

Integração Produtiva: A Experiência Asiática e Algumas Referências para o MERCOSUL

Carlos Aguiar de Medeiros¹

Introdução

Um dos traços marcantes das últimas décadas foi o extraordinário crescimento do comércio mundial aumentando o grau de articulação das economias nacionais à economia global. Indiscutivelmente, um dos principais fatores desta expansão foi a desintegração ou fragmentação do processo produtivo, isto é, o fatiamento da produção e da cadeia de valor das mercadorias em diferentes países e regiões. Uma parte significativa do comércio internacional passou a se constituir de um fluxo de bens de uma mesma indústria internacionalmente distribuída.

O Leste e Sudeste asiático constituíram por excelência a região em que este processo atingiu níveis mais altos, levando à formação de uma complexa e articulada rede de comércio e investimentos, por sua vez responsável por uma intensa corrente de intercâmbio intra-regional. Esta expansão do comércio e investimentos se deu num contexto de alto crescimento econômico e deslocamento de especializações industriais entre as principais economias asiáticas. Fatores estruturais, macroeconômicos e microeconômicos concorreram para a afirmação da integração produtiva asiática que, ao contrário da regionalização europeia, teve uma menor presença de instituições de governo.

Objetiva-se neste texto investigar estes fatores da integração produtiva asiática e extrair algumas lições para o MERCOSUL, uma região com características tão distintas e que, a despeito de elevado índice de comércio intra-regional, apresenta baixo grau de integração produtiva.

Além desta introdução, este texto está dividido em quatro seções. A primeira seção discute os aspectos conceituais da integração produtiva e suas implicações para o desenvolvimento econômico, a segunda discute a

¹ Professor Associado do Instituto de Economia da UFRJ. Agradeço a assistência de pesquisa de Isabela Nogueira.

integração produtiva asiática, a terceira -a integração produtiva e o MERCOSUL e a quarta resume e conclui o texto. Apresenta-se no final um Anexo Estatístico.

A Integração Produtiva: Aspectos Conceituais e suas Implicações para o Desenvolvimento Econômico

A integração produtiva resultou da internacionalização de um novo paradigma industrial distinto do paradigma vigente até os anos 70 liderado pelos EUA e baseado na produção verticalmente integrada². A desintegração vertical, isto é a compra de matérias primas, bens intermediários, sobretudo de peças e componentes e serviços às empresas (ou outsourcing), afirmou um novo padrão industrial, inicialmente liderado pelo Japão na indústria eletrônica de consumo mas rapidamente e agressivamente adotado pelas empresas industriais americanas. Este novo padrão produtivo generalizou-se na economia mundial naquelas indústrias em que o processo de produção pode ser segmentado em distintos e independentes estágios produtivos. A redução dos custos de transporte, das barreiras protecionistas e a revolução na transmissão de informações e sua digitalização permitiram a codificação de processos produtivos e a sua modularização³ levando à combinação, através de interfaces, tanto as atividades para frente quanto as para trás do processo produtivo de uma forma precisa e estável. Tais possibilidades levaram a grandes fluxos de investimento estrangeiro centralizados nas grandes empresas multinacionais (EMN) voltados à busca de maior eficiência produtiva com redução de custos de trabalho e exploração de economias de escala. A liderança das EMN nestas atividades deve-se aos elevados custos de administração e coordenação que esta estratégia de fragmentação incorre impondo elevadas barreiras de escala às firmas domésticas⁴. Tanto em setores de maior conteúdo tecnológico quanto em setores mais tradicionais, como vestuário, tornou-se possível padronizar determinadas atividades, separando-as

² Feenstra (1998).

³ "Modularization is a method of manufacturing products from combinations of various components under a standardized interface without the need for adjustments so as to eliminate mutual incompatibility between the components. It provides such advantages as low cost and stable quality". MITI (2007, p. 168).

⁴ UNCTAD (2002).

daquelas não codificadas, proprietárias e lucrativas⁵. As atividades com menores custos de transporte e comunicações e com menores barreiras regulatórias e tarifárias foram as mais adequadas a esta forma de estruturação. Entre estas, devido as suas características produtivas, a indústria elétrica e eletrônica tornou-se particularmente estruturada secundo as possibilidades abertas pela modularização. A política americana favorável a isenção tarifária de partes e componentes produzidos nos EUA embutidas em suas importações e a meteórica expansão da produção industrial chinesa com suas estratégias de processamento de exportações, através da modularização e outsourcing, ampliou e aprofundou esta nova arquitetura produtiva nos anos mais recentes.

Mas ao lado deste processo descrito pela formação de uma cadeia de mercadorias lideradas pelo produtor (uma empresa industrial), formou-se outro, essencialmente criado pelas corporações americanas em suas relações comerciais com a China e que pode ser descrito como a formação de *uma cadeia de mercadorias liderada pelo comprador* em que grandes empresas de comércio varejista ou corporações associadas a um nome estabelecem um sistema descentralizado de produção e distribuição⁶.

Devido aos distintos processos subjacentes aos mecanismos de fragmentação produtiva, a sua mensuração não é tarefa trivial⁷. Entretanto, independente de como se defina o processo de fragmentação produtiva, o comércio de partes e componentes e de serviços às empresas é a sua expressão mais visível ora em curso na economia mundial⁸.

Mas embora o comércio de partes e componentes seja um indicador relevante da internacionalização da cadeia produtiva induzida pelo produtor, ele pode denotar distintas dinâmicas e processos industriais. A rigor, a integração produtiva é um processo de combinação de processos produtivos desenvolvidos externamente à firma e nada diz a princípio sobre a especialização de um país ou, muito menos, sobre a integração produtiva regional.

⁵ Steinfeld (2004).

⁶ Heintz (2006).

⁷ Grossman & Helpman (2005).

⁸ Apenas recentemente a classificação da SITC permite a separação entre o comércio em bens finais e o de partes e componentes e ainda assim, apenas para alguns setores como máquinas e equipamentos de transporte. Para uma discussão, ver UNCTAD, op. cit.

Particularmente importante, tendo em vista os objetivos deste trabalho, é considerar as conexões entre integração das cadeias produtivas e a integração regional. Com efeito, se a expansão do comércio internacional foi extraordinária nos últimos anos, também foi extraordinária a sua gravitação em regiões específicas. Seja por construção institucional, seja por razões macroeconômicas, seja por razões produtivas, o comércio intra-regional no Leste Asiático, na Europa, na América do Norte afirmou-se como o comércio mais dinâmico na economia mundial.

Assim, visando extrair as implicações do processo de integração produtiva sobre a dinâmica regional tendo em vista em particular a experiência asiática, buscar-se-á descrever a *integração produtiva liderada pelo produtor* como um processo de especialização vertical no comércio internacional que ocorre quando um dado país importa bens intermediários visando uma exportação posterior numa cadeia seqüencial até a produção de um bem final.⁹ A integração produtiva regional decorreria do grau em que esta especialização articula as distintas economias de uma região que se especializam em determinados estágios, tarefas e processos de produção.

Como observado em UCTAD (2002), a produção fragmentada é uma forma particular de relações entre insumo-produto entre exportações e importações que tende a aumentar o conteúdo importado das exportações em relação ao valor adicionado. Esta questão é particularmente importante para a trajetória de crescimento dos países e de sua integração regional. Com efeito, a expansão do comércio global e regional depende das sinergias e potencialidades que este promove para o crescimento das economias nacionais e embora haja uma via de mão-dupla, não existe uma determinação mecânica e automática entre o crescimento do comércio e o das economias. A

⁹ Hummels et all (1998). Os autores observam que três condições precisam ocorrer para existir uma especialização vertical: - um bem deve ser produzido em múltiplos estágios seqüenciais; - dois ou mais países devem se especializar na produção de alguns mas não de todas as etapas; - ao menos um estágio deve cruzar a fronteira internacional mais de uma vez. Usando este conceito, - cujo índice pode ser calculado como o valor dos bens intermediários nas exportações de um país- Hummels et all, observam, em primeiro lugar, a sua expansão geral na economia mundial, em segundo lugar o predomínio da especialização vertical na química e nas máquinas e equipamentos, em terceiro lugar a existência de uma menor especialização vertical nas economias grandes (EUA, Japão, Alemanha) e maior especialização nas economias menores. Este conceito é também útil para entender as razões para a rápida expansão recente do comércio de bens intermediários. Com efeito, o impacto de uma redução tarifária é muito maior sobre a especialização vertical devido ao seu impacto duplo sobre os bens intermediários embutidos nos bens finais. Estas questões serão examinadas mais a frente.

conexão entre ambos depende do resultado final entre dois efeitos. De um lado, as importações de bens intermediários deslocam fornecedores locais com um efeito negativo sobre o emprego e a renda; de outro, ampliam o acesso dos exportadores a mercados externos com efeito positivo sobre estas variáveis. Deste modo, a questão chave é o grau em que a expansão das exportações industriais decorrente da integração produtiva permite aumentar o valor adicionado industrial e, conseqüentemente, a renda interna. Se a expansão dos fluxos de comércio resultar em ritmos muito desiguais de crescimento entre países e setores produtivos (resultado da combinação desigual deste duplo efeito), a introdução de mecanismos de proteção aos distintos grupos e países possivelmente resultará numa redução do grau de integração.

Assim, deve-se considerar que ainda que decorrente de processos estruturais e de mecanismos organizacionais, a integração produtiva envolve dois conjuntos de questões: uma macroeconômica e uma industrial. Com efeito, a expansão da corrente de comércio através da integração produtiva depende, em larga medida e como será discutido neste texto, da trajetória da balança de transações correntes dos países e, conseqüentemente, da evolução de seus passivos externos. Neste sentido, o fato da integração produtiva aprofundar o comércio vertical intra-industrial não torna menos estratégica variáveis macroeconômicas como a taxa de câmbio real - como os contrastes observados no desempenho exportador asiático e mexicano ao longo dos anos 90 revelaram de forma eloqüente. Desse modo, a integração produtiva não é independente das políticas econômicas e cambiais, sobretudo a dos países de maior grau de desenvolvimento.

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

submetida a elevada competição¹⁰. Assim, a divisão vertical de trabalho organizada pelas EMNS leva a importantes assimetrias entre países conforme a sua especialização na cadeia de formação de valor, podendo constituir tanto uma possibilidade de desenvolvimento para os países mais atrasados tecnologicamente quanto uma armadilha¹¹.

Assim, combinando as duas últimas questões – a da macroeconomia do crescimento econômico e a da mudança tecnológica – deve-se considerar que a elevação dos salários reais ao longo do processo do desenvolvimento impõe um persistente deslocamento da especialização produtiva para etapas mais próximas à inovação e a diferenciação de produtos. Esta questão, que depende de recursos, pesquisa tecnológica e instituições requer, por seu turno, uma razoável taxa de crescimento econômico. Uma integração produtiva e regional muito assimétrica pode vir acompanhada por um declínio da capacidade de importar das economias mais frágeis e por um crescente déficit comercial, ampliando as restrições de balanço de pagamentos da economia e a paralisa dos investimentos necessários à mudança tecnológica. A superação deste impasse requer, deste modo, que a integração produtiva -venha acompanhada de estímulos macroeconômicos indutores aos países de menor grau de desenvolvimento.

A questão essencial a considerar é de que maneira a integração produtiva e comercial numa dada área geográfica pode ser um estímulo maior à diversificação produtiva, mudança estrutural e ao progresso tecnológico do que a inserção em geral na economia internacional.

A análise da experiência asiática permitirá ilustrar estes aspectos.

A Integração Produtiva Asiática

¹⁰ "Networked modular production may create opportunities for the few players that actually can innovate, but for the vast majority who cannot- whether for reasons of inadequate resources, knowledge, or supporting institutions- the terms of competition become brutal", Steinfeld, op. cit. p. 1974.

¹¹ "...the participation of developing countries in such production chains is not without problems and risks. First, increasing value added through technological upgrading and productivity growth in the context of international production sharing may prove to be more difficult than in self-contained independent industries. Second growing competition among developing countries to attract FDI in order to enter such markets may lead to problems relating to fallacy of composition and provoke a race to button", UNCTAD, op, cit, p. 74.

