

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/314752998>

Desempenho e perspectivas das exportações brasileiras de produtos manufaturados – perfil e perda de mercado do Brasil na América Latina

Conference Paper · December 2016

CITATION

1

READS

451

4 authors, including:



Kaio Vital Costa

Federal University of Rio de Janeiro

33 PUBLICATIONS 37 CITATIONS

SEE PROFILE



Julia Torracca

15 PUBLICATIONS 61 CITATIONS

SEE PROFILE

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



Create new project "Grupo de Indústria e Competitividade" [View project](#)

Desempenho e perspectivas das exportações brasileiras de produtos manufaturados – perfil e perda de mercado do Brasil na América Latina

Kaio Glauber Vital da Costa¹
Marta dos Reis Castilho²
Julia Torracca³

Resumo

As exportações brasileiras de produtos manufaturados apresentam uma especialização geográfica bem marcada, tanto em termos de volume quanto de composição e grau de sofisticação dos produtos. Para os produtos manufaturados, a América Latina se tornou o principal mercado desde os anos 90 além de ter desenvolvido algum grau de articulação produtiva. Porém, na última década, a parcela de mercado de manufaturados do Brasil na região vem se reduzindo devido à perda de competitividade dos produtos brasileiros associada ao acirramento da concorrência chinesa na região e à erosão das preferências comerciais do Brasil na América Latina. O presente trabalho analisa o desempenho e as perspectivas das exportações brasileiras de manufaturados usando indicadores de comércio (de *market share* e de similaridade das pautas exportadoras) que sistematizam as informações acerca da especialização da pauta exportadora brasileira, da articulação produtiva e do tipo de comércio do Brasil com seus principais parceiros. Para análise do impacto da concorrência chinesa no mercado latino-americano em termos de perdas e ganhos para as exportações brasileiras de manufaturados, optou-se por uma versão modificada da metodologia de *Constant Market Share* (CMS).

Palavras-chave: Comércio internacional; integração regional; produtos manufaturados; ALADI, China.
Área ANPEC 07

Abstract

Brazilian exports of manufactured goods have a strong geographical specialization, both in terms of trade volume and sectoral composition. Latin America became since the 90s the main market for Brazilian manufacturing exports. Despite its importance, Brazil has been losing its market share in the region due to the loss of Brazilian goods competitiveness face to the deepening of the Chinese competition and to the erosion of regional trade preferences. This paper analyzes the performance and perspectives of Brazilian manufactured exports using trade indicators that capture the Brazilian exports specialization and the productive integration of Brazil and its trade patterns with its main trade partners. In order to examine the Chinese competition in terms of gains and losses for Brazil, this paper uses a modified methodology of Constant Market Share (CMS) in the context of Latin American market of manufacturing products.

Keywords: International trade; regional integration; manufactured goods; LAIA; China
JEL classification: F02; F01; F15

¹ Doutorando do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (IE/UFRJ). Endereço eletrônico: kaio.costa@ppge.ie.ufrj.br

² Professora Associada do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (IE/UFRJ). Endereço eletrônico: castilho@ie.ufrj.br

³ Doutoranda do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (IE/UFRJ). Endereço eletrônico: jtorracca@gmail.com

Desempenho e perspectivas das exportações brasileiras de produtos manufaturados – perfil e perda de mercado do Brasil na América Latina

1. Introdução

O presente artigo analisa a especialização setorial e geográfica das exportações brasileiras, evidenciando, por um lado, as importantes diferenças de composição dos produtos brasileiros segundo os seus destinos em suas diversas dimensões (setoriais, em termos de grau de sofisticação e em termos de integração produtiva). Nessa comparação, as especificidades da pauta de exportações para a América Latina ficam evidentes e mostram que os países da região são o mercado mais relevante para o Brasil no que se refere às exportações de manufaturados, sobretudo aqueles de maior grau de sofisticação tecnológica. Por outro lado, em termos de evolução, fica evidente também a perda recente de mercado do Brasil na região. Essa perda está associada possivelmente a diversos fatores, mas o acirramento da concorrência chinesa na região é responsável provavelmente pela perda nos mercados mais dinâmicos do ponto de vista da sofisticação tecnológica e produtiva.

As exportações brasileiras passaram por um período de forte crescimento nos anos 2000. Nesse mesmo período, a composição da pauta exportadora se alterou significativamente, uma vez que os produtos agrícolas e minerais aumentaram suas parcelas relativas no total exportado pelo país em detrimento dos produtos manufaturados. Esse movimento refletiu, por um lado, o ciclo de elevação dos preços internacionais das commodities e, por outro, a concomitante perda de competitividade dos produtos manufaturados brasileiros nos diversos mercados (Carneiro, 2012). Como resultado, a posição das manufaturas não baseadas em recursos naturais do Brasil nos mercados latino-americanos foi progressivamente corroída a partir de meados dos anos 2000. No presente estudo enfocamos um fator importante para essa perda de dinamismo, o efeito da concorrência chinesa nos mercados da América Latina.

Do ponto de vista da especialização setorial das exportações brasileiras, temos uma configuração marcadamente diferenciada segundo seus parceiros comerciais. Para os mercados da América Latina, os produtos manufaturados exportados possuem um maior grau de sofisticação, com uma crescente concentração no segmento de equipamentos de transporte. Já em relação a outros parceiros tradicionais do Brasil, como os países da União Europeia e os Estados Unidos, o volume de exportações de máquinas e equipamentos também é relevante. As exportações para a China, por sua vez, se intensificaram na direção de produtos de origem agrícola e mineral, em sua maioria sem qualquer beneficiamento. Esses produtos já representavam desde os anos 90 uma parcela significativa das exportações bilaterais (Kupfer et al., 2013).

A posição do Brasil nos mercados latino-americanos de produtos manufaturados, em especial naqueles de maior grau de sofisticação, resulta, em parte, das preferências comerciais dos acordos tarifários existentes na região, no âmbito do Mercosul e da ALADI. Essas preferências asseguraram, até aqui, diferenças de preços nos mercados latino-americanos favoráveis aos produtos manufaturados brasileiros. Elas também possibilitaram a formação de estratégias empresariais que produziram algum tipo de *articulação produtiva* com os países do Mercosul, mais propriamente uma incipiente integração produtiva regional (Castilho, 2012).

Esse último aspecto é de dupla relevância. Por um lado, a fragmentação internacional da produção levou a uma reordenação mundial da produção, fortemente caracterizada pela formação de cadeias *regionais* de valor (mais do que cadeias *globais* de valor, de acordo com Baldwin, 2012). O Brasil e seus vizinhos sul-americanos se encontram, por diversas razões, aliçados das cadeias existentes na América do Norte, Europa e Ásia. Por outro lado, a especialização dos países da América Latina em manufaturas baseadas em recursos naturais os coloca como fornecedores de insumos para os demais países, estando no início de muitas cadeias produtivas.

A oportunidade que se apresenta, então, para o Brasil de se integrar de forma dinâmica nesse cenário se apoia, em parte, no aprofundamento da incipiente integração produtiva entre os países da América Latina. Uma maior integração produtiva na região pode gerar efeitos dinâmicos positivos que terminem por ampliar a demanda pelos produtos manufaturados brasileiros (além dos efeitos diretos para os países

vizinhos), a exemplo do que ocorre no sudeste asiático (Baumann, 2010; Medeiros, 2010, Chen e De Lombaerde, 2011; Flores e Vaillant, 2011). A integração produtiva regional pode não somente fazer parte de uma estratégia de aumento da competitividade internacional da indústria brasileira como também se constituir num fator de coesão política e econômica da região.

Nesse trabalho, primeiramente analisamos a pauta de exportações brasileiras de manufaturados desagregada segundo seus principais parceiros, considerando as dimensões evocadas acima que fundamentam a constatação de que o mercado latino-americano é aquele que absorve os bens dos setores mais dinâmicos. Em outras palavras, avalia-se o grau de sofisticação dos produtos – comparando a pauta brasileira com a estrutura de exportações da OCDE por meio do indicador de similaridade – e também em que medida existe algum grau de articulação produtiva com os diversos parceiros – aqui analisa-se o comércio por estágio de produção. Em seguida, investigamos aquela que acreditamos ser uma das principais causas para a redução recente de participação do Brasil nos mercados de manufaturados da região: o acirramento da concorrência chinesa. Para isso utilizamos o modelo de CMS em sua versão modificada que permite associar as perdas (ou ganhos) de um país a ganhos (ou perdas) de outros parceiros.

