileiro concentraram-se na ampliação do fluxo comercial, acima do observado com outros parceiros, e na existência do bloco como um destino confiável para os nossos produtos manufaturados. Contudo, a precária complementariedade intraindustrial entre os membros e a concentração das exportações brasileiras em poucos setores produtivos limitou os ganhos dinâmicos que poderiam ser aproveitados do processo de integração regional, sendo eles principalmente a especialização produtiva, o aumento da produtividade e a geração de

⁹ Analisando tais resultados sob a perspectiva da criação e desvio de comércio, cabe observar que Rodrigues e Tavares (2012, p. 34) apuraram que o aumento geral de bem estar econômico gerado pelo Mercosul até 2009 atingia cerca de 20 bilhões de dólares, contra uma perda de 3 bilhões de dólares, representando um caso de criação de comércio. Para tanto os autores analisaram os valores das importações para as diferentes indústrias em relação às variações das tarifas no período anterior à criação do bloco em comparação ao ano de 2009 através das equações propostas por Nonnenberg e Mendonça (1999).

inovação e absorção de novas técnicas produtivas. Ainda, Baumann (2011) ressalta que os recorrentes superávits comerciais absorvidos pelo Brasil no comércio com o Mercosul impõem um pesado ônus ao comércio exterior de seus sócios menores, o que é responsável por prejudicar a percepção favorável desses países em relação ao bloco e travar o aprofundamento do processo de integração na região. Nesse sentido, os próprios ganhos de curto prazo absorvidos pelo comércio exterior brasileiro podem estar servindo para dificultar um maior dinamismo econômico do processo de integração regional.

5 CONCLUSÃO

O entendimento dos ganhos comerciais que foram obtidos com a implementação do Mercosul são importantes para definir se o Brasil deve ou não investir mais esforços no aprofundamento do processo de integração regional, uma vez que, dada a importância do país na região, o maior ou menor sucesso desse projeto depende em grande parte dessa decisão. Portanto o presente trabalho visou analisar os dados do comércio exterior brasileiro com o Mercosul afim de identificar os ganhos alcançados pelo país a partir da implementação do bloco até a sua situação atual.

A teoria aponta as diversas maneiras por meio das quais os processos de integração econômica podem afetar as economias dos países envolvidos e as relações econômicas desses países com o resto do Mundo. Em relação ao comércio exterior, os países envolvidos podem experimentar ganhos de curto prazo, resultantes do aumento da intensidade das trocas comerciais e da redução dos custos, assim como uma mudança na dinâmica dessas relações, apropriadas ao longo do tempo, através de um novo padrão de exportação e importação desses países, com o aumento dos investimentos, da produtividade e do crescimento. A integração econômica, segundo a teoria, também pode gerar distorções nas relações entre os países, e entre os países e o resto do Mundo, levando a perdas ao comércio exterior e uma situação pior do que a anterior a sua criação.

No caso brasileiro, o Mercosul representa a principal experiência de integração econômica regional de qual o país faz parte e com a qual se propõem o estabelecimento de um mercado comum na região. O projeto, contudo, enfrenta desafios para o alcance de seus objetivos. Em primeiro lugar, a fragilidade institucional do bloco, sem caráter supranacional, torna o avanço da integração regional dependente dos interesses políticos dos governantes, reduzindo a capacidade de ações econômicas de longo prazo. Em segundo lugar, a forte assimetria e fraca integração comercial e produtiva das economias do bloco geram divergências de interesses e percepções acerca do processo de integração, diminuindo os ganhos dos países envolvidos e travando o avanço do projeto. A falta de uma liderança clara e comprometida, capaz de arcar com os ônus em favor da melhor integração dos membros menores, também impede o avanço em direção ao Mercado Comum. Nesse sentido, a instituição de uma União Aduaneira considerada imperfeita ainda é um avanço tímido na liberalização comercial intrabloco, uma vez que as disputas internas e as diversas barreiras

não tarifárias se fazem presentes. Ainda assim, o Mercosul continua sendo prioritário para as relações exteriores brasileiras e foi capaz de gerar efeitos positivos importantes para o comércio exterior brasileiro.