Para discutir as articulações entre integração produtiva e interdependência regional convém examinar brevemente uma das análises mais conhecido sobre o desenvolvimento industrial e a divisão regional do trabalho na Ásia – o esquema dos gansos voadores (EGV)- e o quanto este esquema mantém-se atual com a espetacular ascensão chinesa¹². Com efeito, o intenso comércio intra-asiático e a articulação regional de uma hierarquia entre o Japão, os “Tigres Asiáticos” (Coréia do Sul, Taiwan, Cingapura e Hong Kong), os quatro países mais dinâmicos da Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN 4)- Tailândia, Malásia, Indonésia e Filipinas- a China e mais recentemente o Vietnã, sugere a formação de um esquema articulado de desenvolvimento¹³.

O EGV foi originalmente desenvolvido por Akamatsu¹⁴ como uma descrição da evolução industrial japonesa e da região asiática a partir de um encadeamento de fases seqüenciais de importação, produção doméstica e exportação dos bens hierarquizado segundo a sua complexidade tecnológica¹⁵. De acordo com este esquema, ao nível regional, os países especializam-se de acordo com seus diferentes custos de produção. Os de menor grau de desenvolvimento começam importando determinado produto, para, posteriormente, produzir para o mercado local e, numa fase seguinte, exportar. Na linguagem de Akamatsu, para cada produto há uma fase de heteroginização e de complementaridade regional, sucedida por uma de homogeneização marcada pelo acirramento da concorrência e posteriormente heteroginização. Em sua formulação original, Akamatsu vislumbrava um “ciclo do produto intra-setorial” através da expansão de novos produtos num mesmo setor de acordo com sua sofisticação tecnológica e um “ciclo de produto inter-industrial”, com a passagem de bens de consumo para bens de capital. Cada ciclo passaria pelas três fases: importação, produção doméstica e

¹² O Relatório do Comércio e Desenvolvimento da UNCTAD de 1996 analisou os processos de industrialização no Leste Asiático a partir deste esquema, -o qual segue sendo usado no relatório de 2007.

¹³ “It was the late Saburo Okita, a former Japanese Foreign Minister, who introduced the FG paradigm to a wider audience when he presented a speech at the fourth conference of the Pacific Economic Cooperation Council held in Seoul in 1985. After Minister Okita’s speech, the FG paradigm rapidly gain popularity in the East Asian region, and has been thought to symbolize the Asian way of development integration”, Kasahara (2004), p. 7.

¹⁴ A idéia original do esquema é dos anos 1930 e foi usado explicitamente pelo governo imperial japonês durante a II Guerra como argumento favorável a uma zona de co-prosperidade (idem). Posteriormente, Akamatsu publicou, importante trabalho em 1962.

¹⁵ É esta seqüência de curvas de um determinado produto ao longo do tempo que formaria graficamente o vôo articulado dos gansos.

exportações¹⁶. Neste esquema, que trata especialmente das mudanças nas especializações industriais, a elevação dos custos de trabalho decorrente da absorção do excedente de mão de obra constitui um elemento central para o deslocamento das especializações.

Assim, ele apresenta para os países mais atrasados numa dada região dois tipos de estímulos: a focalização de objetivos (na compra de tecnologia, na produção e exportação de produtos) e uma alternância de complementaridade e concorrência.¹⁷

Diferentes versões foram desenvolvidas sobre o EGV, uma das mais conhecidas, a de Kojima (2000), o descrevia como a formação de uma articulação harmoniosa¹⁸, levando a um “catch-up do ciclo do produto”. Nesta versão, o IDE é o principal motor da reciclagem das vantagens comparativas, e as grandes firmas são consideradas um “condutor benevolente” do progresso tecnológico¹⁹. O crescimento decorre dos ganhos de produtividade que se origina de uma maior eficiência alocativa e eficiência produtiva (suposta na utilização de tecnologia mais avançada). É a iniciativa do ganso líder (o país mais avançado) que inaugura uma pressão para baixo nos demais países, iniciando a seqüência articulada. Este sentido de cima para baixo e não de baixo para cima é distinto da formulação original de Akamatsu, que considerava que era a estratégia de imitação do país seguidor que punha em marcha o processo.

Esta leitura, entretanto, não é inevitável e intrínseca ao esquema. Há cinco críticas principais ao EGV como descrição de um desenvolvimento regional articulado. As três primeiras aplicam-se inteiramente à formulação de Kojima. Sua versão supõe uma harmonia de interesses entre os países, automatismo do progresso técnico e não incorpora fatores de demanda. Estas críticas, entretanto, podem ser claramente incorporadas à formulação original.

Com efeito, no esquema original de Akamatsu, na fase de homogeneização, a concorrência entre os produtores locais e as importações do país mais avançado geram custos sociais e produtivos no país mais atrasado

¹⁶ Ibidem.

¹⁷ Ginzburg & Simonazzi (2003).

¹⁸ Baseado na teoria de Heckscher-Ohlin dinamizada pelos fluxos de investimento direto (IDE), Kojima (2000) supõe uma complementaridade acordada e harmoniosa.

¹⁹ Kasahara, op. cit.

e a passagem desta etapa à produção local pode ser lenta e resultar em desemprego²⁰. Embora seja uma possibilidade não é intrínseco à formulação uma “importação reversa” e o protecionismo aumentando os potenciais conflitos.

Do mesmo modo, em relação ao progresso tecnológico, como sugerem Ginzburg e Simonazzi (2003), o EGV descreve uma hierarquia nas especializações nacionais, cujos deslocamento e resultado dependem de circunstâncias não automáticas. Na formulação originária de Akamatsu, havia explicitamente espaço para a intervenção do governo. Numa formulação contemporânea estas envolveriam o desenho de políticas visando a inovação, cópia de técnicas e adaptação tecnológica.

A inexistência de fatores automáticos, como se observou na seção 1, pode levar a que uma inserção na rede da produção fragmentada segundo critérios exclusivamente centrados na busca de uma maior eficiência alocativa – mais típicos dos países da ASEAN 4 do que nos Tigres asiáticos- pode levar a um resultado de baixo dinamismo tecnológico e menores potencialidades para o desenvolvimento dos países mais atrasados.

A incorporação de fatores de demanda, como por exemplo, desenvolvido em Medeiros (1997) é, por sua vez, plenamente possível de se incorporar no esquema e é crucial para o entendimento dos estímulos macroeconômicos ao crescimento regional²¹. Ambas as críticas apontariam a necessidade de incorporar no esquema de divisão intra-regional do trabalho novos motores externos às firmas multinacionais.

As outras duas críticas baseiam-se na ascensão chinesa e a afirmação da fragmentação produtiva como um novo paradigma. Consideremos brevemente a capacidade explicativa do EFG para o padrão de desenvolvimento regional asiático nas duas últimas décadas do século XX, incorporando as três primeiras críticas, e posteriormente examinemos a relevância das duas críticas para a explicação das mudanças mais recentes.

²⁰ Rowthorn (1996).

²¹ Em Medeiros (1997) desenvolveu-se uma explicação do desenvolvimento regional do Leste Asiático incorporando os fatores de demanda ao EGV, enfatizando, em particular, o papel dos EUA como consumidor final (ver à frente).

A triangulação Comercial no Leste Asiático

O longo período de valorização do iene em relação ao dólar, entre 1985 e 1995, inaugurou uma época de intenso laço comercial entre os principais países do Leste Asiático após um prolongado distanciamento motivado por razões geopolíticas pós a Segunda Guerra Mundial. Aos novos custos de produção e sob intensa pressão comercial americana contra as práticas comerciais japonesas, parcela importante da produção industrial do Japão deixava de ser competitiva no mercado americano, o principal mercado para suas exportações e, de resto, para as exportações dos países do Sudeste Asiático. Ao lado de deslocamentos de processos produtivos completos para países asiáticos de menores custos, isto é, custos unitários de trabalho em dólar mais baixos do que os japoneses, as grandes empresas nipônicas (e posteriormente pequena e médias empresas também) deslocaram para estes países segmentos padronizados de processo produtivos estabelecendo uma divisão vertical de trabalho em que peças e componentes e bens de capital fornecidos a partir do Japão eram montados em unidades estabelecidas nestes países (por filiais japonesas ou por firmas locais) e o produto final era exportado para os EUA e demais mercados ocidentais. Formava-se assim uma triangulação e um esquema de produção compartilhada e de divisão de trabalho, envolvendo diversas economias asiáticas. O Japão transformou-se em um grande investidor na Ásia. Em proporções menores, um processo similar ocorreu com a Coreia, Taiwan, Hong Kong e Cingapura, submetidos também, nos anos 90, às pressões comerciais dos EUA. Estas e a resposta das empresas asiáticas levaram a um processo de "relocalização" do déficit americano com a Ásia.

Tendo em vista o fato de que o Leste e Sudeste Asiático possuem uma diversidade grande de economias segundo o grau de desenvolvimento tecnológico relativo, formou-se uma especialização vertical entre, de um lado, o Japão e, de outro, a primeira geração de "tigres asiáticos" formada pela Coreia, Taiwan, Hong Kong e Cingapura, bem como por alguns países do sudeste asiático como Tailândia, Malásia, Indonésia e Filipinas (ASEAN 4) e, com uma dinâmica especial, a China continental. A diversidade asiática decorre não apenas dos distintos graus de industrialização e tamanhos relativos das economias, mas da formação na região de sofisticados centros comerciais e

financeiros de longa tradição em cidades-estados como Hong Kong e Cingapura, ao lado de economias tecnologicamente avançadas, como o Japão, seguida por economias como Coréia e Taiwan, e -países com abundantes reservas de mão de obra barata e disciplinada, como especialmente a China.

A dinâmica comercial entre estes países cresceu extraordinariamente entre estes anos a partir destas redes produtivas induzidas numa primeira etapa pelo Japão e numa segunda etapa, especialmente ao longo dos anos 1990, pelos investimentos de firmas coreanas, de Taiwan, de Hong Kong nos países da ASEAN 4 e, sobretudo, na China. O envolvimento de cada país no processo produtivo seguiu uma hierarquização segundo o grau de desenvolvimento relativo, gerando um esquema de especialização comercial como o descrito no EGV (Quadro 1).

O fato de estas economias serem conectadas por portos com razoável proximidade geográfica tornou a expansão do comércio regional induzida pelas mudanças cambiais e pressões comerciais extraordinariamente competitivas.

Deve-se observar que, a despeito de alguma generalidade, a formação desta especialização vertical se deu essencialmente nas máquinas elétricas e eletrônicas, e menos na indústria automobilística²². As características do processo de produção, com a padronização de etapas produtivas em segmentos com tecnologia dominada e de concorrência destes mercados, explicam a sua concentração nestas atividades. Tendo em vista a presença de centros comerciais e financeiros como Hong Kong e Cingapura, houve também no setor de serviços às empresas (consultoria, logística, etc) intenso processo de internacionalização e integração vertical nestas atividades.

Alguns traços são notáveis para o entendimento de como este esquema viabilizou um desenvolvimento articulado dos países asiáticos. Como se observou, a ênfase posta na eficiência alocativa segundo vantagens comparativas tal como explorada por intérpretes como Kojima (2000) é insatisfatória, pois não dá conta de dois aspectos chaves²³.

²² Com a exceção da Tailândia, onde a localização de montadoras e fornecedores de partes e componentes alterou a sua inserção na rede regional de comércio.

²³ Para uma versão recente desta interpretação ver Gaulier, Lemoine, & Kesenci (2004).

"The development of production networks has contributed to the rise of successive waves

Em primeiro lugar, como se disse em outro lugar (Medeiros, 1997), se a região asiática fosse comercialmente fechada, os países de menor desenvolvimento acumulariam déficits crescentes com o Japão que, por exportar produtos de maior valor unitário e crescer menos do que os demais, inibiria o crescimento regional. Foi a penetração no mercado americano e a abertura deste às manufaturas asiáticas – processo histórico mas que se intensificou com a revolução na tecnologia da informação- que viabilizou a solvência externa da divisão vertical de trabalho na Ásia. Com efeito, foram os saldos comerciais de cada país asiático com os EUA que viabilizaram ao Japão exportar máquinas e equipamentos, peças e componentes – Original Equipment Machine (OEM)- para os países de menor grau de desenvolvimento. A regionalização asiática se baseou numa combinação entre a tecnologia japonesa e o mercado consumidor americano. Isto permitiu que até a segunda metade dos anos 1990 houvesse entre os países do Leste e Sudeste Asiático elevada taxa de crescimento das exportações, viabilizando elevado ritmo de crescimento econômico (com exceção do Japão) sem aumento substancial do déficit de transações correntes (Quadro 2 e 3).