O trabalho está estruturado em duas seções, além desta introdução e das conclusões. A seção 2 mostra a evolução das exportações brasileiras desde a década de 1990 até o ano de 2013, com especial ênfase nas exportações de produtos manufaturados. Ademais, desagregamos as exportações setorialmente e segundos estágios de produção, além de mostrarmos como o perfil de especialização das exportações depende do mercado de destino. Por fim, na seção 3 utilizamos o índice de similaridade para analisarmos tanto a concorrência chinesa nos mercados da ALADI, quanto o grau de distanciamento da composição das exportações domésticas em comparação a uma estrutura de exportações mais próxima daquela observada para países mais desenvolvidos

2. Evolução e especialização das exportações de manufaturados brasileiros

As exportações brasileiras apresentaram forte crescimento nos anos 2000, devido em grande parte aos efeitos diretos e indiretos do aumento dos preços internacionais das commodities.⁴ Além do crescimento do valor das exportações por conta dos maiores preços, houve uma expansão significativa do *quantum* de commodities exportado, dado que a valorização da cambio foi mais do que compensada pela alta de preços internacionais. Como consequência desse movimento, a composição da pauta de exportações brasileiras se alterou de forma significativa. Segundo os dados da SECEX, os produtos básicos respondem por cerca de metade das exportações brasileiras, como ocorria em 1978 (em 1978 e 2013, eles representavam 47% do total exportado). Os produtos manufaturados, em compensação, perderam cerca de 20 pontos percentuais de participação nas exportações totais desde o ano 2000, quando as exportações desses bens apresentaram seu melhor desempenho (correspondendo a 59% do total exportado)⁵.

Ao longo dos anos 2000 observou-se um aprofundamento da participação das manufaturas baseadas em recursos naturais no total exportado pelo país. Esse processo foi denominado na literatura de comércio internacional por reprimarização da pauta de exportadora, cuja contrapartida foi a perda de importância das manufaturas não baseadas em recursos naturais nas exportações totais do país (Cunha et al., 2011; Morceiro, 2012; Leutwiler, 2016). Porém, essa constatação deve ser qualificada em três direções. Em primeiro lugar, deve-se distinguir perda de dinamismo da perda de importância (*share*) dos

⁴ Sobre os diversos fatores que impulsionaram tal movimento, vale mencionar diversos deles associados à demanda – tais como o aumento da procura por commodities associada ao crescimento econômico asiático e, em particular, chinês, a financeirização dos mercados de *commodities* e a desvalorização do dólar relativamente a outras moedas (Castilho, 2011). Serrano (2013) aponta outras razões associadas à oferta, sendo algumas delas específicas a determinados mercados (tais como o controle da oferta pela OPEP, a estagnação da capacidade produtiva de determinados setores minerais ou o aumento da produção de biocombustíveis) e outras mais gerais (como o chamado “nacionalismo dos recursos minerais” que induziu aos governos a tentarem extrair maiores rendas da exploração dos recursos naturais).

⁵ Esse processo foi por vezes identificado como um dos sintomas do processo de desindustrialização. Para uma discussão sobre desindustrialização ver Oreiro e Feijó (2010) e Palma (2005). Para uma ampla revisão da literatura sobre o tema ver Morceiro (2012).

manufaturados na pauta de exportações. Em segundo lugar, esse processo de reprimarização tem uma dimensão geográfica importante, refletindo as diferenças bem marcadas em termos de composição das exportações segundo os parceiros comerciais. Em terceiro lugar, o ganho de importância das exportações primárias afasta ainda mais o Brasil das redes globais de produção e valor.

O valor das exportações brasileiras de produtos manufaturados apresentou uma taxa média de crescimento entre 2000 e 2013 de 8,8% a.a. Essa taxa é inferior àquela observada para as exportações totais brasileiras (10,5% a.a.), que foi fortemente influenciada pelo desempenho das exportações agrícolas e minerais (e cujo crescimento médio foi de 18% a.a.). Porém, essa taxa supera aquela observada para o comércio mundial de produtos manufaturados, cujo valor se expandiu a uma taxa média de 6,3% a.a. entre 2000 e 2013. De fato, o desempenho das exportações brasileiras superou o desempenho do comércio mundial tanto para manufaturados quanto para produtos agrícolas e minerais (Gráfico 1). Por consequência, o *market share* do Brasil apresentou uma recuperação ao longo dos anos 2000, após a retração vivida na década de 1990.

Gráfico 1 - Evolução do valor das exportações brasileiras e mundiais totais de produtos manufaturados, 2000-2014 (Base: 2000=100)

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Comtrade.

O perfil geográfico das exportações de manufaturados brasileiros possui padrões bastante distintos (Gráfico 2). Podemos identificar três diferentes grupos de países, segundo o peso dos manufaturados e sua composição dentre os parceiros comerciais brasileiros. No primeiro grupo, que reúne os países latino-americanos e alguns países em desenvolvimento (doravante, PEDs) africanos ou do Oriente Médio, o peso dos manufaturados nas exportações totais é elevado. No segundo grupo, encontra-se o perfil oposto, em que predominam bens agrícolas e minerais, com baixo grau de elaboração industrial. Nesse último estão economias como a China e outros países asiáticos (como Coreia do Sul e Japão, por exemplo). O terceiro grupo apresenta um perfil misto (em termos de peso dos manufaturados nas exportações brasileiras para aqueles destinos), mas cujo volume das exportações de manufaturados é relevante para o Brasil (aqui se encontram basicamente EUA e União Europeia).

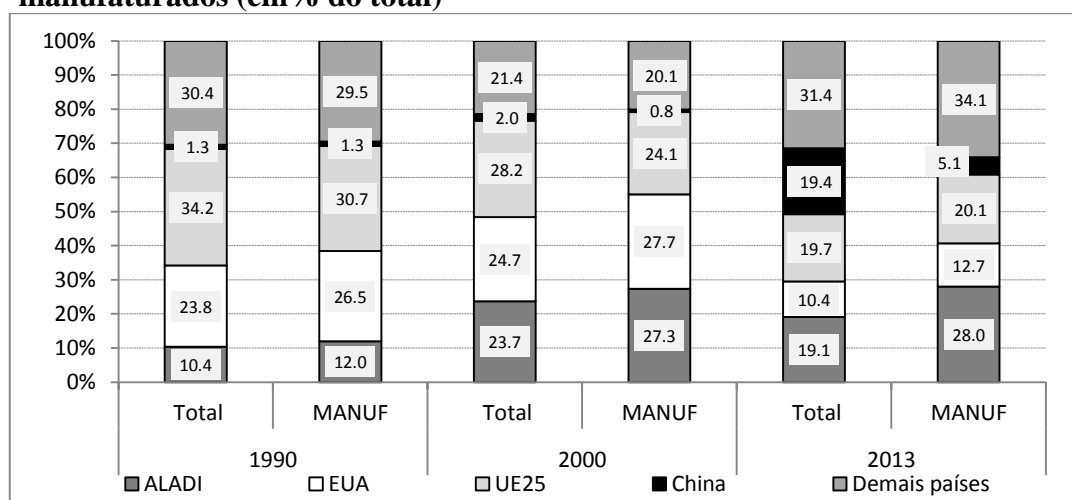
Os países da América Latina se consolidaram como os principais mercados dos produtos manufaturados brasileiros desde a década de 1990. Em 2013, os países da ALADI absorveram 28% das exportações brasileiras de manufaturados não baseadas em recursos naturais. A União Europeia⁶, apesar de ser um dos principais compradores de produtos primários brasileiros, representa 20% dos produtos manufaturados brasileiros. Os EUA correspondem atualmente, após importante retração de suas compras junto ao Brasil, 12,7% do total de exportações de manufaturados. De fato, observa-se uma expressiva queda da participação dos EUA ao longo dos anos 2000, tanto para o conjunto de produtos quanto para os manufaturados, que corresponderam a 76% das exportações brasileiras para os EUA, em 2013.

⁶ Utilizamos a classificação da União Europeia composta por 25 países, tal como apresentado pela UN Comtrade.

Com relação à China, que se consolidou como um dos principais destinos das exportações brasileiras no período pós-crise de 2008, tem sua demanda muito concentrada em produtos primários, principalmente em soja e minério de ferro. O forte crescimento das exportações de produtos primários (crescimento de 35,9% a.a. entre 2000 e 2013) para a China acaba por encobrir o crescimento das exportações de manufaturados do Brasil para aquele país, que cresceram 26% a.a., no mesmo período. Porém, apesar desse crescimento ser superior ao das exportações brasileiras totais de manufaturados (9,5% a.a.), seu ponto de partida é extremamente baixo em termos de quantum exportado. Como resultado, o peso da China como destino das exportações totais contrasta fortemente com seu peso nas exportações de manufaturados (19,4% contra 5,1% em 2013).

