



EL IMPACTO DE CHINA EN AMÉRICA LATINA: COMERCIO E INVERSIONES

Gustavo Bittencourt (Coordinador)

Enrique Dussel Peters • Célio Hiratuka • Marta Castilho
Carlos Bianco • Gastón Carracelas • Samantha Cunha
Andrea Doneschi • Nicolás Reig Lorenzi • Débora Modolo
Karla Sarmento • Fernando Sarti • Héctor Bazque

TÍTULOS DE LA SERIE RED MERCOSUR

1. El Boom de Inversión Extranjera Directa en el Mercosur
 2. Coordinación de Políticas Macroeconómicas en el Mercosur
 3. Sobre el Beneficio de la Integración Plena en el Mercosur
 4. El desafío de integrarse para crecer: Balance y perspectivas del Mercosur en su primera década
 5. Hacia una política comercial común del Mercosur
 6. Fundamentos para la cooperación macroeconómica en el Mercosur
 7. El desarrollo industrial del Mercosur
 8. 15 años de MERCOSUR: Comercio, Macroeconomía, e Inversiones Extranjeras
 9. Mercosur: Integración y profundización de los mercados financieros
 10. La industria automotriz en el Mercosur
 11. Crecimiento económico, instituciones, política comercial y defensa de la competencia en el Mercosur
 12. Asimetrías en el Mercosur: ¿Impedimento para el crecimiento?
 13. Diagnóstico de Crecimiento para el Mercosur: La Dimensión Regional y la Competitividad
 14. Ganancias Potenciales en el Comercio de Servicios en el Mercosur: Telecomunicaciones y Bancos
 15. La Industria de Biocombustibles en el Mercosur
 16. Espacio Fiscal para el Crecimiento en el Mercosur
 17. La exportación de servicios en América Latina: Los casos de Argentina, Brasil y México
 18. Los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿Hay margen para el diseño de políticas regionales?
 19. La inserción de América Latina en las cadenas globales de valor
 20. El impacto de China en América Latina: Comercio e Inversiones
 21. Los desafíos de la integración y los bienes públicos regionales: Cooperación macroeconómica y productiva en el Mercosur
-

SERIE RED MERCOSUR



**EL IMPACTO DE CHINA
EN AMÉRICA LATINA:
COMERCIO E INVERSIONES**



INSTITUCIONES MIEMBRO DE LA RED MERCOSUR DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

ARGENTINA

Centro de Estudios de Estado y Sociedad (CEDES)
Centro de Investigaciones para la Transformación (CENT)
Instituto Torcuato Di Tella (ITDT)
Universidad de San Andrés (UDESA)

BRASIL

Instituto de Economía, Universidade Estadual de Campinas (IE-UNICAMP)
Instituto de Economía, Universidade Federal de Río de Janeiro (IE-UFRI)
Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)
Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX)

PARAGUAY

Centro de Análisis y Difusión de Economía Paraguaya (CADEP)
Universidad Católica Nuestra Señora de la Asunción (UCNSA)

URUGUAY

Centro de Investigaciones Económicas (CINVE)
Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República (DECON-FCS, UdelaR)
Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración (IECON – CCEE, UdelaR)

Oficina de Coordinación:

Luis Piera 1992 Piso 3 - Edificio Mercosur, CP 11200 Montevideo, Uruguay
Teléfono: (598) 2410 1494 Fax: (598) 2410 1493
Email: coordinacion@redmercosur.org
Sitio web: www.redmercosur.org

Esta publicación ha sido posible gracias al apoyo
del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo de Canadá (IDRC).



EL IMPACTO DE CHINA EN AMÉRICA LATINA: COMERCIO E INVERSIONES

Gustavo Bittencourt (Coordinador)

Héctor Bazque
Carlos Bianco
Gastón Carracelas
Marta Castilho
Samantha Cunha
Andrea Doneschi
Enrique Dussel Peters
Célio Hiratuka
Débora Modolo
Nicolás Reig Lorenzi
Karla Sarmento
Fernando Sarti



2

**RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE
AMÉRICA LATINA E CHINA:
CARACTERIZAÇÃO DA
EVOLUÇÃO RECENTE**

**CÉLIO HIRATUKA
MARTA CASTILHO
ENRIQUE DUSSEL PETERS
CARLOS BIANCO
GASTÓN CARRACELAS**

2 RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE AMÉRICA LATINA E CHINA: CARACTERIZAÇÃO DA EVOLUÇÃO RECENTE

CÉLIO HIRATUKA, MARTA CASTILHO, ENRIQUE DUSSEL PETERS, CARLOS BIANCO E GASTÓN CARRACELAS

Este capítulo tem como objetivo realizar uma breve descrição dos fluxos comerciais recentes entre a América Latina e a China. Além da análise geral, são detalhadas as relações comerciais bilaterais da China com quatro países selecionados: Argentina, Brasil, México e Uruguai. Busca-se, assim, fornecer um quadro geral das relações comerciais entre a América Latina e a China, para no capítulo 3 analisar de maneira mais detalhada os impactos da ascensão comercial chinesa sobre as exportações dos países da América Latina em terceiros mercados.

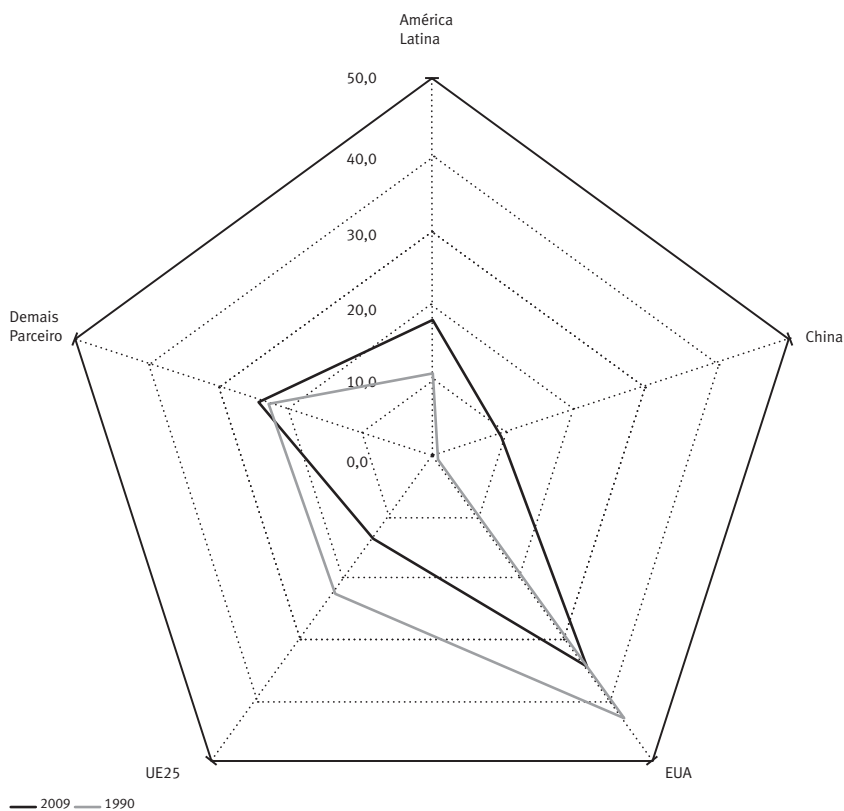
2.1. EVOLUÇÃO RECENTE DO COMÉRCIO ENTRE AMÉRICA LATINA E CHINA

A China vem ganhando espaço crescente no comércio mundial nos últimos anos. Para os países latino-americanos, como atestam diversos indicadores, esse país adquiriu uma importância relevante, chegando a ser o primeiro parceiro comercial de alguns dos países. De fato, para o conjunto dos países da região, a China passou de parceiro medíocre –em 1990, a China representava apenas 0,6% do comércio total da América Latina– a um de seus principais parceiros o percentual em 2009 alcançou 9,7%. O crescimento da China no “mapa” comercial latino-americano é certamente um dos aspectos mais relevantes no comércio exterior da região, mas ele faz parte de uma tendência à desconcentração e diversificação dos parceiros comerciais do conjunto de países. Tal tendência é caracterizada pela perda de importância dos parceiros tradicionais –EUA e UE– e ganho de espaço de países da América Latina e, evidentemente, da própria China.

Os EUA continuam a ser o principal parceiro comercial dos países latino-americanos, respondendo por 34,4% da corrente total de comércio em

2009, o que corresponde a uma redução de 9 pontos percentuais em sua participação relativamente a 1990. Vale assinalar que os EUA ganharam participação até 2000, quando atingiram 55% do total, passando a ter sua participação reduzida desde então. A participação da UE também caiu em cerca de 9 pontos percentuais nesse período, fazendo com que sua participação atingisse 13,3% em 2009. Por outro lado, as exportações para os países da AL cresceram, passando de 11,7% em 1990 a 18,5% do total em 2009 (Gráfico 2.1).

Gráfico 2.1 Composição geográfica do comércio total da América Latina, 1990 e 2009 (em % do total)



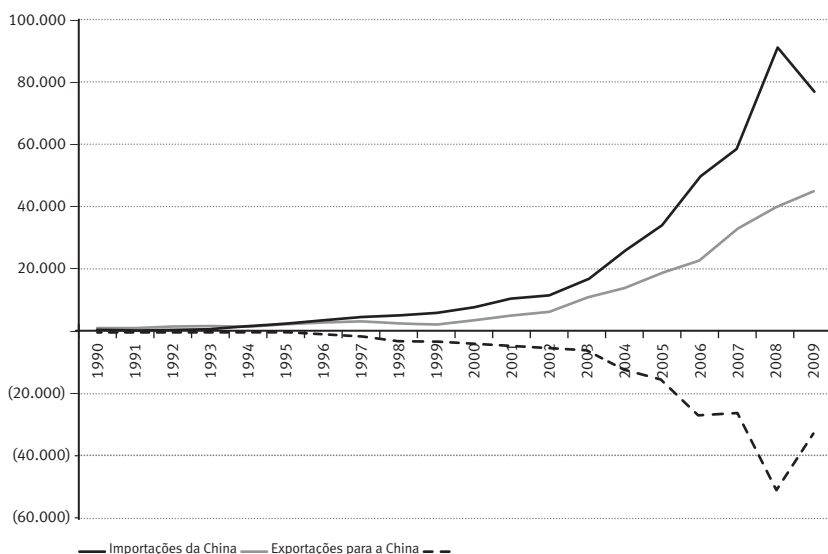
Porém, dentre os parceiros comerciais da região – e a exemplo do que vem ocorrendo em nível mundial – é o intercâmbio com a China que vem

se mostrando o mais dinâmico. Enquanto a taxa de crescimento ao ano da corrente total de comércio da região foi de 11,8% a.a., com a China tal taxa foi de 28,9% a.a.

O crescimento da corrente de comércio com a China reflete, porém, um incremento mais rápido das importações do que das exportações latino-americanas. Esse ritmo diferenciado dos fluxos de mercadorias tem resultado em um crescente déficit comercial da região relativamente à China (Gráfico 2.2), tendência interrompida somente em 2009 como efeito da crise financeira internacional.

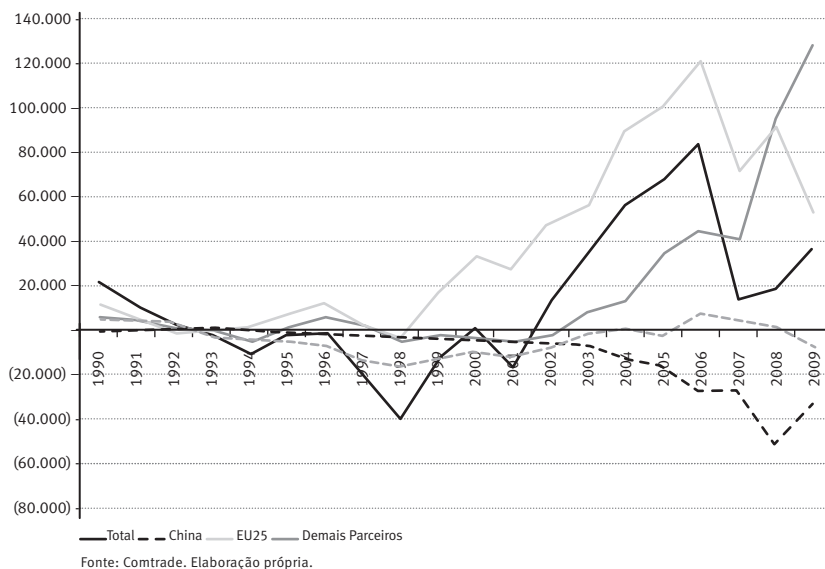
O déficit comercial com a China é crescente desde 1995 e, dentre os parceiros comerciais da América Latina, o mais elevado (Gráfico 2.3). Esse fato destoa do desempenho global da América Latina, sobretudo nos anos 2000. De fato, desde 2002, a América Latina vem se beneficiando do aumento dos preços das *commodities* e do crescimento do comércio mundial, obtendo superávits comerciais crescentes. Tal superávit é, em grande parte, atribuído ao comércio com os EUA e com terceiros países. Esses últimos têm tido papel ainda mais relevante a partir de 2007 e no pós-crise. Com a UE, no entanto, o saldo comercial tem flutuado em torno de zero.

Gráfico 2.2 Evolução do comércio exterior da América Latina com a China, 1990-2009 (em US\$ milhões)



Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Gráfico 2.3 Evolução do saldo comercial da América Latina por parceiro, 1990-2009 (em US\$ milhões)



No caso do intercâmbio com a China, o crescente déficit comercial relete um crescimento superior das importações relativamente às exportações, embora esse desempenho não seja uniforme entre os países da região, como será visto mais à frente.

Em termos de taxa de crescimento (Tabelas 2.1 e 2.2), a variação acumulada entre 1990 e 2009 para as importações foi quase o dobro daquela observada para as exportações. Em termos de média anual para todo o período, a taxa de crescimento das exportações para a China foi de 26,8% a.a. enquanto a mesma taxa para as importações foi de 30,6% a.a.. A diferença entre o crescimento das importações e das exportações tornou-se, no entanto, bem menor na década de 2000 devido à intensificação dos fluxos de exportação. Considerando apenas o período 2000-2008, o crescimento médio das exportações atingiu 34,0%, enquanto as importações cresceram 35,4%.

Vale assinalar também que a taxa de crescimento dos fluxos de importação e exportação de/para a China foi, ao longo de todo o período, superior ao observado para o comércio exterior total latino-americano. Pode-se ver que as taxas médias de crescimento das importações (30,6%

a.a.) e das exportações (26,8% a.a.) superaram de forma significativa a maioria dos parceiros.²⁶

Tabela 2.1 Taxa de crescimento das exportações latino-americanas por destino, 1990-2009 (em % a.a)

Destino das exportações	1990-2009 %a.a.	1990-2000 %a.a.	2000-2008 %a.a.	2008-2009 %a.a.
Am. Latina	14,0	19,0	14,3	(26,6)
ALADI	14,7	20,0	14,9	(28,1)
Argentina	16,1	23,8	13,6	(27,4)
Brasil	15,7	24,0	12,2	(25,8)
Chile	14,4	20,3	15,5	(35,7)
Uruguai	12,9	18,1	11,0	(17,5)
China	26,8	22,8	34,0	12,5
México	12,5	18,1	12,7	(31,9)
Estados Unidos	10,2	17,9	7,0	(28,6)
UE25	7,5	6,9	14,4	(30,3)
Demais Parceiros	12,2	8,5	19,5	(5,4)
Mundo	11,2	14,4	12,0	(21,5)

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Tabela 2.2 Taxa de crescimento das importações latino-americanas por origem, 1990-2009 (em % a.a.)

Origem das importações	1990-2009 %a.a.	1990-2000 %a.a.	2000-2008 %a.a.	2008-2009 %a.a.
Am. Latina	15,0	20,4	14,5	(25,1)
ALADI	14,8	20,2	14,7	(26,9)
Argentina	12,3	16,8	10,9	(16,1)
Brasil	17,3	24,4	16,4	(30,8)
Chile	14,7	19,9	15,5	(30,9)
Uruguai	7,7	7,6	9,2	(2,3)
China	30,6	32,2	35,4	(14,4)
México	19,8	27,9	16,9	(23,6)
Estados Unidos	10,8	19,9	5,2	(23,6)

26 Para alguns sub-períodos, isso não é verificado, notadamente no caso das exportações para Argentina e Brasil nos anos 90 devido à intensificação do comércio no âmbito do Mercosul. Esse ponto, aliás, está relacionado a outro aspecto relevante das taxas de crescimento: as estatísticas dos anos 90 estão fortemente influenciadas pelo movimento de integração no Cone Sul e na América do Norte.

Origem das importações	1990-2009 %a.a.	1990-2000 %a.a.	2000-2008 %a.a.	2008-2009 %a.a.
UE25	10,3	13,5	11,2	(22,0)
Demais Parceiros	12,1	14,1	16,1	(29,3)
Mundo	12,5	17,9	11,6	(24,3)

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Por conseqüência, a China vem se tornando um dos principais parceiros da região. Obviamente esse movimento ocorre em paralelo ao crescimento da importância relativa da China no comércio mundial. A tabela a seguir mostra que a China ganhou espaço no mercado mundial desde meados dos anos 90, sendo tal ganho mais intenso nos anos 2000. No ano de 2009, em que o comércio mundial sofreu uma queda de cerca de 10% segundo a OMC, a China teve sua participação ampliada tanto enquanto exportadora como importadora. Quando se analisa a participação da China no comércio exterior da América Latina, observa-se uma trajetória crescente nos dois sentidos, mas muito mais intensa do lado das importações do que das exportações. O indicador de orientação geográfica (IOG) compara tais razões e mostra que a China está “super-representada” nas importações (indicador superior a 1) e “sub-representada” nas exportações latino-americanas (indicador inferior a 1). Ou seja, a China é um fornecedor das importações relativamente mais importante para a AL do que para o mundo e, por outro lado, é um cliente para as exportações da região relativamente menos importante do que para o total mundial.

Tabela 2.3 Peso da China no comércio da AL e mundial, 1992-2009

Peso da China no comércio da AL e mundial, 1992-2009	Participação da China:		
	nas exp. mundiais	nas imp. mundiais	nas exp. da AL
1992-1995	3%	3%	1%
1996-2000	4%	3%	1%
2001-2005	6%	5%	3%
2006-2008	9%	6%	4%
2009	11%	8%	7%

Nota: * O índice de orientação geográfica (IOG) corresponde à razão entre a participação da China nas export. (import.) da AL e a participação da China nas export. (import.) mundiais.

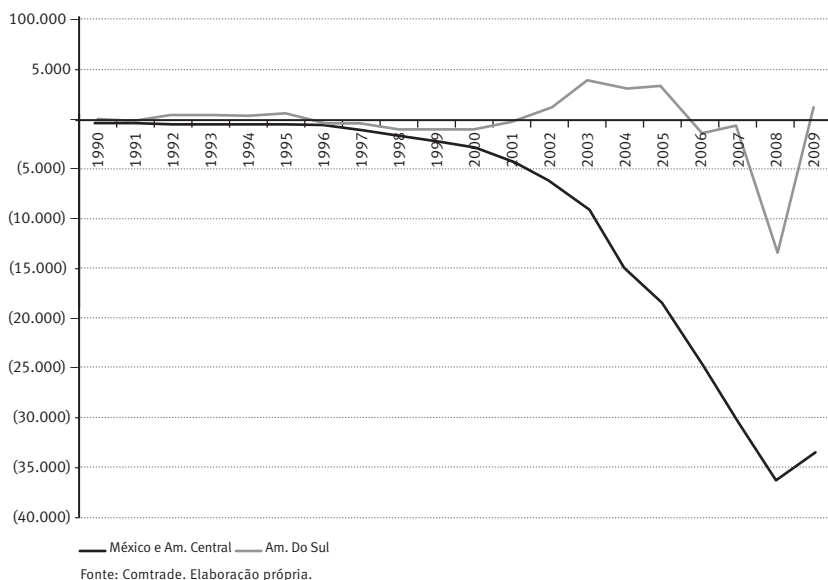
Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

As informações mostradas até aqui indicam uma tendência rápida e importante em direção à intensificação do comércio com a China, com um ritmo maior para as importações do que para as exportações. É importante ressaltar, porém, que, apesar do crescimento do déficit comercial da região com a China, essa tendência não é uniforme entre os países

latino-americanos. Claramente observa-se uma diferença entre o comportamento do comércio bilateral dos países latino-americanos localizados na América do Sul em relação ao México e América Central.

Como pode ser observado no gráfico 2.4, enquanto os países da América do Sul mantiveram um comércio relativamente equilibrado com a China, México e América Central tiveram um déficit crescente, determinando em grande medida o resultado verificado para o total da América Latina mostrado no gráfico 2.2.

Gráfico 2.4 Evolução do saldo comercial da América Latina com a China por grupo de países, 1990-2009 (em US\$ milhões)



Esse fato está relacionado às diferentes inserções que esses países construíram desde os anos 90, e a forma como a ascensão chinesa repercutiu sobre essas inserções. México e América Central tiveram uma maior integração no processo de reorganização das cadeias de valores internacionais promovido pelas grandes multinacionais no bojo do processo de globalização produtiva. Como destacado em UNCTAD (2002), várias indústrias passaram por um processo de reorganização nos seus processos de produção, com intensa fragmentação e realocação da cadeia de valor em nível internacional. Esse movimento de fragmentação das cadeias de valor, sob a coordenação das grandes corporações, teve grande impacto sobre os fluxos de comércio nos

países que passaram a fazer parte destas redes. O México, em especial, se inseriu de maneira importante na organização dos sistemas internacionais de produção levados à frente pelas ETN, em especial das ETN dos Estados Unidos, beneficiadas pela incorporação do país ao NAFTA (Mortimore, 2000). Tal tendência fica clara pelo peso do comércio com os EUA no comércio total desses países e também na composição do comércio bilateral, aonde o peso dos produtos manufaturados é relativamente elevado.²⁷

Por um lado, essa inserção fez com que o México e os países da América Central não fossem beneficiados na mesma intensidade que os países da América do Sul pelo aumento da demanda por commodities liderada pela China, nem pela elevação dos preços desses produtos ocorrido no período recente. Além disso, a direção das exportações ficou muito concentrada nos países centrais, em especial os EUA. De outro lado, a consolidação da China enquanto grande produtora de manufaturas, inclusive de partes, peças e componentes em vários dos setores onde mais avançou a produção fragmentada internacionalmente, fez com que importação desses produtos da China crescesse de maneira explosiva para o México (este fenômeno é menos importante no que diz respeito aos demais países da AC).

Os países da América do Sul, por outro lado, não participam de maneira significativa das redes internacionais de produção, mas por outro lado, se beneficiaram muito mais da elevação de preços e das quantidades importadas de produtos primários e intensivos em recursos naturais ocorrida nesse período, assim como do crescimento relativo mais rápido dos países em desenvolvimento. Chama atenção, no entanto, a tendência verificada a partir de 2006, de reversão dos superávits comerciais, com uma tendência de crescimento dos déficits comerciais negativos que foi interrompida pela crise de 2009, mas que pode voltar a se elevar caso a região retome seu ritmo de crescimento pré-crise.

Analisando as informações por país, é possível perceber que em geral, a China tem um peso maior nas importações dos países do que do lado das exportações, com algumas raras exceções. Esse aspecto está, de alguma forma, relacionado ao fato da maioria dos países (14 deles) apresentarem déficits comerciais com o parceiro chinês.