Para este resultado, foi essencial a existência de uma hierarquia estável de moedas. Dois processos estiveram presentes até a segunda metade dos anos 1990: em primeiro lugar houve uma razoável estabilidade das taxas nominais de cambio indexadas ao dólar, por outro lado, devido ao controle aos fluxos financeiros, as taxas reais de cambio refletiam os custos de produção de forma que os países de menor grau de desenvolvimento possuíam um câmbio mais desvalorizado do que os de maior grau de desenvolvimento.

Em segundo lugar, o principal motor deste esquema, não foi o IDE em geral (ou voltado para o mercado interno ou para recursos naturais), mas o IDE asiático voltado para a exportação²⁴. A dinâmica destes fluxos foi induzida pelos

of new industrialized economies in Asia and specially the emergence of the latest tiers of new industrialized economies (Thailand, Malaysia, Philippines, then China and Vietnam). Since the mid eighties the firms of the most industrialized economies (Japan, Korea, Taiwan, Singapore, Hong Kong) have gradually moved their production capacity in low-tech, labour intensive sectors to overseas export platforms located in low wage countries....This migration has helped South East Asian and then China, to develop their comparative advantages in manufacturing industries and to progressively upgrade their industrial capacities and exports" (p. 8).

²⁴ "Processing trade was started by companies in Asian NIEs. Most of them were small-scale companies which concentrated on labor intensive goods, including goods that were anti-dumping intensive and from sunset sectors", UNCTAD, op. cit., p. 95.

alinhamentos cambiais entre o dólar e o iene e entre este e as moedas asiáticas e pela relativa complementaridade entre a produção asiática –sobretudo na tecnologia de informação- e a economia americana. A peculiar combinação entre tecnologia importada mais avançada com custos de trabalho baixos em dólares – a especificidade industrial asiática- ampliou nos países de mais baixo grau de desenvolvimento os investimentos externos, as exportações e viabilizou, na extensão da sua política industrial, a proteção de determinados segmentos produtivos e a capacitação de empresas locais²⁵.

Com efeito, embora este esquema tenha gerado um dinamismo regional sem precedentes, levou também a resultados assimétricos. A Coreia do Sul, Taiwan e a China – ver próximo item- aproveitaram as oportunidades decorrentes da integração produtiva combinando com políticas industriais voltadas à capacitação tecnológica e expansão do mercado interno. Isto se torna evidente quando se contrasta a distinta relação entre exportações e valor adicionado entre estes países e os da ASEAN 4 (ou ainda, com o México, produtivamente integrado com os EUA, Gráfico 1).

A Ascensão Chinesa – Triangulação Comercial e a Formação de um Novo Pólo

A China beneficiou-se intensamente dos mecanismos de investimento e comércio explorados na seção anterior graças a políticas específicas (as isenções tarifárias às importações de componentes voltados à produção de bens finais exportáveis nas Zonas Econômicas Especiais convivendo com um regime tarifário normal) e a fatores geopolíticos e históricos que levaram a amplos fluxos comerciais e de investimento de Hong Kong e Taiwan. A combinação destes mecanismos com um regime macroeconômico baseado num alto investimento, controle de capitais, cambio desvalorizado e ativa política industrial (política de catch-up tecnológico, formação de grupos e joint

²⁵ Com efeito, como será observado mais a frente, a existência de uma rede de fornecedores locais – que depende entre outros aspectos da política industrial e do regime macroeconômico- é essencial para ampliar o estímulo das exportações ao crescimento econômico.

ventures) levou à formação de importante nexos entre exportações e a expansão do mercado interno responsável por elevada taxa de crescimento.

A valorização do iene a partir de 1995 e a contração abrupta dos IDE japoneses vinculados às exportações asiáticas para terceiros mercados (principalmente os EUA) levou a uma forte instabilização na dinâmica regional. Com efeito, como estes países possuíam regimes cambiais vinculados ao dólar, a valorização desta moeda em relação ao iene levou a uma valorização real das principais moedas asiáticas com a exceção do yuan chinês, que passara em 1994 por desvalorização. A maior pressão competitiva do Japão em segmentos de maior valor unitário da indústria eletrônica (aumentando a concorrência com a Coreia), a queda do preço dos semicondutores e a afirmação da competitividade da China em manufaturas e segmentos de tecnologia de informação (TI) deslocou as exportações da ASEAN nos mercados mundiais, em particular nos EUA (devido ao novo alinhamento cambial) e no Japão devido à recessão que se afirmou na segunda metade dos anos 90.

Outro fato notável a partir de 1995 foi o declínio dos IDEs japoneses e dos investimentos diretamente conectados com as exportações. Este fato, ao lado da abertura e desregulação financeiras postas em prática na maioria dos países da ASEAN no início dos 90s, mudou a estrutura do seu financiamento externo com forte expansão dos fluxos de curto prazo. O boom de endividamento a curto prazo em dólares destinados a empréstimos em moedas domésticas em setores voltados ao mercado interno (principalmente imobiliário), tal como o que se deu na ASEAN 4 e na Coreia, foi uma decorrência da abertura financeira e afirmou-se como principal fator da crise de liquidez que no final de 1997 sacudiu intensamente países como a Tailândia, a Malásia, a Coreia, as Filipinas e a Indonésia²⁶. Como corretamente sublinharam Sakakibara e Yamakawa (2002), esta foi uma “crise da conta capital” e não uma “crise da conta corrente” e foi gerada por uma reversão dos fluxos em economias que tiveram sua liquidez externa debilitada muito rapidamente.

A reação chinesa à crise asiática de 1997 foi o prosseguimento do alto crescimento a partir de um programa de obras públicas e manutenção da estabilidade do yuan indexado ao dólar. Esta decisão começou por introduzir mudanças no padrão de crescimento chinês e na dinâmica regional sem,

²⁶ Medeiros (2001).

entretanto, desfazer a triangulação do comércio regional descrita anteriormente²⁷.

De um lado, investimentos japoneses, mas sobretudo de Hong Kong e de Taiwan (e numa proporção menor investimentos ocidentais), começaram, desde a segunda metade dos 1990, a deslocar para a China o centro manufatureiro e exportador asiático. Por outro lado, redes de comércio varejista como Walmart e firmas virtuais como a Nike estabeleceram na China seu principal centro produtor. Numa outra direção, uma nova onda de IDE voltada agora para o mercado interno (*market seeking*) concentrou-se na China. A elevação do poder de consumo urbano na China e a aceleração dos investimentos internos tornaram o mercado -chinês um novo atrator do mercado mundial e regional.

Como resultado, a China afirmou-se como um duplo pólo na economia mundial: de um lado, tornou-se o principal produtor e exportador asiático de produtos finais intensivos em mão de obra (tanto em bens de consumo quanto em máquinas da TI), de outro afirmou-se como grande mercado para peças e componentes, bens intermediários e bens de capitais²⁸. O impacto deste duplo pólo na região asiática foi notável. De um lado, a China passou a deslocar produtores asiáticos (sobretudo da ASEAN 4 mas também em muitos casos dos Tigres do Leste Asiático e até do Japão) em bens finais em terceiros mercados, especialmente dos EUA, levando a uma decidida realocação do déficit americano para a China. Como se depreende do Quadro 1, a China, que em 1990 destinava apenas 8,3% de suas exportações para os EUA, passou a destinar para este mercado 20,9% em 2000. Os EUA como mercado final perderam importância nas exportações de todos os demais países asiáticos.

De outro, o seu grande crescimento passou a ser um magneto para a expansão das exportações dos principais fornecedores de peças e componentes e bens de capital (OEM do Japão, Coréia e Taiwan). O Japão afirmou-se como o principal fornecedor de partes e componentes montados na China e exportados para os EUA, mas tanto a Coréia quanto Taiwan bem como as firmas localizadas em Hong Kong beneficiaram-se desta especialização. Com

²⁷ Na descrição de McKinnon e Schnabl (2003): "starting in March 1998, China took strong Keynesian measures to slow its internal deflation. Its New Deal encompassed a huge expansion of government expenditure on infrastructure and on mass residential housing. Since 1998 public works have increased by 20% per year. In 2001 as well in 2002, the (announced) stimulus package amounted \$18 billion (150 billion RMB)", p. 10.

²⁸ Medeiros (2006).

efeito, se em 1990 o Japão destinava apenas 2,1% de suas exportações para a China, em 2007 a China absorvia 15,3% das exportações japonesas (Quadro 1). O mesmo ocorreu com a Coreia do Sul e Taiwan. A integração produtiva e a especialização vertical foi o principal veículo desta expansão da corrente de comércio, como pode ser observado no Quadro 4.

Mas ao lado deste impacto intimamente associado à afirmação da China como centro manufatureiro asiático, começou a se afirmar um outro, baseado na expansão do próprio mercado interno chinês. Assim, devido a este efeito de escala, o crescimento chinês trouxe também efeitos positivos sobre as exportações dos países de menor desenvolvimento da ASEAN 4, tanto em bens finais quanto em bens intermediários. Conseqüentemente, a China passou a ter um fluxo de importações muito mais concentrado na Ásia – sobretudo em máquinas e peças e componentes- do que suas exportações – especialmente voltadas para os EUA e UE.

De acordo com as estatísticas chinesas, o deslocamento do déficit dos EUA para a China decorreu da forte expansão do processamento de exportações, e veio acompanhado por um crescente déficit deste país para com os países asiáticos, principais fornecedores dos bens intermediários embutidos nas exportações chinesas. Estatísticas provenientes dos demais países asiáticos apresentam, entretanto, um déficit com a China (Quadro 5).

As imprecisões no registro do comércio entre a China e Hong Kong possivelmente explicam parte desta grande discrepância. Independente do saldo comercial, que, diga-se, é positivo para cada país asiático com os EUA (que se mantêm como consumidor final de cada país e da região asiática) a expansão chinesa tornou-se o principal mercado de expansão para as demais economias asiáticas.

Assim, o efeito final do crescimento chinês sobre a região decorreu não apenas do maior ou menor grau de complementaridade da rede verticalizada de produção e do processamento das suas exportações, mas da taxa de crescimento do seu mercado interno.

É esta posição da China no comércio mundial e regional que permite entender por que, frente às sucessivas desvalorizações das principais moedas asiáticas decorrentes da crise de 1997 (de até 50% em termos reais), a China

manteve fixa a taxa de cambio nominal do yuan com o dólar, aceitando a perda relativa da competitividade de sua moeda²⁹ e pôs em curso um amplo programa de investimentos e obras públicas voltados a manter o crescimento econômico através da expansão da demanda interna³⁰.

Ao contrário das demais economias asiáticas em que as elevadas correntes de comércio as tornam fortemente dependentes das flutuações cambiais e do comportamento dos mercados externos, a China com um amplo mercado interno que se constituiu historicamente na fonte principal de sua expansão e, a despeito de sua magnitude absoluta, uma corrente de comércio externo proporcionalmente menor, pôde afirmar uma dinâmica centrada em sua política interna. Para isso, manteve estrito controle sobre a conta de capitais do seu balanço de pagamentos.

O dinamismo do comércio asiático revela que a estabilidade da corrente de comércio e do crescimento em economias abertas depende essencialmente da manutenção da solvência externa destes países, situação que por sua vez depende dos regimes macroeconômicos e da forma de agir do “centro cíclico regional”.

A Ascensão Chinesa e o Esquema dos Gansos Voadores

Até que ponto esta nova dinâmica muda essencialmente o EFG descrito anteriormente?