Outra característica importante das exportações brasileiras de manufaturados ao longo dos anos 2000 foi o processo de diversificação geográfica. O grupo referente aos demais destinos (Gráfico 2) passaram de 20% em 2000 para 34% em 2013 (em 1990, esse percentual era de 29,5%). Nesse grupo, alguns países se destacam, ainda que suas participações individuais continuem relativamente baixas.⁷

Gráfico 2 - Principais destinos das exportações brasileiras totais e de manufaturados (em% do total)



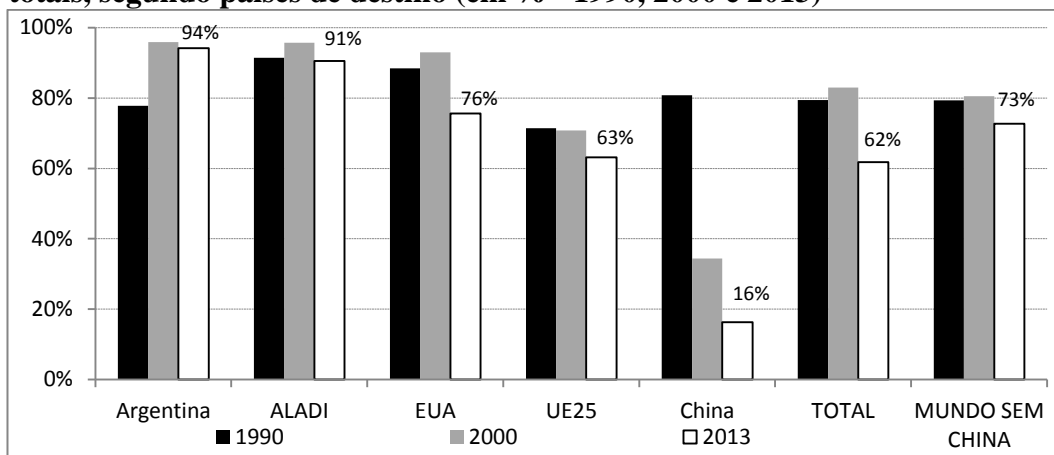
Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Comtrade.

É interessante notar que a influência da China nas exportações brasileiras se acentuou na segunda metade dos anos 2000, em particular no período pós-crise, quando ela se tornou o primeiro parceiro comercial do país. Em 2013, a China respondeu por 19,4% das exportações totais brasileiras. Das exportações para aquele país, 72% consistiam apenas de dois produtos: soja em grão e minério de ferro (37% e 35%, respectivamente). Somente as exportações desses dois produtos para a China representam 13,7% das exportações totais brasileiras. Ou seja, o grau de concentração das exportações brasileiras para a China é extremamente elevado, num comércio bilateral que mostra um forte padrão “norte-sul”.

Em função dessas características do comércio Brasil-China, parte relevante do fenômeno de reprimarização está associado ao comércio com esse país. Para medirmos esse “efeito China”, simulamos a seguir o que seria o perfil das exportações brasileiras para um “Mundo sem China” (Gráfico 3). Os resultados mostram que, a reprimarização seria menos intensa e o peso dos produtos manufaturados nas exportações para esse mundo hipotético seria mais próximo daquele observado nas exportações para o mercado norte-americano, por exemplo.

⁷ As exceções ficaram em 2013 com o Panamá, que absorveu cerca de 3% das exportações brasileiras em virtude de operações com sondas de petróleo, além de Hong Kong, Japão e Rússia, cujas participações foram de cerca de 2% nesse ano.

Gráfico 3 - Peso dos produtos manufaturados nas exportações brasileiras totais, segundo países de destino (em % - 1990, 2000 e 2013)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Comtrade.

3. A sofisticação da pauta exportadora do Brasil e a integração nas redes globais de produção

A diferença do grau de sofisticação dos bens exportados pelo Brasil, segundo seus diferentes parceiros, fica clara a partir da comparação das pautas de exportações por destino com a pauta de exportações totais da OCDE, aqui tomada como referência em termos de sofisticação das exportações.⁸ O Gráfico 4 apresenta os resultados do índice de similaridade usado para estimar a diferença na composição das exportações brasileiras por destino em comparação às exportações de países desenvolvidos que possuem uma pauta, em geral, associada a bens com maior conteúdo tecnológico. Para isso utilizaremos o índice de similaridade, que tem a seguinte forma funcional:

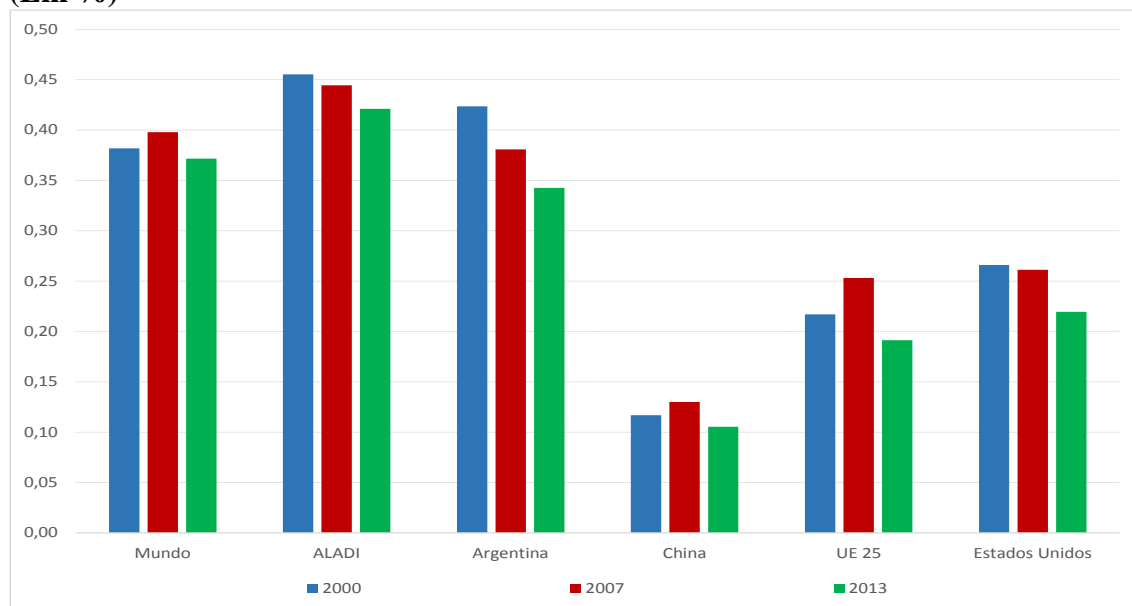
$$(1) ISE_{ijt}^k = \sum_{k=1}^n \min(s_{ixt}^k; s_{jw}^k)$$

O termo ISE_{ijt}^k representa o índice de similaridade das exportações do país i (Brasil) e do país j (OCDE), s_{ixt}^k é a participação do produto k na pauta de exportação do país i (Brasil) para o mercado x (Mundo, ALADI, Argentina, União Europeia 25 e Estados Unidos) e no tempo t ; s_{jw}^k é a participação do produto k na pauta de exportação do país j (OCDE) para w (Mundo).

O Gráfico 4 mostra de que maneira a estrutura da pauta de exportações brasileiras se assemelha com aquela observada para os países da OCDE de acordo com diferentes destinos. A similaridade das pautas é mais forte para os países da ALADI. Para essa região, cerca de 60% produtos manufaturados exportados pelo Brasil também estão presentes na pauta de exportações da OCDE. O grau de similaridade é intermediário para os EUA e para a UE-25, atestando um grau de sofisticação também intermediário e bem superior ao nível observado nas exportações para a China. Para esse país, o valor das exportações brasileiras onde há coincidência com a pauta da OCDE é inferior a 10%.

⁸ Silva, Batista e Drummond (2011) comparam o desempenho dos BRICS com o da OCDE e mostram que para as exportações totais brasileiras, há um aumento da similaridade com a pauta daquele grupo de países de 2000 até 2006, caindo em seguida até 2011.

Gráfico 4 - Evolução do Índice de Similaridade das Exportações: evolução do Índice de similaridade das exportações de manufaturados do Brasil e da OCDE – (Em %)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Comtrade.

Ademais, observa-se pelo gráfico acima, que a estrutura das exportações brasileiras se distanciou progressivamente daquela da OCDE. Ou seja, o conjunto de produtos exportados simultaneamente pelo Brasil e pela OCDE vem perdendo importância nas exportações do país, mostrando uma redução da similaridade da pauta. Isso é válido para todos os parceiros aqui analisados, ainda que com diferentes intensidades. No entanto, o distanciamento das pautas de exportações do Brasil relativamente à OCDE se deu por razões diferentes segundo os parceiros.

No caso das exportações brasileiras para a ALADI e Argentina, a diminuição da similaridade ocorreu basicamente pelo ganho de importância de equipamentos de transporte, que passou a ter nas exportações do Brasil com seus vizinhos um peso bem superior ao observado nas exportações da OCDE. Para os demais mercados, o aumento do peso das commodities manufaturadas nas exportações brasileiras é a principal razão para o distanciamento relativamente à pauta de exportações da OCDE. Evidentemente no caso chinês, a participação desses produtos no total exportado pelo Brasil é bem superior – desde o início do período – àquela observada nas exportações para UE e EUA.

Ou seja, essa *proxy* para o grau de sofisticação da pauta – qual seja, o grau de similaridade relativamente às exportações dos países da OCDE – reitera as diferenças já assinaladas das pautas de exportações brasileiras segundo destino e a importância do mercado latino-americano para as exportações de manufaturados brasileiros. A evolução do índice de similaridade, no entanto, mostra também que a reprimarização das exportações teve como resultado um distanciamento entre a pauta de produtos exportados pelo Brasil vis-à-vis àquela observada pelos países da OCDE.