A China vem se tornando progressivamente um importante fornecedor de produtos para a maioria dos países, respondendo por uma parcela crescente

27 O peso dos EUA nas exportações da América Central e México é, em geral, superior ao peso desse país nos países da América do Sul (com exceção da Colômbia). Ademais, o peso de bens de consumo finais é relativamente importante na maioria dos casos.

das importações totais dos mesmos. Para 11 dos 18 países da região, a China responde por mais de 10% das importações totais, sendo a participação mais elevada no caso do Paraguai (29,6%), seguido pelo Peru (14,9%). A importância da China como fornecedor de produtos importados fica ainda mais evidente quando compara-se seu peso nas importações mundiais, através do IOG. O IOG referente às importações mais elevado é o do Paraguai (2,8), mas Peru, México e Argentina também apresentam valores elevados (superiores a 1,2). Vale assinalar que, além do México, os países da América do Sul (exceto Venezuela), apresentam um Índice de Orientação Geográfica superior a um, denotando uma presença chinesa mais forte do que no resto do mundo.

Do lado das exportações, percebe-se uma concentração maior do que a verificada nas importações. A China responde por mais de 10% das exportações para apenas três países: Chile, Peru e Brasil. Para esses países, o IOG indica que a participação da China é relativamente maior do que no caso das exportações mundiais. No caso do Chile, o valor do IOG atinge 2,2 e nos demais 1,4 (Peru) e 1,3 (Brasil).

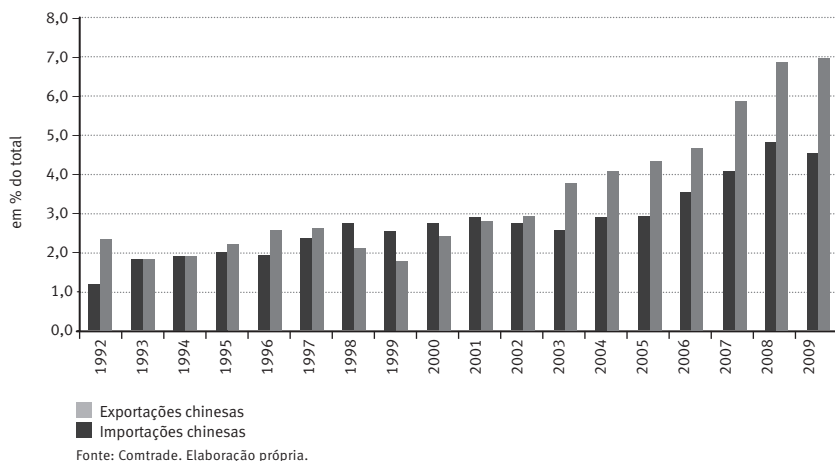
Tabela 2.4 Comércio exterior dos países da América Latina com a China, 2009. Em US\$ milhões

	Exp.	Imp.	% das Exp. Totais	% das Imp. Totais	IOG Exp	IOG Imp
Argentina	3.668	5.384	6,6	13,4	0,62	1,26
Bolívia	130	371	2,5	8,4	0,23	0,79
Brasil	20.190	15.911	13,2	12,5	1,25	1,18
Chile	12.486	4.997	23,2	11,8	2,20	1,11
Colombia	949	3.713	2,9	11,3	0,27	1,07
Costa Rica	552	509	6,3	4,4	0,60	0,42
Rep. Dominicana	92	1.216	2,0	10,1	0,18	0,95
Equador	122	1.722	0,9	11,4	0,08	1,08
Guatemala	30	1.036	0,4	9,0	0,04	0,85
Honduras	42	277	1,6	4,7	0,15	0,44
México	2.207	32.528	1,0	13,9	0,09	1,31
Nicarágua	3	260	0,3	7,5	0,02	0,71
Panamá	14	327	2,4	4,2	0,22	0,39
Peru	4.077	3.268	15,3	14,9	1,44	1,41
Paraguai	33	2.051	1,1	29,6	0,10	2,80
El Salvador	2	333	0,1	4,6	0,00	0,43
Uruguai	233	819	4,3	11,9	0,41	1,12
Venezuela	304	4.034	0,5	10,4	0,05	0,98

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Do ponto de vista da China, a América Latina também vem ganhando importância como parceiro comercial. De 2000 até 2009, o peso do conjunto de países latino-americanos no comércio total chinês passou de 2,6% para 5,6% em 2009. Se considerada em conjunto, a AL figura como sexto parceiro comercial daquele país, ficando atrás da UE, dos EUA, do Japão, Hong-kong e Coréia do Sul. Porém, desses parceiros, apenas América Latina e UE tiveram sua participação no comércio exterior aumentada entre 2000 e 2009. Outro indicador que expressa o ganho de importância da AL para a China é o indicador de orientação geográfica do comércio que apresenta valores crescentes para as exportações e para as importações chinesas provenientes da América Latina. No caso das exportações chinesas, o valor é crescente, porém bem inferior a um (0,6), o que significa que o peso da região nas exportações chinesas é bem inferior ao peso da AL nas exportações mundiais. Pelo lado das importações chinesas, tal indicador vem aumentando desde 2000, tendo superado o valor um a partir de 2007, sugerindo que a região é uma origem relativamente importante para a China, quando comparado ao seu peso no comércio mundial (gráfico 2.5).

Gráfico 2.5 Peso da América Latina no comércio exterior chinês, 1992-2009 (em % do total)



As informações setoriais acerca do comércio exterior entre América Latina e China revelam que os fluxos de exportações e importações são, por um lado, bastante (e crescentemente) concentrados e, por outro, têm perfis complementares (ver tabela 2.5). Na relação bilateral, os países latino-ame-

ricanos em seu conjunto²⁸ aparecem como fornecedores de matérias primas minerais e agrícolas e compradores de bens manufaturados.

A pauta de exportações da AL para a China é extremamente concentrada. De fato, uma categoria –matérias-primas não comestíveis exceto combustíveis– respondeu, em 2009, por 55,7% das exportações da região. Essa categoria reúne os principais produtos de exportação da AL para aquele país: minério (de cobre e de ferro) e soja. O setor de metais não ferrosos também responde por uma parcela elevada das exportações (18,3%). Ou seja, a participação desses grupos de produtos juntamente com o de alimentos (8,3%), responde por mais de 80% das exportações da região. Tal concentração é muito superior à concentração da pauta de exportações para o mundo, onde a participação conjunta desses 3 grupos de produtos –que seguem sendo os de maior peso na pauta– é pouco superior a 30% do total. No caso das exportações totais, outros produtos, inclusive de maior grau de elaboração como máquinas e equipamentos, informática e veículos, respondem por uma parcela relativamente importante das exportações, enquanto nas exportações para China, esses produtos praticamente não aparecem.

Do lado das importações latino-americanas provenientes da China, poucos setores também respondem por uma parcela elevada do total, porém, em menor medida do que as exportações (além de serem setores industriais, que compreendem produtos com maior grau de diferenciação no interior deles do que os produtos minerais e agrícolas). Os três setores com maior participação na pauta de importações bilaterais –informática, máquinas e equipamentos e manufaturados diversos– respondem por 64,6%.

Tal tendência à concentração em ambos os fluxos e o caráter complementar da especialização da AL e da China vem se intensificando ao longo dos anos 2000. Vale notar, porém, que o *aumento* na concentração é mais marcante pelo lado das importações, uma vez que as exportações já tinham em 2000 um grau de concentração próximo a 80% para os 3 principais produtos, enquanto nas importações o mesmo indicador atingia 52%. O aumento na importância de produtos como máquinas e equipamentos e produtos de informática ocorreu em detrimento de produtos mais tradicionais, como vestuário e calçados, o que mostra o rápido avanço chinês em direção a manufaturas mais intensivas em capital e tecnologia.

28 Como voltaremos a falar adiante, existem diferenças importantes entre os países.

Tabela 2.5 Comércio exterior AL-China, 2009 (em US\$ milhões)

Setores	Exportações		Importações		Saldo comercial
	Valor	%	Valor	%	Valor
0 - Produtos alimentícios (STIC 0+4)	3.734,6	8,3	686,5	0,9	3.048,2
1 - Bebidas e fumo	510,5	1,1	3,1	0,0	507,4
2 - Materiais crus não comestíveis, exceto combustíveis	25.144,6	55,7	325,5	0,4	24.819,1
3 - Combustíveis e lubrificantes	2.264,2	5,0	285,4	0,4	1.978,8
5 - Produtos químicos	1.060,2	2,3	5.762,8	7,4	-4.702,6
61 - Couro e manufaturas de couro	456,4	1,0	18,8	0,0	437,5
62 - Produtos de Borracha	14,6	0,0	999,4	1,3	-984,8
63 - Produtos de madeira	9,7	0,0	212,8	0,3	-203,2
64 - Papel e pasta de papel	46,6	0,1	327,7	0,4	-281,2
65 - Fios, tecidos e artigos têxteis	11,0	0,0	2.941,2	3,8	-2.930,2
66 - Prod. minerais não metálicos	32,1	0,1	1.080,4	1,4	-1.048,4
67 - Ferro e aço	1.643,9	3,6	1.627,0	2,1	16,9
68 - Metais não ferrosos	8.246,4	18,3	436,1	0,6	7.810,2
69 - Produtos de metal	49,5	0,1	2.516,4	3,2	-2.466,9
71 - Máquinas e equipamentos diversos (STIC 71+72+73+74+77)	769,8	1,7	16.618,4	21,3	-15.848,6
75 - Informática e equipamentos de telecomunicações (STIC 75+76)	432,4	1,0	27.472,6	35,2	-27.040,2
78 - Veículos automotores	254,2	0,6	2.278,6	2,9	-2.024,5
79 - Outros equip. de transporte	350,2	0,8	92,9	0,1	257,4
81- Artigos manufaturados diversos (STIC 81+89)	13,6	0,0	6.309,5	8,1	-6.295,9
82 - Móveis	4,8	0,0	721,6	0,9	-716,8
83 - Calçados e artigos de viagem (STIC 83+85)	3,8	0,0	2.082,5	2,7	-2.078,7
84 - Vestuário e acessórios	1,5	0,0	2.625,1	3,4	-2.623,6
87 - Instr. profissionais, científicos, ópticos e fotográficos (STIC 87+88)	78,3	0,2	2.615,0	3,4	-2.536,7
9 - Mercadorias não classificadas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	45.132,9	100,0	78.039,5	100,0	-32.906,7

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

A especialização bilateral fica ainda mais evidente através do “indicador de especialização comercial”, que compara a estrutura setorial do comércio bilateral com a estrutura setorial do comércio total da China (Tabela 2.6).²⁹ Os resultados confirmam a importância da AL como fornecedora de matérias primas e alimentos para a China, visto que o indicador de especialização das importações daquele país relativamente à AL é sensivelmente superior a um para produtos agrícolas, bebidas e tabacos, matérias primas não comestíveis, couro, e manufaturas. O IEC para os demais setores é, na maioria dos casos, inferior a 0,3. Do lado das exportações chinesas, o IEC denota uma especialização das exportações chinesas em direção a AL em diversos produtos manufaturados, tais como combustíveis, produtos químicos, manufaturas de borracha, produtos têxteis, ferro e aço, veículos e outros equipamentos de transporte, calçados e instrumentos óticos e fotográficos. Vale ressaltar que tal indicador compara o peso das exportações de um bem no comércio bilateral com seu peso no comércio total, o que não significa que em termos absolutos tal produto seja relevante. Indica, sim, que ele é importante no comércio bilateral relativamente ao comércio total do país. Este é o caso de combustíveis, produtos de borracha e outros equipamentos de transporte que tem IED superiores a um e participações no comércio bilateral inferiores a 3%.

Fica claro por esses indicadores que o fluxo de mercadorias da América Latina para a China é mais concentrado do que o proveniente da China tanto no que diz respeito ao número de setores -alguns setores respondem por uma parcela elevada das exportações- quanto no que diz respeito ao peso da AL em alguns setores -para os três principais setores exportadores, a AL é um importante fornecedor do mercado chinês-.

29 O Índice de Especialização Comercial (IEC) corresponde à razão entre a participação do setor nas importações (exportações) da América Latina provenientes da China, e a participação do setor nas importações (exportações) do Mundo provenientes da China. Para as importações o cálculo pode ser representado por:

$$IEC_{CN,AL} = \frac{M_{CN,AL}^{i} / M_{CN,AL}}{M_{CN,TOT}^{i} / M_{CN,TOT}}$$

Onde $M_{CN,AL}^{i}$ é a importação da China no setor i realizada pela AL; $M_{CN,AL}$ é a importação total da China realizada pela AL; $M_{CN,TOT}^{i}$ é a importação da China do setor i realizada pelo mundo e $M_{CN,TOT}$ é a importação total da China realizada pelo mundo.

Tabela 2.6 Especialização do comércio bilateral AL-China, 2009

Setores	Índice de Especialização	
	das exportações chinesas para a AL	das importações chinesas da AL
0 - Produtos alimentícios (STIC 0+4)	0,57	2,55
1 - Bebidas e fumo	0,26	3,99
2 - Materiais crus não comestíveis, exceto combustíveis	0,61	3,45
3 - Combustíveis e lubrificantes	1,70	0,80
5 - Produtos químicos	1,58	0,16
61 - Couro e manufaturas de couro	0,24	2,98
62 - Produtos de Borracha	1,97	0,07
63 - Produtos de madeira	0,59	0,26
64 - Papel e pasta de papel	0,78	0,16
65 - Fios, tecidos e artigos têxteis	1,44	0,02
66 - Prod. minerais não metálicos	0,95	0,07
67 - Ferro e aço	1,14	1,06
68 - Metais não ferrosos	0,57	3,51
69 - Produtos de metal	0,96	0,09
71 - Máquinas e equipamentos diversos (STIC 71+72+73+74+77)	0,99	0,23
75 - Informática e equipamentos de telecomunicações (STIC 75+76)	0,83	0,19
78 - Veículos automotores	1,80	0,16
79 - Outros equip. de transporte	1,14	0,40
81 - Artigos manufaturados diversos (STIC 81+89)	0,87	0,05
82 - Móveis	0,43	0,08
83 - Calçados e artigos de viagem (STIC 83+85)	1,19	0,10
84 - Vestuário e acessórios	0,68	0,14
87 - Instr. profissionais, científicos, ópticos e fotográficos (STIC 87+88)	1,62	0,05
9 - Mercadorias não classificadas	0,00	0,00

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

A análise do comércio entre AL e a China por intensidade tecnológica ilustra de forma clara a especialização das duas regiões (Tabela 2.7). Enquanto as exportações da China se concentram em produtos de média e alta tecnologia –58,2% do total–, as importações provenientes dos países latino-americanos se concentram em commodities primárias (74,1%) e os produtos das categorias de média e alta tecnologia correspondem a pouco mais de 10% do total. Tal evolução reflete, como assinalado anteriormente, as estratégias produtivas e comerciais adotadas pela China, que fizeram com que sua pauta de exportações evoluísse em direção a produtos com maior conteúdo tecnológico.

O peso das exportações de bens de média e alta intensidade tecnológica cresceu cerca de 30 p.p. entre 1995 e 2009. O peso desses produtos também aumentou nas importações, atingindo o mesmo percentual que no caso das exportações. Porém, o crescimento foi menos intenso. Ou seja, mais da metade do comércio chinês hoje com o mundo é de produtos com alta e média intensidade tecnológica. Tal fato reflete a forte integração da China nas cadeias internacionais de valor, tanto como fornecedora de componentes e bens de capital, quanto como montadora de bens finais a partir de bens intermediários de maior valor agregado.³⁰ Esse último aspecto tem, inclusive suscitado uma discussão acerca do conteúdo importado das exportações chinesas e o papel das importações na tendência de sofisticação das exportações chinesas.³¹

A evolução da pauta de comércio da América Latina em termos de intensidade tecnológica atesta um perfil e evolução bem diferente. Do lado das importações, os bens de média e alta tecnologia atingiram, em 2009, 61% do total. Do lado das exportações, existe uma tendência à “piora” do perfil em termos de intensidade tecnológica. Após um crescimento vigoroso do peso dos bens de média e alta tecnologia no total nos anos 90, o percentual voltou a regredir na década seguinte, atingindo 33% do total em 2009. Concomitantemente, as exportações de commodities primárias retomaram o peso que tinham em 1990 no total. No que se refere ao comércio bilateral da AL com a China, o peso dos produtos de média e alta intensidade nas importações provenientes daquele país é próximo ao peso nas importações totais (58,2% e 30,9%, respectivamente). Do lado das exportações, no entanto, o perfil das exportações latino-americanas para a China é de mais baixa intensidade tecnológica do que relativamente às exportações totais (10,7% e 32,7%, respectivamente).

As diferenças entre os países latino-americanos em termos de intensidade tecnológica da pauta também são importantes. O México, em particular, devido ao peso das atividades de montagem industrial (*maquiladoras*) em setores como a eletrônica, apresenta um grau de sofisticação de importações e exportações mais elevado do que os demais países. Em 2009, o peso dos produtos de média e alta intensidade tecnológica nas exportações e importações mexicanas era de 63% e 66% do total, respectivamente.

30 Ver, por exemplo, Lemoine, F., e Unal-Kesenci, D. (2002). Castilho (2001) mostra a diferença da inserção internacional da China, do Brasil e do México em termos de estágios de produção.

31 Para tal discussão, ver, por exemplo, Wang e Wei (2010).

Tabela 2.7 Comércio exterior AL-China segundo a intensidade tecnológica dos produtos, 2009 (em % do total)

Classificação	Exportações chinesas para:		IEC	Importações chinesas para:		IEC
	AL	Mundo		AL	Mundo	
Commodities primárias	2,6	4,6	0,57	74,1	22,0	3,36
Intensivo em trabalho/rec. naturais	23,1	25,2	0,91	1,2	3,3	0,37
Baixa Intensidade	11,3	9,8	1,16	3,2	4,4	0,71
Média Intensidade	22,6	18,9	1,19	1,8	18,4	0,10
Alta Intensidade	35,6	37,5	0,95	8,9	37,5	0,24
Não classificado	4,9	4,0	1,22	10,9	14,4	0,76
Total Geral	100,0	100,0	1,00	100,0	100,0	1,00

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

A particularidade das relações comerciais da América Latina com a China também ficam evidentes quando se toma o índice de comércio intra-industrial. Para o cálculo do índice de comércio intra-industrial (ICI) foi utilizado o índice proposto por Grubel e Lloyd em 1975, e que continua a ser o mais amplamente aceito para medir o comércio intra-industrial.³² Este índice é expresso como:

$$B_i = \frac{(X_i + M_i) \cdot |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}$$

onde:

B_i = parcela intra-industrial do comércio do setor i

X_i = valor das exportações do setor i

M_i = valor das importações do setor i

$|X_i - M_i|$ = comércio interindustrial no setor i

$X_i + M_i$ = comércio total da setor i

i = 1,2, 3, ... n, onde n é o número de setores

O índice assume valores entre 0 e 1. Quanto mais próximo de 1, maior a proporção de comércio intra-industrial no setor i. Inversamente, se B_i é

32 A fonte de dados para este cálculo foi a Comtrade das Nações Unidas, que está disponível através do WITS (World Trade Solution Integrated) do Banco Mundial. Foram utilizadas informações 4 dígitos do Sistema Harmonizado para o cálculo do indicador.

mais próximo de 0, a parcela de comércio inter-industrial é maior. Os resultados para o conjunto dos países da América latina e Caribe, assim como as informações individuais para alguns países selecionados da região são mostrados na tabela 2.8.

Dadas as informações previamente analisadas, espera-se que o índice de comércio intra-industrial da região e dos países no comércio bilateral com a China seja reduzido. Ainda assim, é interessante notar na tabela, a comparação dos resultados observados para a China em relação ao observado para o total do comércio, e a sua evolução ao longo do tempo.

Os principais resultados da análise da tabela 2.8 mostram que:

1. Enquanto o índice total de comércio intra-industrial do conjunto dos países da América Latina e Caribe é relativamente elevado acima de 55% nos dois períodos considerados, no caso da relação com a China o índice não chega a 10% em nenhum dos períodos, nem em nenhum dos anos considerados. O índice caiu de 7,7% durante o período 1990-2005, para 5,8% no período 2005-2009. Essa tendência reflete, entre outras coisas, profundas diferenças estruturais entre o comércio total da região e o comércio com a China, já que mais de 90% do comércio com a China é do tipo inter-industrial.
2. Nenhum dos países alcançou níveis de ICI no comércio com a China superiores a 10% nos períodos considerados. Em geral, os níveis de comércio intra-industrial com a China ainda estão muito abaixo dos níveis totais. Podem ser destacados alguns casos paradigmáticos: enquanto no Brasil e Costa Rica, o índice de comércio intra-industrial com a China aumenta significativamente entre os dois períodos, em outros países como México o índice cai significativamente.
3. Finalmente, destaca-se que não é possível observar uma tendência clara de aumento do ICI, nem no conjunto da região, nem nos seus principais países. Apesar de algumas exceções pontuais, como o já citado caso brasileiro, em geral registram-se níveis baixos e relativamente constantes no comércio Intra-industrial com a China, o que confirma o fato de que a região e seus países estão comercializando produtos muito diferentes com a China, como destacado anteriormente.

Tabela 2.8 Índices de comércio Intra-Industrial Total e no Comércio com a China da América Latina e Caribe e países selecionados.

Pais		1990-2005	2005-2009	1995	2000	2005	2009
Argentina	Total	31,3	33,3	27,3	30,7	30,2	33,9
	China	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Brasil	Total	36,2	39,3	31,4	32,4	35,4	37,5
	China	6,0	7,1	4,7	4,8	6,0	3,2
Bolívia	Total	14,0	6,2	7,8	18,2	8,4	4,2
	China	1,8	0,6	0,0	0,0	0,2	0,3
Chile	Total	13,5	12,5	10,8	13,3	13,9	11,1
	China	0,5	0,7	0,1	0,4	0,3	0,6
Colômbia	Total	22,7	24,2	18,9	22,1	23,4	21,8
	China	1,0	1,7	0,8	1,3	1,9	0,8
Costa Rica	Total	30,8	36,3	19,4	26,6	37,3	35,4
	China	1,2	9,8	0,0	1,2	10,4	6,5
Equador	Total	11,3	13,3	10,2	11,7	10,6	12,6
	China	0,4	0,8	0,0	0,3	0,5	0,7
Guatemala	Total	30,3	26,4	22,6	29,7	26,2	26,5
	China	0,4	1,7	0,0	0,4	0,3	0,6
Honduras	Total	14,1	15,4	6,0	12,3	12,7	15,6
	China	1,3	1,0	0,0	0,1	1,4	1,0
México	Total	55,6	55,1	50,4	53,4	55,5	53,7
	China	9,7	6,3	5,9	13,5	5,7	4,6
Paraguai	China	7,3	6,0	9,1	9,4	7,7	6,9
	Total	0,0	0,1	0,0	0,5	0,6	0,1
El Salvador	China	16,5	19,2	7,5	13,6	19,5	18,7
	Total	1,1	0,9	0,0	1,3	0,5	0,4
Uruguai	China	24,8	21,7	24,4	26,6	23,1	19,5
	Total	0,1	1,5	1,2	3,6	3,5	1,5
Venezuela	China	10,4	3,6	n.d.	8,9	7,9	2,3
	Total	0,1	0,9	n.d.	7,2	2,1	2,5
Total ALC	Total	58,6	57,5	55,3	58,1	58,4	56,2
	China	7,7	5,8	4,2	6,2	7,0	3,9

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

Finalmente, um último indicador a ser analisado nesta seção refere-se a uma primeira aproximação a respeito da competição entre os países da América Latina e a China. Com base na proposta de Sanjaya Lall (Lall e Weis, 2005), buscou-se ter uma primeira avaliação da concorrência os

países da América Latina e a China nos mercados mundiais. Utilizando 2 dígitos do sistema harmonizado, a comparação da evolução do *market-share* das duas regiões permitiu construir cinco cenários: i) ameaça parcial, quando o *market-share* dos dois países aumenta, porém o *market-share* da China aumenta em ritmo superior; ii) sem ameaça, quando o *market-share* dos dois países aumenta, mas o da China aumenta em ritmo inferior; iii) ameaça direta, quando o *market-share* da China aumenta e o dos países da AL diminuem; iv) China sob ameaça, quando o *market-share* dos países da AL aumentam e a da China se reduz; v) retirada mútua, quando o *market-share* dos dois países diminuem.