A análise dos dados de comércio intra-Mercosul revelou que o Mercosul, em seus primeiros 23 anos de existência, permitiu ao Brasil, em geral, um crescimento mais intenso dos fluxos comerciais do que aquele obtido pelo país em suas trocas comerciais com terceiros países – de fora do bloco. Ainda, a evolução de longo prazo do comércio com o bloco revela que ele tem sido capaz de gerar cada vez maiores, e relativamente mais importantes, saldos comerciais para a balança comercial brasileira, o que se torna mais evidente na comparação da situação atual com aquela verificada anteriormente à criação do bloco. Por fim, o comércio exterior brasileiro encontrou no Mercosul um destino confiável para os seus produtos manufaturados, permitindo exportações de maior qualidade do que aquela ao qual o país se acostumou nas relações com outros parceiros importantes.

Embora os esforços pela integração regional pareçam se justificar, os principais ganhos que poderiam ser obtidos pelo aprofundamento do projeto ainda parecem distantes. Para tanto seriam necessárias uma maior integração das economias dos blocos, a queda da especialização setorial entre elas e a redução das assimetrias produtivas e comerciais entre os membros do bloco. O aumento da complementariedade e da competitividade produtiva, tal qual preconiza a teoria da integração econômica, assim como a intensificação do comércio intraindustrial entre os membros do bloco, poderiam gerar para esses países e, em particular, para o Brasil importantes ganhos dinâmicos como ganhos de produtividade, a geração e transbordamento de inovação e o aumento da competitividade.

REFERÊNCIAS

- ARTURI, C. S. Perspectivas e constrangimentos para o desenvolvimento institucional do Mercosul. In: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS, 4., jul. 2013, Belo Horizonte. **Anais Eletrônicos...** Cidade: ABRI, data. Disponível em: <http://www.encontronacional2013.abri.org.br/arquivo/download?ID_ARQUIVO=2438>. Acesso em: 10 nov. 2014.
- AZEVEDO, A. F. Z., MASSUQUETTI, A. TEC no Âmbito do Mercosul: Teoria e Prática. **Análise Econômica**, Porto Alegre, v. 27, n. 52, p. 7-23, set. 2009. Disponível em: <<http://seer.ufrgs.br/AnaliseEconomica/article/view/3336>>. Acesso em: 01 nov. 2014.
- BRAGA, M. B. Integração econômica regional na América Latina: interpretação das contribuições da CEPAL. **Indic. Econ. FEE**, Porto Alegre, v. 26, n. 4, p. 200-220, fev. 2002. Disponível em: <<http://revistas.fee.tche.br/index.php/indicadores/article/view/1345>>. Acesso em: 9 out. 2014.
- BALASSA, B. **The Theory of Economic Integration**. Abingdon, Oxon: Routledge, 2013.
- BAUMANN, R. **Economia Internacional : teoria e experiência brasileira**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.
- BAUMANN, R. **O Mercosul aos vinte anos: uma avaliação econômica**. Brasília: IPEA, jun. 2011. (Textos para Discussão, 1627). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=9809>. Acesso em: 11 out. 2014.
- BOUZAS, R. Apuntes sobre el estado de la integración regional en América Latina. **Mercosur 20 años**, Centro de Formación para la Integración Regional, Montevideo, p. 75-89, 2011. Disponível em: <<http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2011/08347.pdf>>. Acesso em: 11 out. 2014.
- BRAGA, M. B., GREMAUD, A. P. Cooperação macroeconômica na América Latina: possibilidade ou utopia? **Carta internacional**, Belo Horizonte, v. 7, n. 2, p. 50-65, jul. 2012. Disponível em: <<http://cartainternacional.abri.org.br/index.php/Carta/article/view/58>>. Acesso em: 11 out. 2014.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Dados sobre o comércio exterior brasileiro**. Brasília, 2014a. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=2081>>. Acesso em: 11 out. 2014.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Decisão CMC 58/10**. Brasília, 2014b. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1848>>. Acesso em: 3 nov. 2014.
- CAETANO, G. Breve historia del Mercosur en sus 20 años. Coyunturas e instituciones (1991-2011). **Mercosur 20 años**, Centro de Formación para la Integración Regional, Montevideo, p.