A crítica atualmente mais persistente ao EFG é quanto a sua suposta inadequação às tendências mais recentes devido ao predomínio da especialização vertical no comércio intra-regional e não mais da especialização e do comércio em produtos (especialização horizontal) tal como descrito nas formulações usuais do esquema (baseada na identificação da produção de um produto com um dado estágio de desenvolvimento). Com efeito, alguns estudos como o de Tung (2003), que seguem uma interpretação do EFG como um “ciclo de produto inter-industrial”, evidenciam que as vantagens competitivas

²⁹ Com efeito, como se observa no TDR de 2007 “... volatile Exchange rates between currencies of a region with intense intraregional trade and strong financial relations may lead a country with an appreciating currency to resort to defensive trade measures vis-à-vis its intraregional partners” (UNCTAD, op. cit., p. 88).

³⁰ McKinnon & Scnabl (op. cit.).

reveladas sobre semicondutores e partes e componentes não mais endossariam uma ordenação hierárquica como a prevista pelo EGV a partir de 1995³¹. Tal mudança teria sido afirmada pela ascensão chinesa, pelo seu catch-up tecnológico e seu modelo industrial baseado na modularização e padronização. O investimento direto estrangeiro na China – liderado pelas firmas asiáticas- voltado à exportação teria como fator distinto a sua grande concentração em atividades manufatureiras padronizadas e codificadas. A questão mais geral seria a redefinição das vantagens competitivas associadas não a bens, mas a determinados estágios de produção. A intensa importação chinesa de partes e componentes do Japão e dos Tigres Asiáticos teria alterado o antigo esquema e evidenciado uma nova realidade.

Esta foi a interpretação do “White Paper on International Trade” do Ministério da Economia, Comércio e Indústria (MITI) do Japão publicado em 2001. Argumenta-se neste documento que a China, a partir dos amplos fluxos de IDE, teria dado um salto na TI alterando a sua posição na estrutura seqüencial do Japão, dos Tigres e da ASEAN 4. A suposição básica é que a importação de partes e componentes transformou-se no principal mecanismo de transferência tecnológica. Com a rápida ascensão chinesa, a complementaridade teria dado lugar a uma pesada concorrência entre a China e os países asiáticos. Em diversas análises, argumenta-se adicionalmente que os grandes progressos na TI de Taiwan devem-se ao seu sistema produtivo baseado na desintegração vertical e especialização em determinados nichos de mercado em grande complementaridade com o Vale do Silício americano, superando o modelo coreano baseado na integração vertical interna aos Chaebols. Assim, segundo esta abordagem o EGV, teria sido válido até o início dos anos 90, não mais descrevendo a realidade asiática atual.

A redução do desenvolvimento seqüencial, sobretudo na indústria eletrônica, a estagnação japonesa e a ascensão chinesa estariam assim levando a um novo esquema de desenvolvimento regional.

De fato, como se argumentou, a expansão chinesa gerou um forte deslocamento na Ásia, entretanto, quando se considera a mudança na divisão de trabalho de acordo com a sofisticação tecnológica o resultado é mais

³¹ A vantagem comparativa revelada de um país na exportação de um determinado bem indica a importância relativa deste bem nas exportações do país em relação a importância deste produto nas exportações mundiais (Tung, op. cit.).

incerto. Com efeito, em relação ao conteúdo tecnológico das exportações, diversos estudos empíricos, apontam para a manutenção da hierarquia. Com efeito, o estudo sobre vantagens comparativas reveladas na indústria eletrônica na Ásia obtida por Ginzburg e Simonazzi (2003) mostra o predomínio de uma estrutura de especialização muito próxima a que seria descrita pelo EFG³². Do mesmo modo Kwan (2002), usando um indicador de sofisticação das exportações³³, comparou a evolução das exportações industriais dos países asiáticos (usando dez dígitos do sistema de harmonização internacional) para os EUA entre anos: 1990, 1995 e 2000. O resultado encontrado vai exatamente ao encontro do previsto no EGV. Embora todos os países tenham elevado o seu grau de sofisticação, a hierarquia não mudou, as exportações mais sofisticadas originam-se no Japão, seguido pelos Tigres Asiáticos, os países da ASEAN 4 e finalmente pela China. Esta conclusão é também afirmada por estudo elaborado pela CEPAL (Quadro 6).

Em relação ao tipo de comércio entre Japão e China, as evidências apontam para uma alta complementaridade, com o Japão concentrando-se em atividades de maior valor adicionado (em partes e componentes e também produtos finais, como televisões de alta definição) e a China em atividades intensivas em trabalho com alto conteúdo importado e em produtos de menor valor adicionado. Esta mesma divisão se estabelece com a Coreia e Taiwan. Os grandes passos realizados na China na TI se, de um lado, deslocam progressivamente sua especialização na direção de bens de capital, ainda não resultaram, de acordo com as evidências disponíveis, num deslocamento na sua posição hierárquica, centrada na produção de bens de menor valor unitário e em estágios produtivos da indústria eletrônica caracterizados por atividades padronizadas e intensivas em trabalho.

Mas indiscutivelmente a inserção externa da China começou a mudar induzida pela modernização tecnológica e elevação dos custos de trabalho.

³² As principais diferenças em relação ao estudo de Tung são a adoção da área como bloco de referência para o cálculo da especialização do país, a inclusão dos EUA na área de comércio asiática e uma agregação distinta da indústria eletrônica.

³³ A hipótese básica é a de que países de renda alta exportam produtos de alto valor adicionado, assim é possível construir um índice de sofisticação de um bem como uma média ponderada da renda per capita dos países exportadores usando como ponderação suas participações na exportação mundial e é também possível calcular um índice de sofisticação de um país, considerando que quanto maior é o percentual de suas exportações em produtos de maior valor adicionado, mais sofisticada é a sua pauta exportadora (Kwan, 2002).

Com efeito, o que torna a trajetória chinesa bastante diferenciada da percorrida pelos países da ASEAN 4 é o esforço de absorção do progresso técnico por parte de firmas locais e de deslocar o seu tipo de especialização. A agressiva política de absorção tecnológica das empresas estrangeira em parcerias com empresas chinesas constitui, junto com esforço classicamente japonês e coreano de formação de “campeões nacionais” verticalmente integrados, uma característica distintiva da China e totalmente distinta da inserção passiva na cadeia de valor adicionado que caracteriza tipicamente de processamento de exportações. Embora globalmente ainda seja modesto, é notável o fato de que o esforço de P&D na China é mais intenso nas empresas estatais e nas empresas coletivas³⁴. A abertura de centros de P&D das grandes empresas estrangeiras é um fato recente e diretamente decorrente da política industrial do governo. Ao contrário dos países da ASEAN 4, que adotaram uma política industrial mais passiva aos fluxos de IDE resultando num crescente descompasso entre o crescimento das exportações e do valor adicionado industrial, a China combinou a estratégia do processamento de exportações com a busca de maior autonomia doméstica permitindo manter uma concomitante expansão do valor adicionado industrial (UNCTAD, op. cit.).³⁵

A expansão do seu mercado interno e dos investimentos internacionais (a segunda onda do IDE) a ele conectados tem permitido à China ultrapassar os limites decorrentes de uma especialização centrada em baixos custos do trabalho. A elevação destes custos e do salário real, fato evidente nos últimos anos, tem sido, como sempre historicamente foi no EGV, um importante fator para a mudança e só se tornou possível na medida em que a expansão chinesa deslocou o seu foco para novos bens e para o mercado interno. A expansão da produção doméstica de bens intermediários, substituindo importações, começou por mudar o seu papel recente na industrialização asiática.

Em síntese, deve-se observar que a integração produtiva asiática foi o resultado de múltiplos processos. A alternância entre complementaridade e rivalidade, os deslocamentos seqüenciais de especialização produtiva e a

³⁴ Sun (2002).

³⁵ Com efeito, embora tanto na Malásia quanto no México a corrente de comércio exceda fortemente o crescimento do valor adicionado, este manteve-se elevado no país asiático graças à montagem de uma rede doméstica de fornecedores maior do que no México. As características regionais asiáticas acima descritas ajudam também a entender esta realidade diferenciada. Para dados sobre as duas séries em diversos países em desenvolvimento, ver UNCTAD, op. cit.

existência de um grande consumidor final e importador líquido das manufaturas asiáticas levaram à formação de um ambiente econômico favorável a uma elevada taxa de crescimento econômico liderada pela acumulação de capital industrial. Políticas macroeconômicas e industriais criaram os incentivos para decisões privadas de investimento na montagem de uma rede produtiva integrada.

A integração produtiva responde essencialmente para o elevado peso do comércio intra-regional no comércio total asiático (cerca de 40%, segundo UNCTAD, 2007) e pelo relativamente baixo índice de comércio regional – medido como a fração do comércio intra-regional com a importância da região no comércio global – devido ao peso essencial das exportações finais para os EUA e demais países da OCDE.

É importante observar que, por razões geopolíticas, apenas com muito atraso a integração asiática passou a contar com mecanismos formais construídos pelos governos asiáticos³⁶.

Estas iniciativas levaram a uma nova institucionalização da regionalização asiática. (Ver Quadro 7 do Anexo). Indubitavelmente, após a iniciativa Miysawa japonesa de financiar os países mais afetados pela crise de 1997, a formação de um pool de reservas no âmbito do acordo de Chiang Mai constitui uma nova modalidade de cooperação visando a estabilidade macroeconômica regional.

Integração Produtiva e o MERCOSUL

Devido a sua clássica especialização produtiva centrada na exportação de commodities e ao baixo grau de industrialização (ainda que com ampla diferenciação regional), os países da América do Sul não acompanharam na última década o crescimento das exportações mundiais. Por outro lado, apenas

³⁶ "Until the end of the 1990s, China was not a member of any regional free trade or economic cooperation arrangement except the Asia- Pacific Economic Cooperation (APEC) forum, nor did it have any bilateral free trade or investment agreement. Thus the Chinese proposal for a free trade area with the ASEAN in November 2000 marked a policy shift by its government to embark on regionalism as a complement to its global external economic relations", idem, p. 91

nos anos mais recentes intensificaram de forma substancial os seus fluxos de comércio e investimento.

Historicamente, ainda que a integração econômica na América do Sul fosse reiteradamente reconhecida como uma necessidade para uma maior racionalização ao processo de substituição de importações e promoção de exportações (Prebisch,1959), a precária inserção externa das economias e a instabilidade macroeconômica dela decorrente impediram sua evolução. A escassez de divisas (dólares) nos anos sessenta, acompanhada pelo fracasso da industrialização na maioria dos países do continente e do *boom* do endividamento externo dos anos setenta, afastaram qualquer projeto de regionalização de maior fôlego.

A crise da dívida dos anos oitenta, com a sua seqüela de alta inflação e fuga de capitais particularmente intensa em países como a Argentina e o Brasil, tornava remota a afirmação de um projeto regional; entretanto, por iniciativa política dos governos brasileiro e argentino, em meio a uma década de crise econômica e política, estabeleceu-se o MERCOSUL, o mercado comum do sul. Em seu desenho inicial, objetivava-se estimular o desenvolvimento industrial com a criação de um mercado comum mais amplo. Em 1991, no Tratado de Assunção, estes dois países assinaram com o Paraguai e o Uruguai um acordo visando à formação de um mercado comum. Esta iniciativa se deu, entretanto, em meio a uma radical guinada na política comercial e industrial da Argentina e do Brasil favorável ao livre comércio, desregulação, abertura aos fluxos de capitais e privatização.

Tendo em vista a debilidade dos mercados externos globais para a região, a formação de uma união aduaneira na América do Sul com a redução da maioria das tarifas intra-bloco e com a adoção de uma tarifa externa comum promoveu uma rápida expansão da corrente de comércio entre os países (e tendo em vista a estagnação dos mercados externos, um elevado índice de comércio regional), com particular destaque para a indústria automobilística e, nos anos mais recentes, um significativo crescimento do investimento direto oriundo dos países do bloco. Entretanto, e ao contrário do que se estabeleceu na Ásia, a maior debilidade dos mecanismos estruturais indutores e as características macroeconômicas prevalecentes limitaram as possibilidades para uma integração econômica maior ,tornando o MERCOSUL,

uma união aduaneira “incompleta e imperfeita”³⁷, em que as necessidades impostas pelas crises externas tiveram precedência sobre os arranjos de longo prazo voltados à consolidação do bloco .