Tabela 2.9 Indicadores de competição entre China e América Latina e países selecionados no comércio mundial. (2000-2009)

	Ameaça Direta	Ameaça Parcial	China Sob Ameaça	Retirada Mútua	Sem Ameaça
Argentina	20,5	35,0	9,4	19,0	16,2
Bolívia	12,6	46,2	33,7	7,5	0,0
Brasil	12,0	35,7	28,7	0,0	23,6
Chile	3,9	28,2	5,0	21,7	41,2
Colômbia	21,1	21,3	2,7	0,7	54,2
Costa Rica	559,9	36,1	0,9	3,1	0,0
Equador	1,7	89,8	1,9	0,1	6,5
Guatemala	30,7	58,6	9,7	1,1	0,0
Honduras	20,0	70,5	4,1	5,4	0,0
México	83,2	3,9	0,3	5,4	7,2
Nicarágua	34,6	25,6	33,1	6,7	0,0
Panamá	84,1	8,6	0,0	7,3	0,0
Peru	6,3	38,1	26,2	3,0	26,4
Paraguai	2,9	25,2	70,5	1,4	0,0
El Salvador	24,2	70,0	4,4	1,4	0,0
Uruguai	13,2	29,6	53,8	3,3	0,0
Venezuela	99,5	0,1	0,0	0,4	0,0
América Latina	32,4	14,7	13,7	1,4	38,0

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

Os resultados são muito significativos para compreender a outra dimensão da relação China-AL nos anos 2000. Como pode ser observado na tabela 2.9, essa primeira aproximação indica um nível elevado de ameaça: 47% das exportações da América Latina estariam sob ameaça direta ou parcial

por parte da China, enquanto 40% do comércio não sofreria ameaça. No capítulo 3, essa questão será abordada de maneira mais detalhada, com vários indicadores e metodologias que justamente procuram lançar mais luz sobre esse tema.

A seguir, analisamos de forma mais detalhada o comércio bilateral de quatro países selecionados da América Latina com a China. São eles: Brasil, México, Argentina e Uruguai. Busca-se ver a evolução e a estrutura do comércio bilateral, o que deixa evidente as diferentes relações que cada um desses países tem com a China.

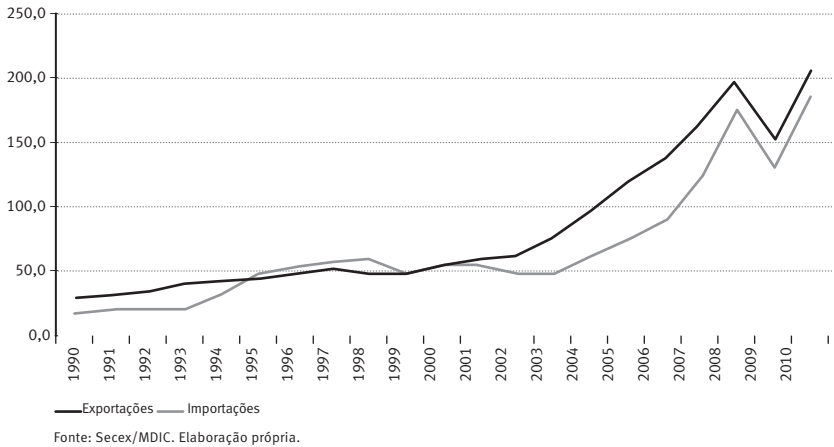
2.2. COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO E AS RELAÇÕES BILATERAIS COM A CHINA

A economia brasileira experimentou nos últimos anos um período de extraordinário crescimento de suas exportações, impulsionadas pelo cenário internacional extremamente favorável vigente entre 2003 e setembro de 2008.

Além do aumento na quantidade da demanda de várias commodities agrícolas e minerais, estimulado pelo vigoroso crescimento da China, a elevação dos preços internacionais desses importantes produtos na pauta de exportações brasileira também exerceu impactos positivos. Indiretamente, esse movimento beneficiou as exportações de produtos manufaturados brasileiros, uma vez que vários países, em especial na América do Sul, também foram beneficiados por esses ganhos de termos de troca e passaram a importar mais manufaturados do Brasil.

Enquanto no período 1990-2002 a taxa média de crescimento anual das exportações brasileiras foi de 5,6%, entre 2003 e 2008 essa taxa elevou-se para 22%. O volume recorde de mais de US\$ 190 bilhões atingido pelas exportações em 2008 superou em cerca de US\$ 120 bilhões as exportações de 2003, resultando em reservas elevadas e em redução da vulnerabilidade externa, abrindo caminho para condições macroeconômicas mais favoráveis para a retomada de uma trajetória de maior crescimento. Em 2009, a crise internacional provocou uma queda importante das exportações brasileiras, mas a recuperação ocorrida em 2010 levou o país a um novo recorde de exportações (Gráfico 2.6).

Gráfico 2.6 Exportações e importações brasileiras.
Em US\$ bilhões. 1990 a 2010.



As importações, por sua vez, também tiveram um crescimento expressivo, em especial em 2007 e 2008, quando o crescimento do mercado interno brasileiro e a valorização cambial fizeram com que absorção de importações crescesse a um ritmo mais rápido do que o crescimento das exportações. A crise internacional interrompeu momentaneamente este processo, mas a trajetória de retomada a partir de 2010 aponta para uma possível continuidade dessa tendência de crescimento mais rápido das importações do que das exportações.

Em termos de mercado de destino chama atenção o rápido aumento das exportações para a China, com uma taxa média anual de 40,4% entre 2000 e 2008 e registrando um aumento de 23,1% somente em 2009, enquanto as exportações totais brasileiras apresentaram queda de 22,2%. De uma participação de apenas 2% no total em 2000, a China atingiu uma representatividade de 13,4% em 2009, se consolidando como maior mercado individual para as exportações brasileiras. O crescimento da importância da China foi acompanhado pelo aumento da importância de outros mercados não tradicionais como Índia, Rússia, países do Oriente Médio e África, no bojo de um processo de crescente diversificação de mercados. Esses países, agrupados sobre a rubrica Resto do mundo, apresentaram uma taxa de crescimento médio de 23% entre 2000 e 2008.

O ganho de participação da China contrasta com a perda de espaço dos Estados Unidos e União Europeia, que juntos representavam mais de

50% do total das exportações brasileiras em 2000. Em virtude das taxas de crescimento muito abaixo da média, essa participação se reduziu para cerca de 38% em 2008 e para 33% em 2009. Em especial, chama atenção o crescimento das exportações para os Estados Unidos muito abaixo da média ao longo dos anos 2000, além do grande encolhimento observado em 2009, levando esse país a representar apenas 10,4% do total das exportações brasileiras.

As exportações brasileiras para a ALADI tiveram um crescimento um pouco abaixo da média (16,2% ao ano entre 2000 e 2008), com uma pequena redução na participação relativa entre 2000 e 2008, e uma diminuição um pouco mais acentuada em 2009. Nesse último ano, a ALADI representou cerca de 20% das exportações brasileiras. Vale destacar que as exportações brasileiras para a ALADI, comparativamente aos outros mercados, caracterizam-se pela maior participação de produtos manufaturados, com presença relevante de produtos de maior intensidade tecnológica.

Tabela 2.10 Exportações brasileiras por região/país de destino. Em US\$ milhões e %. 2000, 2008 e 2009.

Parceiro	2000		2008		2009		cres (%)	cresc (%)
	valor	%	valor	%	valor	%	2000-2008	2008-2009
ALADI	12.802,6	23,7	42.548,5	22,0	29.599,0	19,7	16,2	-30,4
China	1.085,1	2,0	16.395,8	8,5	20.182,0	13,4	40,4	23,1
Estados Unidos	13.357,1	24,7	27.688,1	14,3	15.691,2	10,4	9,5	-43,3
União Européia	15.226,6	28,2	45.794,9	23,7	33.631,2	22,4	14,8	-26,6
Resto do mundo	11.574,0	21,4	60.688,4	31,4	51.091,7	34,0	23,0	-15,8
Mundo	54.045,3	100,0	193.115,7	100,0	150.195,1	100,0	17,3	-22,2

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Quanto ao padrão de origem das importações, observa-se também um aumento rápido da participação da China, passando de 2,2% em 2000 para 12,5% do total em 2009. Individualmente, o país passou a ser o segundo maior fornecedor de produtos para o Brasil, abaixo apenas dos Estados Unidos. Além da China, o grupo Resto do mundo também apresentou aumento de participação relativa nas importações brasileiras, refletindo a diversificação das origens das compras internacionais do Brasil, mas também o aumento do peso das importações de petróleo na pauta, elevando a importância de países do Oriente Médio e África.

Os demais grupos tiveram taxas de crescimento menores do que a média geral. Estados Unidos e União Europeia juntos tinham participação de quase 50% em 2000 e atingiram 39% em 2009. Já a ALADI teve sua participação reduzida de 21% para 17,3% no mesmo período, com uma taxa de crescimento abaixo da média e muito menor do que verificada nas exportações brasileiras para esse mercado. Isso significa que enquanto o crescimento mais acelerado desses países no período anterior à crise internacional exerceu efeitos positivos sobre as exportações brasileiras, principalmente de produtos manufaturados, o crescimento brasileiro não exerceu efeitos positivos da mesma magnitude sobre a importação de produtos da região.

Tabela 2.11 Importações brasileiras por região/país de origem. Em US\$ milhões e %. 2000, 2008 e 2009.

Parceiro	2000		2008		2009		cres (%)	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	2000-2008	2008-2009
ALADI	11.755,7	21,0	27.692,4	16,0	22.034,5	17,3	11,3	-20,4
China	1.222,1	2,2	20.039,9	11,6	15.911,1	12,5	41,9	-20,6
Estados Unidos	13.037,4	23,3	25.849,7	14,9	20.214,1	15,8	8,9	-21,8
União Européia	14.534,7	26,0	35.977,9	20,8	29.120,3	22,8	12,0	-19,1
Resto do mundo	15.300,7	27,4	63.636,1	36,7	40.367,3	31,6	19,5	-36,6
Mundo	55.850,5	100,0	173.196,0	100,0	127.647,3	100,0	15,2	-26,3

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Analisando as informações sobre a composição da pauta por intensidade tecnológica, os dados da tabela 2.12 mostram que, se por um lado o crescimento do volume exportado foi muito significativo, por outro, como seria de se esperar, a conjuntura de demanda aquecida e preços favoráveis representou participação crescente de Commodities Primárias no total. Em 2009, esse grupo passou a responder por 51% das exportações brasileiras. Por sua vez, os produtos manufaturados, em especial os de média e alta intensidade tiveram sua participação reduzido ao longo do período. Vale destacar também o aumento do peso da categoria não classificados, que inclui as matérias-primas energéticas como o petróleo.

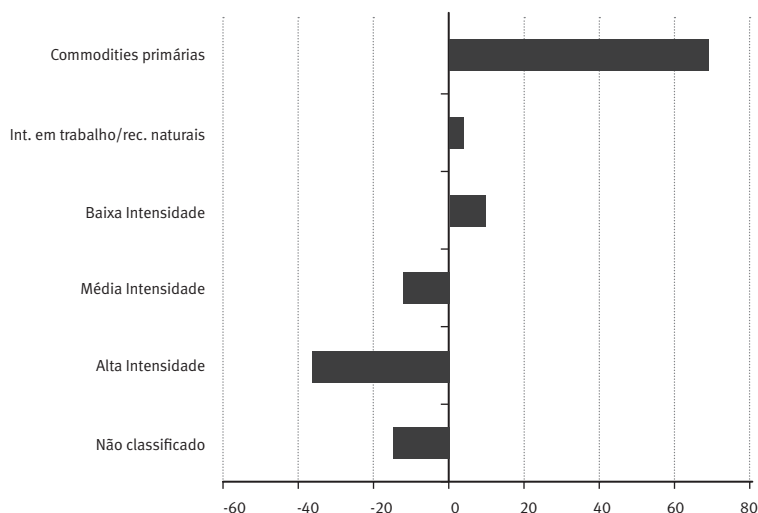
Do lado das importações, as mudanças foram menos significativas, com as importações de produtos de média e alta intensidade tecnológica concentrando a maior parte das importações. Vale destacar também o crescimento da categoria produtos não classificados entre 2000 e 2008, refletindo novamente a importância dos produtos associados ao petróleo.

Tabela 2.12 Comércio exterior brasileiro por intensidade tecnológica. Em %. 2000, 2008 e 2009.

	Exportações			Importações		
	2000	2008	2009	2000	2008	2009
Commodities primárias	38,9	44,9	51,0	11,6	9,9	9,3
Intensivo em trabalho/recursos naturais	12,4	6,2	5,7	5,2	4,7	5,5
Baixa Intensidade	8,4	9,6	6,9	3,2	5,2	5,3
Média Intensidade	18,8	16,9	14,0	27,4	25,7	29,5
Alta Intensidade	18,5	11,7	11,8	36,7	33,8	34,5
Não classificado	3,0	10,7	10,6	15,9	20,6	15,9

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

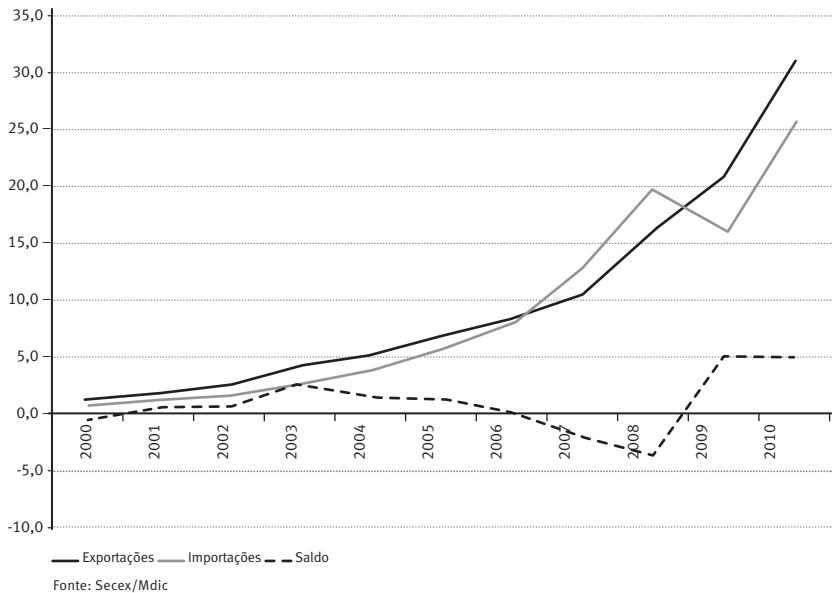
O perfil diferenciado da estrutura de exportações e de importações brasileiras fica evidente quando se analisa o saldo comercial por categoria tecnológica. O gráfico 2.7 mostra que enquanto as Commodities Primárias garantiram um saldo positivo de cerca de US\$ 70 bilhões em 2008, os setores de média e alta intensidade tecnológica, assim como os produtos não classificados, tiveram um déficit bastante importante. Em especial no caso dos produtos de alta intensidade tecnológica, o déficit se aproximou dos US\$ 37 bilhões.

Gráfico 2.7 Saldo comercial brasileiro por intensidade tecnológica. 2008. Em US\$ bilhões.

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Observando de maneira mais detalhada o comércio bilateral entre Brasil e China, através do gráfico 2.8 confirma-se que os volumes comercializados vem crescendo a um ritmo muito superior ao comércio total brasileiro. Outra característica importante do comércio bilateral é que, em termos de valores, a relação também seguiu relativamente equilibrada. Até 2006 o Brasil apresentava um pequeno superávit, que se converteu em déficit em 2007 e 2008. Em 2009, com a interrupção do crescimento da economia brasileira em razão dos efeitos da crise internacional, as importações se reduziram, ao mesmo tempo em que as exportações para a China continuaram aumentando, resultando em novo superávit, fato que se manteve em 2010.

Gráfico 2.8 Comércio exterior brasileiro com a China.
Em US\$ bilhões. 2000 a 2010



Apesar do equilíbrio em termos dos valores, verifica-se uma clara assimetria em termos da pauta de produtos exportados e importados. Enquanto as exportações brasileiras para a China se concentram em produtos básicos, as importações envolvem principalmente produtos industrializados. O grau de concentração da pauta de exportações brasileira para a China é, inclusive, maior do que a da América Latina, pois os três principais produ-

tos responderam por 86% do total exportado em 2009. Apenas o grupo dos materiais crus não comestíveis somaram 74% do total. Considerando os 5 principais produtos, a concentração chegou a 91% do total.

Por sua vez, as importações da China também mostram certa concentração, embora em grau muito menor do que nas exportações. Os principais grupos de produtos importados são as máquinas e equipamentos diversos (27,9%), os produtos de informática e telecomunicações (25,5%) e produtos químicos (11,1%).

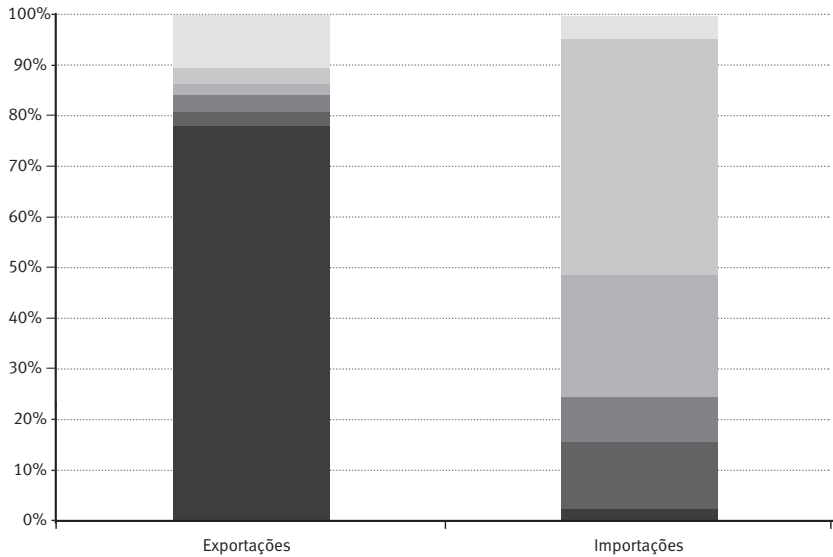
Tabela 2.13 Comércio exterior brasileiro com a China por grupo de produto. Em US\$ milhões e %. 2009

Setores	Exportações		Importações	
	Valor	%	Valor	%
0 - Prod. Alimentícios de origen animal y vegetal (STIC 0+4)	617,0	3,1	187,1	1,2
1 - Bebidas y tabacos	369,0	1,8	0,0	0,0
2 - Materiales crudos no comestibles	14.925,7	74,0	87,8	0,6
3 - Combustibles minerales y productos conexos	1.342,2	6,7	106,9	0,7
5 - Productos químicos	492,0	2,4	1.758,7	11,1
61 -Cuero y manufacturas de cuero	267,9	1,3	1,8	0,0
62 - Manufacturas de caucho	12,9	0,1	163,5	1,0
63 - Manufacturas de corcho y de madera	1,9	0,0	13,3	0,1
64 - Papel, cartón y artículos de pasta de papel	41,0	0,2	60,5	0,4
65 - Hilados, tejidos, art. confeccionados de fibras textiles	3,9	0,0	901,1	5,7
66 - Manufacturas de minerales no metálicos	25,0	0,1	221,5	1,4
67 - Hierro y acero	1.045,1	5,2	470,5	3,0
68 - Metales no ferrosos	356,3	1,8	97,6	0,6
69 - Manufacturas de metales	20,2	0,1	421,3	2,6
71 - Maquinas e equip. diversos (STIC 71+72+73+74+77)	204,3	1,0	4.437,0	27,9
75 - Informatica e equip. de telecomunicações (STIC 75+76)	56,1	0,3	4.059,5	25,5
78 - Vehículos de carretera	16,2	0,1	381,8	2,4
79 - Otro equipo de transporte	349,7	1,7	21,0	0,1
81 - Artículos manufacturados diversos (STIC 81+89)	6,7	0,0	871,9	5,5
82 - Muebles y sus partes	0,2	0,0	64,8	0,4
83 - Calzado, artículos de viajes y bolsos (STIC 83+85)	3,1	0,0	409,3	2,6
84 - Prendas y accesorios de vestir	0,1	0,0	495,0	3,1
87 - Instr. y aparatos cient., ópticos y fotográficos (STIC 87+88)	25,7	0,1	679,1	4,3
9 - Mercancías y operaciones no clasificadas	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	20.182,0	100,0	15.911,1	100,0

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Ou seja, observa-se uma clara concentração das exportações nos produtos mais básicos, enquanto as importações da China envolvem produtos manufaturados com maior grau de elaboração e conteúdo tecnológico. Utilizando a classificação por intensidade tecnológica, observa-se pelo gráfico 2.9, que as Commodities primárias responderam por 78,2% do total exportado pelo Brasil para a China em 2009. Do lado das importações, predominam os produtos classificados como Alta Intensidade Tecnológica, com destaque para os produtos do complexo eletrônico. Em seguida, aparecem os produtos de Média Intensidade Tecnológica, onde aparecem as máquinas e equipamentos. Juntos esses dois grupos responderam por cerca de 70% do que o Brasil importou da China.

Gráfico 2.9 Comércio exterior brasileiro com a China por intensidade tecnológica. Em %. 2009



Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

- Commodities primárias
- Int. em trabalho/rec. naturais
- Baixa Intensidade
- Média Intensidade
- Alta Intensidade
- Não classificado

Observando a tabela 2.14, nota-se que nas exportações, a importância relativa das vendas para a China é muito maior para as commodities primárias do que para as demais categorias tecnológicas. Por outro lado, nas importações, as compras provenientes da China têm uma participação

muito elevada nos produtos intensivos em trabalho e recursos naturais, nas manufaturas de baixa intensidade tecnológica e nos produtos de alta intensidade tecnológica.