21-74, 2011. Disponível em: <<http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2011/08347.pdf>>. Acesso em: 11 out. 2014.

CHAGAS, L., BAUMANN, R. Integração monetária no Mercosul: ganhos com menores custos de transação?. **Economia aplicada**. Ribeirão Preto Vol.11, n. 1, p. 95-111, março, 2007. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1413-80502007000100005&script=sci_arttext>. Acesso em: 11 out. 2014.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE- CEPAL. **Dados do comércio exterior brasileiro com o Mercosul e o resto Mundo**. Santiago, 2014. Disponível em: <<http://www.cepal.org/comercio/ecdata2/index.html>>. Acesso em: 11 out. 2014.

CORRÊA, G. C. P. C.; LIMA, P. G. de. **O Processo de Integração Econômica Regional: aspectos relevantes no âmbito do Mercosul e União Europeia**. Pelotas: Ed. e gráfica Universitária - UFPel, 2011.

DEVLIN, R.; FFRENCH-DAVIS, R. **Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s**. Buenos Aires: INTAL – ITD Towards an Evaluation of Regional Integration, 1998. p. 1-43. (Working Paper 2). Disponível em: <<http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2007/00748.pdf>>. Acesso em: 11 out. 2014.

ELLERY, R., GOMES, V. Perfil das exportações, produtividade e tamanho das firmas no Brasil. **Revista brasileira de economia**. Rio de Janeiro, Vol. 61, n. 1, jan./mar., 2007. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0034-71402007000100003&script=sci_arttext>. Acesso em: 11 out. 2014.

FARIA, L. A. E.; DEL FIORI, D. O comércio e o princípio do equilíbrio no Mercosul: uma análise setorial. **Indic. Econ. FEE**, Porto Alegre, v. 38, n. 4, p. 81-94, jan. 2011. Disponível em: <<http://revistas.fee.tche.br/index.php/indicadores/article/view/2513/2965>>. Acesso em: 11 out. 2014.

FLORÊNCIO, S. A.; ARAÚJO, E. H. F. **Mercosul hoje**. São Paulo: AlfaOmega, 1996.

FOSCHETE, M. **Relações econômicas internacionais**. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

GRIMALDI, D., CARNEIRO, F., OLIVEIRA, L. F. **Padrões de especialização comercial no Mercosul**. Brasília: IPEA, jan. 2012, p. 1-42. (Texto para discussão IPEA 1692). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=15140>. Acesso em: 11 out. 2014.

GOMES, K. R. Internacionalização das empresas brasileiras no mercado argentino. **Boletim de Economia e Política Internacional**, Rio de Janeiro, n. 5, p. 53-64, jan./mar., 2011. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=9769>. Acesso em: 11 out. 2014.

GONÇALVES, W. O Mercosul e a Questão do Desenvolvimento Regional. In: RESENDE, E. S. A.; MALLMANN, M. I. (Orgs.) **MERCOSUL - 21 Anos: Maioridade ou Imaturidade?** Curitiba: Appris, 2013, p. 33-60.

KRUGMAN, P. R. **Economia Internacional**. 8. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2010.

KUME, H., PIANI, G. Mercosul: dilema entre união aduaneira e área de livre-comércio. **Revista Economia Política**, São Paulo, vol.25, n.4, p. 370-390, dez., 2005. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0101-31572005000400004&script=sci_arttext> . Acesso em: 11 out. 2014.

KUME, H.; PIANI, G.; MIRANDA, P. Política comercial, instituições e crescimento econômico no Brasil. In: KUME, H. (Org.) **Crecimiento económico, instituciones, política comercial y defensa de La competencia em el Mercosur**. Montevideu: Red Mercosur, v. 11, p. 97-155, 2008. Disponível em: <<http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2008/02152a03.pdf>> Acesso em: 03 nov. 2014.