Com efeito, a evolução do comércio entre a Argentina e o Brasil, foi fortemente influenciada pela evolução da taxa real de câmbio e pela frágil inserção financeira internacional. Mudanças súbitas nos fluxos externos como a que levou ao colapso da moeda brasileira em 1999 (decorrente da expansão dos passivos externos) resultou numa contração substancial das exportações argentinas para o Brasil, provocando uma ampliação da fragilidade do balanço de pagamentos da Argentina. A concessão de amplos subsídios sub-nacionais para a realocização da indústria automobilística no Brasil, ao lado da desvalorização do câmbio, teve forte impacto na Argentina e na própria sustentação do bloco. Por sua vez, a crise cambial argentina de 2001 levou à introdução de modificações dos acordos estabelecidos no MERCOSUL com a elevação da tarifa sobre os bens de consumo e redução substancial das importações de bens de capital e produtos de tecnologia e informação para os países de fora do bloco perfurando a tarifa externa comum. Estas mudanças, ainda que defendidas como medidas temporárias, iniciaram a discussão sobre a conveniência de transformar a união aduaneira do MERCOSUL num simples acordo de livre comércio, liberando os países para praticar as tarifas que desejassem com os países de fora do bloco.

Como resultado desta crônica volatilidade macroeconômica, mas também do efeito das mudanças nos termos de troca ocorrida nos últimos anos, o peso do comércio intra-regional hoje no comércio total desses países oscila em torno de 15%, inferior ao que havia nos anos 1990 (UNCTAD, 2002.). Este peso é muito desigual entre os países e muito mais baixo no Brasil (10%) se comparado aos demais membros do bloco. O recente *boom* exportador da América do Sul foi essencialmente centrado nas commodities destinadas aos mercados globais (Quadro 8).

Do ponto de vista do processo de integração regional, é necessário considerar uma questão macroeconômica substantiva. O Brasil possui um PIB equivalente a mais de duas vezes o argentino, ou mais de dez vezes o peruano, ou cinco vezes o venezuelano. É evidente que se trata da economia nacional

³⁷ Chudnovsky & Fanelli (2001).

que, através de sua expansão, poderá exercer um efeito positivo para uma região integrada. Entretanto, devido às opções principais de política econômica, o Brasil tem sido a economia latino-americana que menos cresce nos últimos anos. Com efeito, entre 1990-2000, a América Latina teve um crescimento bastante reduzido e fortemente influenciado pelo Brasil, que cresceu menos do que a média dos países. Entre 2001 e 2007, o Brasil cresceu menos do que o conjunto da América Latina, ou o que o MERCOSUL, ou ainda os países da Comunidade Andina. Por outro lado, devido ao seu maior grau de industrialização e menor crescimento, o Brasil vem apresentando crescentes saldos comerciais com todos os países da América do Sul, cujo comércio se expandiu através das exportações de *commodities* para fora da região (Quadro 9).

Estas condições estruturais impedem que o país exerça, do ponto de vista econômico, um papel de locomotiva da economia regional.

Devido a sua localização geográfica e a sua precária infra-estrutura, os países do MERCOSUL não se inseriram de forma significativa da produção compartilhada global³⁸ (UNCTAD, op. cit.). Com efeito, se considerarmos o padrão de comércio prevalente entre os países do bloco observa-se (Quadro 10) o predomínio no lado das importações de bens finais de consumo, bens de capitais e bens intermediários semi-finais (majoritariamente matérias-primas com nenhum ou pouco processamento) e numa proporção menor partes e componentes. Esta é uma realidade bastante heterogênea na região, dado que o Brasil, o país mais industrializado, apresenta uma proporção maior das importações em partes e componentes. Do lado das exportações, o percentual de partes e componentes é naturalmente muito mais baixo tendo em vista a inexistência na região de países produtores especializados em bens com maior densidade tecnológica ou que participem da sua cadeia produtiva.

Uma exceção parcial desta realidade foi a desenvolvida na indústria automobilística que, após uma década marcada por forte expansão do

³⁸ No continente latino-americano apenas o México e alguns países do Caribe inseriram-se na especialização vertical de trabalho tal como descrita neste texto. Devido a sua proximidade com os EUA, os acordos de livre comércio que o México estabeleceu no âmbito do NAFTA e os que os países do Caribe estabeleceram com aquele país criaram de fato uma ampla integração produtiva. Esta, entretanto, foi fortemente assimétrica na medida em que o conteúdo importado das exportações mexicanas e a ausência de políticas tecnológicas levaram a uma forte polarização da sua estrutura produtiva com baixo dinamismo econômico.

comércio intra-regional e conflitos de interesses entre Brasil e Argentina decorrente das mudanças no câmbio e regime macroeconômico, constituiu no início do milênio um regime especial de comércio. Este incluiu a redução de tarifas em partes e componentes e de conteúdo doméstico e estipulou mecanismos de compensação bilateral. Esta indústria, formada essencialmente por subsidiárias de EMNs de fora da região especializadas tanto na montagem quanto no suprimento de partes e componentes³⁹, passou a construir uma divisão vertical do trabalho e novos clusters produtivos no sudeste brasileiro e norte argentino, com o Brasil afirmando-se como um exportador líquido de partes e componentes produzidos por subsidiárias de empresas globais.

O contraste com a realidade asiática não poderia ser mais evidente.

Entretanto, o MERCOSUL tem sido um poderoso arranjo para a expansão do comércio intra-industrial particularmente em setores mais intensivos em tecnologia (UNCTAD, 2002, Chudnovsky, Fanelli, 2001.). O comércio regional tem favorecido uma maior diversificação setorial do que o comércio global, beneficiando a indústria brasileira mas também a da Argentina. As possibilidades de que esta regionalização permita uma ulterior ampliação dos mercados industriais com diferenciação setorial e integração produtiva são reais mas dependem de circunstâncias estruturais e macroeconômicas que transcendem o âmbito regulatório e institucional.

Entre estas deve-se considerar que devido ao seu tamanho relativo e à assimetria no conteúdo tecnológico da produção, a expansão do MERCOSUL depende, em grande parte, do ritmo de crescimento da economia brasileira concomitante a um desenho articulado de políticas industriais voltado a induzir maior expansão dos mercados industriais e de serviços especializados para os países de menor grau de desenvolvimento.

Notas Finais

A possibilidade da modularização de processos produtivos em diversas indústrias e, em particular, em máquinas elétricas e eletrônicas, e do monitoramento e controle de atividades dispersas em diferentes locais permitiu o

³⁹ Para uma análise dos principais grupos econômicos no setor, ver Uallachain & Wasserman (1999).

fatiamento e a distribuição da cadeia produtiva segundo critérios de custo e exploração de economia de escalas. Através da integração produtiva, diversos países de menor grau de desenvolvimento podem contar com maior acesso aos mercados externos e possibilidades de exportação . Argumentou-se, entretanto, que não há, entretanto, qualquer automatismo que garanta esta integração produtiva “virtuosa”. Observou-se que, devido ao aumento do conteúdo importado das exportações, a expansão da corrente de comércio induzida pela integração produtiva pode resultar em maiores restrições externas ao crescimento econômico e, no limite, em uma “reversão das importações”, com conseqüente redução da integração e especialização produtiva. Por outro lado, devido à assimetria da distribuição de valor da cadeia produtiva, os países de menor grau de desenvolvimento podem ficar “aprisionados” em atividades de baixo valor e alta concorrência, com escassas possibilidades de deslocarem sua estrutura produtiva.

Evidenciou-se neste texto a singularidade da experiência asiática e analisou-se como a conjugação de fatores estruturais, macroeconômicos e microeconômicos no Leste e Sudeste asiático promoveram uma integração produtiva “virtuosa”, com um elevado grau de crescimento econômico regionalmente articulado, ainda que com significativas assimetrias na apropriação do valor e do progresso técnico. Utilizou-se uma versão do esquema dos gansos voadores (EGV) incorporando fatores de demanda, e descreveu-se a dinâmica da integração produtiva asiática a partir das seguintes características:

- (i) A formação de uma triangulação entre países especializados e produtores de Original Equipment Machine, partes e componentes (como o Japão, a Coreia do Sul, Taiwan), países montadores de atividades industriais padronizadas e intensivas em mão-de-obra (China e países da ASEAN 4) e um grande mercado consumidor final, complementar e importador líquido da produção industrial regional (EUA e, nos anos mais recentes, a China);
- (ii) Reduzida volatilidade da taxa real de câmbio (pré e pós-crise de 1997), com o dólar como moeda chave e taxa real de câmbio compatível com a competitividade externa;
- (iii) A formação de uma complementaridade nos padrões de comércio e de uma hierarquia de países ordenados de forma

similar tanto por grau de industrialização quanto por custo de trabalho em dólar (taxa real de câmbio);

- (iv) Políticas tecnológicas variadas, particularmente agressivas no Japão, entre os "Tigres Asiáticos" e recentemente na China;
- (v) A existência na região de centros financeiros e de serviços altamente especializados (Hong Kong, Cingapura);
- (vi) A formação de uma complementaridade entre comércio e IDE com o predomínio dos investimentos asiáticos na montagem da rede de produção compartilhada;
- (vii) Grande proximidade geográfica e acesso ao mar entre os principais países asiáticos, e relativa proximidade dos centros consumidores finais.

A partir desta experiência foram evidenciados alguns aspectos que poderiam ser considerados tendo em vista uma maior integração produtiva no âmbito do MERCOSUL. Argumentou-se que o baixo grau de integração nesta região é principalmente decorrente de fatores estruturais, macroeconômicos e microeconômicos. O predomínio de commodities primárias e atividades intensivas em recursos naturais, a desregulação e vulnerabilidade financeira, o atraso nas indústrias de máquinas elétricas e eletrônicas, a inexistência de produtores especializados de OEM, o predomínio de subsidiárias de empresas multinacionais sediadas fora da região, a inexistência de uma gradiente de conteúdos tecnológicos articulada com a do custo do trabalho entre países, e os elevados custos de transportes são evidentes explicações de corte macro estrutural. Entretanto, e a despeito destes fatores houve em alguns segmentos industriais um crescente comércio intra-industrial sinalizando uma importante possibilidade de aprofundamento da integração produtiva e da diversificação setorial. Esta internalização geográfica dos benefícios da integração, depende, entretanto, do grau em que a expansão do mercado da economia brasileira permita articular um conjunto de iniciativas industriais e de investimento em infraestrutura favorecedoras à diversificação das exportações dos países de menor grau de desenvolvimento tornando a expansão da corrente do comércio do bloco regional uma forma simultânea de obtenção de uma maior sustentabilidade externa das economias.

Referências bibliográficas

Akamatsu, K (1962) " A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries" *The Developing Economies* (preliminary issue)

Aminian, Fung & Izaka (2007). "Foreign Direct Investment, Intra-Regional Trade and Production Sharing in East Asia", *Discussion Papers Series*, Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI), Tóquio, Japão.

Chudnovsky, D. & Fanelli, J. M. (2001). "Introducción: El Desafío de Integrarse para Crecer", in Chudnovsky & Fanelli (org.). *El Desafío de integrarse para crecer: balance y perspectivas Del Mercosur em su primera década*, Siglo Veintiuno, Argentina.

Feenstra, R. (1998) "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy". *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, n. 4, pp. 31-50.

Gaulier, G., Lemoine, F., Kesenci, D. (2004). "China Integration in Asian Production Networks and Its Implications". *Discussion Papers Series*, Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI), Tóquio, Japão.

Ginzburg, A. & Simonazzi, A. (2003) "Patterns of Industrialization and the Flying-Geese Model: The Case of Electronics in East Asia", paper apresentado na *Conference on Clusters, Industrial Districts and Firms: The Challenge of Globalization*, Modena, Itália, 12 e 13 de setembro.

Grossman, G. M. & Helpman, E. (2005) "Outsourcing in Global Economy", *Review of Economic Studies*, 72, pp. 135-159.