Tabela 2.14 Participação das exportações e importações da China nas exportações e importações totais brasileiras por categoria tecnológica. 2009. Em %

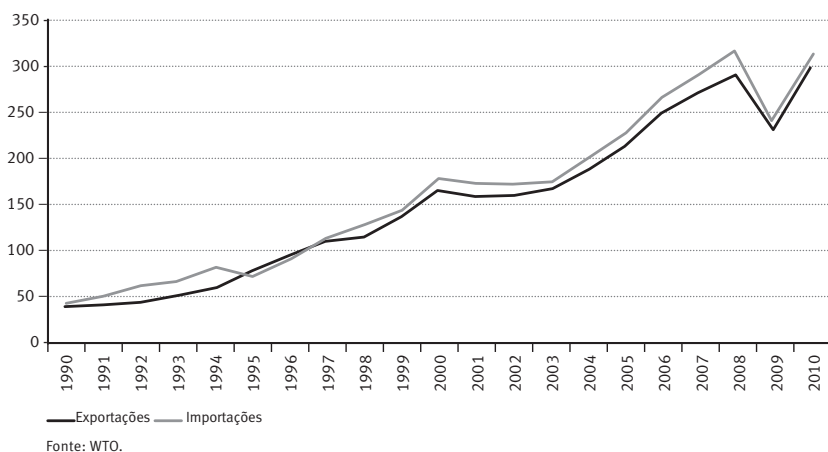
Categoria Tecnológica	Exp	Imp.
Commodities primárias	14,8	3,0
Int. em trabalho/rec. naturais	3,8	32,3
Baixa Intensidade	2,9	19,5
Média Intensidade	1,1	10,8
Alta Intensidade	2,3	16,0
Não classificado	8,3	2,7
Total	8,5	11,6

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Configura-se, portanto, um padrão de comércio onde o Brasil figura como fornecedor importante para a China de produtos básicos com baixo grau de elaboração, localizando-se nas etapas iniciais das cadeias produtivas. De outro lado, a China se consolidou como fornecedora importante de produtos manufaturados, que tem atendido de maneira cada vez mais importante tanto os consumidores finais brasileiros, como a demanda empresarial por partes, peças e componentes, além de máquinas e equipamentos associados às decisões de investimento.

2.3. RELAÇÕES DE COMÉRCIO BILATERAIS ENTRE MÉXICO E CHINA

O comércio exterior mexicano apresentou um crescimento importante ao longo dos últimos 20 anos, saindo de um patamar de cerca de US\$ 50 bilhões no início da década de 90 do século passado, até atingir valores próximos a US\$ 300 bilhões em 2008. Depois de uma queda abrupta em 2009, por conta dos efeitos da crise internacional, o comércio exterior mexicano apresentou reação em 2010, mas continua em patamares inferiores ao verificado em 2008.

Gráfico 2.10 Comércio exterior mexicano. Em US\$ bilhões. 1990 a 2010.


Após a adesão do país ao NAFTA, os ciclos de crescimento e estagnação do comércio exterior mexicano passaram a acompanhar de maneira próxima a demanda interna dos Estados Unidos. Se o ciclo de crescimento americano dos anos 90 teve impacto positivo sobre as exportações mexicanas até 2000, por outro lado, a crise provocada pelo estouro da bolha das empresas de alta tecnologia na bolsa de valores no início dos anos 2000 contribuiu para manter o comércio mexicano estagnado até 2003. A partir daí, o novo ciclo de crescimento dos EUA, baseado na expansão do consumo viabilizado pela política monetária expansiva e por uma nova bolha de ativos, desta vez no mercado imobiliário, acelerou novamente o comércio mexicano até 2008.

De fato, o movimento de integração produtiva do México ao NAFTA representou a possibilidade do país de participar dos movimentos de realocização da produção, em especial das etapas mais intensivas em mão-de-obra da cadeia de valor, levado à frente pelas grandes empresas transnacionais, em especial as empresas norte-americanas. Se por um lado, isso significou um aumento das exportações, por outro, foi acompanhado de perto pela importação de partes, peças e componentes provenientes de terceiros países e do próprio mercado norte-americano, fato que explica os dois fluxos caminharem praticamente juntos.

Os dados da tabela 2.15 mostram, porém, que, apesar da concentração das exportações mexicanas para os Estados Unidos, o crescimento mais rápido das exportações para outros mercados de destino, como para a ALADI e para a China, contribuiu para diminuir essa concentração. De 2000 para

2009, a participação dos Estados Unidos no total exportado pelo México se reduz de 88,2% para 80,7% do total.

Tabela 2.15 Exportações mexicanas por região/país de destino. Em US\$ milhões e %. 2000, 2008 e 2009.

Parceiro	2000		2008		2009		cresc. %	cresc.
	valor	%	valor	%	valor	%	2000-2008	2008-2009
ALADI	3.087	1,9	13.807	4,8	9.840	4,3	20,6	-28,7
China	310	0,2	2.043	0,7	2.214	1,0	26,6	8,4
Estados Unidos	146.512	88,2	232.686	80,3	184.198	80,7	6,0	-20,8
União Européia	5.820	3,5	17.094	5,9	11.569	5,1	14,4	-32,3
Resto do mundo	10.460	6,3	24.316	8,4	20.465	9,0	11,1	-15,8
Mundo	166.189	100,0	289.945	100,0	228.286	100,0	7,2	-21,3

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Do lado das importações, observa-se uma redução ainda maior dos fluxos de comércio provenientes dos Estados Unidos. De 74,1% de participação nas importações mexicanas em 2000, os EUA atingem 48,6% em 2009. Nesse caso, claramente a China passou a ocupar uma posição importante enquanto fornecedora de produtos manufaturados para a economia mexicana, uma vez que sua participação aumenta de 1,6% para 13,9% no mesmo período. Como destacado por Dussel Peters (2010), outros países asiáticos, como Coreia do Sul, Taiwan e Malásia, também ganharam importância, estando representados no aumento de participação do Resto do Mundo (de 13,3% para 22,6%). Todos esses países se tornaram importantes fornecedores de partes e componentes para as indústrias montadoras instaladas no México e que destinam a maior parte de seus produtos para o mercado norte-americano.

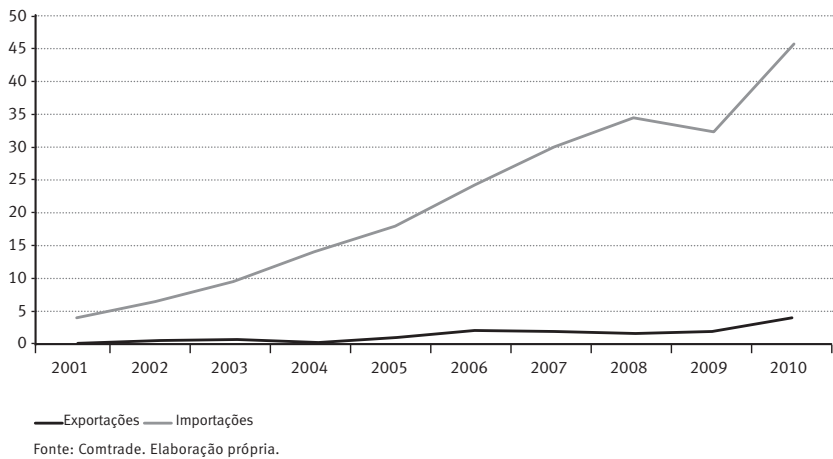
Tabela 2.16 Importações mexicanas por região/país de origem. Em US\$ milhões e %. 2000, 2008 e 2009.

Parceiro	2000		2008		2009		cresc. %	cresc.
	valor	%	valor	%	valor	%	2000-2008	2008-2009
ALADI	3.945	2,3	11.477	3,8	7.663	3,3	14,3	-33,2
China	2.755	1,6	34.008	11,2	31.917	13,9	36,9	-6,1
Estados Unidos	126.123	74,1	150.920	49,7	111.647	48,6	2,3	-26,0
União Européia	14.646	8,6	38.512	12,7	26.636	11,6	12,8	-30,8
Resto do mundo	22.636	13,3	69.003	22,7	51.976	22,6	15,0	-24,7
Mundo	170.105	100,0	303.920	100,0	229.839	100,0	7,5	-24,4

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Com pode ser visto no Gráfico 2.11, o volume de importações provenientes da China teve um crescimento contínuo até 2008, a passo que o crescimento das exportações, embora importante, ocorreu em ritmo muito inferior.³³

Gráfico 2.11 Comércio exterior mexicano com a China. 2001 a 2010. Em US\$ bilhões



Como fica evidente através da tabela 2.17, o volume de importações provenientes da China está diretamente associado às importações de partes, peças e componentes do setor eletrônico, dentro das redes de produção de produtos de informática e telecomunicações, além de produtos relacionados ao setor de máquinas e equipamentos. Esses dois segmentos juntos respondem por 70% das importações com origem na China e por um déficit comercial de US\$ 22 bilhões.

33 Como destacado por Dussel Peters (2005), existem discrepâncias importantes entre as informações sobre o comércio bilateral entre China e México de acordo com as fontes utilizadas. Neste caso, os dados do Comtrade são dados compilados a partir das informações das estatísticas mexicanas.

Tabela 2.17 Comércio exterior mexicano com a China por grupo de produto. Em US\$ milhões e %, 2009

Produto	Exportação	%	Importação	%	Saldo
0 - Prod. Alimentícios de origen animal y vegetal (STIC 0+4)	29.956	1,4	199.319	0,6	-169.363
1 - Bebidas y tabacos	10.349	0,5	270	0,0	10.079
2 - Materiales crudos no comestibles	936.997	42,3	120.039	0,4	816.958
3 - Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	3	0,0	102.706	0,3	-102.704
5 - Productos químicos	253.480	11,4	1.130.811	3,5	-877.331
61 - Cuero y manufacturas de cuero	47.743	2,2	7.255	0,0	40.488
62 - Manufacturas de caucho	1.118	0,1	313.580	1,0	-312.462
63 - Manufacturas de corcho y de madera	865	0,0	74.830	0,2	-73.965
64 - Papel, cartón y artículos de pasta de papel	2.430	0,1	78.442	0,2	-76.011
65 - Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles	2.861	0,1	475.602	1,5	-472.741
66 - Manufacturas de minerales no metálicos	3.048	0,1	229.402	0,7	-226.354
67 - Hierro y acero	91.235	4,1	233.165	0,7	-141.930
68 - Metales no ferrosos	180.076	8,1	158.295	0,5	21.781
69 - Manufacturas de metales	7.705	0,3	992.513	3,1	-984.809
71 - Máquinas e equip. diversos (STIC 71+72+73+74+77)	125.228	5,7	7.161.281	22,4	-7.036.053
75 - Informática e equip. de telecom. (STIC 75+76)	266.886	12,1	15.298.527	47,9	-15.031.641
78 - Vehículos de carretera	209.236	9,5	516.991	1,6	-307.755
79 - Otro equipo de transporte	290	0,0	19.424	0,1	-19.135
81 - Artículos manufacturados diversos (STIC 81+89)	5.266	0,2	2.793.961	8,8	-2.788.694
82 - Muebles y sus partes	4.143	0,2	249.420	0,8	-245.277
83 - Calzado, artículos de viajes y bolsos (STIC 83+85)	48	0,0	286.360	0,9	-286.312
84 - Prendas y accesorios de vestir	790	0,0	172.494	0,5	-171.704
87 - Instrumentos y aparatos científicos, ópticos y fotográficos (STIC 87+88)	34.175	1,5	1.302.712	4,1	-1.268.537
9 - Mercancías y operaciones no clasificadas	33	0,0	17	0,0	16
Total	2.213.959	100,0	31.917.415	100,0	-29.703.456

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Diferente do padrão de exportações do México para o mundo, nas exportações para a China, alguns produtos primários, como materiais crus não comestíveis, aparecem com grande importância relativa. Apesar disso, comparado ao padrão geral da América Latina ou dos países do Cone Sul como Brasil e Argentina, os produtos manufaturados com maior grau de elaboração (p. ex. produtos de informática e telecomunicações) acabam tendo uma importância relativa maior nas exportações mexicanas.

Utilizando a classificação por intensidade tecnológica, é possível verificar que as exportações do México para China, por um lado, estão concen-

tradas nas commodities primárias (56,7%). De outro, as manufaturas de média e alta tecnologia respondem praticamente por todo o restante. Nas importações, a concentração é maior nos produtos de alta intensidade tecnológica, que respondem por 53,4% do total. Em termos do saldo comercial, é possível perceber também que é neste segmento que se concentra o déficit comercial na relação bilateral entre os dois países.

Tabela 2.18 México: exportações, importações e saldo comercial com a China. Em US\$ mil e %. 2009.

Categoria	Exportações		Importações		Saldo
	Valor	%	Valor	%	Valor
Commodities primárias	1.158.189	56,7	599.644	1,8	558.545
Int. em trabalho/rec. naturais	19.787	1,0	4.159.705	12,2	(4.139.917)
Baixa Intensidade	39.051	1,9	1.971.535	5,8	(1.932.484)
Média Intensidade	323.072	15,8	8.425.776	24,8	(8.102.704)
Alta Intensidade	500.351	24,5	18.167.198	53,4	(17.666.847)
Não classificado	2.219	0,1	683.749	2,0	(681.530)
Total	2.042.668	100,0	34.007.606	100,0	(31.964.938)

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Ainda com relação às categorias tecnológicas, é possível observar que as importações da China têm uma participação relativa muito acima da participação verificada nas importações totais na categoria dos produtos de alta intensidade tecnológica e nos produtos intensivos em trabalho e recursos naturais (Tabela 2.19). Nessas duas categorias, as importações da China respondem por cerca de 19% do total importado. Nos produtos de média intensidade tecnológica, mesmo respondendo por 24% das importações totais oriundas da China, o grupo representou apenas 8,7% do total importado deste grupo.

Tabela 2.19 Participação das exportações e importações da China nas exportações e importações totais do México por categoria tecnológica. 2009. Em %

Categoria	Exportações	Importações
Commodities primárias	0,6	1,7
Int. em trabalho/rec. naturais	3,1	18,8
Baixa Intensidade	1,5	9,0
Média Intensidade	1,2	8,7

Categoría	Exportações	Importações
Alta Intensidade	2,0	19,1
Não classificado	2,0	2,1
Total	1,6	11,2

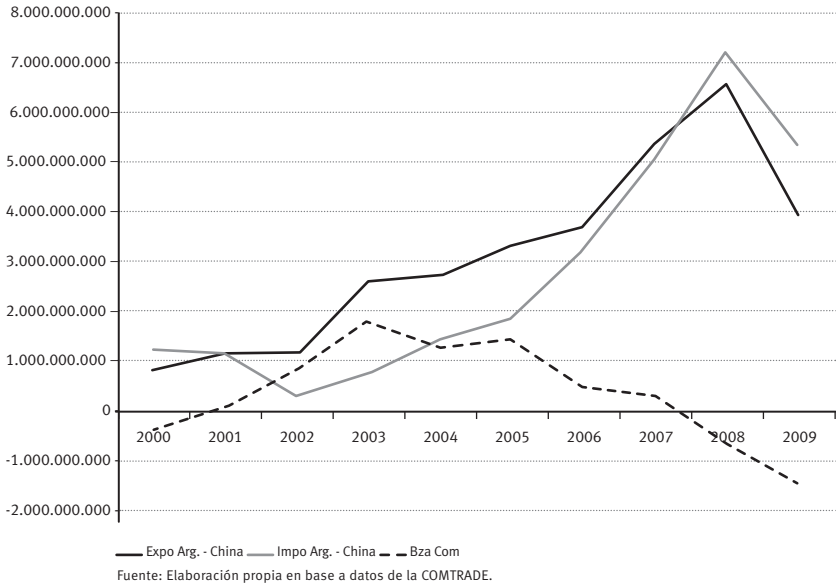
Fuente: Comtrade. Elaboración propia

Observa-se, portanto, que o comércio exterior do México com a China, apresenta um padrão diferente dos demais países analisados neste trabalho. Enquanto Argentina, Brasil e Uruguai se caracterizam por basicamente exportar produtos primários e absorver produtos manufacturados destinados a atender aos seus mercados internos, o México, possui um volume muito menor de exportações para a China e com menor peso de produtos primários, ao passo que importa produtos manufacturados voltados para montagem em território mexicano, mas destinados principalmente a serem re-exportados para os Estados Unidos.

2.4. COMERCIO EXTERIOR ARGENTINO Y LAS RELACIONES BILATERALES CON CHINA

Durante los últimos 10 años, el comercio bilateral entre Argentina y China ha transcurrido por diversas etapas. Hacia comienzos de la década, con un volumen relativamente bajo, Argentina se mostraba levemente deficitaria. La firma del Protocolo de Adhesión de la República Popular China a la Organización Mundial del Comercio (OMC), hacia diciembre de 2001, el posterior reconocimiento “pleno” por parte de Argentina, hacia 2004, y la devaluación del peso argentino, a principios de 2002, llevaron a que el comercio bilateral cobrara un significativo vigor, tal como lo muestra el Gráfico 2.12. En tal sentido, tanto exportaciones como importaciones se multiplicaron entre 2001 (último año de vigencia del régimen de Convertibilidad) y 2008 (pico de la serie) cerca de siete veces. En 2009, como consecuencia de la crisis económica internacional y de la aplicación de algunas medidas de protección comercial, el comercio bilateral se redujo de manera significativa.

Gráfico 2.12 Evolución de las exportaciones, las importaciones y la balanza comercial bilateral entre Argentina y China, 2000-2009



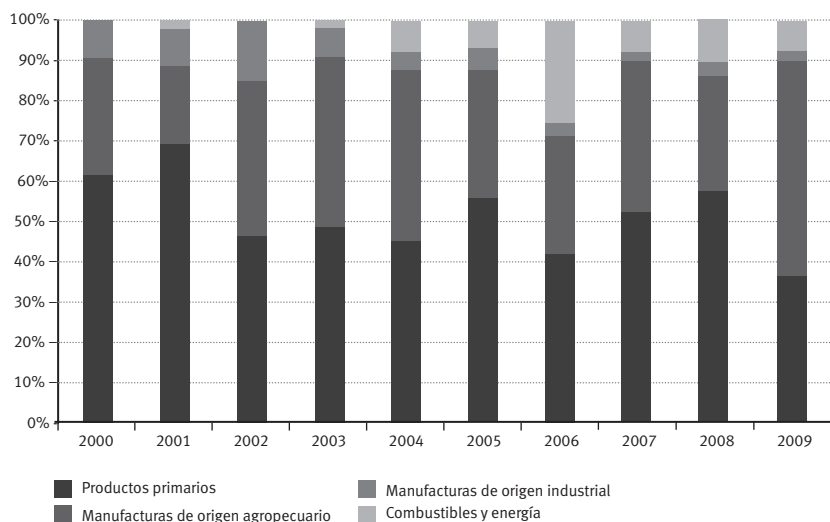
La balanza comercial, por su parte, dejó de ser deficitaria para Argentina para pasar a mostrar un elevado superávit que, con el correr de los años, se fue erosionando, hasta mostrar en los dos últimos años de la serie (2008 y 2009) nuevos déficit bilaterales para la economía Argentina. Dichos déficit se correspondieron, en 2008, con la permanencia de una tasa de crecimiento de las importaciones chinas mayor a la de las exportaciones argentinas hacia ese destino; en 2009, con una mayor caída de las exportaciones argentinas que de las importaciones chinas, entre otros motivos, por el desplome de los precios de los commodities agropecuarios; en 2010 –si bien los datos no se reflejan en la serie– como consecuencia de la decisión del gobierno chino de dejar de importar aceite de soja argentino en defensa de los productores locales y en represalia a las medidas antidumping aplicadas por el gobierno argentino a las importaciones manufactureras chinas, en el marco de la aplicación de diversas medidas destinadas a mantener la actividad y el empleo industrial en el contexto de crisis económica mundial (CENDA, 2010).

El análisis de las exportaciones por Grandes Rubros, tal como se observa en el Gráfico 2.13, permite observar que fueron los Productos Primarios (PP)

y las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) quienes han dado cuenta de la gran mayoría de los envíos hacia China. En particular, se observa que han sido los PP quienes se colocan en primera ubicación a lo largo de la serie, salvo en el año 2009, cuando la reducción de sus precios llevó a que las MOA los desbancaran de su lugar privilegiado en el podio. Como contraparte, las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) y los Combustibles y Energía (CyE) han sido los Grandes Rubros de menor participación en las exportaciones hacia el país asiático para el período analizado.

El Gráfico 2.14 refleja las importaciones argentinas de productos chinos de acuerdo a su Uso Económico. Allí se observan varios fenómenos interesantes. En primer lugar, durante los últimos años de vigencia del régimen de convertibilidad (2000 y 2001), los reducidos montos de importaciones de productos chinos se concentraban fundamentalmente en torno a Bienes de Consumo (BC) y, en menor medida, Bienes de Capital (BK), Bienes Intermedios (BI) y Piezas y Accesorios para Bienes de Capital (PyA p/BK).

Gráfico 2.13 Evolución de las exportaciones argentinas a China según Grandes Rubros, 2000-2009

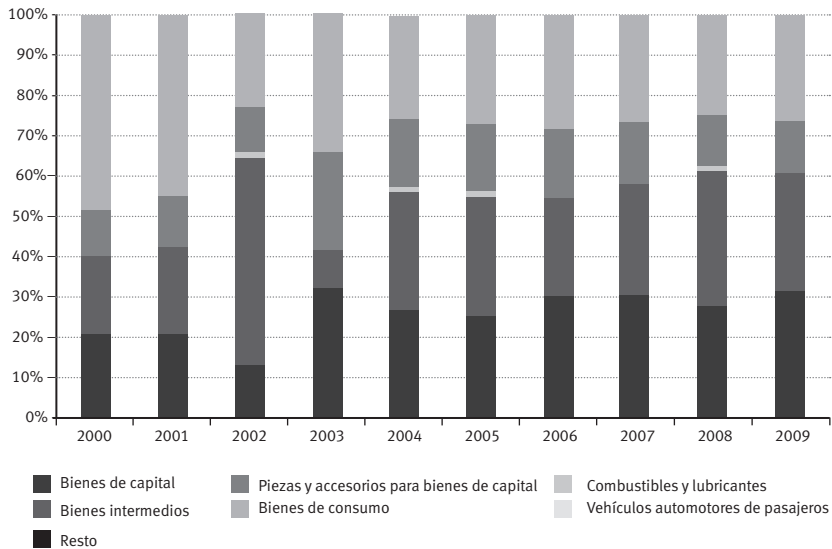


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la COMTRADE.

La devaluación del peso, sumada a la crisis económica, provocó un desplome de las compras externas argentinas en general; en ese mar-

co, es entendible que los BI hayan ganado participación dentro de las importaciones de origen chino, en tanto insumos indispensables para mantener en producción a los sectores de destino, al tiempo que el resto de los Usos Económicos presentaron una significativa caída de los volúmenes importados. A partir de 2004, con la economía argentina en fase de crecimiento acelerado, la participación de los distintos Usos Económicos se normaliza, dando lugar al patrón vigente, en donde predominan las importaciones de BK, BI y BC y, en menor medida, PyA p/BK. Por su parte, las importaciones argentinas tanto de Combustibles y Lubricantes (CyL) como de Vehículos Automotores de Pasajeros (VAP) provenientes de China se han mantenido en valores marginales durante el período de análisis.

Gráfico 2.14 Evolución de las importaciones argentinas de China según Uso Económico, 2000-2009



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la COMTRADE.

El análisis de las exportaciones e importaciones entre Argentina y China de acuerdo a principales rubros se realiza para el año 2008, por tratarse del último año “normal” de la serie, en tanto 2009 se trató de un año atípico para el comercio internacional debido a la reducción de los montos comercializados. En la Tabla 2.20, donde se presentan las

exportaciones argentinas a China, se destacan nítidamente dos observaciones. En primer lugar, la fuerte concentración de las ventas externas argentinas en un puñado de rubros; los primero cuatro rubros en orden de importancia dan cuenta de más del 90% de las exportaciones totales hacia dicho destino. En segundo lugar, la altísima participación de rubros compuestos por bienes primarios o de muy bajo grado de elaboración, entre los cuales se destacan las semillas y frutos oleaginosos (con más de la mitad de las exportaciones totales), las grasas y aceites, el petróleo crudo, las pieles y cueros, las carnes, los pescados y mariscos sin elaborar, el tabaco sin elaborar y el resto de productos primarios. La única excepción a esta generalidad la constituyen los productos químicos y conexos, en cuyo caso se verifica un significativo grado de comercio de carácter intraindustrial.