3.1 A baixa integração da manufatura brasileira nas redes globais de produção e valor e a incipiente articulação produtiva regional

As diferenças regionais que se manifestam na composição setorial das exportações brasileiras também revelam outra característica da inserção internacional brasileira no período recente: sua baixa inserção nas redes globais de produção e valor. Como apontado pelos recentes estudos sobre cadeias globais de valor⁹,

⁹ Ver Feenstra (1998), Milberg (2004), UNIDO (2011), Baldwin (2012), UNCTAD (2013) e CEPAL (2014).

a fragmentação dos processos produtivos permitiu a reorganização da produção em nível mundial e acabou por aprofundar as redes internacionais de produção e valor. A partilha dos processos produtivos provocou o deslocamento de suas diferentes etapas em diferentes países, de acordo com as vantagens de custo (principalmente custos de mão de obra) de cada e por meio de diversos arranjos institucionais entre as firmas (*outsourcing*, investimento direto estrangeiro, entre outros)¹⁰.

Essas redes são particularmente dinâmicas na Ásia e se tornaram uma referência para a análise dos benefícios que podem advir da integração dos países a tais redes. Porém, como também tem sido mencionado na literatura sobre a inserção dos PEDs nas cadeias produtivas, a possibilidade de participação nas mesmas - sobretudo, uma participação 'virtuosa' para o país - depende de diversos fatores. A participação como fornecedor de partes e componentes ou como montador do bem final não assegura, per se, ganhos para os países que assim se inserem¹¹. Medeiros (2010) alerta que nem todos os países participantes das cadeias de valor internacionais conseguem extrair os mesmos benefícios, podendo diferir de acordo com o posicionamento do país dentro de tal cadeia. Os benefícios dependem, em muitos casos, da capacidade do país de se apropriar dos ganhos advindos da localização em determinada etapa do processo produtivo, sendo essa capacidade associada ao aprendizado e à mudança tecnológica (Medeiros, 2012). Além desses aspectos, ou seja, de que o tipo de inserção dos países nas redes é relevante, existem fatores histórico-institucionais e características idiossincráticas dos países que condicionam sua participação em tais redes.

Nesse sentido, o contraste entre a inserção do Brasil, assim como dos demais países da América Latina, nas cadeias globais de valor e aquela dos países asiáticos é em grande parte explicado pela importância dos setores intensivos em recursos naturais na pauta exportadora latino-americana. Esses setores, além de baseados na exploração de recursos naturais, se caracterizam por processos de produção contínuos e com baixa possibilidade de fragmentação. Além disso, como chamam atenção Motta Veiga e Rios (2008), a construção da base industrial da região antecede a emergência do processo de fragmentação internacional da produção, imprimindo diversas características a essas indústrias que são determinantes de sua articulação com o mercado internacional, tais como forte verticalização das atividades dentro das fronteiras nacionais. Essas características mantiveram-se predominantes apesar das mudanças trazidas pela liberalização comercial e pela entrada de investimentos estrangeiros na década de 1990.

Perez (2013) argumenta que a dificuldade enfrentada pela América Latina para o desenvolvimento de indústrias de montagem decorre da distribuição inicial de fatores, que difere fortemente entre a América Latina e a Ásia, com consequências sobre a especialização das economias, sua inserção nas cadeias globais de valor e também sobre as distribuições de renda nas duas regiões. Rocha (2013) argumenta, no entanto, que é possível promover um *upgrading* da base industrial da região apoiada nos setores intensivos em recursos naturais, pois "há possibilidade de aprendizado e desenvolvimento a partir das indústrias de processo".

A América Latina e o Brasil, em particular, encontram-se alijados de tais cadeias, tornando o fortalecimento da incipiente articulação produtiva regional medida economicamente benéfica para todos os países participantes. Como mostrado por Chen e De Lombaerde (2011) e Baumann (2011), a China desempenha um papel importante na transmissão do dinamismo de sua economia e de suas exportações para os países menores de seu entorno por meio de suas relações intraindustriais. A integração produtiva regional garante que os benefícios obtidos pela China através de seus superávits junto ao Ocidente sejam repassados para seus parceiros comerciais da região.

No caso da América Latina, esse fenômeno não se observa: o Brasil, que poderia desempenhar esse papel de líder e, assim, garantir inclusive um mercado mais dinâmico para seus produtos, mantém superávits com a maioria dos países da região. Aliás, isso ocorre também com os demais países grandes da ALADI – Argentina e México também são superavitários com a região. Conforme Baumann (2010,

¹⁰ Para Baldwin (2011), este fenômeno é explicado como o "*second unbundling*", ou seja, menores custos de transporte e comunicação, resultantes da revolução nas tecnologias de comunicação e informação na década de 1980, permitiram a separação física de várias partes ou tarefas que compõem um processo produtivo.

¹¹ Ver UNCTAD (2013), Whittaker et al (2010) e Milberg e Winkler (2013).

2011), os déficits sistemáticos dos países pequenos atesta uma distribuição desigual dos ganhos (diretos e indiretos) da integração, que não são compensados nem por instrumentos de transferência entre os países (políticas regionais ou mecanismos compensatórios) nem por ganhos decorrentes de uma maior integração produtiva. Tais ganhos resultariam de uma demanda por parte dos países maiores de produtos manufaturados provenientes dos países menores, tais como insumos, partes e componentes. Nesse contexto, os países menores passariam a ser mais beneficiados pelos ciclos de crescimento nas economias maiores.

As informações a seguir corroboram com as características mencionadas acima acerca da inserção do Brasil nas redes internacionais de valor e produção. Elas basicamente dizem respeito ao peso de bens intermediários e de capital nos fluxos de comércio. Essa é uma das possíveis formas de mensuração do grau de integração das economias em tais redes e se justifica pelo fato desses bens estarem no centro do processo produtivo¹². A produção e comercialização desses bens por um determinado país indica sua inserção em cadeias de produção de bens finais, que podem estar internacionalmente distribuídas. Vale assinalar ainda que esses bens intermediários, muitas vezes, carregam em si uma boa parte da tecnologia contida nos produtos finais.

Utiliza-se aqui a análise por estágio de produção, elaborada por Lemoine e Unal-Kesenci (2002) a partir da classificação BEC (*Broad Economic Classification*, da ONU)¹³, que evidencia a natureza da especialização de um país. Para os bens intermediários, permite a distinção entre os bens intermediários semi-acabados (insumos industriais básicos, como lingotes de aço) de peças e componentes. Pelas características assinaladas anteriormente, um comércio ativo de partes e componentes e bens de capital indica a participação do país nas redes internacionais.

¹² Como apontado por Meng, Fang e Yamano (2013), a participação nas cadeias globais de valor e a fragmentação internacional da produção também podem ser medidas através dos seguintes indicadores: especialização vertical ou conteúdo importado contido nas exportações, conteúdo doméstico de um determinado país presente nas exportações de países terceiros

¹³ Essa classificação distingue os produtos por seu uso final.

Tabela 1 - Classificação dos bens segundo os estágios de produção com base nas Categorias Econômicas Amplas (*Broad Economic Categories - BEC*)

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

Fonte: Lemoine e Unal-Kesenci (2002).

Para o Brasil, o comércio de partes e componentes é relativamente baixo – quando comparado com economias como a China e o México, por exemplo¹⁴ – e manifesta ainda, a exemplo do comércio em geral, diferenças significativas segundo os parceiros. Primeiramente, o Brasil importa mais bens de capital e intermediários (P&C) do que exporta, gerando um déficit comercial relevante (Tabela 2). Ou seja, o Brasil absorve esses bens para produção de bens que são voltados, sobretudo, para o mercado doméstico, dado que o superávit de bens finais é relativamente baixo. Porém, esse padrão não é homogêneo para todos os parceiros. O perfil do comércio com a ALADI denota uma maior articulação da indústria brasileira com os seus vizinhos.

¹⁴ No caso da China, em 2012, partes e componentes juntamente com as de Bens de Capital representavam 47% das exportações totais e 35% das importações totais. No caso do México para esse mesmo ano, o peso desses bens nas exportações e importações totais do país era de respectivamente 41% e 47%. A título de comparação, em 2012, o peso desses bens nas exportações e importações brasileiras totais era de 15% e 36%.