Heintz, J. (2006) "Low-wage manufacturing and global commodity chains: a model in the unequal Exchange tradition". *Cambridge Journal of Economics*, 30, pp. 507-520

Hummels, D.; Rapoport, D.; Yi, Kei-Um (1998) "Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade", *FRBNY Economic Policy Review*, página 79-99.

Kasahara, S. (2004) "The Flying Geese Paradigm: A Critical Study of Its Application to East Asian Regional Development", *Discussion Paper*, n. 169, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).

Kojima (2000) "The Flying Geese Model of Asian Economic Development: Origin Theoretical Extensions and Regional Policy Implications", *Journal of Asian Economics*, 11, pp.

Kwan, H. (2002) "The Rise of China and Asia's Flying-Geese Pattern of Economic Development: An Empirical Analysis Based on US Import Statistics", Rieti Discussion Paper Series, 02- 009

McKinnon e Schnabl (2003). "China: A Stabilizing or Deflationary Influence in East Asia? The Problem of Conflicted Virtue" www.stanford.edu/~mckinnon/

Medeiros, C. (1997). "Globalização e a Inserção Internacional Diferenciada da Ásia e da América Latina" em Maria da Conceição Tavares e José Luís Fiori, Poder e Dinheiro, Edit. Vozes

_____ (2006) "A China como um Duplo Pólo na Economia Mundial e a Recentralização Asiática", *Revista de Economia Política*, vol. 26, n. 3(103), pp.

MITI (2007). *White Paper on International Economy and Trade*. Ministério da Economia, Comércio e Indústria do Japão.

Nicita, A. & Olarreaga, M. (2006). "Trade, Production and Protection 1976-2004", *World Bank Economic Review*, 21(1).

Prebisch, R. (1959). "El Mercado Comun Latinoamericano", em Adolfo Gurrieri, *La Obra de Prebisch en la CEPAL*. Fondo de Cultura Económico, 1982.

Rowthorn, R. (1996) "East Asian Development: The Flying Geese Paradigm Reconsidered", Study n. 8, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).

Sakakibara & Yamakawa (2002). "*Regional Integration in East Asia: Challenges and Opportunities*", *World Bank East Asia Project, Working Paper*,

Steinfeld, E. (2004) "China's Shallow Integration: Networked Production and the New Challenges for Late Industrialization", *World Development*, vol. 32, n. 11, pp.

Sun, Y. (2002) "Sources of Innovation in China's manufacturing sector: imported or developed in-house", *Environment and Planning A*, vol 34.

Tung (2003) "Beyond Flying Geese: The Expansion of East Asia's Electronics Trade" *German Economic Review* volume 4 página 35-51

Ullachain, B. & Wasserman, D. (1999) "Vertical Integration in a Lean Supply Chain: Brazilian Automobile Componente Parts", *Economic Geography*, vol 75, n. 1.

UNCTAD (2002). *Trade and Development Report (TDR)*. United Nations Conference on Trade and Development, Nova York e Geneva.

UNCTAD (2007) *Trade and Development Report (TDR)*. United Nations Conference on Trade and Development, Nova York e Geneva.

ANEXO ESTATÍSTICO

Quadro 1A: Destino das Exportações Asiáticas (em % do total)

Exportações		L. Asiático	Tigres	ASEAN 4	Japão	China	EUA
Japão	1990	29,7	19,7	7,7	x	2,1	31,7
	2000	40,2	23,9	9,5	x	6,3	30,0
	2007	46,8	22,4	8,3	x	15,3	20,4
China	1990	66,2	48,6	2,8	14,5	x	8,3
	2000	48,1	26,7	3,7	16,7	x	20,9
	2007	37,8	24,1	4,1	8,4	x	19,1
Hong Kong	1990	44,4	9,8	4,0	5,7	24,7	24,1
	2000	50,5	6,8	3,3	5,5	34,5	23,2
	2007	62,9	6,0	3,4	4,4	48,3	13,5
Taiwan	1990	37,0	17,8	6,8	12,4	0,0	32,5
	2000	48,8	27,4	7,3	11,1	2,8	23,4
	2007	64,8	22,8	7,4	6,4	25,3	13,0
Coréia do Sul	1990	35,2	8,6	5,0	19,4	2,1	29,9
	2000	45,2	14,2	7,2	11,9	10,7	21,9
	2007	48,1	11,7	5,5	7,1	22,1	12,4
Cingapura	1990	46,3	13,6	21,0	8,7	1,5	21,3
	2000	56,2	17,4	24,9	7,5	3,9	17,3
	2007	63,3	17,1	28,9	4,8	9,7	8,9
Tailândia	1990	38,1	15,2	3,9	17,2	1,2	22,7
	2000	48,5	19,1	7,6	14,7	4,1	21,4
	2007	52,7	16,0	10,2	11,8	9,7	12,6
Malásia	1990	57,1	32,7	6,0	15,8	2,1	16,9
	2000	54,3	30,0	7,1	13,1	3,1	20,5
	2007	54,7	25,8	9,3	9,1	8,8	15,6
Filipinas	1990	37,2	12,3	4,2	19,8	0,8	37,9
	2000	47,8	23,8	7,3	14,7	1,7	30,0
	2007	60,7	25,2	8,8	14,5	11,4	17,0
Indonésia	1990	66,8	18,5	2,3	42,5	3,2	13,1
	2000	58,5	23,8	6,1	23,2	4,5	13,7
	2007	59,1	19,6	8,8	20,7	8,5	10,2

Fonte: UN Comtrade (cálculos do autor) e Bureau of Foreign Trade para Taiwan

Nota: Leste Asiático: ASEAN 10 (Malásia, Tailândia, Indonésia, Filipinas, Vietnam, Brunei, Myanmar, Cingapura, Cambódia, Laos) China, Japão, Hong Kong, Coréia do Sul e Taiwan.

Quadro 1B: Origem das Importações Asiáticas (em % do total)

Importações		L. Asiático	Tigres	ASEAN 4	Japão	China	EUA
Japão	1990	27,4	11,1	10,4	x	5,1	22,6
	2000	40,7	12,2	12,8	x	14,5	19,1
	2007	42,4	8,9	11,4	x	20,6	11,6
China	1990	52,0	33,6	3,9	14,2	nd	12,3
	2000	57,3	28,1	7,1	18,4	3,2*	9,9
	2007	57,1	24,6	9,1	14,0	9,0*	7,3
Hong Kong	1990	72,4	17,0	3,6	15,7	35,8	8,4
	2000	77,7	16,9	5,8	12,0	42,9	6,8
	2007	81,1	18,2	6,6	10,1	46,1	4,9
Taiwan	1990	42,4	7,6	4,8	29,2	0,6	23,0
	2000	54,0	11,5	10,5	27,5	4,4	17,9
	2007	52,1	9,9	8,1	20,9	12,7	12,0
Coréia do Sul	1990	36,9	2,2	5,6	26,6	2,1	24,3
	2000	42,8	6,0	8,5	19,8	8,0	18,2
	2007	46,1	5,3	6,7	15,8	17,7	10,5
Cingapura	1990	51,5	10,8	16,9	20,2	3,4	16,0
	2000	57,8	10,6	23,8	17,2	5,3	15,1
	2007	57,9	12,6	24,1	8,2	12,1	12,4
Tailândia	1990	56,5	17,0	4,3	30,4	3,3	10,8
	2000	57,6	15,1	9,3	11,8	5,4	24,7
	2007	59,1	13,3	10,3	20,9	11,8	6,7
Malásia	1990	55,3	25,0	4,0	24,1	1,9	16,8
	2000	62,4	27,4	9,1	21,2	4,0	16,8
	2007	64,8	25,0	12,5	13,0	12,9	10,8
Filipinas	1990	45,0	18,6	4,9	18,4	1,4	19,5
	2000	55,2	24,9	8,6	18,8	2,4	18,4
	2007	60,0	28,2	10,6	12,4	7,3	14,0
Indonésia	1990	47,8	17,7	2,6	24,3	3,0	11,5
	2000	52,5	22,3	7,0	16,1	6,0	10,1
	2007	59,1	20,1	14,8	8,8	11,5	6,4

Fonte: UN Comtrade (cálculos do autor) e Bureau of Foreign Trade para Taiwan

Nota: Leste Asiático: ASEAN 10, China, Japão, Hong Kong, Coréia do Sul e Taiwan.

Quadro 2: Saldo em Transações Correntes (US\$ bilhões) no Leste Asiático e no Mercosul

Leste Asiático						
	1990	1995	1997	2000	2005	2007
Japão	43,943	111,40	96,553	119,605	165,69	212,82
China	11,997	1,62	36,962	20,519	160,82	360,71
Coréia do Sul	-2,014	-8,67	-8,287	12,251	14,98	5,95
Hong Kong	4,764	-9,06	-7,729	6,994	20,23	25,46
Taiwan	10,923	5,47	7,05	8,899	16,02	31,70
Cingapura	3,122	14,39	14,874	10,717	22,28	39,16
Indonésia	-3,2	-6,80	-3,8	7,988	0,28	11,01
Malásia	-0,918	-8,64	-5,935	8,487	19,99	26,05
Filipinas	-2,69	-1,97	-4,33	-2,225	1,98	6,35
Tailândia	-7,137	-13,23	-3,11	9,328	-7,64	14,92
Mercosul						
	1990	1995	1997	2000	2005	2007
Argentina	4,665	-5,10	-12,116	-8,955	3,69	2,81
Brasil	-3,785	-18,38	-30,452	-24,225	14,19	3,56
Paraguai	0,385	-0,09	-0,65	-0,163	0,05	0,16
Uruguai	0,186	-0,21	-0,287	-0,566	0,00	-0,18
Venezuela	8,452	2,14	3,732	11,853	25,53	23,23

Fonte: FMI

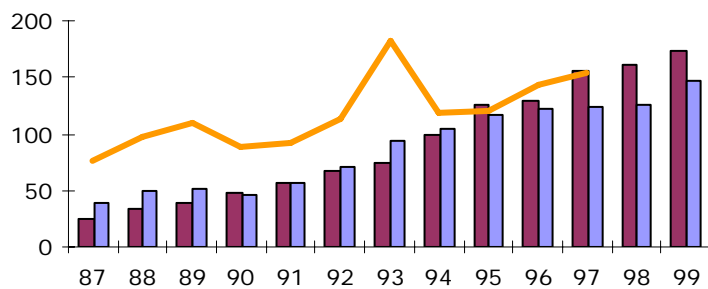
Quadro 3: Taxa Real de Cambio (média do ano, 2000=100) e seu Desvio Padrão em Alguns Países Asiáticos e Sul Americanos

	1995	1997	2000	2005	2007	Desvio padrão
Japão	107,02	84,45	99,99	79,14	65,64	16,54
China	82,35	98,32	99,99	91,39	96,69	7,14
Coréia do Sul	112,24	106,64	100,00	112,54	119,46	7,28
Hong Kong	86,33	102,06	100,00	79,91	75,12	11,97
Taiwan	102,43	103,36	100,00	87,82	80,17	10,26
Indonésia	147,82	147,50	100,00	114,76	113,65	21,71
Malásia	118,70	121,52	99,99	95,29	101,46	11,87
Filipinas	112,99	121,66	100,00	90,06	109,28	12,16
Tailândia	118,56	117,83	99,99	97,02	111,54	10,01
Argentina	87,47	88,83	100,00	45,86	44,46	26,17
Brasil	130,88	142,20	99,99	98,37	119,91	19,13

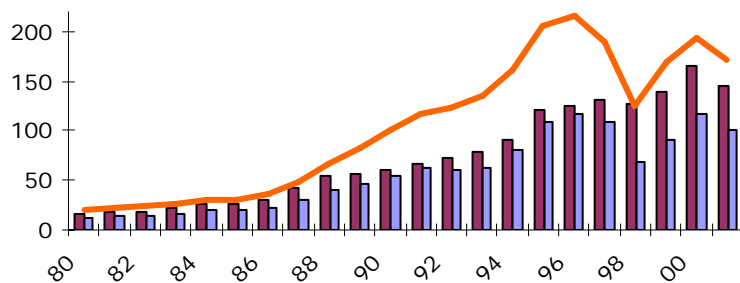
Fonte: BIS

Gráfico 1: Comércio de Manufaturas e Valor Adicionado em Países Selecionados

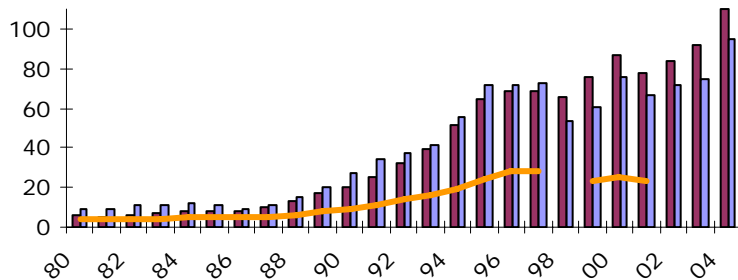
CHINA



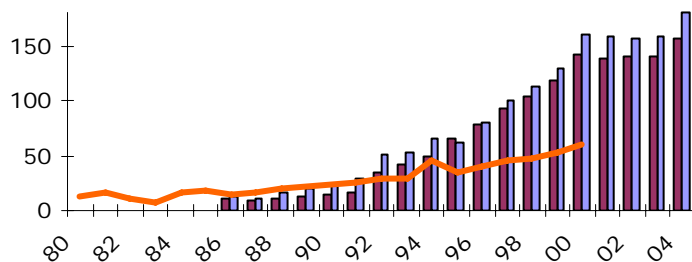
CORÉIA DO SUL



MALÁSIA



MÉXICO



Fonte: Nicita e Olarreaga (2006), cálculos do autor.