Tabla 2.20 Exportaciones argentinas a China, 10 rubros principales, año 2008

Rank	Rubro	Monto (en USD millones corrientes)	% Total	% Acumulado
1	Semillas y frutos oleaginosos	3.609,7	55,0%	55,0%
2	Grasas y aceites	1.477,6	22,5%	77,5%
3	Petróleo crudo	678,8	10,3%	87,9%
4	Pieles y cueros	228,8	3,5%	91,4%
5	Carnes	126,8	1,9%	93,3%
6	Pescados y mariscos sin elaborar	64,9	1,0%	94,3%
7	Productos químicos y conexos	55,9	0,9%	95,1%
8	Resto de productos primarios	52,2	0,8%	95,9%
9	Tabaco sin elaborar	33,5	0,5%	96,4%
10	Materias plásticas y artificiales	29,8	0,5%	96,9%
	Resto de rubros	203,9	3,1%	100,0%
	Total	6.562,3	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la COMTRADE.

Por el contrario, del lado de las importaciones argentinas desde China, de acuerdo con la Tabla 2.21, los principales rubros, si bien se encuentran igualmente concentrados, corresponden a bienes manufacturados con un visible mayor grado de elaboración y nivel de tecnología; entre estos se destacan las maquinarias, aparatos y material eléctrico, los productos químicos y conexos, el material de transporte terrestre, los textiles y las manufacturas, y otras manufacturas de origen industrial, entre los principales.

Tabla 2.21 Importaciones argentinas de China, 10 rubros principales, año 2008

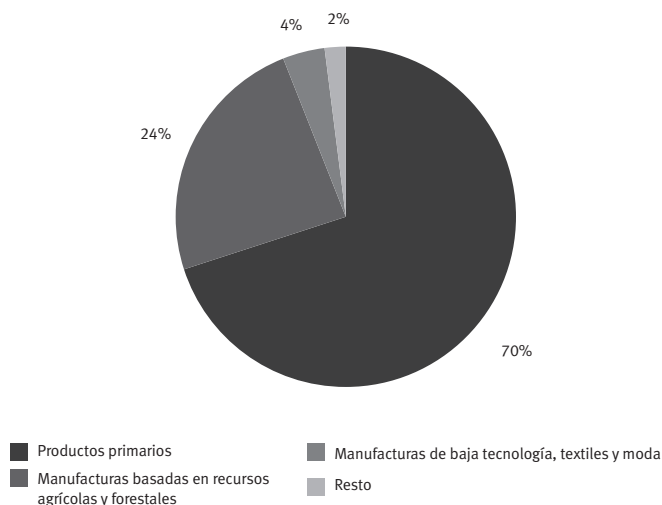
Rank	Rubro	Monto	% / Total	% Acum
1	Máquinas y aparatos, material eléctrico	3.163,0	44,3%	44,3%
2	Productos químicos y conexos	1.424,2	19,9%	64,2%
3	Otras manufacturas de origen industrial	542,0	7,6%	71,8%
4	Material de transporte terrestre	484,1	6,8%	78,6%
5	Textiles y confecciones	408,3	5,7%	84,3%
6	Metales comunes y sus manufacturas	367,1	5,1%	89,4%
7	Materias plásticas y artificiales	183,2	2,6%	92,0%
8	Calzado y sus partes componentes	115,3	1,6%	93,6%
9	Manufacturas de cuero, marroquinería, etc.	103,8	1,5%	95,1%
10	Manuf. de piedra, yeso, etc., prod. cerámicos, vidrio y sus manuf.	87,3	1,2%	96,3%
	Resto de rubros	264,4	3,7%	100,0%
	Total	7.143,2	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la COMTRADE.

El gráfico 2.15 muestra la participación de las exportaciones argentinas clasificadas según su contenido tecnológico –de acuerdo a la metodología de Lall, 2000– para el año 2008. A este respecto, se puede observar que los Productos Primarios (PP) ³⁴ tienen una participación del 70% en las ventas argentinas hacia China. A continuación, se ubican Manufacturas Basadas en Recursos Agrícolas y Forestales (MBRAyF), con el 24%. En suma, estas dos categorías de productos de muy bajo valor agregado y nivel de elaboración dan cuenta de casi el 95% de las exportaciones argentinas hacia la China. En tercer lugar, y con una muy baja proporción relativa (4%), aparecen las Manufacturas de Baja Tecnología; Textiles y Moda (MBTtyM). Completan el panorama el resto de las manufacturas basadas en recursos y de diverso contenido tecnológico, junto a aquellas otras transacciones no clasificadas, dando cuenta solamente del 2% de las ventas externas totales nacionales hacia dicho destino.

34 La definición de PP utilizada en la metodología de Lall (2000) difiere de la utilizada en la clasificación por Grandes Rubros debido a que en aquélla, a diferencia de ésta, se incluyen también combustibles y energías sin elaboración, tales como el petróleo crudo. Es por ello que las participaciones de PP también difieren en uno y otro caso.

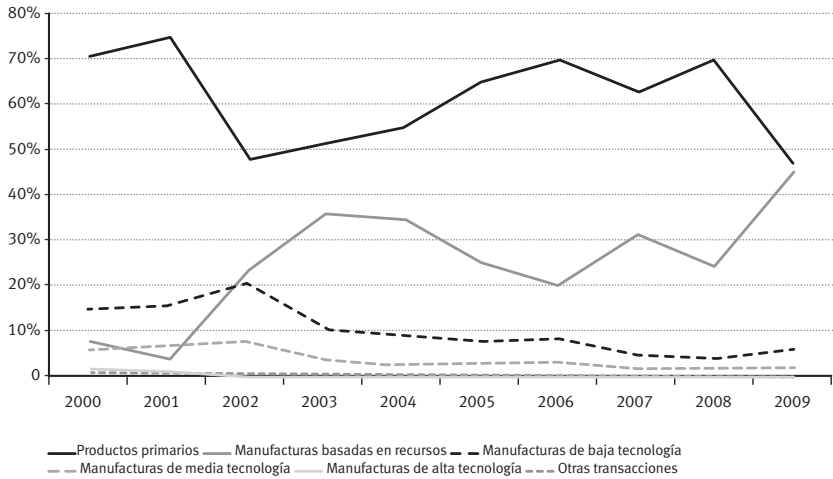
Gráfico 2.15 Composición de las exportaciones argentinas a China según contenido tecnológico, año 2008



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la COMTRADE.

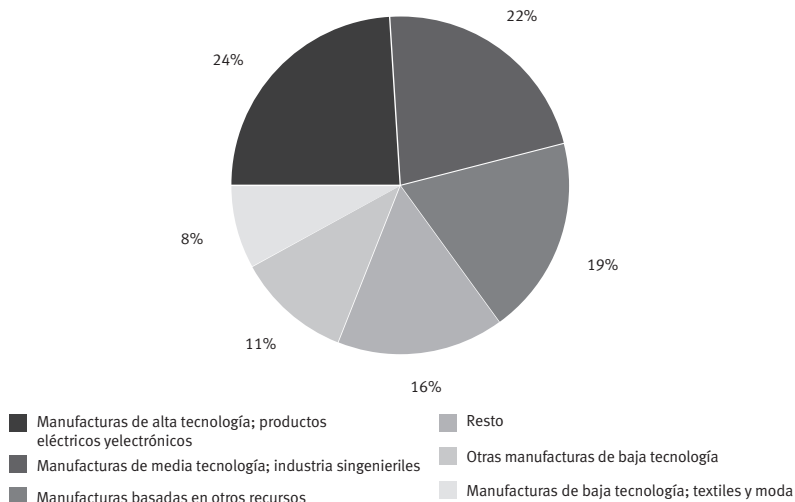
El estudio de la evolución de las exportaciones argentinas hacia China según contenido tecnológico para el período bajo análisis permite observar una participación mayoritaria de los PP en todos los años, de entre el 50% y el 75%, cuyos vaivenes se corresponden con los movimientos de los precios internacionales de las commodities agropecuarias. En tanto, las ventas externas de Manufacturas Basadas en Recursos (MBR) han demostrado una gran performance a partir de 2002, llegando en 2009 a explicar el 45% de los envíos totales, en su gran mayoría correspondientes a MBRAyF. El resto de las categorías presentan participaciones menores, destacándose las Manufacturas de Baja Tecnología (MBT), con porcentajes de entre el 20% y el 4%, y las Manufacturas de Media Tecnología (MMT), con porcentajes de entre el 7% y el 1%, en ambos casos, con una tendencia decreciente a lo largo del tiempo. Las Manufacturas de Alta Tecnología (MAT), por su parte, brillan por su ausencia dentro de la canasta de exportaciones argentinas a China.

Gráfico 2.16 Evolución de la composición de las exportaciones argentinas a China según contenido tecnológico, 2000-2009



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la COMTRADE.

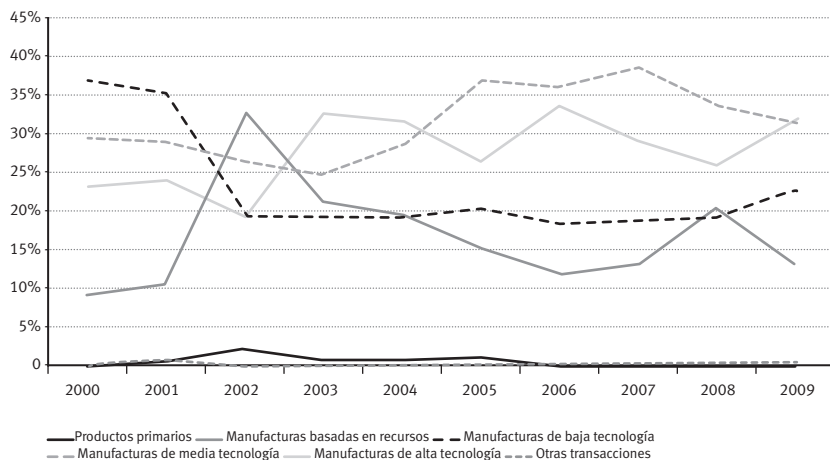
En cuanto a la composición de las importaciones argentinas desde China según contenido tecnológico, el Gráfico 2.17 muestra que son las Manufacturas de Alta Tecnología; Productos Eléctricos y Electrónicos (MATPEYE), las Manufacturas de Media Tecnología; Industrias Ingenieriles (MMTII) y las Manufacturas Basadas en Otros Recursos (MBOR) las categorías visiblemente mayoritarias, representando en su conjunto casi dos tercios del total de las compras. Un escalón más abajo, con alrededor del 10% del total en cada caso, aparecen las importaciones de Otras Manufacturas de Baja Tecnología (OMBT) y las MBTTYM. El resto de las categorías dan cuenta del 16% restante.

Gráfico 2.17 Composición de las importaciones argentinas de China según contenido tecnológico, año 2008

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la COMTRADE.

La evolución de las importaciones argentinas desde China de acuerdo a contenido tecnológico para el período 2000-2009, de acuerdo con el gráfico 2.18, permite observar una reducción importante de las MBT antes y después de la caída del régimen de convertibilidad, pasando de ser la categoría mayoritaria y explicar cerca del 40% de las importaciones totales desde China en 2000, a estabilizarse en torno a un 20% durante la posconvertibilidad. Por el contrario, las importaciones de MMT y MAT presentan un comportamiento diametralmente opuesto; partiendo de porcentajes menores a las MBT del orden del 30% y el 25% de las importaciones totales durante la convertibilidad, pasaron a transformarse en los rubros mayoritarios durante la posconvertibilidad, rozando picos del 38% y el 32%, respectivamente. Por su parte, las MBR mostraron un comportamiento más inestable en la estructura de las compras externas argentinas provenientes de la China. Comienzan la serie como categoría relativamente minoritaria, con el 10% del total de las importaciones, para pasar a dar un salto en 2002, convirtiéndose en la categoría mayoritaria, con más del 30% de éstas. A partir de entonces sufren un descenso en su importancia relativa para mantenerse en torno al 15% o 20%. El resto de las categorías muestra una importancia marginal.

Gráfico 2.18 Evolución de la composición de las importaciones argentinas de China según contenido tecnológico, 2000-2009



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la COMTRADE.

En síntesis, en el análisis del comercio bilateral se observa, salvo raras excepciones, un marcado patrón de comercio de carácter intersectorial a la Heckscher-Ohlin, en el que Argentina provee a China de alimentos, materias primas y algunos insumos industriales, a cambio de manufacturas de mayor elaboración, contenido tecnológico y valor agregado. Asimismo, en términos dinámicos, se trata de un patrón que se ha mantenido y profundizado a lo largo de la última década, estableciéndose una relación comercial similar a aquellas presentes a lo largo y a lo ancho de América Latina en el marco de sus modelos agroexportadores de finales de siglo XIX y comienzos del XX.

2.5. RELACIONES COMERCIALES BILATERALES ENTRE URUGUAY Y CHINA

Los flujos de comercio entre Uruguay y China se han incrementado significativamente en los últimos años. Mientras las importaciones y exportaciones de bienes de Uruguay se incrementaron en el período 2001-2009 a una tasa de crecimiento acumulativa anual de 10,8% y 13,2% respectivamente, la tasa de crecimiento de las importaciones provenientes de China alcanzó en el mismo período el 26,1%, mientras que las exportaciones hicieron lo propio a una tasa acumulativa anual del 20,5%.

Sin embargo, China ha sido históricamente uno de los principales destinos de las exportaciones uruguayas. En la primera mitad de la década del noventa, ya se ubicaba como el quinto destino en importancia. Con el crecimiento reciente de la exportaciones a China, y si tomamos en cuenta las estimaciones de exportaciones de soja realizadas a través de la Zona Franca de Nueva Palmira, se consolida en los últimos años como uno de los principales destinos, ubicándose incluso en el año 2009 en el segundo lugar, superando incluso a un socio comercial histórico como Argentina.

Tabla 2.22 Exportaciones de Uruguay por principales destinos: 1991-2009 (millones de US\$)

	1991-1995		1996-2000		2001-2005		2006		2007		2008		2009	
	Pos	Valor	Pos	Valor	Pos	Valor	Pos	Valor	Pos	Valor	Pos	Valor	Pos	Valor
BRASIL	1	447,7	1	731,6	1	563,0	1	580,4	1	751,7	1	998,5	1	1.112,3
ARGENTINA	2	267,2	3	152,1	3	288,4	3	300,6	3	386,2	2	509,9	2	344,4
E.E.U.U.	3	145,3	2	366,7	2	415,3	2	519,3	2	495,2	6	217,8	7	179,5
ALEMANIA	4	123,6	4	104,9	4	147,1	6	167,1	5	207,6	7	212,0	8	160,3
CHINA	5	104,3	5	90,4	5	126,2	5	163,4	6	162,4	9	174,9	3	235,4
CHINA con ZF NP (*)					5	145,8	4	231,9	4	270,7	3	331,8	2	467,8
REINO UNIDO	6	70,0	6	86,5	9	94,1	11	101,2	9	118,9	10	173,6	10	142,9
ITALIA	7	62,8	7	76,4	7	100,3	10	111,0	11	103,4	12	146,5	14	117,8
ESPAÑA	14	32,5	10	58,6	8	99,4	9	120,8	7	154,6	4	241,2	9	149,6
MEXICO	13	34,8	14	42,1	6	116,7	8	136,8	4	210,6	8	175,0	11	136,2

(*) Se incluyen las exportaciones de soja realizadas por la Zona Franca de Nueva Palmira. Se estima que en promedio el 60% de dichas exportaciones tienen por destino China.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Aduana (MEF).

En cuanto a las importaciones, mientras que en la primera mitad de la década del noventa, China se ubicaba en el lugar número 20 como origen de las mismas, ha ido aumentando su importancia, ubicándose entre los 5 primeros en los últimos años.

De esta forma, China se ha transformado en uno de los cinco principales socios comerciales de Uruguay. Para el período 2007-2009, las importaciones provenientes de China representan el 10,5% de las importaciones totales de bienes, mientras que las exportaciones con destino a China representan el 6,6% (tabla 2.23).

Tabla 2.23 URUGUAY: Comercio con China 2001-2009 (en millones de US\$ corrientes)

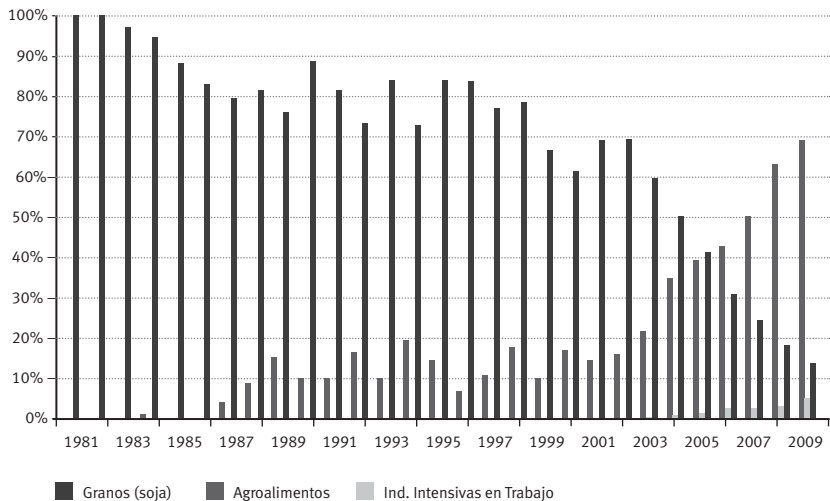
		2001-2003		2004-2006		2007-2009	
Importaciones	China	95,1	4,0%	255,2	6,6%	745,8	10,5%
	Total	2.390,7	100%	3.895,3	100%	7.070,8	100%
Exportaciones	China	101,4	5,0%	134,7	3,9%	190,9	3,6%
	China + ZF (*)	108,1	5,3%	183,5	5,3%	356,8	6,6%
	Total	2.035,9	100%	3.451,3	100%	5.373,3	100%
Saldo Balanza Comercial	SBC China	6,3		-120,6		-554,9	
	SBC China + ZF (*)	13,0		-71,8		-389,0	

(*) Incluye estimación de las exportaciones de soja realizadas a través de la Zona Franca de Nueva Palmira.
Fuente: DNA (MEF).

A lo largo de la década, se ha verificado un proceso continuo de deterioro de la balanza comercial bilateral, pasando de un superávit de 13 millones de US\$ en el período 2001-2003 a un déficit comercial de 389 millones de US\$ en el período 2007-2009.

La canasta exportadora uruguaya con destino a China se encuentra muy poco diversificada, y ha experimentado una tendencia constante a la “prima- rización” a lo largo de las últimas décadas. Tres grandes rubros representan casi la totalidad de bienes exportados a ese país: industrias intensivas en tra- bajo (lana y cuero), soja y demás alimentos (carne, pescados y mariscos).

Gráfico 2.19 Exportaciones a China (incluye estimación ZF Nueva Palmira), principales productos según CTP. Período 1981-2009 (en %)



Mientras en la década del ochenta, el Uruguay exportaba a China exclusivamente lana y cuero, a partir de la década del noventa, y con particular fuerza en los últimos años, se ha incrementado notablemente las exportaciones de granos, en especial de soja, y en menor medida la de otros alimentos (carne, pescado y mariscos), madera y algunos minerales, en particular, piedras semipreciosas.

A su vez, las exportaciones de lana en los ochenta se realizaban en su totalidad con una mínima incorporación de valor (peinada o cardada), mientras que actualmente sólo la mitad de las exportaciones contienen algún agregado de valor, en tanto que la otra mitad se exporta como lana sin cardar ni peinar. Un proceso similar se ha comenzado a verificar en la industria del cuero, donde se ha incrementado el peso relativo de las exportaciones de cuero en bruto (sin curtir).

Por tanto, la canasta exportadora uruguaya con destino a China, que históricamente se había concentrado en muy pocos productos, ha experimentado en los últimos años un proceso de mayor diversificación, pero siempre hacia productos intensivos en recursos naturales y muy cercanos a la base primaria (carne, pescado, granos, piedras semi-preciosas y madera). A su vez, se ha verificado un proceso de menor incorporación de valor tanto en las exportaciones de lana como en las de cuero.

Dentro de los principales rubros de importación desde China han ganado importancia relativa las importaciones de electrodomésticos, máquinas y aparatos mecánicos, productos químicos y vehículos y autopartes, en detrimento de algunos rubros tradicionales como los textiles, vestimenta y calzado. Por tanto, los flujos de comercio entre Uruguay y China han evolucionado hacia una estructura de carácter interindustrial (alimentos por máquinas). El intercambio comercial con China se asemeja cada vez más al históricamente existente entre Uruguay y los países desarrollados (comercio Norte-Sur).

2.6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise sobre os dados de comércio confirmam que a evolução das relações comerciais entre a China e a América Latina foi marcada nos últimos anos por uma intensificação bastante importante. No entanto, dentro deste quadro geral vale destacar dois aspectos que são extremamente relevantes para se pensar a relação entre as duas regiões no futuro e os possíveis desafios que estão presentes nessa relação.

Em primeiro lugar o fato de que as relações bilaterais são marcadas por uma intensa assimetria entre os fluxos de exportação e importação. Enquanto a América Latina se consolidou como grande exportadora de produtos primários para a China, esta passou a ser uma grande fornecedora de uma ampla gama de produtos manufaturados para a América Latina.

Em segundo a assimetria entre os próprios países da AL. De um lado os países da América do Sul, que se beneficiaram muito mais da elevação da demanda e da melhora nos termos de troca provocada pela ascensão chinesa. De outro, o México e América Central, com um padrão de especialização com menor participação de produtos primários e com estrutura de exportação mais próxima da China. Mesmo dentro dessas duas regiões, também existem diferenças importantes, como o tamanho relativo, o desenvolvimento relativo das manufaturas, a existência ou não de commodities de exportações, etc.

No entanto, a distinção entre esses dois grupos é relevante porque representam estratégias diferentes de inserção na economia internacional. A adesão do México ao Nafta e os mecanismos de preferência comercial dos países da América Central em relação aos Estados Unidos permitiram que esses países se integrassem de maneira muito mais efetiva ao movimento de reorganização das cadeias de valor internacional promovida pelas grandes empresas transnacionais desde a década de 90. O crescimento dos fluxos comerciais desses países está diretamente relacionada à fragmentação das cadeias de valores e a realocação das atividades intensivas em mão-de-obra para países com custos salariais mais baixos. Uma vez montados, a partir de um fluxo intenso de importação de partes, peças e componentes, a produção passou a atender a demanda crescente da economia americana, originando um fluxo intenso também de exportações.

No caso dos países da América do Sul, a localização geográfica e as políticas econômicas adotadas pelos países fez com que a integração à esse movimento estratégico das grandes corporações fosse marginal. Ao longo dos 90, a região era vista como um mercado importante, mas não como um centro de produção importante dentro da rede global. Utilizando a terminologia de Dunning, os investimentos eram *Market Seeking*, e não *Efficiency Seeking* como nos países do primeiro grupo. Em alguma medida, também ocorreram investimentos *Resource Seeking*, em razão das vantagens em termos de recursos de vários desses países.