MACHADO, J. B. **Mercosul: processo de integração: origem evolução e crise**. São Paulo: Aduaneira, 2000.

MERCOSUL. **Tratado de Assunção**. Assunção, 1991. Disponível em: <http://www.mercosur.int/innovaportal/file/4002/1/tratado_de_asuncion_pt.pdf>. Acesso em: 11 out. 2014.

MEADE, J.E. **Teoria de las uniones aduaneiras**. Madrid : Editorial moneda y credito, 1969.

MESSENTIER, A. NONNENBER, M. **A criação do Mercosul contribuiu para aumentar a intensidade tecnológica das exportações da região?** Brasília: IPEA, n. 5, p. 1-27 ago. 2011. (Texto para discussão IPEA 1644). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=10499> . Acesso em: 11 out. 2014.

NARDO, A. P. V. Comportamento da balança comercial brasileira com o Mercosul por pauta de intensidade tecnológica do produto no período de 1994 a 2009. **Boletim de Economia e Política Internacional**, Rio de Janeiro, n. 5, p. 53-64, jan./mar., 2011. Disponível em: <http://desafios2.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/boletim_internacional/110228_boletim_internacional05_cap5.pdf>. Acesso em: 11 out. 2014.

NONNENBER, M. J. B. MENDONÇA, M. J. C. **Criação e desvio de comércio no MERCOSUL: o caso dos produtos agrícolas**. Rio de Janeiro: p. 1-22 mar. 2009. (Texto para discussão IPEA 0631). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_0631.pdf>. Acesso em: 03 nov. 2014

OLIVEIRA, I. T. M. As negociações comerciais do Brasil: uma estratégia em três trilhos. **Boletim Meridiano 47**, Brasília, v. 13, n. 134, p. 32-38, nov. 2012. Disponível em: <<http://periodicos.unb.br/index.php/MED/article/viewArticle/7700>>. Acesso em: 11 out. 2014.

PINTO, M. S. **A área de livre comércio das Américas e os interesses da União Europeia na América Latina**. 2004. 192 f. Tese (Doutorado) – Escola de Economia e Gestão, Universidade do Minho, Braga, 2004. Disponível em: <<http://repositorium.sdum.uminho.pt/handle/1822/866>>. Acesso em 11 out. 2014.

QUIJANO, J. M. El Mercosur 20 años después. Coyunturas e instituciones (1991-2011). **Mercosur 20 años**, Centro de Formación para la Integración Regional, Montevideu, p. 89-

128, 2011. Disponível em: <<http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2011/08347.pdf>>. Acesso em: 11 out. 2014.

RODRIGUES, A. P., TAVARES, H. C. Criação e desvio de comércio no Mercosul, uma análise sobre as vantagens estáticas da integração regional. **Revista Metropolitana de Sustentabilidade - RMS**. São Paulo, V. 2, n. 1, p. 20-39, jan./abr. 2012. Disponível em: <<http://www.revistaseletronicas.fmu.br/index.php/rms/article/view/22>>. Acesso em: 10 out. 2014.

SANTORO, M. Para Além do Mercosul: a Unasul e a CELAC. In: RESENDE, E. S. A.; MALLMANN, M. I. (Org.) **MERCOSUL - 21 Anos: Maioridade ou Imaturidade?** Curitiba: Appris, 2013. p. 277-298.

SIMÓN, J. L. M. Economías de escala: economías externas e integración económica. **Cuadernos de Estudios Empresariales**, Madrid, v. 13, p. 203-214, 2013. Disponível em: <<http://revistas.ucm.es/index.php/CESE/article/viewFile/CESE0303110203A/9745>> . Acesso em: 11 out. 2014.

THORSTENSEN, V. (Org.). **A multiplicação dos acordos preferenciais de comércio e o isolamento do Brasil**. São Paulo: Instituto De Estudos Para o Desenvolvimento Industrial, jul. 2013. p. 1-57. Disponível em: <<http://retaguarda.iedi.org.br/midias/artigos/51d18e9168afa9d0.pdf>>. Acesso em: 11 out. 2014.