Exportações
Importações
Valor adicionado

Quadro 4A: Padrão de Comércio Asiático Segundo Categoria de Bens (em % do Total, Exportações)

Exp.		China	Hong Kong	Coréia	Cingapura	ASEAN 4	Japão	Ásia	EUA	Mundo
1998	FC	47,3	37,2	18,2	10,1	21,2	17,6	25,3	14,8	24,7
	FCA	14,7	12,5	18,2	27,2	11,5	25,9	18,9	23,8	17,8
	IMPC	10,4	19,6	25,2	39,7	33,0	31,2	26,2	29,7	20,5
	IMSF	22,9	22,7	36,1	13,8	22,2	21,5	23,8	22,1	26,5
	P	4,3	1,7	0,7	0,8	7,4	0,4	2,6	5,4	6,7
2001	FC	41,3	33,6	18,0	7,9	19,8	17,5	24,0	15,2	23,6
	FCA	18,3	14,2	22,3	22,5	13,7	23,9	19,4	22,1	17,2
	IMPC	14,9	26,2	24,1	45,3	33,7	31,5	28,0	30,3	20,4
	IMSF	20,6	24,4	28,7	14,1	22,2	22,0	22,3	22,7	24,6
	P	3,8	1,5	0,4	0,6	7,7	0,6	2,6	5,0	9,3
2004	FC	32,7	25,8	15,4	6,8	16,6	16,4	21,1	15,5	23,7
	FCA	25,3	13,8	23,2	17,8	13,4	23,3	20,8	20,8	17,1
	IMPC	18,2	35,1	29,2	47,1	25,5	31,4	28,8	27,9	20,4
	IMSF	20,8	23,6	27,0	17,1	23,6	23,4	22,8	24,6	26,1
	P	2,1	1,5	0,4	0,6	8,8	0,8	2,4	6,1	7,6
2007	FC	29,6	26,0	14,0	8,6	15,6	20,9	20,6	16,2	nd
	FCA	27,9	15,5	27,5	12,8	13,3	21,5	18,8	21,4	nd
	IMPC	17,3	37,2	26,4	42,7	21,4	27,7	21,5	23,9	nd
	IMSF	22,9	19,5	25,2	15,7	27,6	22,8	22,8	25,2	nd
	P	1,1	1,5	0,5	0,7	10,4	1,0	9,1	7,4	nd

Fontes: UN Comtrade (cálculos do autor) para 2007 e Aminian, Fung & Iizaka (2007) para demais anos.

Notas: Metodologia de agregação utilizada por Aminian, Fung & Iizaka (2007) com base no sistema de classificação de produtos BEC (Broad Economic Categories) divulgado pela UN Comtrade.

FC: Bens Finais de Consumo

FCA: Bens Finais de Capital

IMPC: Bens Intermediários (Partes e Componentes)

IMPSF: Bens Intermediários (Semi-finais)

P: Bens Primários

Quadro 4B: Padrão de Comércio Asiático Segundo Categoria de Bens (em % do Total, Importações)

Imp.		China	Hong Kong	Coréia	Cingapura	ASEAN 4	Japão	Ásia	EUA	Mundo
1998	FC	4,5	34,0	5,0	12,7	7,0	31,1	19,5	31,1	25,4
	FCA	18,9	15,6	12,0	21,0	17,3	14,2	16,5	17,8	18,4
	IMPC	23,3	19,7	24,3	39,7	36,2	14,9	25,4	19,4	20,7
	IMSF	46,1	27,3	33,0	16,4	30,3	23,0	28,6	19,7	26,3
	P	5,2	1,8	22,7	6,0	6,0	13,6	7,4	6,8	5,9
2001	FC	4,3	31,1	8,3	11,8	7,1	30,5	17,8	31,5	25,1
	FCA	20,5	17,0	14,2	19,1	16,0	14,1	17,1	17,4	18,1
	IMPC	27,6	25,2	22,1	40,3	34,9	16,3	27,2	16,6	20,7
	IMSF	37,8	23,5	28,9	14,5	29,7	22,3	26,5	18,7	24,9
	P	7,6	1,6	23,1	7,2	8,3	12,7	8,1	9,4	7,0
2004	FC	3,9	25,1	8,0	10,5	7,5	27,4	14,0	30,7	24,5
	FCA	22,8	15,6	15,6	17,0	14,1	14,0	17,7	16,8	18,1
	IMPC	31,9	33,7	20,6	42,0	36,2	17,5	30,4	14,9	20,6
	IMSF	30,2	22,2	31,2	13,9	28,8	23,5	26,0	19,6	25,1
	P	9,1	1,5	21,3	8,0	7,7	13,4	8,5	12,0	7,7
2007	FC	4,5	21,9	8,7	9,3	7,7	20,0	11,4	28,6	nd
	FCA	18,2	15,9	13,8	14,0	12,3	10,3	14,8	16,1	nd
	IMPC	29,4	36,7	17,5	39,0	23,9	13,6	22,9	13,9	nd
	IMSF	26,0	20,9	31,2	14,3	27,4	24,5	25,8	19,3	nd
	P	19,8	2,0	25,4	9,4	14,9	27,2	18,3	15,1	nd

Fontes: UN Comtrade (cálculos do autor) para 2007 e Aminian, Fung & Iizaka (2007) para demais anos.

Notas: Metodologia de agregação utilizada por Aminian, Fung & Iizaka (2007) com base no sistema de classificação de produtos BEC (Broad Economic Categories) divulgado pela UN Comtrade.

FC: Bens Finais de Consumo

FCA: Bens Finais de Capital

IMPC: Bens Intermediários (Partes e Componentes)

IMSF: Bens Intermediários (Semi-finais)

P: Bens Primários

Quadro 5: Saldo Comercial da China com os Países Asiáticos (US\$ milhões)

	Dados reportados pela China						
	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
EUA	8.610,1	16.439,0	22.517,2	28.137,7	58.682,1	114.439,1	163.567,9
Japão	-537,8	2.843,7	-1.352,7	2.153,2	-14.739,4	-16.421,4	-31.934,1
Tigres Asiáticos	12.204,0	17.805,9	5.416,6	4.585,3	145,2	12.522,7	58.508,1
Hong Kong	27.392,7	36.792,6	29.970,8	37.118,7	65.155,7	112.248,4	171.632,0
Taiwan	-11.686,1	-13.042,4	-15.576,8	-22.337,6	-40.356,1	-58.130,7	-77.567,3
Coréia do Sul	-3.605,3	-5.802,7	-9.418,5	-10.858,1	-23.033,2	-41.712,6	-47.653,0
Cingapura	102,8	-141,3	441,1	662,4	-1.621,0	117,6	12.096,6
ASEAN 4	-508,1	-905,7	-4.077,0	-6.737,8	-17.323,6	-23.928,0	-37.114,1
Tailândia	141,0	-512,7	-1.345,1	-2.376,7	-4.998,9	-6.172,5	-10.691,2
Malásia	-789,5	-573,1	-1.931,8	-2.982,8	-7.845,5	-9.486,8	-11.007,8
Filipinas	754,3	1.012,7	471,7	-326,0	-3.214,1	-8.182,0	-15.619,9
Indonésia	-614,0	-832,5	-1.271,8	-1.052,1	-1.265,0	-86,5	204,8
	Dados reportados pelos parceiros						
	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
EUA	36.757,4	53.006,7	74.657,4	90.146,0	134.833,4	217.994,0	274.868,7
Japão	14.025,7	20.131,1	19.512,8	26.870,3	18.053,8	28.403,2	18.651,7
Tigres Asiáticos	14.129,2	14.447,7	19.257,2	15.104,4	-18.496,6	-41.518,2	-48.426,4
Hong Kong	11.872,3	12.990,2	20.310,9	17.109,4	5.636,7	4.540,0	1.952,2
Taiwan	2.714,6	3.288,7	1.989,3	1.007,4	-11.872,8	-23.550,2	-34.402,2
Coréia do Sul	-1.742,6	-3.455,7	-4.817,9	-4.887,3	-13.200,6	-23.266,8	-18.959,9
Cingapura	1.284,9	1.624,4	1.774,8	1.874,9	940,0	758,7	2.983,4
ASEAN 4	413,8	852,3	225,0	760,1	-191,3	4.150,5	2.926,8
Tailândia	454,5	464,9	633,8	853,1	363,7	2.023,6	2.107,3
Malásia	-240,9	370,7	-179,2	-16,5	483,9	3.889,2	3.454,1
Filipinas	446,8	728,0	537,2	281,5	-193,9	-942,8	-1.516,9
Indonésia	-246,5	-711,3	-766,7	-358,0	-845,0	-819,4	-1.117,6

Fontes: UN Comtrade e Bureau of Foreign Trade para dados de Taiwan

Quadro 6: China: Comércio Exterior Segundo Intensidade Tecnológica, média de 2002-2005 (US\$ milhões)

	Balança comercial segundo intensidade tecnológica								
	Exportações totais	Importações totais	Saldo	Produtos primários	Manufaturas				Outros
					Baseadas em recursos naturais	Baixa tecnologia	Média tecnologia	Alta tecnologia	
ASEAN 3	143.037	251.755	-108.718	3.980	-8.895	16.992	-42.881	-77.571	-343
ASEAN	43.064	61.763	-18.699	-4.672	-3.772	5.811	1.104	-17.172	2
China*	x	39.637		-14	-1.628	-3.984	-7.077	-26.870	-65
Japão	72.301	89.628	-17.327	5.131	529	15.167	-25.000	-13.047	-107
Coréia do Sul	27.671	60.728	-33.057	3.535	-4.025	-3	-11.909	-20.482	-172
Estados Unidos	126.985	42.478	84.507	-4.888	420	46.645	13.556	28.711	63
Canadá	8.482	6.413	2.069	-1.448	-978	3.644	139	716	-4
União Européia	111.103	66.475	44.628	1.408	56	29.592	-10.683	24.257	-2
América Latina	17.596	21.061	-3.465	-11.046	-2.805	5.251	3.375	1.756	4
Índia	6.071	7.232	-1.161	-4.014	601	291	340	1.618	2
Aust. + N. Zel.	9.799	12.936	-3.137	-9.123	-2.417	3.949	1.264	1.958	-116
Outros	174.762	136.298	38.464	-572	-381	476	116	184	0
Mundo	597.836	544.647	53.189	-32.121	-2.037	43.291	6.555	22.191	586

Fonte: Comtrade, *apud* CEPAL (2006)