A China, por outro lado, também se aproveitou bastante desse movimento de reorganização da produção internacional, através de uma estratégia agressiva de inserção no comércio internacional que se iniciou com

produtos de tecnologia mais simples, intensivas em mão-de-obra pouco qualificada, e que avançou rapidamente para produtos mais complexos, com maior exigência em termos de controle e qualidade do processo produtivo. Além disso, a política industrial chinesa articulou os estímulos para a atração de investimentos estrangeiros com o objetivo de maximizar os efeitos de encadeamentos setoriais e tecnológicos com outras empresas locais através de requisitos de compras locais e transferência de tecnologia. O fato importante, porém, é que a escala e a velocidade do processo de desenvolvimento chinês atingiu no início dos 2000 um patamar que passou a redefinir as condições de inserção comercial dos dois grupos de países da América Latina

O crescimento da produção industrial, combinado com um grande volume de investimentos para a construção de infra-estrutura urbana nas grandes cidades, e com uma incorporação de um volume enorme da população ao mercado consumidor, fez com que a demanda por matéria-primas e produtos intensivos em recursos naturais explodisse. Esse movimento foi impulsionado também pelo rápido crescimento da economia mundial. Nesse contexto, os países da América do Sul foram reintegrados aos fluxos de comércio mundial, como mostram os dados de Brasil, Argentina e Uruguai analisados anteriormente. Porém, com uma pauta de exportação crescentemente dominada por commodities primárias.

A melhora nas condições externas, aliada às políticas internas de expansão da renda, por sua vez criaram condições para que o mercado interno reagisse, em especial no Brasil e na Argentina. A retomada da produção industrial, porém foi acompanhada de aumento das importações, com a China ocupando um espaço importante nesse processo.

Já no caso do México e dos países da América Central, os efeitos em termos de demanda por produtos primários foram menores, até pela estratégia de integração anterior. Para o México e os países da América Central, o desafio chinês se colocou de maneira mais evidente porque a China se posicionou basicamente nos mesmos setores e passou a ser vista como centro manufatureiro mundial para vários produtos anteriormente exportados por esses países, em especial para o mercado dos Estados Unidos. Porém, diferentemente dos demais países asiáticos da primeira e segunda onda de industrialização, que são estimulados pelo crescimento da China, em especial pela oferta de partes, peças, componentes e máquinas, o México parece não ter esse benefício como mostra a assimetria nos fluxos de comércio. Comparando com países como Malásia ou Tailândia, que também tiveram que enfrentar a concorrência chinesa nos Estados Unidos, os dados pare-

cem indicar que o México, ao mesmo tempo em que vem sofrendo o efeito competição, não pode se beneficiar do efeito demanda por peças e componentes que os países da rede asiática tiveram.

Sob esse pano de fundo, o capítulo 3 deste livro procura analisar os efeitos da competição da China no comércio internacional de maneira mais sistemática, com diferentes métodos de análise, para buscar uma avaliação mais geral dos resultados desta competição.

3

AVALIAÇÃO DA COMPETIÇÃO COMERCIAL CHINESA EM TERCEIROS MERCADOS

CÉLIO HIRATUKA
MARTA CASTILHO
KARLA SARMENTO
DEBORA MÓDOLO
SAMANTHA CUNHA

3. AVALIAÇÃO DA COMPETIÇÃO COMERCIAL CHINESA EM TERCEIROS MERCADOS

CÉLIO HIRATUKA, MARTA CASTILHO, KARLA SARMENTO,
DEBORA MÓDOLO E SAMANTHA CUNHA

3.1. INTRODUÇÃO

Como destacado no capítulo 1, a preocupação com os impactos da emergência da China como potencia econômica sobre as economias latino-americanas começou a surgir de maneira mais sistematizada a partir do início do século XXI. Desde então, um conjunto de estudos tem buscado avaliar os desafios colocados na relação entre as duas regiões em diferentes dimensões, com diferentes enfoques e com diferentes metodologias.

Uma das dimensões mais tratadas diz respeito aos efeitos indiretos da ascensão chinesa sobre o comércio dos países da América Latina, ou seja, o quanto o aumento das exportações da China estaria deslocando as exportações da América Latina em terceiros mercados.

Com relação a esta dimensão, alguns estudos como Blázquez-Lidoy *et al*, (2007) e Leaderman *et al*, (2009) ressaltam a complementaridade entre as estruturas de exportação da China e da América Latina, o que seria uma evidência de que a China não estaria deslocando as exportações dos países latino-americanos, em especial aqueles mais especializados na exportação de commodities agrícolas, minerais ou energéticas. Em especial a análise de Leaderman *et al*, (2009) destaca que os benefícios da integração com a China estariam associados não apenas aos ganhos de termos de troca provocado pela entrada da China como grande consumidora de produtos primários, mas também pela possibilidade de importar produtos intensivos em tecnologias mais baratas, além de destacar a China como possível fonte de financiamento externo e parceiro para novas colaborações tecnológicas. Apesar disso, o estudo ressalta que embora o efeito geral tenha sido positivo, haveria setores e regiões com resultados não tão positivos,

e que estariam sofrendo de maneira mais direta a competição chinesa. As regiões mais afetadas seriam o México e América Central, em especial nos segmentos intensivos em mão-de-obra, com o complexo têxtil-vestuário e a montagem de eletrônicos.

De outro lado, um conjunto de estudos, entre os quais destacam-se Mesquita (2004,) Lall (2000), Lall & Weiss (2005), Jenkins *et al.* (2008), Jenkin e Dussel-Peters (2009) e Gallagher e Porzecansky (2010), enfatizam o crescimento observado na competição chinesa não apenas no mercado interno dos países da América Latina, mas também em terceiros mercados através de indicadores de *market-share* e sobreposição das estruturas de comércio. Além disso, esses autores enfatizam que se por um lado os benefícios decorrentes das condições favoráveis para as exportações de commodities foram muito positivos, de outro, coloca-se a dificuldade de manter um setor industrial competitivo em uma situação de preços relativos favoráveis aos produtos primários e intensivos em recursos naturais.

Como destacado por Lall (2000) e Lall & Weiss (2005), quando se parte de um modelo teórico padrão de comércio do tipo Heckscher-Ohlin, o deslocamento de atividades manufatureiras e a especialização da AL em commodities agrícolas, energéticas e minerais não poderia efetivamente ser considerada uma ameaça, pois levaria a uma situação de melhor eficiência alocativa e um aumento de bem estar. Porém, quando se leva em conta fatores como economia de escala, diferenciação de produtos, os diferentes graus de cumulatividade e oportunidades do progresso técnico inerentes a distintos setores e atividades econômicas, a questão dos ganhos da especialização passam a estar condicionados não pelo processo de especialização em si, mas também pela direção dessa especialização. Nesse caso, a eficiência estaria associada não a uma melhor alocação estática dos recursos, mas a uma situação de buscar desenvolver capacitações necessárias para aumentar as vantagens comparativas dinâmicas em setores com retornos crescentes de escala.

Partindo dessa segunda perspectiva, é possível assumir que a especialização em direção a setores ou atividades mais intensivas em conhecimento e tecnologia pode gerar maior capacidade de crescimento em razão do maior potencial de ganhos associados a inovação, aumentos de produtividade e efeitos de *spillover* sobre outras atividades. Nesse caso, a competição da China em atividades industriais, em especial naquelas mais intensivas em conhecimento, seja no mercado interno, seja em terceiros mercados, poderia de fato trazer problemas e dificuldades.

As seções seguintes buscam avaliar a competição chinesa em terceiros mercados, tendo essas preocupações como pano de fundo. Atenção especial é dada aos mercados da própria região, uma vez que é uma preocupação do trabalho investigar como a inserção da China na região pode afetar o fluxo de comércio intra-regional, em especial de produtos manufaturados. A seção 3.2 utiliza a metodologia de *Constant Market Share* para quantificar ganhos e perdas de mercado dos países da ALADI, buscando verificar qual a parcela dessas variações podem ser atribuídos à competição chinesa. A seção 3.3 busca encontrar evidências a partir da utilização de modelos gravitacionais, que tem a vantagem de controlar de maneira mais efetiva os demais fatores que podem influenciar na competição comercial entre as duas regiões em terceiros mercados. Finalmente, a seção 3.4 procura discutir a competição chinesa a partir de uma metodologia que procura classificar os fluxos bilaterais de comércio em segmentos de qualidade, ou seja, em um nível de desagregação mais elevado do que os estudos realizados até o momento.

3.2. COMPETIÇÃO CHINESA NOS MERCADOS DA ALADI: AVALIAÇÃO A PARTIR DA METODOLOGIA *CONSTANT MARKET SHARE* (CMS)

A concorrência da China com os países latino-americanos no próprio mercado da ALADI é crescente desde o início da década. Como vimos anteriormente (gráfico 2.1 do capítulo 2), tanto o comércio intra-América Latina quanto o comércio desses países com a China cresceram entre 1990 e 2009. Porém, nos anos 2000, embora o crescimento das exportações para a ALADI tenha continuado mais intenso do que o do total exportado, o comércio intra-regional se mostrou menos dinâmico do que na década anterior e também que o comércio com a China. Isso se traduz em uma perda de mercado (*market share*) dos países da ALADI em seu próprio mercado. A questão é quanto dessa perda pode estar ocorrendo como resultado da concorrência chinesa.

O modelo de *Constant Market Share* (CMS) será utilizado para identificar o quanto e em que setores Argentina, Brasil, México e Uruguai estão ganhando ou perdendo mercado da ou para a China no mercado da América Latina (aqui, utilizamos os países da ALADI). Este modelo permite a quantificação das variações –perdas ou ganhos– de mercado e, em uma versão ampliada, a atribuição de tais variações aos competidores no mercado de destino.

Em sua versão original, o modelo busca explicar as variações de participações de mercado (*market share*) das exportações agregadas de um determinado país através de um exercício de decomposição que identifica os seguintes efeitos: crescimento de demanda mundial, composição setorial, composição geográfica e competitividade, sendo esse último termo residual. De acordo com Chami Batista e Azevedo (2002)³⁵, a equação final que possibilita identificar as principais razões para a diferença entre a performance exportadora de um país e a evolução da demanda mundial por exportações pode ser escrita da seguinte forma (equação 1 abaixo):

$$\sum_i (X_i^t - X_i^{t-1}) - r \sum_i X_i^{t-1} \equiv \sum_i (\gamma_i - \gamma) X_i^{t-1} + \sum_i \sum_j (\gamma_{ij} - \gamma_i) X_{ij}^{t-1} + \sum_i \sum_j (X_{ij}^t - X_{ij}^{t-1} - \gamma_{ij} X_{ij}^{t-1})$$

variação de las exportaciones	efecto demanda mundial de las exportaciones	efecto producto	efecto mercado	efecto competitividad
-------------------------------	---	-----------------	----------------	-----------------------

Onde: X_i é o valor das exportações do produto i do país em análise; X_{ij} é o valor das exportações do produto i no mercado j do país em análise; r representa a taxa de crescimento das exportações mundiais entre o período t e $t-1$; γ_i representa a taxa de crescimento das exportações mundiais do produto i entre o período t e $t-1$; γ_{ij} representa a taxa de crescimento das exportações mundiais do produto i no mercado j entre o período t e $t-1$.

A primeira diferença à esquerda da equação é o efeito demanda das exportações mundiais, explicada pela diferença entre o aumento das exportações de um determinado país e o aumento necessário para manter constante sua participação nas exportações mundiais. Uma diferença positiva significa que o país aumentou sua participação no mercado (caso contrário, corresponde à uma perda de *market share*). O efeito produto mostra em que medida a alteração na participação no mercado mundial é explicada pela concentração das exportações do país em produtos cuja demanda mundial cresce de forma mais rápida (ou lenta) em termos relativos. Já o efeito mercado explica a variação na demanda que pode ser atribuída à concentração das exportações em mercados cuja demanda cresce relativamente mais (ou menos) que a demanda mundial. E, por fim, o efeito competitividade é considerado o resíduo da equação, ou seja, ele captura outros efeitos que afetam a participação de um determinado país que não pode ser explicado pelo efeito produto e efeito mercado.

35 Ver também Chami Batista (2008).

Essa equação é utilizada para se decompor a variação das partes de mercado das exportações de um país. Ela pode ser usada para exportações para um determinado mercado e/ou determinado produto ou setor. Nesses casos, as dimensões mercado e/ou produto desaparecem e as perdas e os ganhos correspondem à variação da parcela de mercado (avaliadas no início e no final do período em questão) multiplicada pelo valor das importações do país de destino ao final do período. Em outras palavras, avalia-se qual é a variação das exportações de um país para um determinado mercado de destino caso ele tivesse mantido constante sua participação no referido mercado. As perdas ou ganhos (P^i) podem então ser escritas da seguinte forma:

$$P^i = \sum_i [(M_{j,i}^t / M_i^t - M_{j,i}^{t-1} / M_i^{t-1}) M_i^t] \quad (2)$$

Sendo, no caso do presente exercício: M_j^t as importações da ALADI provenientes do parceiro j; $M_{j,i}^t$ as importações da ALADI provenientes do parceiro j, no produto i; M^t as importações totais da ALADI; M_i^t as importações totais da ALADI no produto i; t e t-1 representa, respectivamente, o período atual e o período anterior.

Chami Batista e Azevedo (2002), após identificar os ganhos e perdas de um determinado país, buscam identificar quem são os países que ganham ou perdem com as variações de *market share* do país exportador. Esse exercício é realizado para um mercado de destino em particular. Nessa etapa, o modelo procurar associar as perdas ou ganhos de exportações de um país p qualquer para uma determinada região (ou país) às perdas e ganhos de seus concorrentes (país g) naquele mesmo mercado.

O valor das perdas, $P_{j,i}$ (ou ganhos, $G_{j,i}$) de exportações no mercado do país j no produto i em um determinado mercado (país ou região) corresponde a:

$$P_{j,i} = (mks_{j,i}^{t-1} - mks_{j,i}^t) * M_i^t \quad (3)$$

Onde :

$$mks_{j,i}^t = [M_{j,i}^t / M_i^t] \quad (4)$$

Sendo: M_i^t é o valor das importações do país (ou região) provenientes do produto i; $M_{j,i}^t$ é o valor das importações do país (ou região) provenientes do país j no produto i; t indica o ano.

Se, $mks_{j,i}^{t-1} > mks_{j,i}^t$ o país j perdeu *market share* naquele mercado.

Uma vez calculada as perdas e ganhos de cada um dos parceiros selecionados para um determinado produto i , entre dois períodos, podemos associar os ganhos e perdas do país exportador às variações de participação dos concorrentes (país g qualquer), no produto i e no mesmo mercado de destino

$$P_{p,g,t} - P_{p,t} * \left[\frac{G_{g,t}}{\sum_{g=1}^{K1} G_{g,t}} \right] \quad (5)$$

O primeiro termo do lado direito corresponde à perda de participação do país p e o segundo termo da equação corresponde a participação do país g no total de ganhos de todos os países que ganharam mercado no país (ou região) em análise. Podemos calcular a perda bruta total de um país p atribuída a um país g através da agregação de todos os produtos para os quais o país p perdeu mercado, assim como todos os produtos em que o país g ganhou mercado.

Vale ressaltar que o cálculo é feito a partir de estatísticas desagregadas por produto. Aqui usamos a classificação SH a 4 dígitos (cerca de 5.200 produtos) e reagregamos na classificação utilizada no capítulo 2. Isso explica o fato de se ter perdas e ganhos para um determinado setor e uma visão global deve contemplar as perdas ou ganhos líquidos.

A tabela 3.1 mostra os ganhos e perdas totais dos 4 países analisados no mercado da ALADI para o período 2002-2009, aqui subdividido em dois períodos. A justificativa para essa divisão em dois sub-períodos fica clara a partir dos próprios dados. Para o período 2002-2005, três dos quatro países tiveram seu *market share* na ALADI ampliado, a exceção é a Argentina, cuja variação negativa foi relativamente pequena. O Brasil é o país que apresenta um maior ganho de mercado, passando de uma fatia de 3,3% das importações totais da ALADI para 6,1%.

Tabela 3.1 Perdas e ganhos totais da Argentina, do Brasil, do México e do Uruguai no mercado da ALADI, 2002-2009. Em US\$ mil.

	Market-share na AL *			2002-2005		2005-2009	
	2002	2005	2009	Perdas	Ganhos	Perdas	Ganhos
Argentina	0,9%	0,8%	0,8%	(4.986.740)	3.002.875	(5.658.266)	4.884.196
Brasil	3,3%	6,1%	5,3%	(1.281.846)	11.049.414	(10.779.189)	5.469.076
México	0,9%	1,2%	1,9%	(1.129.933)	1.998.613	(1.565.862)	5.005.458
Uruguai	0,3%	0,4%	0,4%	(322.347)	733.372	(1.307.812)	940.750

Nota: * Peso de cada país nas importações totais da ALADI.

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

No período subsequente, o comportamento dos quatro países é bastante distinto: enquanto Argentina e Uruguai mantêm suas parcelas de mercado, o Brasil tem sua parte reduzida e o México, ao contrário, vê sua parcela ampliar-se. Isso se traduz, para o Brasil, em ganhos líquidos de cerca de US\$ 10 bilhões no primeiro sub-período e perdas líquidas de cerca de US\$ 5 bilhões no segundo. Para o México, os ganhos líquidos são inferiores a US\$ 1 bilhão entre 2002 e 2005, mas atingem US\$ 3,5 bilhões entre 2005 e 2009. Para a Argentina as perdas no primeiro sub-período são de US\$ 2 bilhões e caem para cerca de US\$ 1 bilhão no segundo. Para o Uruguai, os ganhos de US\$ 400 milhões no primeiro sub-período são compensados por perdas equivalentes entre 2005 e 2009.

Diante da presença crescente da China nos mercados latino-americanos, buscou-se ver em seguida qual a parcela das perdas e dos ganhos podem ser creditados à China. Para tal, foram estimados os ganhos e perdas para os principais parceiros desses países – a própria China, EUA, UE, Outros da ALADI (além do “Resto do Mundo”, que, por agregar um amplo conjunto de países com desempenhos muito diferenciados, não será apresentado aqui) –, conforme a Tabela 3.2 abaixo.

Em primeiro lugar, a China está potencialmente deslocando as exportações dos quatro países analisados no mercado da ALADI. Essa tendência foi mais forte no segundo sub-período e sua magnitude varia segundo os países. Segundo os cálculos realizados, o México é o país para quem a concorrência chinesa parece deslocar a maior fatia de suas exportações: mais de metade das perdas no período mais recente podem ser atribuídas à China. Brasil e Uruguai se encontram em um estágio intermediário, enquanto a Argentina foi o país que teve a menor parcela de perdas atribuída à China, apesar do crescimento observado entre os períodos.

Do lado dos ganhos, o peso da China é fraco em todos os casos, indicando que os ganhos de mercado na ALADI dos quatro países não estão ocorrendo nos mesmos setores/produtos onde a China atua. Aqui, o grande “perdedor” de mercado para Argentina, Brasil, México e Uruguai na ALADI é os EUA em todos os casos.

Tabela 3.2 Ganhos e perdas da Argentina, do Brasil, do México e do Uruguai no mercado da ALADI para os principais parceiros comerciais da região, 2002-2009 (em % do total de perdas e ganhos de cada país exportador)

		Ganhos				Perdas			
		China	UE	EUA	Outros ALADI	China	UE	EUA	Outros ALADI
Brasil	2002-2005	0,5	17,9	48,2	14,1	13,2	15,8	23,2	24,7
	2005-2009	1,8	14,4	43,3	15,4	24,6	8,7	13,2	27,9
Argentina	2002-2005	0,8	17,6	51,4	17,8	3,0	6,7	16,5	29,4
	2005-2009	0,4	13,6	36,8	31,2	12,9	12,9	18,6	29,3
México	2002-2005	0,9	9,9	66,7	3,2	31,6	14,6	17,3	15,3
	2005-2009	0,9	18,3	40,4	31,8	56,0	9,1	14,9	6,6
Uruguai	2002-2005	0,8	17,2	50,2	11,5	8,0	9,7	17,7	49,8
	2005-2009	1,6	16,3	41,9	23,5	20,3	30,7	14,7	17,1

Notas: ganhos e perdas como porcentagem dos ganhos e perdas totais de cada um dos quatro países exportadores.

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

Considerando apenas as perdas de mercado que podem ser atribuídas ao crescimento da China em termo de valor, observa-se também o crescimento entre os dois períodos. Destaca-se, neste caso, o Brasil, com um volume de perdas que aumentou de US\$ 169 milhões para mais de US\$ 2,6 bilhões entre os dois períodos.

Tabela 3.3 Ganhos e perdas da Argentina, do Brasil, do México e do Uruguai no mercado da ALADI para a China, 2002-2009 (em US\$ mil)

País	2002-2005	2005-2009
Argentina	-149.332	-730.634
Brasil	-169.070	-2.648.596
México	-356.676	-876.639
Uruguai	-25.734	-265.845

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

As tabelas 3.4 e 3.5 mostram os ganhos e perdas dos quatro países analisados no mercado da ALADI para a China em termos setoriais (em valor e como percentual das perdas e ganhos totais setoriais de cada país) nos dois sub-períodos analisados.

Um primeiro fato que chama atenção nos dados mostrados na tabela é que o aumento das perdas para a economia chinesa ocorre tanto pelo aumento dos setores afetados pela competição chinesa quanto pelo aumento

na intensidade dessa competição. Ou seja, não apenas observou-se um aumento na maior parte dos setores que já apresentavam percentual elevado de perdas para a China no primeiro período, como também aumentou o número de setores com perdas importantes. Apenas para citar um exemplo, no caso do Brasil, entre 2002 e 2005, dos 24 setores analisados, em 8 a China era responsável por mais de 20% das perdas. No período 2005-2009, esse número aumentou para 15.