Tabela 2. Saldo comercial brasileiro por etapas de produção e por parceiro comercial (2013)

	ALADI	China	UE25	EUA	TOTAL
Bens primários	-0,31	0,99	0,96	0,39	0,51
Bens intermediários semi-acabados	0,06	-0,30	-0,08	-0,24	-0,13
<i>Bens intermediários partes e componentes</i>	0,43	-0,96	-0,61	-0,33	-0,51
<i>Bens finais - Bens de Capital</i>	0,35	-0,89	-0,43	-0,47	-0,21
Bens finais - Bens de Consumo	0,04	-0,82	-0,12	-0,06	0,06
SALDO TOTAL	0,09	0,10	-0,04	-0,19	0,00
SALDO MANUFATURAS	0,16	-0,67	-0,25	-0,28	-0,18

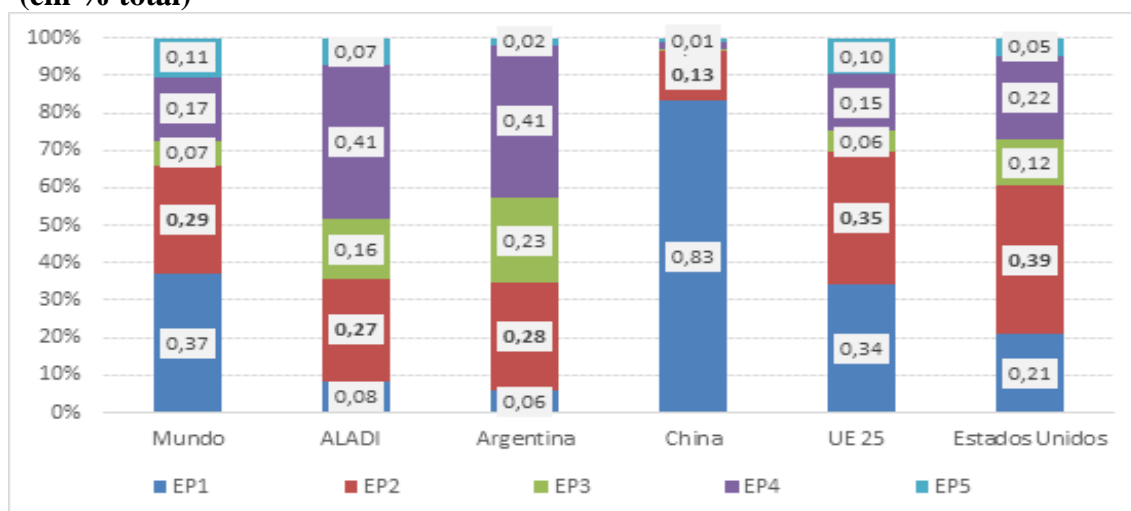
Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Comtrade.

Conforme mostrado em outros trabalhos sobre a integração produtiva entre os países da ALADI e do Mercosul (Castilho, 2012; Costa, 2014), ainda que a integração produtiva regional seja baixa quando comparada com outras regiões, alguns fatores como os menores custos de transação (devido à proximidade geográfica e cultural) e a atuação “regional” de empresas multinacionais na região (fato esse que não está desconectado com o primeiro ponto), contribuem para que ocorra uma incipiente articulação produtiva entre países vizinhos.

Dentre os diversos parceiros, a China é o país com o qual as importações e exportações desses produtos são os mais assimétricos. Do lado das exportações, o peso é inferior a 5% do total de manufaturados, enquanto do lado das importações, a participação é das mais elevadas (juntamente com a Ásia). Vale chamar a atenção que no caso do mercado brasileiro, a China vem cada vez mais ganhando mercado e conquistando espaços anteriormente ocupados pelos EUA e pela UE, sobretudo de bens de capital.

O Gráfico 5 mostra a distribuição geográfica das exportações brasileiras segundo os estágios de produção (denominados, doravante, de EP). Assim como mostrado na seção anterior, o padrão de exportação brasileiro varia muito segundo os parceiros comerciais e, mais especificamente, de acordo com a região de destino. Enquanto o padrão predominante para a ALADI e a Argentina é a exportação de bens classificados no EP 4 (principalmente material de transporte, peças e acessórios da indústria automobilística), esse padrão se modifica quando observamos o Mundo, a União Europeia e os Estados Unidos, tendo em vista a predominância dos estágios de produção 1 e 2, caracterizados por recursos naturais processados e não processados. Já o padrão exportador para a China, segundo os estágios de produção, revela uma “superespecialização” no EP 1, caracterizado por insumos industriais não processados.

Gráfico 5 - Diferentes padrões para diferentes parceiros: a distribuição geográfica das exportações do Brasil segundo os estágios de produção – 2013 (em % total)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Comtrade.

4. A perda de espaço do Brasil no mercado de produtos manufaturados da ALADI: qual o efeito da concorrência chinesa

O mercado latino-americano é, como visto anteriormente, o principal mercado de destino dos produtos manufaturados brasileiros, principalmente aqueles de maior sofisticação tecnológica. É também a região com a qual a indústria brasileira tem algum tipo de articulação produtiva. Articulação essa que é importante tanto do ponto de vista da competitividade da indústria brasileira quanto do ponto de vista da coesão dos acordos comerciais da América Latina.

O Brasil vem, no entanto, perdendo participação em seu mercado mais relevante. Na década de 1990, a integração latino-americana ganhou novo fôlego com a assinatura do Mercosul, o renascimento da Comunidade Andina (CAN) e os acordos que foram alimentados por esses sub-acordos regionais¹⁵. Nesse contexto, o Brasil conseguiu expandir suas vendas de produtos manufaturados na região, tendo passado sua participação nos mercados da ALADI de 2,2% do total para 6,4% em 2005 (Tabela 3). Por outro lado, a ALADI saltou de mercado minoritário, responsável por 12% dos produtos manufaturados exportados pelo Brasil, para seu principal destino (a partir de 2000, sua participação seria de 27% ou mais). Embora para o Brasil a ALADI tenha mantido sua colocação de principal destino das exportações de manufaturados, a parcela de mercado do Brasil na ALADI vem caindo desde 2007, chegando em 2013 a um patamar próximo àquele observado em 2000 (4,5%).

A perda de mercado pelo Brasil pode ser em parte creditada à China, que viu sua participação no mercado de manufaturados da ALADI crescer de forma significativa nos últimos vinte anos. Ao longo dos anos 2000 a China aumenta progressivamente seu peso como mercado de destino das exportações brasileiras, aprofundando-se a partir de 2005. Tal evolução contrasta com o que ocorreu com a participação das exportações brasileiras nos mercados da ALADI, que aumentou até 2005, recuando em seguida.

¹⁵ Pomfret (2005) periodiza os acordos comerciais regionais em três ondas de regionalismo: a primeira está relacionada com o estabelecimento de uma união aduaneira na Europa Ocidental por volta de 1957, a segunda a partir da década de 1980 conhecida como “Novo Regionalismo”, que teve início com o afastamento dos Estados Unidos do princípio de não-discriminação do GATT na primeira metade da década de 1980 e culminou com as negociações para o estabelecimento do TLCAN, do Mercosul e o ressurgimento da Comunidade Andina, e a terceira onda de acordos bilaterais no começo dos anos 2000, liderada pelos países asiáticos, que conformaria o denominado ASEAN.

Como se pode ver pela Tabela 3, o crescimento da parcela de mercado detida pela China nos países da América Latina foi muito superior ao crescimento observado para a sua participação no mercado mundial como um todo, sugerindo que a região vem se tornando um mercado de crescente importância para aquele país. Ao mesmo tempo, sugere que parte da perda de mercado do Brasil na região tem sido absorvida também pela China. Como apontado por Hiratuka et al. (2012), o Brasil não é o principal perdedor nos mercados da ALADI: os resultados desse estudo mostram que as exportações chinesas para a região vêm deslocando outros fornecedores asiáticos, europeus e norte-americanos. No que se refere ao mercado doméstico brasileiro, Soares e Castilho (2014) encontram resultado similar e constataam que a maior presença chinesa deslocou principalmente fornecedores de outros países. Ambos os resultados, porém, utilizam dados até 2009 e esse cenário pode ter se alterado desde então.

Tabela 3 - Evolução do *Market-share* de produtos manufaturados do Brasil e da China na ALADI e no mercado mundial (em %)

ALADI				
	1990	2000	2005	2013
Brasil	2,2	4,2	6,4	4,5
China	0,8	2,5	8,3	18,2
MUNDO				
	1990	2000	2005	2013
Brasil	0,8	0,9	1,1	0,9
China	1,9	7,1	11,2	14,1

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Comtrade.

A perda do Brasil no mercado latino-americano não foi maior até o presente por conta das margens de preferência que gozam os produtos brasileiros no âmbito da ALADI. Os acordos da ALADI, existentes desde a década de 1980, garantem reduções significativas para parte relevante dos produtos exportados pelo Brasil para a maioria dos países (México é o único parceiro a conceder reduções inferiores a 40%) e certamente contribuíram para o desempenho exportador brasileiro no restante da América Latina desde a década de 1990¹⁶.

Porém, a vantagem obtida pelos produtos brasileiros em virtude das preferências tem perdido eficácia devido à perda de competitividade dos produtos brasileiros face a determinados países (notadamente asiáticos) e devido também à erosão das preferências resultante dos múltiplos acordos comerciais que têm sido assinados pelos países latino-americanos com países externos à região. Chile, Peru, México e Colômbia já assinaram um número elevado de acordos com países de todos os continentes e, em alguns casos, com cláusulas e concessões mais aprofundadas do que aqueles presentes nos acordos com o Brasil¹⁷.