VARTANIAN P. R. Custos e benefícios de um processo de integração econômica: uma análise para o Mercosul. **Revista de Economia Mackenzie**. São Paulo, v. 10, n. 1, p. 39-62, Edição especial. Disponível em: <<http://editorarevistas.mackenzie.br/index.php/rem/article/view/4447>>. Acesso em: 11 out. 2014.

VASCONCELOS, C. O comércio Brasil-Mercosul na década de 90: uma análise pela ótica do comércio intra-indústria. **Revista brasileira de economia**, Rio de Janeiro, v. 57, n.1, jan. 2003. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-71402003000100012>. Acesso em: 11 out. 2014.

VIGEVANI, T.; SOARES, S.; SARAIVA, M. G. Mercosul: 20 anos. 2013. In: RESENDE, E. S. A.; MALLMANN, M. I. (Org.) **MERCOSUL - 21 Anos: maioridade ou imaturidade?** Curitiba: Appris, 2013. p. 299-318.

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

**APÊNDICE A - EXPORTAÇÕES MÉDIAS BRASILEIRAS PARA O MUNDO, POR
CAPÍTULO DA SITC, A PREÇOS CONSTANTES DE 2013, EM MIL US\$**

Capítulos da SITC	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011-2013
0 - Alimentos e animais vivos	13.984.417	12.741.754	14.869.555	19.443.258	38.231.773	55.361.154
1 - Bebidas e fumo	1.058.142	1.708.442	1.991.029	1.608.744	2.846.598	3.336.511
2 - Materiais Crus, exceto combustíveis	7.697.930	8.194.993	10.601.790	16.156.807	38.270.332	69.947.976
3 - Combustíveis minerais	1.611.586	925.857	688.649	5.064.117	16.627.549	24.150.883
4 - Óleos animais e vegetais	842.710	1.064.891	1.114.624	1.479.696	2.054.769	2.323.216
5 - Produtos químicos	3.313.429	3.842.408	4.620.146	6.010.535	11.973.057	14.754.310
6 - Produtos manufaturados classificados por material	13.865.469	16.603.224	15.320.515	19.072.458	27.798.956	27.305.478
7 - Maquinaria e material de transporte	10.971.820	12.651.054	17.258.369	25.543.043	37.604.262	41.335.326
8 - Produtos manufaturados diversos	3.822.120	4.607.541	4.286.883	4.950.105	5.440.039	4.766.559
9 - Outros	527.645	813.206	1.759.889	2.315.672	4.447.222	7.877.352

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da CEPAL (2014)

**APÊNDICE B - EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS MÉDIAS PARA O MERCOSUL,
POR CAPÍTULO DA SITC, A PREÇOS CONSTANTES DE 2013, EM MIL US\$**

Capítulos da SITC	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011-2013
0 - Alimentos e animais vivos	296.905	585.213	828.531	517.247	769.193	1.034.334
1 - Bebidas e fumo	22.497	208.965	345.222	44.447	109.112	182.441
2 - Materiais Crus, exceto combustíveis	308.908	292.390	457.316	510.699	923.365	1.488.872
3 - Combustíveis minerais	124.255	214.638	93.432	165.108	1.296.306	1.565.907
4 - Óleos animais e vegetais	9.259	8.829	27.343	18.780	32.539	41.517
5 - Produtos químicos	512.305	905.280	1.531.950	1.591.713	2.786.516	3.158.192
6 - Produtos manufaturados classificados por material	625.257	1.844.919	2.558.636	1.863.354	3.493.274	4.105.051
7 - Maquinaria e material de transporte	679.551	3.021.327	4.729.993	3.720.098	9.632.742	12.879.695
8 - Produtos manufaturados diversos	116.270	466.086	738.779	541.366	877.269	1.081.340
9 - Outros	3.549	13.799	10.165	8.935	70.253	17.398

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da CEPAL (2014)