Tabela 3.4 Ganhos e perdas da Argentina, Brasil, México e Uruguai no mercado da ALADI atribuídos à China, 2005-2009

	Brasil				Argentina				México				Uruguai			
	Perdas		Ganhos		Perdas		Ganhos		Perdas		Ganhos		Perdas		Ganhos	
	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*
0 - Productos alimenticios, animales vivos y aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal (STIC 0+4)	(10,954)	2.3	1,999	0.1	(65,356)	4.5	948	0.1	(1,686)	12.7	5,668	2.6	(55,364)	17.1	6,718	1.5
1 - Bebidas y tabacos	(60)	0.4	973	5.6	(4)	0.0	122	0.3	(59)	0.7	1,592	8.8	(25)	0.2	0	0.0
2 - Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	(14,312)	6.0	4,166	4.9	(11,904)	5.8	3,332	2.4	(4,228)	13.0	1,553	0.7	(2,190)	16.2	592	5.6
3 - Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	(2,144)	0.4	164	0.1	(13,429)	0.8	1,296	0.5	(1)	0.3	509	1.8	(8)	0.0	1	39.4
5 - Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	(287,552)	30.1	6,380	0.8	(148,417)	18.9	2,691	0.6	(51,313)	14.2	3,056	0.3	(42,751)	16.8	2,502	1.4
61 - Cuero y manufacturas de cuero, n.e.p., y pieles finas curtidas	(77)	0.3	2,788	8.3	(463)	1.4	2	0.0	(11)	3.8	11	0.8	(4)	0.1	134	0.9
62 - Manufacturas de caucho, n.e.p.	(22,540)	48.4	269	0.2	(1,879)	25.5	1,110	3.0	(553)	22.6	19	0.1	(1,097)	14.8	0	0.0
63 - Manufacturas de corcho y de madera (excepto muebles)	(6,779)	28.7	671	2.4	(12,458)	21.2	22	0.1	(95)	43.3	53	8.1	(107)	44.0	2,570	14.1
64 - Papel, cartón y artículos de pasta de papel, de papel o de cartón	(43,245)	21.7	8	0.0	(17,476)	12.8	88	0.1	(1,224)	9.0	2	0.0	(11,126)	31.0	0	0.0
65 - Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles, n.e.p., y productos conexos	(144,004)	38.4	5,654	5.3	(19,913)	28.4	842	2.6	(10,295)	27.7	1,246	2.3	(8,764)	45.9	53	0.5
66 - Manufacturas de minerales no metálicos, n.e.p.	(78,558)	45.5	3,030	3.8	(14,180)	36.1	906	2.8	(1,803)	6.9	3,478	2.8	(4,647)	83.7	632	6.6
67 - Hierro y acero	(76,664)	12.0	5,145	2.2	(191,357)	44.1	932	1.0	(77,164)	57.8	7,258	2.3	(4,426)	36.1	1,162	6.6
68 - Metales no ferrosos	(10,938)	21.0	194	0.2	(19,479)	32.4	324	1.0	(8,367)	67.9	5,599	3.1	(4,230)	77.9	-	0.0
69 - Manufacturas de metales, n.e.p.	(76,162)	32.8	571	0.3	(18,664)	44.6	125	0.2	(4,478)	54.9	886	0.8	(5,071)	58.2	98	2.2
71 - Máquinas e equipamentos diversos (STIC 71+72+73+74+77)	(655,958)	33.3	23,338	2.4	(80,654)	27.8	637	0.1	(42,021)	28.4	8,281	1.3	(34,640)	43.2	49	0.2

	Brasil				Argentina				México				Uruguai			
	Perdas		Ganhos		Perdas		Ganhos		Perdas		Ganhos		Perdas		Ganhos	
	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*
75 - Informática e equipamentos de telecomunicações (STIC 75+76)	(704,758)	85.7	4,771	7.0	(42,251)	87.1	88	0.8	(646,251)	95.8	147	0.1	(18,667)	65.9	97	2.4
78 - Veículos de carretera (incluso aerodeslizadores)	(251,509)	7.7	2	0.0	(16,735)	20.3	1,378	0.1	(7,394)	18.4	2,698	0.2	(12,294)	26.8	-	0.0
79 - Otro equipo de transporte	(1,771)	2.0	35,778	19.5	(1,223)	4.5	99	4.1	(160)	7.2	29	0.2	(644)	0.2	-	0.0
81 - Artículos manufacturados diversos, n.e.p. (STIC 81+89)	(44,669)	33.4	1,371	1.1	(21,515)	36.6	961	1.1	(13,213)	39.6	1,765	2.2	(23,255)	42.9	642	1.0
82 - Muebles y sus partes; camas, colchones, somieres, cojines y artículos rellenos similares	(20,776)	89.9	5	0.0	(6,551)	58.0	-	0.0	(1,043)	93.5	0	0.0	(9,036)	76.9	-	0.0
83 - Calzado, Artículos de viajes y bolsos (STIC 83+85)	(116,919)	44.7	621	7.3	(8,739)	36.0	-	0.0	(888)	75.2	3	0.1	(2,769)	56.7	39	21.0
84 - Prendas y accesorios de vestir	(41,182)	43.3	39	0.6	(11,694)	64.3	1,330	8.8	(2,120)	62.0	249	2.1	(18,632)	74.6	148	1.1
87 - Instrumentos y aparatos profesionales, científicos, ópticos y fotográficos (STIC 87+88)	(37,084)	38.9	31	0.0	(6,293)	19.2	736	3.0	(2,272)	19.5	245	0.3	(5,098)	42.4	7	0.1
9 - Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cući	-	0.0	0	3.4	-	0.0	1	8.6	-	0.0	1,261	8.6	-	0.0	-	0.0
TOTAL	(2,648,596)	24.6	97,968	1.8	(730,634)	12.9	17,970	0.4	(876,639)	56.0	45,607	0.9	(264,845)	20.3	15,445	1.6

Notas: * % das perdas ou ganhos totais do país naquele setor atribuídas à China.

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

Apesar desse aumento generalizado e embora existam diferenças entre os países nos dois sub-períodos, em geral, os setores em que a competição chinesa parece impor maiores prejuízos aos quatro países no mercado da ALADI são três setores com maior conteúdo tecnológico: químicos, informática e telecomunicações e máquinas e equipamentos. As perdas foram ainda maiores no segundo sub-período. No caso de informática e telecomunicações, a China foi responsável pela quase totalidade das perdas do México no mercado da ALADI (95,8%) e mais de 85% para o Brasil e para a Argentina no período 2005-2009. No caso de químicos, embora o valor seja bastante elevado, o percentual das perdas atribuídas à China é menor do que nos outros dois setores. Nesse setor, a situação global é um pouco diferente dos demais setores mencionados, pois o déficit comercial dos países latino-americanos é menor com a China, tendo os países latino-americanos conseguido por vezes até ganhar mercado na região relativamente a esse país.

A concorrência chinesa também é forte para os quatro países em produtos tradicionais como têxteis e calçados e móveis e suas partes. Para esses produtos, embora o valor não seja tão alto quanto nos setores mencionados acima, o percentual das perdas atribuído à China é *relativamente* elevado e, sobretudo, no segundo sub-período. Entre 2005-2009, por exemplo, a China foi responsável por 93,5% das perdas do México, 89,9% das perdas do Brasil e 76,9% das perdas do Uruguai no setor de móveis e suas partes.

Os dados analisados demonstram, portanto, que a competição chinesa não apenas tem tido impactos importantes sobre o *market-share* dos países analisados dentro dos mercados da região, como também esse efeito é crescente, com maior número de setores apresentando perdas atribuídas ao crescimento da participação de mercado da China. A seguir, são utilizados modelos gravitacionais para avaliar o fenômeno a partir de outra metodologia.

3.3. AVALIAÇÃO DO EFEITO COMPETIÇÃO E DO EFEITO DEMANDA DA CHINA ATRAVÉS DE MODELO GRAVITACIONAL

O modelo gravitacional se tornou um instrumento bastante popular na área de economia internacional para avaliar os fatores determinantes dos fluxos de comércio e de outros fluxos econômicos, como, por exemplo, os de investimento direto estrangeiro.³⁶

Em sua versão mais simples, os fluxos são determinados pelas forças de atração dadas pelo tamanho econômico dos países e pela força de repulsão representada pelo custo de transporte, cuja *proxy* usual é a distância geográfica. A ampla utilização desses modelos fez com que outros inúmeros determinantes fossem introduzidos, tais como outros custos de transação e a renda *per capita*, além de variáveis que captam a existência de acordos de comércio.

Como ressaltado anteriormente, os vários estudos que procuraram analisar a competição chinesa nos mercados de destino dos países da América Latina utilizaram metodologias que comparavam a evolução do *market-share*, como o exercício realizado na seção anterior, ou calculavam índices de similaridade entre pauta dos países competidores. Essas análises apre-

36 Como veremos, esse instrumento de análise também é utilizado na análise dos fluxos de investimento direto estrangeiro (ver Capítulo 5).

sentam resultados interessantes, mas que podem ser complementados com aqueles obtidos pelos modelos gravitacionais, uma vez que esses permitem controlar outras variáveis que afetam os fluxos dos países analisados.

No presente trabalho, utilizamos esse modelo para tentar captar o duplo efeito que a China pode ter sobre os fluxos de comércio intra-América Latina.³⁷ Eichengreen, Rhee e Tong (2007) ampliam um modelo gravitacional tradicional de forma a captar a concorrência da China nos mercados de destino dos demais países asiáticos. No presente trabalho, adaptamos a metodologia de forma a captar não somente a concorrência da China nos mercados de destino dos países latino-americanos, com particular interesse no mercado latino-americano, como também os possíveis efeitos indiretos sobre a demanda pelas exportações da região.

O primeiro efeito que busca ver se a presença da China nos mercados da ALADI desloca as exportações dos demais países da região, é captado pela introdução das exportações da China para os países de destino das exportações dos países exportadores. Como temos interesse, sobretudo, nos efeitos no comércio intra-AL, estimamos separadamente o efeito-competição da China nas exportações para a própria região e o efeito-competição para o resto do mundo.³⁸

A equação estimada se encontra a seguir:

$$\ln M_{ij}^t = \alpha + \beta_1 \ln PIB_1^t + \beta_2 \ln PIB_j^t + \beta_3 \ln PIBpc_1^t + \beta_4 \ln PIBpc_j^t + \beta_5 dist_{ij} + \beta_6 Lingua_{ij} + \beta_7 Fronteira_{ij} + \beta_8 Colônia_{ij} + \beta_8 \ln M_{iCHN} + \varepsilon$$

Onde as variáveis são:

- = importações de *i* provenientes de *j* em *t*.
- = PIB do país importador (e exportador, no caso do subscrito *j*) em PPP, para controlar para diferenças de preços entre os países
- $PIBpc_1^t$ = PIB *per capita* do país importador (e exportador, no caso do subscrito *j*) em dólares correntes

37 Restringimos nossa análise, nessa parte, aos países da ALADI, que engloba os quatro países estudados com mais detalhe nesse trabalho. Tal opção se explica por se tentar restringir a análise econométrica a um grupo mais homogêneo de países.

38 Resto do mundo aqui engloba todas as exportações dos países não pertencentes à ALADI e também as exportações extra-ALADI dos países da região.

- $dist_{ij}$ = distância geográfica em km entre os países i e j .
- $Lingua_{ij}$ = dummy que toma valor 1 na presença de idioma comum, 0 caso contrário.
- $Fronteira_{ij}$ = dummy que toma valor 1 se houver contigüidade entre os países, 0 caso contrário.
- $Colônia_{ij}$ = dummy que toma valor 1 se os dois países tiveram relações coloniais no passado.
- M_{iCHN} = importações do país i proveniente da China

A variável de maior interesse para a presente análise é M_{iCHN} . Ela visa captar o efeito da concorrência da China nos países de destino das exportações dos países exportadores. Aqui, desmembramos essa variável de forma a captar os efeitos da concorrência chinesa para os países latino-americanos nos mercados latino-americanos. Esse desmembramento é feito da seguinte forma: uma primeira variável corresponde às importações dos países da ALADI provenientes da China e uma segunda, corresponde às importações dos demais países da amostra provenientes também da China. Esse procedimento foi repetido para as estimações que foram feitas em seguida para Brasil, México, Argentina e Uruguai.³⁹

Um sinal negativo indica que as exportações chinesas estão deslocando as exportações dos países latino-americanos na região, pois, controlando para as demais variáveis, um aumento da exportação chinesa em um determinado setor estaria correlacionado com a redução das exportações dos países da Aladi no mesmo setor. Por outro lado, um sinal positivo indica uma correlação positiva, ou seja, quando a China aumenta suas exportações para determinado país de destino, os demais países também aumentam suas exportações.

O segundo efeito –denominado “efeito-demanda”– diz respeito a um possível efeito indireto sobre a demanda pelas exportações latino-americanas. No caso específico do Brasil, as exportações de manufaturados para

39 Ou seja, estimamos uma equação para ALADI, outra para os países individuais, introduzindo em cada uma delas uma variável que captava o efeito competição para os demais países da amostra. Optamos por apresentar apenas o “Resto do Mundo” no caso da ALADI.

a América Latina se beneficiaram ao longo dos anos 2000 do aumento da renda dos países da região decorrente do incremento das exportações de bens primários. No presente exercício, pretendemos verificar se o aumento das exportações dos países da região para a China exerceu um efeito positivo sobre o comércio intra-regional. Para tal, se introduz na equação, como variável explicativa, as exportações para a China do país de destino das exportações bilaterais que figura como variável explicada, conforme a equação a seguir.

$$\ln M_{ij}^t = \alpha + \beta_1 \ln PIB_i^t + \beta_2 \ln PIB_j^t + \beta_3 \ln PIBpc_i^t + \beta_3 \ln PIBpc_j^t + \beta_4 dist_{ij} + \beta_5 Lingua_{ij} + \beta_6 Fronteira_{ij} + \beta_7 Colônia_{ij} + \beta_8 \ln M_{iCHN} + \varepsilon$$

Onde, além das variáveis semelhantes à equação utilizada para identificar o efeito-competição da China, se introduz as importações chinesas provenientes do país *i*, que figura na variável dependente como importador. Assim, tenta-se ver se o aumento das importações chinesas provenientes de um determinado país (*i*) fez com que esse mesmo país aumentasse, por sua vez, as compras de terceiros países (*j*).

Vale ressaltar que as importações chinesas aqui são consideradas sem nenhuma desagregação setorial. Isso se deve à própria especialização do comércio entre AL e a China: está-se testando, grosso modo, se a venda de commodities agrícolas e minerais (que correspondem à maior parte das exportações latino-americanas para a China) está gerando benefícios para os mercados regionais (estes, sim, considerados de forma desagregada).

As estimações foram feitas em painel controlando-se para uma possível endogeneidade da variável independente que pretende captar o efeito competição ou o efeito demanda. Isso se deve ao fato de que os determinantes das exportações chinesas e dos demais países podem ser semelhantes, além de serem componentes dos PIBs que figuram como variáveis explicativas.⁴⁰ Como instrumento, usamos o que Einchengreen, Rhee e Tong (2007) apontaram como a variável instrumental “mais tradicional” nos modelos gravitacionais, que é a distância da China relativamente aos seus parceiros comerciais, além das demais variáveis presentes na equação principal.

As estimativas se fazem em um cross-section empilhado (incluindo-se efeitos temporais – dummy ano – e efeitos setoriais, no caso de empilharmos

40 Esse aspecto é potencialmente mais forte no caso do efeito demanda, aonde o fluxo de exportações chinesas encontra-se agregado.

todos os setores), a partir de uma série de dados de 2000 a 2009, como será detalhado adiante. Os resultados apresentados dizem respeito ao conjunto dos setores (empilhados) e, em seguida, a cada um deles separadamente, em função do reconhecimento de que a concorrência chinesa (assim como o efeito demanda) afeta diferentemente os setores. Os setores utilizados, em número de 12, foram definidos de acordo com a base de dados CHELEM usada para os fluxos de comércio.⁴¹

Além dos problemas de endogeneidade e heterogeneidade já mencionados e cujas soluções adotadas já foram apontadas, outro problema está associado à presença de fluxos nulos, que podem conter informações relevantes sobre a influência dos diversos determinantes. A não consideração de tais fluxos poderia gerar resultados enviesados.⁴² Linders e Groot (2006) argumentam que a simples desconsideração dos fluxos nulos é uma opção inadequada, principalmente, em se tratando de fluxos de comércio desagregados, onde o fluxo zero revela uma informação importante sobre o padrão de comércio entre os países e gerando problemas de viés na amostra e de inconsistência para os resultados da equação gravitacional. Uma segunda solução, amplamente utilizada na literatura, é substituir estes valores por valores próximos a zero. Uma terceira opção consiste em utilizar o método de Heckman para correção do viés de seleção. Esse método consiste em estimar através de um probit a probabilidade de um fluxo ser zero e depois introduzir essa informação na equação final a ser estimada (através da estatística Mills). Por fim, a assunção de uma distribuição diferente da normal pode levar a estimação por meio do método de Poisson, que permite tratar as observações nulas sem modificações ad hoc e ainda oferecer estimativas robustas.⁴³ Azevedo (2004) afirma que, apesar de alguns métodos parecerem mais adequados, testes realizados pela literatura que estuda o

41 Os setores são: Energia, Alimentos, Têxteis, Madeira, Químicos, Minerais ferrosos, Minerais não-ferrosos, Máquinas e equipamentos, Veículos, Elétricos, Eletrônicos e outros. Ver a composição exata em anexo.

42 Cheng e Wall (2005) optaram por incluir em sua amostra apenas os fluxos bilaterais diferentes de zero. Outros trabalhos também já demonstraram que, dependendo da amostra, a exclusão dos fluxos zero não será capaz de gerar resultados muito distintos dos que tratam a questão dos fluxos zero. Anderson (2010) argumenta que, quando o fluxo zero é reflexo de decisões de políticas governamentais, excluir os zeros da amostra seria uma decisão aceitável. Alguns autores arbitram um valor -10%, no caso de Head (2000)- a partir do qual julgam que a não consideração dos fluxos zeros implica em uma perda relevante de informação e por consequência envia os resultados.

43 Ver Silva e Tenreiro (2006).

problema da estimação de fluxos bilaterais iguais a zero indicaram que os resultados encontrados por cada um destes métodos tendem a convergir. No presente exercício, optou-se por utilizar o método de Poisson para a estimação do efeito competição, por conta de suas propriedades estatísticas que permitem considerar as informações –não negligenciáveis, sobretudo quando se estimam equações setoriais– contidas nos fluxos zero. Para o efeito demanda, não foi possível estimar usando tal método pois os dados não convergiram. Nesse caso, os valores zero da variável dependente foram substituídos por 0,0001.

A base de dados é formada por 72 países, extraída da base de dados CHELEM, proveniente do CEPII (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internacionales) e compreende os fluxos de importações desagregados entre os países da base entre os anos 2000-2009. Também foram coletados do CEPII os dados de PIB (Produto Interno Bruto), além de informações sobre distância, área territorial e as demais informações gravitacionais (língua comum, colônia, contingente e países não costeiros).

3.1.1. Resultados

Os resultados apresentados na tabela 3.5⁴⁴ confirmam a hipótese de que as exportações chinesas têm deslocado as exportações dos países da ALADI no mercado regional. Os coeficientes negativos, ainda que tenham um valor baixo, são negativos e significativos para o conjunto da ALADI e para os três maiores países da região quando são considerados todos os setores. A comparação dos coeficientes estimados confirma o resultado esperado segundo o qual o México seria o país mais afetado pela competição chinesa.

O efeito competição não se verifica em todos os setores, mas aparece nos setores em que a China é sabidamente competitiva e que vem ganhando espaço no mercado mundial. Eles se dividem entre setores mais tradicionais –como têxteis (que inclui vestuário e calçados), produtos do complexo de madeira (ainda que entrem papel e celulose nesse setor também) e alguns produtos metalúrgicos– e setores de maior conteúdo tecnológico, que

44 Para tornar a análise menos exaustiva, são apresentados apenas os coeficientes da variável de interesse para cada setor e país analisado. Em geral, as variáveis gravitacionais são significativas e apresentam o resultado esperado. As variáveis de distância, tamanho do país e fronteira são aquelas cujos resultados são mais robustos, enquanto que as variáveis de renda *per capita*, de língua comum e a existência de relações coloniais apresentam maior variabilidade nos resultados (tanto em sinais quanto em significância).

responde atualmente pela maior parte das importações da América Latina provenientes da China.

O coeficiente do setor dos têxteis revela a concorrência importante da China nesse setor, que vem afetando em particular as exportações do México. As exportações brasileiras dos segmentos abarcados pelo complexo têxtil, embora não sejam muito relevantes para o total exportado pelo Brasil para a região, também tem sido afetada pela concorrência chinesa; o mesmo ocorre no mercado doméstico brasileiro. A Argentina, no entanto, não parece sofrer demasiado com a competição chinesa nesse setor.

No caso do setor de madeira/papel e celulose, convém destacar que a composição dos produtos agregados nesse setor envolve tanto os segmentos de madeira e papel e celulose, como também móveis, brinquedos e manufaturas diversas. Nesses últimos segmentos, assim como móveis, a China tem uma participação relevante como exportadora, ao contrário de papel e celulose. Brasil e Argentina são os países mais afetados pelo efeito competição da China.

Os produtos chineses também parecem deslocar exportações de produtos siderúrgicos, afetando sobretudo o México, e de metais não ferrosos – aqui apenas Brasil não seria afetado negativamente.

Dentre os setores de maior conteúdo tecnológico –químicos, máquinas, veículos, material elétrico e eletrônico–, a presença chinesa parece representar uma ameaça para as exportações intra-regionais em três deles. Em certos segmentos de elétricos (esse setor envolve tanto equipamentos elétricos pesados quanto eletrodomésticos) e eletrônicos, a China já se consolidou como grande exportadora e seus produtos se mostraram ao longo do tempo mais competitivos do que os latino-americanos. Nesses setores, os quatro países têm suas exportações regionais ameaçadas pela concorrência chinesa.

No segmento de máquinas, a China parece afetar de maneira mais intensa apenas o México, influenciando assim o resultado agregado. No que se refere ao Brasil, talvez exista certa complementaridade nos produtos exportados pelos dois ou então as vantagens tarifárias das quais se beneficia o Brasil no Mercosul e no resto da ALADI sejam ainda suficientes para garantir seu mercado. Porém, a participação da China nesse mercado é crescente como visto na seção anterior.

No caso específico do setor de energia, os resultados devem ser analisados com mais cautela, pois envolve, em grande medida, o comércio de petróleo e derivados que está sujeito a determinações não captadas no modelo como a preocupação com segurança energética. Além disso, a China não é

uma grande exportadora do produto, embora atue no mercado de produtos petroquímicos.

Para veículos, o coeficiente é positivo, indicando que, por enquanto (visto que a participação da China no mercado mundial é crescente), a competição chinesa ainda não afetou o comércio regional de veículos, que é um segmento com peso relevante nas exportações de manufaturas da região. A única exceção é o Uruguai, que apresenta coeficiente negativo.

Por fim, o coeficiente para o setor químico também não é negativo, atestando que aqui a competição chinesa não chega a deslocar exportações intra-regionais. Esse também é um setor onde a China não tem tradição de ser grande exportadora e aonde a gama de produtos é tão ampla que pode haver algum tipo de complementaridade entre as duas regiões.

Nos demais setores, os coeficientes foram positivos. No caso dos setores de alimentos, ferro e aço e metais não ferrosos, esse resultado de certa maneira era esperado, pois não faz parte dos setores onde a China tem especialização, ao contrário dos países da própria região.