No que se refere à concorrência chinesa no mercado da ALADI, a proposta de análise será também a partir do índice de similaridade. Contudo, aqui ele será visto sob a perspectiva do grau de sobreposição da pauta exportadora para um mesmo mercado, ou seja, estimará a concorrência, em nível de produto, entre dois países dentro de uma mesma área geográfica. Ele será definido da mesma maneira que antes.

$$(2) ISE_{ijt}^k = \sum_{k=1}^n \min(s_{iat}^k; s_{jat}^k)$$

¹⁶ Para maiores detalhes ver Souza (2010). Nesse estudo, Souza também mostra, por meio da estimação de uma equação gravitacional, que o comércio entre os acordos da ALADI tem impacto positivo sobre os fluxos comerciais intra-regionais.

¹⁷ De acordo com os dados da OMC (<http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>, consulta em fevereiro de 2015), os números de acordos regionais notificados são os seguintes (entre parênteses após o nome dos países): Países do Mercosul (2, sendo que Uruguai tem mais um); Chile (23), Peru (12), Bolívia (1), Colômbia (7); Venezuela (2) e Equador (1).

A variável ISE_{ijt}^k será o índice de similaridade das exportações do país i (Brasil) e do país j (China), no mercado a (ALADI), no tempo t . O termo s_{iat}^k revela a participação do produto k na pauta de exportação do país i (Brasil), no mercado a (ALADI) e no tempo t ; s_{jat}^k é a participação do produto k na pauta de exportação do país j (China), no mercado a (ALADI) para o mesmo período.

Tabela 4 - Índice de similaridade das exportações brasileiras e chinesas para o mercado da ALADI - 2000, 2007 e 2013

	Total		Manufaturados
2000	0,19	2000	0,20
2007	0,25	2007	0,26
2013	0,24	2013	0,25

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Comtrade.

A Tabela 4¹⁸ acima mostra como a evolução do índice, seja para o total exportado ou para os produtos manufaturados, permanece relativamente estável durante os anos 2000, com maior crescimento entre os anos 2000 e 2007. O indicador revela que 25% dos produtos manufaturados exportados pelo Brasil para a ALADI são iguais àqueles exportados pela China para o mesmo mercado. Ambas as pautas de exportações são concentradas no setor de fabricação de produtos de metal, máquinas e material. A principal diferença entre elas é que a China possui uma maior participação nas atividades ligadas à chamada indústria tradicional como fabricação de couro, calçados e vestuário. Já o Brasil possui uma representatividade relativa superior à chinesa na indústria química, borracha e plástico¹⁹. De acordo com o Banco Mundial (2013), o choque global de oferta de produtos manufaturados suavizou o crescimento potencial das exportações de manufaturas da América Latina, especificamente para aqueles países com estruturas de exportações similares às chinesas.

Para se ter uma ideia efetiva do deslocamento dos produtos brasileiros por parte da China no mercado latino-americano, a seção a seguir fará uma análise baseada na metodologia de *Constant Market Share* (CMS). Dessa maneira, será possível verificar quais foram as atividades que o Brasil observou perdas ou ganhos em virtude da concorrência chinesa.

5. Estimativa de ganhos e perdas de mercado a partir de uma versão modificada do modelo de Constant Market Share (CMS)

O modelo de *Constant Market Share* (CMS) permite associar as perdas de um país aos ganhos de seus competidores. Evidentemente é uma análise estática que supõe que os produtos deslocados pelos concorrentes são homogêneos. Aqui, utilizaremos essa metodologia para ver em que medida a perda de mercado do Brasil na AL nos mercados mais dinâmicos está associado ao crescimento da China.

Em sua versão original, o modelo CMS busca explicar as variações da participação de mercado (*Market-share*) das exportações de um determinado país por meio de um exercício de decomposição que identifica os seguintes efeitos: crescimento de demanda mundial, composição setorial, composição

¹⁸ Uma vez que o índice de similaridade é bastante sensível ao nível de agregação, utilizamos o Sistema Harmonizado da Comtrade, desagregado a 6 dígitos, para os anos de 2000, 2007 e 2013. Vale ressaltar que a ausência de dados desagregados ao nível do HS-6 dígitos para a China no ano de 1990 restringiu o índice para os anos 2000. Ademais, cabe observar que o índice de similaridade desagregado no HS-6 dígitos foi convertido para o International Standard Industrial Classification (ISIC) a 4 dígitos, de modo a manter a coerência com os demais indicadores que também utilizam essa classificação.

¹⁹ Esses resultados corroboram com os estudos de Carmo, Bittencourt e Raiher (2014) e Filgueiras e Kume (2010), que mostram um avanço da concorrência chinesa também nos mercados do Mercosul e dos Estados Unidos, respectivamente. Vale dizer, no entanto, que, em que pese essa maior concorrência chinesa nos mercados preferenciais do Brasil, a qualidade dos produtos exportados pelo Brasil ainda é, segundo os autores citados, superior àqueles exportados pela China nos mercados do Mercosul e dos Estados Unidos. Porém, a tendência é de aumento do grau de sofisticação das exportações chinesas e distanciamento das pautas exportadoras desses dois países.

geográfica e competitividade, sendo esse último termo residual. Chami e Azevedo (2002) desenvolveram um modelo de CMS que identifica quem são os países que ganham ou perdem com as variações de *Market-share* do país exportador. Essa metodologia é empregada para um mercado de destino em particular e pode ser desagregada setorialmente ou não. Conforme mostrado a seguir, o exercício procura associar as perdas ou ganhos de exportações de um país j qualquer para uma determinada região (ou país) às perdas e ganhos de um concorrente (país g) que faz parte do conjunto de concorrentes w naquele mesmo mercado.

O valor das perdas, $P_{j,i}^d$ (ou ganhos, $G_{j,i}^d$) das exportações do país j do produto i em um determinado mercado d (país ou região) corresponde a:

$$P_{j,i}^d = (mks_{j,i}^{d,t} - mks_{j,i}^{d,t-1}) * M_i^{d,t}$$

Onde $mks_{j,i}^{d,t}$ é o *market share* do país j do produto i no mercado d para o período t e $M_i^{d,t}$ corresponde às importações do produto i do país d para o período t .

Se $mks_{j,i}^{d,t-1} > mks_{j,i}^{d,t}$, o país j perdeu *marke-share* naquele mercado entre os anos $t-1$ e t .

Uma vez calculadas as perdas e os ganhos de cada um dos parceiros selecionados para um determinado produto i , entre dois períodos, podemos associar as perdas (ou ganhos) do país exportador às variações de participação dos concorrentes (país g qualquer), para o produto i e no mesmo mercado de destino. Para isso, multiplica-se as perdas de mercado do país j pela proporção dos ganhos do país naquele mercado, conforme a seguir:

$$P_{j,g,i}^d = P_{j,i}^d * \left[\frac{(mks_{g,i}^t - mks_{g,i}^{t-1})}{\sum_{w=1} (mks_{w,i}^t - mks_{w,i}^{t-1})} \right]$$

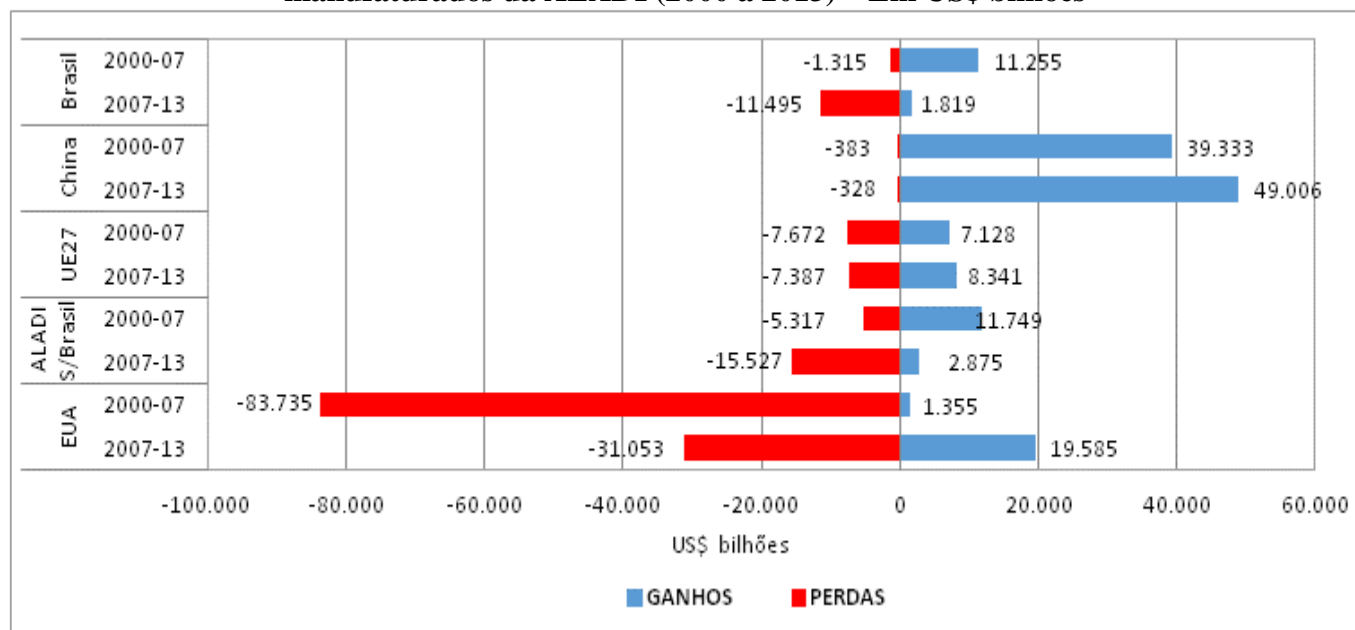
O primeiro termo do lado direito ($P_{j,i}^d$) corresponde à perda de participação do país j no mercado em questão, conforme equação anterior. O segundo termo corresponde à participação do país concorrente g no total de ganhos de todos os países (w) que ganharam mercado no país (ou região) em análise. Podemos calcular a perda bruta total de um país d atribuída a um país g através da agregação de todos os produtos para os quais o país d perdeu mercado, assim como, todos os produtos em que o país g ganhou participação.