*Refere-se às transações via a província de Guangdong e Hong Kong

Quadro 7: Iniciativas recentes de integração no Leste Asiático

Acordos	Cronograma e compromissos
Acordos Multilaterais	
AFTA (ASEAN Free Trade Area)	Início em 1992. Redução tarifária intra-bloco para no máximo 5% (completa até 2010 para ASEAN 6 e até 2015 para Vientã, Laos, Mianmar e Cambodja), além da eliminação de barreiras não-tarifárias. As tarifas têm sido, no geral, reduzidas antes dos prazos, e menos de 1% dos produtos comercializados faz parte da lista de exceções. Desdobramentos futuros sugerem a constituição de uma Comunidade Econômica da ASEAN (AEC, em inglês) para livre circulação de bens, serviços, capital e trabalhadores em 2020.
ASEAN + 1 (com China)	Anunciado em 2000 e assinado em 2004, o acordo prevê a criação da ASEAN-China Free Trade Area (ACFTA) até 2010. É menos abrangente do que o AFTA e exclui produtos sensíveis. A China tem, no caso de diversos produtos, se antecipado aos prazos e reduzido as tarifas de importação unilateralmente.
ASEAN + 1 (com Coreia do Sul)	Anunciado em 2005 e assinado em 2006, o acordo para a criação da ASEAN-Korea Free Trade Area (AKFTA) prevê que, até 2009, 80% dos produtos cobertos terão tarifa reduzida a zero.
ASEAN + 1 (com Japão)	Teve como resultados concretos o acordo ASEAN-Japan Comprehensive Economic Partnership (AJCEP), assinado no final de 2007, que prevê liberalização do comércio de bens, serviços e investimentos. A redução tarifária foi iniciada na data da assinatura do acordo.
ASEAN + 3 (com China, Japão e Coreia do Sul)	Criado em 1997, na esteira da crise asiática, não constituiu cronograma para criação de área de livre comércio. Sua institucionalização gira em torno de reuniões ministeriais anuais. Tem um caráter estratégico importante, dado não apenas seus possíveis resultados em termos de integração comercial, mas fundamentalmente por ser considerado o embrião da integração quase total do Leste Asiático. Encontra-se bianualmente com os países da União Européia no ASEM (Asia-Europe Meeting).
Iniciativa Chiang Mai	Também criado logo após a crise asiática, a iniciativa é a mais concreta proposta de cooperação monetária do Leste Asiático (inclui todos os países da ASEAN + 3). Criou procedimentos para troca bilateral de recursos em caso de crise, além de parâmetros para cooperação em áreas como monitoramento de fluxo de capitais e reforma financeira. É ainda uma tentativa de transpor o veto internacional à criação de um Fundo Monetário Asiático, e assim buscar garantir a autonomia dos países da região em relação aos organismos multilaterais (FMI, notadamente) em caso de crise.
Acordos de Cooperação Econômica Bilaterais	
China-Tailândia	Exclusivo para produtos agrícolas, o acordo, assinado em 2003, cortou as tarifas de 188 tipos de frutas, grãos e vegetais para zero.
Cingapura-Japão	Acordo de cooperação econômica assinado em 2002.
Cingapura-Coreia do Sul	Korea-Singapore Free Trade Agreement (KSFTA) assinado em 2005.
Japão-Filipinas	Reuniões preparatórias desde 2002, com assinatura de um acordo de cooperação econômica em 2006.
Japão-Malásia	Reuniões preparatórias desde 2003, com assinatura de um acordo de cooperação econômica em 2006.
Japão-Tailândia	Reuniões preparatórias desde 2003, com assinatura de um acordo de cooperação econômica em 2007.
Japão-Indonésia	Reuniões preparatórias desde 2003, com assinatura de um acordo de cooperação econômica em 2007.
Japão-Brunei	Acordo de cooperação econômica assinado em 2007.
Japão-Vietnã	Negociações iniciadas em 2006, em andamento.
Fórum Geopolítico	
ARF (ASEAN Regional Forum)	Primeira iniciativa permanente para discussão de temas geopolíticos regionais. Proposto pela ASEAN em 1994, o bloco inclui todos os países da ASEAN + 3, além de Austrália, Nova Zelândia, Índia, Canadá, Estados Unidos e União Européia. Dentre os temas de segurança que mais ocupam a agenda do ARF está a disputa em torno das ilhas Spratly, cuja soberania é disputada pela China com Filipinas, Malásia e Vietnã.

Quadro 8: Destino das Exportações e Origem das Importações dos Países MERCOSUL

Exportações		Mercosul	Brasil	Argentina	Paraguai	Uruguai	Venezuela*	EUA
Brasil	1990	4,2	x	2,1	1,2	0,9	0,9	24,6
	2000	14,0	x	11,3	1,5	1,2	1,4	24,3
	2007	10,8	x	9,0	1,0	0,8	2,9	15,8
Argentina	1990	14,8	11,5	x	1,2	2,1	1,2	13,8
	2000	31,9	26,5	x	2,3	3,1	0,8	12,0
	2007	22,4	18,8	x	1,4	2,2	2,1	7,8
Paraguai	1990	39,6	32,6	5,8	x	1,2	0,6	4,3
	2000	63,5	38,6	10,7	x	14,1	1,1	3,9
	2007	49,3	20,0	19,8	x	9,5	3,1	2,6
Uruguai	1990	34,8	29,6	4,8	0,4	x	0,1	9,4
	2000	44,5	23,1	17,9	3,6	x	0,7	8,4
	2007	27,7	16,2	9,8	1,7	x	2,2	11,2
Venezuela	1990	2,0	1,9	0,0	0,0	0,0	x	51,6
	2000	4,2	3,6	0,1	0,0	0,5	x	59,6
	2007	2,5	2,4	0,0	0,0	0,0	x	48,8
Importações		Mercosul	Brasil	Argentina	Paraguai	Uruguai	Venezuela*	EUA
Brasil	1990	10,9	x	6,7	1,5	2,6	1,8	20,1
	2000	14,2	x	12,3	0,6	1,1	2,4	23,3
	2007	9,7	x	8,6	0,4	0,7	0,3	15,7
Argentina	1990	20,4	17,5	x	1,0	1,9	0,2	20,1
	2000	28,5	25,6	x	1,2	1,7	0,1	18,9
	2007	36,2	32,8	x	2,4	1,0	0,1	11,9
Paraguai	1990	30,0	16,5	12,8	x	0,7	0,1	12,7
	2000	51,6	24,5	23,3	x	3,7	0,1	7,3
	2007	44,7	29,0	14,4	x	1,3	2,6	5,0
Uruguai	1990	39,6	23,3	15,5	0,8	x	0,5	9,9
	2000	43,8	19,2	24,1	0,4	x	4,3	9,8
	2007	45,8	23,2	22,1	0,5	x	11,4	7,4
Venezuela	1990	5,9	4,0	1,9	0,0	0,0	x	46,7
	2000	7,1	5,0	1,6	0,2	0,3	x	37,8
	2007	10,1	8,0	1,7	0,2	0,2	x	24,2

Fonte: UN Comtrade (cálculos do autor)

Nota: *Venezuela depende da aprovação dos Congressos Nacionais dos diferentes países-membro para entrada no bloco. O país não consta na soma dos dados "Mercosul". Dados de 2007 não disponíveis na data do levantamento. Tabela apresenta números de 2006.

Quadro 9: Saldo Comercial do Brasil com os Países do MERCOSUL

	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Argentina	-1.550	-1.172	-448	-1.204	-111	3.674	4.006
Paraguai	784	889	484	420	232	642	1.214
Uruguai	74	-98	23	138	-134	356	502
Venezuela	-413	-369	-512	348	333	1.968	4.378
Mercosul	-690	-381	58	-646	-13	4.672	5.646

Fontes: MDIC/SECEX e Comtrade

Quadro 10: Padrão de Comércio dos Países do MERCOSUL Segundo Categoria de Bens

Imp.		Brasil	Argentina	Paraguai	Uruguai	Venezuela*	Mercosul	EUA	Mundo
1998	FC	16,4	20,1	42,0	29,4	23,1	18,9	31,1	25,4
	FCA	21,8	27,4	24,1	19,8	27,4	23,6	17,8	18,4
	IMPC	19,5	18,3	8,8	11,0	14,0	18,5	19,4	20,7
	IMSF	29,2	29,8	16,0	30,8	29,4	29,1	19,7	26,3
	P	9,6	3,2	3,3	7,5	4,7	7,3	6,8	5,9
2001	FC	10,2	22,0	36,4	28,9	32,4	14,6	31,5	25,1
	FCA	19,9	20,7	14,2	14,2	20,5	19,7	17,4	18,1
	IMPC	23,5	17,3	9,0	9,4	12,2	21,0	16,6	20,7
	IMSF	30,2	34,7	22,3	32,5	28,6	31,2	18,7	24,9
	P	10,9	3,8	4,1	13,1	4,5	9,0	9,4	7,0
2004	FC	8,9	16,8	31,0	19,4	26,5	11,9	30,7	24,5
	FCA	13,1	23,6	19,3	11,4	23,1	15,9	16,8	18,1
	IMPC	24,4	16,5	8,4	7,5	13,1	21,4	14,9	20,6
	IMSF	32,8	36,0	23,7	35,2	31,9	33,3	19,6	25,1
	P	17,4	4,5	3,7	24,0	4,8	14,0	12,0	7,7
2007	FC	11,2	17,8	27,6	21,6	nd	13,8	28,6	nd
	FCA	15,0	23,1	24,7	15,1	nd	17,3	16,1	nd
	IMPC	21,4	18,1	12,2	7,1	nd	19,8	13,9	nd
	IMSF	30,8	31,9	20,8	32,5	nd	30,8	19,3	nd
	P	16,6	4,6	2,2	16,4	nd	13,1	15,1	nd
Exp.		Brasil	Argentina	Paraguai	Uruguai	Venezuela*	Mercosul	EUA	Mundo
1998	FC	21,2	27,5	12,4	48,8	5,1	24,1	14,8	24,7
	FCA	11,5	5,7	0,6	4,9	0,8	9,2	23,8	17,8
	IMPC	11,1	4,7	0,4	3,1	1,9	8,7	29,7	20,5
	IMSF	35,6	34,5	29,0	33,7	19,4	35,1	22,1	26,5
	P	18,7	24,5	57,5	9,1	48,6	20,7	5,4	6,7
2001	FC	21,8	20,0	15,3	45,5	2,3	21,7	15,2	23,6
	FCA	14,2	5,4	0,4	2,1	0,5	11,1	22,1	17,2
	IMPC	9,8	4,2	0,1	1,4	1,0	7,8	30,3	20,4
	IMSF	32,7	36,8	24,0	41,3	12,4	34,0	22,7	24,6
	P	17,2	27,6	60,2	8,3	60,1	20,6	5,0	9,3
2004	FC	21,1	19,8	15,2	46,3	1,4	21,3	15,5	23,7
	FCA	13,2	3,6	0,3	1,3	0,9	10,3	20,8	17,1
	IMPC	8,8	4,3	0,2	1,6	0,9	7,4	27,9	20,4
	IMSF	34,2	40,4	32,6	33,4	11,6	35,8	24,6	26,1
	P	19,2	24,5	51,7	12,9	85,2	20,8	6,1	7,6
2007	FC	19,3	21,1	18,3	43,9	nd	20,2	16,2	nd
	FCA	12,4	6,1	0,7	1,6	nd	10,5	21,4	nd
	IMPC	8,6	4,4	0,7	2,5	nd	7,3	23,9	nd
	IMSF	31,5	39,3	29,1	33,4	nd	33,5	25,2	nd
	P	23,4	21,6	51,1	16,0	nd	23,1	7,4	nd

Fonte: UN Comtrade (cálculos do autor).

Notas: Metodologia de agregação utilizada por Aminian, Fung & Iizaka (2007) com base no sistema de classificação de produtos BEC (Broad Economic Categories) divulgado pela UN Comtrade.

FC: Bens Finais de Consumo

FCA: Bens Finais de Capital

IMPC: Bens Intermediários (Partes e Componentes)

IMPSF: Bens Intermediários (Semi-finais)

P: Bens Primários