Aqui, buscar-se-á identificar qual a parcela dos ganhos e perdas do Brasil no mercado latino-americano estão associados à China e a outros parceiros. Para tal, vamos utilizar os dados de importações da ALADI provenientes do Brasil, além das importações provenientes da própria região, da União Europeia, da China, dos Estados Unidos e do Resto do Mundo desagregados a 4 dígitos classificação ISIC Revisão 2. O período analisado está compreendido entre os anos 2000 e 2013, porém, esse intervalo será subdividido em dois sub-períodos (2000 a 2007 e 2007 a 2013), em virtude da evolução do comércio dos países latino-americanos com a China, que se intensificou de forma expressiva nos últimos anos.

O gráfico 6 mostra o período de auge das exportações brasileiras para a ALADI, ocorrido ao longo dos anos 2000, dividido em dois sub-períodos. Os dados para o Brasil revelam que os ganhos obtidos no período 2000-2007 (cerca de US\$ 10 bilhões) foram revertidos entre 2007-2013 (Gráfico 6). O comércio intra-ALADI apresentou evolução semelhante: ganhos líquidos no primeiro sub-período e perdas líquidas entre 2007-2013 (superiores aos ganhos anteriores). A UE apresentou pequena perda de mercado no primeiro sub-período que foi compensada pelos ganhos observados no segundo sub-período. Chama atenção a perda de mercado dos EUA que foi muito grande no primeiro sub-período e ainda maior no segundo, quando não há praticamente ganhos. Por outro lado, a China mostrou evolução contrária com ganhos significativos nos dois sub-períodos, conforme já havíamos mostrado anteriormente. Esse quadro

mostra uma diversificação da pauta de comércio da ALADI, com a perda de importância de um parceiro histórico da região (EUA) e aumento do intercâmbio com a Ásia, notadamente China.²⁰

Gráfico 6 – Perdas e ganhos de países selecionados no mercado de produtos manufaturados da ALADI (2000 a 2013) – Em US\$ bilhões



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Comtrade.

A análise detalhada sob o ponto de vista dos ganhos e perdas permite associar as perdas brasileiras a ganhos de mercado dos demais parceiros, conforme metodologia apresentada acima. Os resultados sugerem que as perdas de mercado do Brasil na ALADI correspondem, em grande parte, a ganhos para a China. Ou seja, na maior parte dos produtos onde o Brasil perdeu *market share*, o principal país ganhador de mercado foi a China. A Tabela 5 mostra que entre 2000 e 2007, 43% das perdas brasileiras estão associadas a ganhos da China. Já entre 2007 e 2013, não somente esse percentual cresceu para 62% como também em termos de valor houve um crescimento significativo. Ou seja, as perdas de mercado do Brasil na ALADI aumentam ao longo do período e a parte associada à China é crescente. A perda do Brasil para a UE e para os EUA é insignificante nos dois sub-períodos e apenas no primeiro, algumas perdas parecem estar associadas com as exportações intra-regionais da ALADI.

Tabela 5 - Perdas dos produtos manufaturados do Brasil na ALADI atribuídas a países selecionados (em % do total de perdas e ganhos de cada país e US\$ em bilhões)

	2000-07		2007-13	
	US\$ bi	%	US\$ bi	%
TOTAL	(1.314,74)	-	(11.495,15)	-
China	(564,78)	43%	(7.158,61)	62%
UE27	(65,71)	5%	(1.624,65)	14%
ALADI	(372,13)	28%	(426,60)	4%
EUA	(79,60)	6%	(915,85)	8%

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

²⁰ Lucângeli (2016) atribui o baixo crescimento das importações de produtos manufaturados dos Estados Unidos pelos países sulamericanos entre 2000-2011 à maior concorrência chinesa na região.

De uma forma geral, as principais perdas de mercado do Brasil para a China no mercado da ALADI em termos setoriais (Tabela 6) se deram no setor de metal, máquinas e material de transporte, aonde se encontram produtos de maior sofisticação e com algum grau de articulação produtiva entre os países latino-americanos. Considerando a importância que essas atividades possuem para a pauta exportadora brasileira, a concorrência com a China nesse segmento certamente trará consequências futuras para a estrutura produtiva doméstica. Na análise para outros setores, a concorrência chinesa deslocou também produtos da indústria têxtil durante o intervalo 2000 a 2007.

Tabela 6 – Distribuição setorial das perdas dos produtos manufaturados do Brasil na ALADI atribuídas à China (em % do total)

ISIC Rev 2	2000-07	2007-13
Produtos alimentares, bebidas e fumo	4,9	0,2
Têxtil, vestuário e ind. couro	21,0	5,6
Ind. Madeira, inclusive móveis	2,2	0,9
Ind. Papel e seus artigos, impressão e edição	-	0,3
Ind. Química, derivados petróleo, borracha e plástico	2,2	11,2
Fabricação de produtos minerais não metálicos	1,7	1,4
Ind. Metalúrgica de base	-	13,3
Prod. de metal, máquinas e material transporte	66,5	66,9
Outras indústrias manufatureiras	1,6	0,2
TOTAL	100,0	100,0

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

6. Conclusões

O mercado latino-americano é, como mostrado no presente artigo, o principal mercado dos produtos manufaturados brasileiros, sobretudo aqueles de maior sofisticação. É também a região com a qual a indústria brasileira tem algum tipo de articulação produtiva, relevante tanto do ponto de vista da competitividade da indústria nacional quanto do ponto de vista da coesão dos acordos de integração na América Latina.

A emergência das cadeias regionais e globais de produção afetou a natureza da competição internacional e renovou o debate acerca da importância da integração regional para uma melhor inserção internacional dos países. Os resultados aqui obtidos sugerem que o padrão de especialização do Brasil não tem posicionado o país nas etapas mais dinâmicas do comércio internacional fragmentado. O país tem se localizado predominantemente como fornecedor nas etapas iniciais dos processos produtivos, a única exceção sendo no intercâmbio com a ALADI, que é, na realidade, fortemente influenciado pelo comércio bilateral de veículos automotores entre Brasil e Argentina.

O Brasil vem, no entanto, perdendo participação em seu mercado mais relevante. É verdade que os manufaturados brasileiros perderam espaço também nos mercados mais tradicionais da UE e dos EUA. Nos anos 90, a integração latino-americana ganhou novo fôlego com o surgimento do Mercosul, o renascimento da CAN e os acordos que foram alimentados por esses subacordos regionais. Nesse contexto, o Brasil conseguiu expandir suas vendas de produtos manufaturados na região, triplicando sua participação nos mercados da ALADI entre 1990 e 2005. Por outro lado, a ALADI passou de mercado secundário para os manufaturados brasileiros para seu principal destino (a partir de 2000, sua participação passa de 20% e atinge 34% das exportações brasileiras em 2013). Isso se deveu ao aprofundamento dos acordos regionais nos anos 90.

Nos anos 2000, apesar da ALADI ter se mantido como principal destino das exportações de manufaturados, a parcela de mercado do Brasil na ALADI vem caindo desde 2007, chegando em 2013 a um patamar próximo àquele observado em 2000.

A perda de mercado pelo Brasil pode ser, em parte, creditada à China, que viu sua participação no mercado de manufaturados da ALADI crescer de forma significativa desde os anos 90 até se tornar o principal parceiro externo da região, deslocando inclusive os EUA que eram o principal parceiro dos países da região em seu conjunto. Tal tendência se intensificou a partir de 2005 e, em particular, após a crise de 2008. O avanço dos produtos chineses foi, em parte, em prejuízo de terceiros países. Porém, o descompasso entre as taxas de crescimento do *market share* brasileiro e chinês na região, assim como o grau de competição revelado pela evolução da similaridade da pauta exportadora, sugere que parte da perda de mercado do Brasil na região tem sido absorvida por aquele país. As estimativas de perdas e ganhos do Brasil e da China no mercado da ALADI confirmam tal impressão, associando 60% das perdas incorridas pelo Brasil entre 2000 e 2013 a ganhos da China. Esse movimento se acentuou a partir de 2007 e parece afetar em particular os setores de máquinas, equipamentos e material de transporte. Vale assinalar que esses setores não somente figuram entre aqueles de maior sofisticação, mas também são aqueles onde existe algum grau de articulação produtiva entre os países latino-americanos.

Acrescente-se a esse cenário, caracterizado pela perda de competitividade dos produtos manufaturados brasileiros, a erosão das preferências comerciais desfrutadas na região. Ela resulta dos múltiplos acordos comerciais que têm sido assinados pelos países latino-americanos com países externos à região. Tais acordos acabam por corroer as vantagens tarifárias obtidas pelos produtos brasileiros nos mercados latino-americanos, muitas vezes beneficiando produtos provenientes de países com alta capacidade competitiva, como China e Coreia do Sul.

A reversão dessa tendência claramente negativa para as exportações brasileiras de manufaturados depende, por um lado, de uma melhora na competitividade dos produtos brasileiros e, por outro, de iniciativas que estimulem o comércio regional. Essas iniciativas devem possibilitar aprofundamento dos acordos com os vizinhos latino-americanos dentro de uma estratégia mais ampla de articulação produtiva na região: nesse caso, os efeitos seriam benéficos não somente para a indústria brasileira, mas também para os seus vizinhos latino-americanos.

7. Referências bibliográficas

- BALDWIN, R. (2012) Global supply chains: why emerged, why they matter, and where they are going. CEPR Discussion Paper No. DP9103.
- BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUÇÃO E FOMENTO E BANCO MUNDIAL (2015). América Latina y el ascenso del Sur: nuevas prioridades en un mundo cambiante. Banco Mundial, Washington DC.
- BAUMANN, R. (2010) Regional Trade and Growth in Asia and Latin America: the importance of Productive Complementarity. Texto LC/BRS/R238, CEPAL, Brasília.
- BAUMANN, R. (2011) O Mercosul aos vinte anos: uma avaliação econômica. Texto para Discussão nº 1627, IPEA, Brasília.
- CARMO, A. S.; BITTENCOURT, M. V.; RAIHER, A.P. (2014) A competitividade das exportações do Brasil e da China para o Mercosul: evidências para o período 1995-2009. Nova economia, Belo Horizonte, v. 24, n. 3, p. 587-607.
- CARNEIRO, R. (2012) Commodities, choques externos e crescimento: reflexões sobre a América Latina. Serie Macroeconomía del desarrollo N° 117, CEPAL, Nações Unidas.
- CASTILHO, M. (2010). A inserção do Brasil em um mundo fragmentado: uma análise da estrutura de comércio exterior brasileiro. In: Luciana Acioly e Marcos Antonio Macedo Cintra. (Org.). *Inserção Internacional Brasileira: temas de economia internacional*. 1 ed. Brasília: IPEA, v. 2, p. 369-396.
- CASTILHO, M. (2011). Impactos da Crise Econômica Internacional Sobre o Comércio Exterior Brasileiro. In: L. Acioly e R. Leão. (Org.). Crise financeira global: mudanças estruturais e impactos sobre os emergentes e o Brasil. IPEA, Brasília.
- CASTILHO, M. (2012). Comércio internacional e a integração produtiva: uma análise dos fluxos comerciais dos países da ALADI. IPEA, *Texto para discussão 1705*, Brasília.
- CEPAL (2014) Integración regional y cadenas de valor em um escenario externo desafiante. Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CHAMI BATISTA, J. & AZEVEDO, J.P. (2002) “El TLC y las pérdidas de mercado de Brasil en los Estados Unidos: 1992–2001.” Revista de la Cepal, no. 78: 167–82.
- CHEN, L. e DE LOMBAERDE, P. (2011). Redes de distribución regional de la producción y organización en ejes en América Latina y en el Este Asiático: una perspectiva a largo plazo. *Integración & Comercio*, no. 32.
- COSTA, K. (2014) Fragmentação internacional da produção e sofisticação das exportações: uma análise a partir dos fluxos de comércio do Mercosul entre 1994 e 2012. 42º Encontro da ANPEC, Natal.
- FEENSTRA, R. (1998) Integration of trade and disintegration of production in the global economy. In: Journal of Economic Perspectives. 12(4), pp.31-50.
- FILGUEIRAS, M.; KUME, H. (2010) A competitividade do Brasil e da China no mercado norte-americano: 2000-2008. Brasília: IPEA Texto para discussão nº 1501.
- FLORES, M. e VAILLANT, M. (2011). Cadenas globales de valor y sofisticación de la canasta de exportación en América Latina, *Integración & Comercio*, no. 32.
- FONTAGNÉ, L., FREUDENBERG M. e ÜNAL-KESENCI D. (1996). Statistical Analysis of EC Trade in Intermediate Products. *External Trade Series - Studies and Research*, 6D, Eurostat.
- HAMAGUCHI, N. (2010) Integração produtiva regional no leste da Ásia. In: Alvarez, R.; Baumann, R.; Wohlers, M. (Org.). *Integração produtiva: caminhos para o Mercosul*. Brasília: ABDI, 2010 (Série Cadernos da Indústria ABDI, v. XVI).
- HIRATUKA, C. et al. Avaliação da competição comercial chinesa em terceiros mercados. In: Bittencourt, G. (Org.). El impacto de China en América Latina: comercio e inversiones. 1ed. Montevideo: Red Mercosur, 2012, v. 1, p. 135-194.
- KUPFER, D. et al. (2013) Different Partners, Different Patterns: Trade and Labour Market Dynamics in Brazil's Post-Liberalisation Period, OECD Trade Policy Papers, No. 149, OECD Publishing.

- LEMOINE, F., e UNAL-KESENCI, D. (2002). China in the International Segmentation of Production Processes. *Document de travail du CEPPII 2002-02*, CEPPII, Paris.
- LUCÁNGELI, J. Las exportaciones extra-regionales de manufacturas de los países sudamericanos. Disponível em: <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2016/16164.pdf>
- MEDEIROS, C. (2010) Integração produtiva: a experiência asiática e algumas referências para o Mercosul. In: ALVAREZ, R.; BAUMANN, R.; WOHLERS, M. (Org.). Integração produtiva: caminhos para o Mercosul. Brasília: ABDI (Série Cadernos da Indústria ABDI, v. XVI).
- MENG, B.; FANG, Y.; YAMANO, N. Measuring global value chains and regional economic integration: an international input-output approach. Disponível em: <http://www.ide.go.jp/English/Publish/Download/Dp/pdf/362.pdf>
- MILBERG, W. (2004) The changing structure of trade linked to global production systems: What are the policy implications? Disponível em: http://milbergw.files.wordpress.com/2008/05/04_changingstructure.pdf
- MILBERG, W. e WINKLER, D. (2013) Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development, Cambridge University Press, Cambridge.
- MOTTA VEIGA, P.; RIOS, S. (2008). Cadeias de valor baseadas em recursos naturais e upgrading de empresas e setores: o caso da América do Sul. Cindes, Rio de Janeiro.
- OREIRO, J.L. e FEIJÓ, C. (2010) Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. *Revista de Economia Política*, vol. 30, nº 2 (118), pp. 219-232.
- PALMA, G. (2005) Four Sources of De-Industrialization and a New Concept of the Dutch Disease. In: Ocampo, J.A. *Beyond Reforms, Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*. Stanford: Stanford University Press.
- PEREZ, C. (2013) Una visión para América Latina: Dinamismo tecnológico e inclusión social mediante una estrategia basada en los recursos naturales *Economica*, v(14) n(2).
- ROCHA, F. (2013) Comentários a “Una visión para América Latin: Dinamismo tecnológico e inclusión social mediante una estrategia basada en los recursos naturales”, de Carlota Perez: a Lei de Engel. *Economica*, v(14) n(2).
- SERRANO, F. (2013). “A mudança na tendência dos preços das commodities nos anos 2000: aspectos estruturais”, *Revista Oikos*, n. 2, vol. 12, p. 168-198.
- SILVA, O. M.; BATISTA, J. S.; DRUMOND, R. R. (2011) BRICS: Conteúdo de renda e dis(similaridade) das exportações. *Economia Ensaios*, v. 25(2), p. 7-22, 2012.
- SOARES, E. e CASTILHO, M. (2014) O impacto das importações chinesas na indústria brasileira nos anos 2000. 42º Encontro da ANPEC, Natal.
- SOUZA, K. (2010) Os efeitos da integração comercial sobre os fluxos comerciais dos países membros da ALADI. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal Fluminense, Niterói.
- STURGEON, T.; MEMEDOVIC, O. (2011) Mapping global value chains: Intermediate goods trade and structural change in the world economy. Disponível em: http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Research_and_statistics/Branch_publications/Research_and_Policy/Files/Working_Papers/2010/WP%2005%20Mapping%20Glocal%20Value%20Chain%20s.pdf
- UNCTAD (2013) *Global Value Chains and Development*. UNCTAD, Genebra.
- WHITTAKER, D. H., ZHU, T., STURGEON, T., & TSAI, M. H. (2010). *Compressed Development*. *Studies in Comparative International Development*, 45 (4), 439-467.