Tabela 3.5 Efeito competição da China nas exportações para a ALADI, 2000-2009

País Exportador:	ALADI	BRASIL	ARGENTINA	MÉXICO	URUGUAI
Todos os produtos	-0.000262***	-0.00001***	-0.00005***	-0.000189***	-0.000396***
	-1,57E-06	-3,18E-06	-2,49E-06	-4,07E-06	-9,80E-06
Energia	-0.00340***	-0.00208***	-0.000358***	-0.0199***	-0.0348***
	-3,02E-05	-1,03E-04	-3,62E-05	-3,67E-04	-6,61E-04
Alimentos	0.000778***	0.000467***	0.00192***	-0.00270***	0.000795***
	-1,03E-05	-4,51E-05	-1,29E-05	-1,06E-04	-4,26E-05
Têxteis	-0.000119***	-0.00009***	0.000172***	-0.00153***	0.000187***
	-5,42E-06	-1,30E-05	-9,22E-06	-4,67E-05	-2,34E-05
Madeira	-0.00010***	-0.0000264	-0.000156***	0.00004**	-0.000511***
	-6,93E-06	-2,08E-05	-1,58E-05	-1,69E-05	-4,90E-05
Químicos	0.000292***	0.000498***	0.000695***	0.000246***	0.000448***
	-3,29E-06	-8,94E-06	-5,24E-06	-9,14E-06	-1,54E-05
Ferro	-0.000121***	0.00172***	-0.000910***	0.000600***	0.00107***
	-1,46E-05	-2,38E-05	-4,58E-05	-3,34E-05	-3,82E-05
Metais não ferrosos	0.000156***	0.00104***	-9.73e-05***	-0.00132***	-0.00136***
	-1,34E-05	-4,15E-05	-3,51E-05	-8,46E-05	-1,10E-04
Máquinas	-0.000143***	0.000465***	6.51e-05***	-0.000640***	-0.00136***
	-4,36E-06	-6,46E-06	-7,62E-06	-1,80E-05	-7,98E-05

País Exportador:	ALADI	BRASIL	ARGENTINA	MÉXICO	URUGUAI
Veículos	0.000544***	0.00144***	0.000785***	0.000718***	-0.000827***
	-5,58E-06	-1,19E-05	-7,91E-06	-1,16E-05	-9,58E-05
Mat. Elétrico	-0.000758***	-0.00007***	-0.000902***	-0.000626***	-0.00268***
	-1,05E-05	-1,73E-05	-2,59E-05	-2,79E-05	-1,55E-04
Mat. Eletrônico	-0.000425***	-0.000215***	-0.000811***	-0,00000166	-0.00138***
	-3,43E-06	-5,37E-06	-1,59E-05	-3,53E-06	-5,62E-05
Outros	-0.000532***	-0.000272***	-0.000308***	-0.000294***	-0.00223***
	-1,49E-05	-4,14E-05	-2,91E-05	-3,21E-05	-1,74E-04

Notas: *** significativo a 1%, ** a 5% e * a 10%.

Fonte: Elaboração própria.

As estimativas para o efeito demanda sugerem que existe um efeito positivo indireto da China sobre o comércio intra-regional, ao menos para alguns setores e países. Na equação estimada, além dos canais indiretos que poderiam ser captados pela inclusão da variável PIB e PIB *per capita*, associados, por exemplo, a ganhos de termos de troca e menor vulnerabilidade externa, a demanda chinesa estaria sendo captada diretamente pela inclusão dessa variável no modelo devidamente instrumentalizada para evitar endogeneidade.

Os resultados mostram que os efeitos positivos sobre o comércio intra-ALADI produzidos pela demanda chinesa por produtos latino-americanos são significativos para o conjunto das exportações da ALADI. Os coeficientes positivos para os países da ALADI sugerem que a elevação das exportações para a China, controlados os demais efeitos de crescimento da economia mundial, exerce impacto para o conjunto da ALADI e para três dos países individualmente. O único país que não parece se beneficiar do “efeito-demanda” da China em suas relações comerciais com os demais países da região é o México. A comparação dos coeficientes para o total dos produtos sugere que o Brasil é o maior beneficiário desse efeito demanda dentre os quatro países analisados.

Em termos setoriais, o coeficiente é positivo e significativo para os setores de alimentos e de produtos minerais (aço e ferro, metais não ferrosos) para todos os países e para o conjunto de países analisados. Ou seja, para aqueles setores nos quais a demanda chinesa é importante, as exportações para a ALADI também aumentaram. No entanto, esses setores não são aqueles de maior intercâmbio na região e seu aumento pode estar relacionado à evolução dos preços desses produtos.

Tabela 3.6 Efeito-demanda das importações chinesas sobre o comércio intra-ALADI

País Exportador:	ALADI	BRASIL	ARGENTINA	MÉXICO	URUGUAI
Todos os produtos	0.146***	0.237***	0.191***	0.02	0.184***
	-0.01	-0.02	-0.02	-0.02	-0.02
Energia	-0.03	-0.06	0.176**	-0.347***	-0.563***
	-0.04	-0.08	-0.08	-0.08	-0.08
Alimentos e prod agríc.	0.818***	0.649***	0.796***	0.305***	0.916***
	-0.03	-0.06	-0.06	-0.06	-0.06
Têxteis, vest. e calçados	0.215***	0.174***	0.07	-0.192***	0.398***
	-0.03	-0.06	-0.06	-0.06	-0.06
Madeira, papel/cel.	0.0497*	0.07	-0.05	-0.232***	0.135**
	-0.03	-0.06	-0.06	-0.06	-0.06
Químicos	-0.01	-0.181***	-0.155***	-0.233***	0.172***
	-0.03	-0.05	-0.05	-0.05	-0.05
Ferro e Aço	0.275***	0.514***	0.555***	0.390***	0.352***
	-0.03	-0.05	-0.05	-0.05	-0.05
Metais não ferrosos	1.262***	1.254***	1.148***	1.092***	0.715***
	-0.04	-0.07	-0.07	-0.07	-0.06
Máquinas	-0.293***	-0.154***	-0.254***	-0.491***	-0.195***
	-0.04	-0.07	-0.07	-0.07	-0.06
Veículos	-0.419***	-0.216***	-0.09	-0.265***	-0.258***
	-0.04	-0.07	-0.06	-0.07	-0.06
Mat. Elétrico	-0.202***	0.04	-0.111*	-0.163***	0.01
	-0.03	-0.06	-0.06	-0.06	-0.06
Mat. Eletrônico	0.0874***	0.440***	0.185***	0.446***	0.404***
	-0.03	-0.06	-0.06	-0.06	-0.06

Fonte: Elaboração própria.

Quanto às exportações intra-regionais de produtos manufaturados, as exportações de produtos têxteis/vestuário/calçados e de material eletrônico parecem se beneficiar do incremento das exportações da região para a China. Ao olharmos, no entanto, o desempenho das exportações para região isoladamente por país, no caso de têxteis, o efeito é positivo para o conjunto dos países da ALADI, para o Brasil e para o Uruguai. No caso do material eletrônico, todos os países parecem se beneficiar. Os dados também confirmam que setores importantes como Máquinas, Veículos e Material Elétrico, não foram afetados positivamente pelo aumento da demanda chinesa.

3.4. AVALIAÇÃO DA COMPETIÇÃO CHINESA POR SEGMENTOS DE QUALIDADE

As seções anteriores mostraram que a concorrência chinesa tem tido impactos significativos sobre as exportações dos países da região. Porém, a análise da concorrência com produtos chineses pode ser aprofundada se for considerada a diferenciação existente dentro dos produtos comercializados. Nos últimos anos, uma literatura importante tem surgido destacando o fato de que mesmo dentro de definição de produtos bastante desagregadas (por exemplo, dentro da classificação SH a 6 dígitos) existe uma variabilidade extensa de valores unitários, denotando uma variedade grande intra-produto, ou variedades de qualidade. Se a análise for realizada ao nível das variedades, pode acontecer da pressão competitiva chinesa ser menor do que a realmente existente em razão da qualidade dos produtos (medida pelo valor unitário) ser muito diferente. De uma perspectiva dinâmica, é possível avaliar com maior precisão, qual tem sido a evolução do perfil de exportação da China e de países da AL em diferentes segmentos de qualidade.

Importante destacar que a variabilidade de valores unitários pode refletir uma série de fatores e não apenas qualidade. Por exemplo, custo de fatores, produtividade, taxas de câmbio, e mesmo a heterogeneidade entre as firmas de um determinado país.⁴⁵ No entanto, o elemento importante a ser destacado são os elementos empíricos dos estudos realizados que mostram a extensa variabilidade para valores unitários do mesmo produto, o que permite falar em diferentes segmentos de produtos. Para seguir a literatura existente, optamos por utilizar a mesma terminologia -“segmentos de qualidade”- para esses diferentes segmentos de produtos.

Sobre a análise da especialização comercial intra-produto a partir de valores unitários, o trabalho de Schott (2004) é um divisor de águas, pois tornou evidente a extensa variabilidade dos preços unitários de um mesmo produto exportado por diferentes países (conotando diferentes qualidades), ao analisar as importações dos EUA originadas em países abundantes em capital versus países abundantes em trabalho.

Hummels & Klenow (2005) também encontraram evidências a respeito das diferenças entre preços de variedades exportadas por economias de tamanhos diferentes (em termos do PIB), indicando qualidade superior e não apenas diferenças em relação à quantidade e a gama de variedades expor-

45 Ver Hallak e Schott (2008) para uma discussão mais aprofundada.

tadas. Os autores utilizam dados de comércio englobando quase a totalidade dos países importadores no comércio mundial e avaliam os efeitos preço (valores unitários) e quantidade separadamente, distintamente da análise empírica de Schott (2004), que trabalhou com dados de importações apenas dos EUA e somente com valores unitários (valor sobre quantidade).

Por sua vez, o trabalho de Fontagné et. al. (2007) investiga a competição entre o Norte e Sul em variedades verticalmente diferenciadas, a partir da base de dados BACI⁴⁶, nos anos de 1995 e 2004. Na sua abordagem, os autores propõem dividir os fluxos de comércio em segmentos de qualidade (baixa, média e alta), com base nos valores unitários das variedades comercializadas. Os dados mostram que as classificações baseadas apenas em produtos ou classificações agregadas como categorias tecnológicas, podem esconder diferenças intra-produtos importantes.

As principais conclusões do trabalho foram que: (i) a União Européia destacou-se com a maior participação no segmento de alta qualidade, enquanto a China apresentou um elevado *market-share* no segmento de baixa qualidade (20,5% em 2004 contra apenas 3,38% no segmento de alta qualidade); (ii) a partir da análise das razões entre os valores unitários de fluxos de comércio bilaterais, medindo quão distantes estão os preços entre o Norte e Sul, no geral não foi possível concluir que houve um processo de catching up entre as economias emergentes e a Tríade desenvolvida no período analisado; (iii) baseado no trabalho de Schott (2004), testou-se a relação entre o nível de desenvolvimento do país exportador e o valor unitário das variedades exportadas para o mercado da Tríade desenvolvida, encontrando também uma relação positiva e significativa, ressaltando que esta relação depende das características do próprio setor (se os produtos são homogêneos ou diferenciados e em que extensão é possível a diferenciação vertical); (iv) por último, estimou-se um modelo gravitacional procurando explicar as diferenças nos valores unitários de um mesmo produto, encontrando que: a) a magnitude do coeficiente estimado no caso da variável dependente “PIB *per capita* do país exportador” é maior para o segmento de alta qualidade (indicando que o nível de desenvolvimento do país é importante); b) considerando a variável “PIB *per capita* do país importador”, o coeficiente estimado é maior no caso do segmento de alta qualidade, sugerindo que um aumento na renda do país importador é gasto

46 *Base pour l'Analyse du Commerce International*. Maiores detalhes são encontrados na seção dedicada à metodologia.

em mais qualidade ao invés de quantidade; c) em relação à direção do comércio, no caso do segmento de alta qualidade, a intensidade do comércio é maior quando os países envolvidos no comércio possuem um elevado nível de desenvolvimento.

Finalmente, o trabalho de Paillacar & Zignago (2007) aplica a metodologia desenvolvida por Fontagné et. al. (2007) para o caso latino-americano, considerando também seus principais competidores, e inova ao definir os segmentos de qualidade (alta, média e baixa) para as exportações agrupadas em categorias segundo a intensidade tecnológica (produtos primários, baseados em recursos, manufaturas de baixa, média e alta tecnologia).

Em sua análise empírica que considerou o cálculo do *market-share* e sua evolução entre 1995 e 2004, as principais conclusões foram: (i) em geral, as exportações da América Latina (AL) estão concentradas nos segmentos de média e baixa qualidade, sendo que as exportações dos grupos de produtos primários (PP) e baseados em recursos (RB) estão concentradas no segmento de qualidade média. (ii) comparando o resultado da AL com o de seus principais competidores, observou-se que as exportações dos países avançados são, principalmente, de qualidade alta, enquanto dos países em desenvolvimento são de baixa e média qualidade, considerando o mercado de destino dos EUA e UE; (iii) a região da Ásia como um todo apresentou o mesmo desempenho da AL em termos dos segmentos de qualidade (isto é, exportações concentradas no segmento de média e baixa qualidade), sendo que as exportações da China e da Índia estiveram concentradas no segmento de baixa qualidade e no caso das economias asiáticas emergentes⁴⁷ foi encontrado um padrão mais balanceado entre os segmentos de qualidade; (iv) a AL obteve ganhos de *market-share* no segmento de média e alta qualidade no grupo de setores de alta tecnologia “puxada” pelos casos do Brasil e México.

Em termos da relação entre os valores unitários dos fluxos de comércio bilaterais, os autores encontraram que a distância entre os preços dos produtos exportados pelos países desenvolvidos e em desenvolvimento é maior nos casos dos setores de maior conteúdo tecnológico. Em relação à Ásia, as exportações da China têm menor valor unitário que da AL, o que não ocorreu no caso dos países asiáticos emergentes.

47 Segundo nota dos próprios autores, o grupo denominado “Ásia emergente” incluiu alguns países da ASEAN (Associação das Nações do Sudoeste Asiático) e a Coréia do Sul.

O trabalho de Paillacar & Zignago (2007) que avaliou o desempenho das exportações dos países da América Latina abre questões importantes a serem respondidas através do estudo mais aprofundado do comércio internacional no nível das variedades verticalmente diferenciadas. Vale dizer, a competitividade das exportações dos países da América Latina se mostrou bastante heterogênea, com destaque para o melhor desempenho do Brasil e México. De outro lado, a Ásia obteve um desempenho ligeiramente superior à América Latina, ressalvado o fato de que os resultados são heterogêneos no nível dos países. Destaca-se o pior desempenho da China e da Índia que tendem a exportar variedades de baixa-qualidade.

Esses trabalhos indicam que uma análise mais detalhada, incorporando os segmentos de qualidade, e além disso, tratando as diferentes regiões de destino das exportações pode mostrar resultados que não podem ser observados em uma análise agregada. Dessa forma, as próximas seções procuram verificar a concorrência chinesa com os quatro países objeto deste estudo, incorporando esses elementos.

3.4.1. Aspectos Metodológicos

Para realizar essa análise, serão consideradas as variedades de cada setor do comércio, segundo a classificação SH – 6 dígitos, totalizando cerca de 5.000 produtos. Foi utilizada a base de dados internacional “BACI”, que é construída e organizada pelo CEPII, com base nos dados da UN COMTRADE.⁴⁸ Esta base oferece os valores unitários dos fluxos de exportação e importação, corrigindo para as diferenças entre “fluxos-espelho” no comércio bilateral.⁴⁹ São disponibilizados os valores e quantidades comparáveis (isto é, através da conversão de quantidades registradas em diferentes unidades de medida), permitindo o cálculo de valores unitários para cerca de 240 países no período 1998-2007, para SH6, significando um elevado detalhamento dos dados de comércio no nível do produto. (Gaulier & Zignago, 2008).

Os fluxos bilaterais a 6 dígitos do SH para todos esses países mostram obviamente uma extensa variabilidade de valores unitários para um mesmo produto. No trabalho de Fontagné *et al.* (2007), os autores apresentam duas

48 Disponível em: <<http://comtrade.un.org>>.

49 A principal explicação para as diferenças está no registro de valores de comércio CIF (*Cost, Insurance, Freight*) em geral para o fluxo de importação e FOB (*Free on Board*) para o fluxo de exportação e envolve também a qualidade das informações prestadas pelos países.

metodologias alternativas para, a partir dos valores unitários dos fluxos bilaterais, realizar a classificação dos fluxos por segmentos de qualidade.

A primeira metodologia classifica os segmentos de qualidade a partir do valor unitário relativo, obtido pela divisão entre o valor unitário de um determinado fluxo bilateral e a média geométrica de todos os valores unitários mundiais do mesmo fluxo (ou de todos os valores unitários regionais, no caso de se considerar apenas uma região do mundo). Esse valor unitário relativo é denominado “ r ”. Dessa forma:

- Se $r < 1$, então, parte do fluxo de comércio é classificado como baixa qualidade ($1-r^\alpha$) e parte como média qualidade (r^α);
- Se $r > 1$, então, o fluxo de comércio é dividido em alta qualidade ($1 - 1/r^\alpha$) e média qualidade ($1 / r^\alpha$);
- Se $r = 1$, então, o fluxo de comércio não é dividido, sendo de média qualidade.

O parâmetro α suaviza o procedimento de divisão do fluxo em segmentos de qualidade. Fontagné et. all (2007) utilizam o valor 4 para este parâmetro, sendo este o valor que, segundo os autores dividiria de maneira equitativa o valor dos diferentes segmentos de qualidade.

A segunda metodologia simplesmente classifica todos os valores unitários relativos a partir de percentis, sendo que os produtos de baixa qualidade são aqueles localizados abaixo do 33º percentil e os de alta acima do 66º percentil.

Neste trabalho, foram realizados testes com as duas metodologias. Embora a tendência geral tenha sido parecida, os resultados obtidos com a segunda metodologia mostraram maior estabilidade na participação dos 3 segmentos de qualidade dentro do comércio mundial ao longo do período analisado. No caso da primeira metodologia, uma divisão mais estável dos segmentos de qualidade no comércio mundial dependeria de ajustes ad hoc no parâmetro α . Os resultados, portanto, serão apresentados a partir apenas da segunda metodologia.

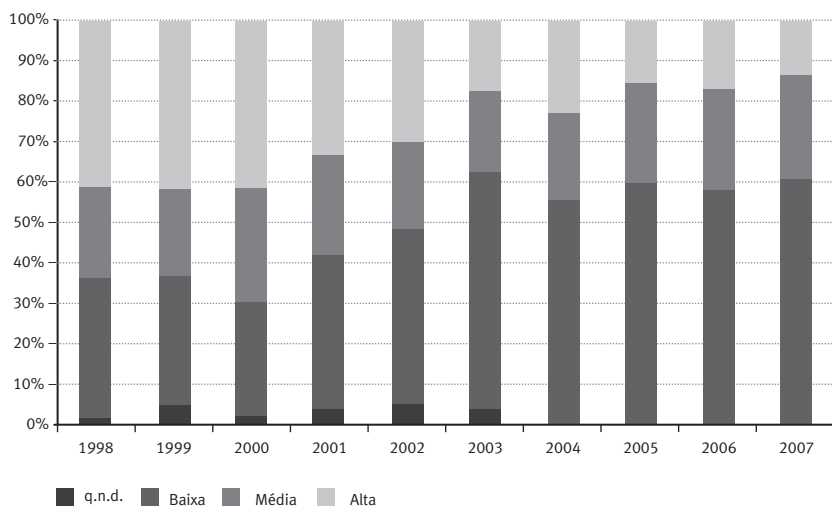
A próxima seção apresenta os resultados gerais em termos de participação relativa e *market-share* dentro dos grupos de qualidade para o comércio geral de Argentina, Brasil, México e Uruguai. Em seguida, os resultados são apresentados por região de destino das exportações para a ALADI, Estados Unidos e União Européia, destacando a evolução e o perfil das exportações

de cada país para cada região, buscando ao mesmo tempo, encontrar evidências de competição com a China.

3.4.2. Análise geral do desempenho comercial em segmentos de qualidade no comércio mundial

Em primeiro lugar, vale destacar o desempenho relativo dos países, em termos de participação de cada grupo de qualidade no total exportado de cada país. Observando inicialmente as exportações da Argentina, é possível observar através do gráfico 3.1, que ocorreu uma piora em termos do padrão de qualidade observado, com uma redução acentuada das exportações de produtos classificados como sendo de alta qualidade, em especial entre 2001 e 2003. Por outro lado, quem ganhou participação foram principalmente os produtos de baixa qualidade, enquanto os produtos de média qualidade tiveram uma perda de participação um pouco menor. É interessante notar que essa tendência continua a partir de 2004, embora de maneira menos acentuada. Em 2007, os produtos de baixa qualidade representaram 60,6% das exportações argentinas, enquanto as de média e baixa responderam por 25,5% e 13,7%, respectivamente.

Gráfico 3.1 Exportações argentinas por grupo de qualidade. 1998 a 2007. Em %

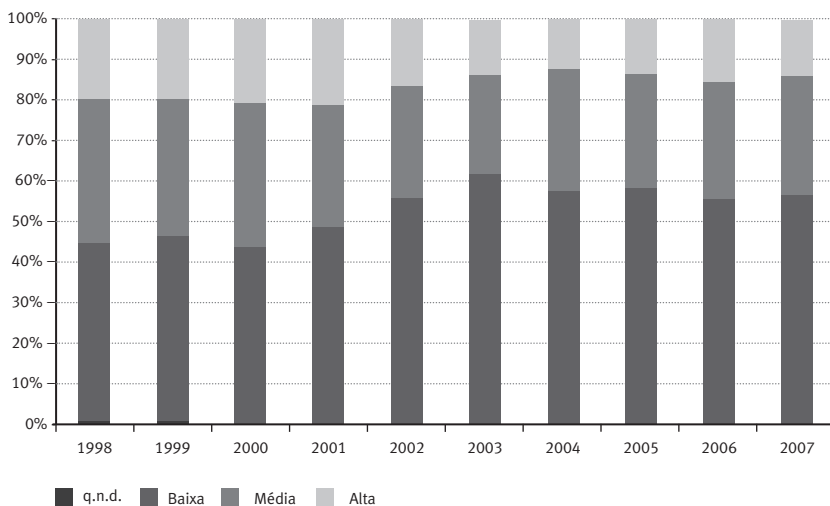


Fonte: Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

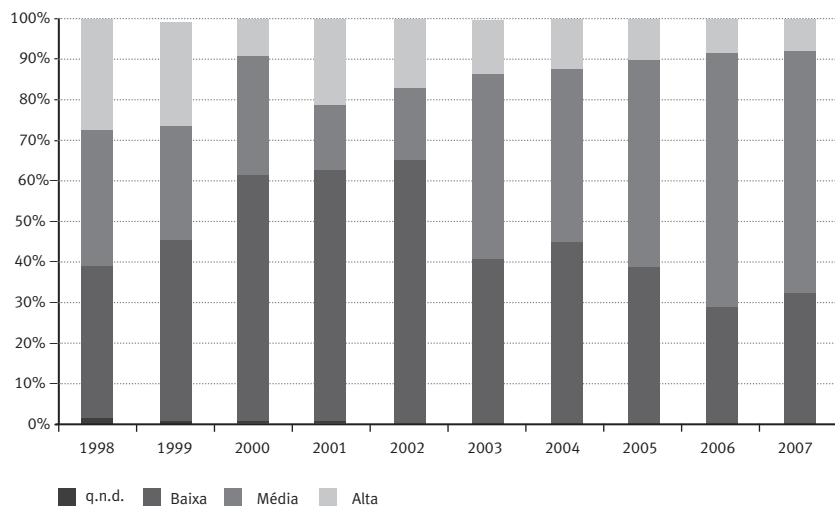
Com relação ao Brasil, o gráfico 3.2 mostra que até 2001, ocorreu um pequeno aumento da importância relativa do grupo de produtos de baixa qualidade, em detrimento principalmente dos produtos de média qualidade. Já entre 2001 e 2003, o crescimento dos produtos de baixa qualidade ocorre ocupando espaço dos produtos de alta qualidade, que se reduzem para 12,4% em 2004 (contra 20,8% em 2001). Já a partir de 2005, observa-se maior estabilidade, embora com ligeira tendência de elevação da participação de produtos de alta qualidade (14,2% em 2007).

No caso do México, observam-se tendências bastante distintas entre o período 1998 e 2000, e o período 2001-2007. No primeiro período, a tendência mais marcante é a redução da participação dos produtos de alta qualidade (queda de 17,1% em 1998 para 9,4% em 2000), enquanto os produtos de baixa qualidade tem sua participação elevada de 38,3% para 60,8%. Já a partir de 2001, observa-se como tendência principal o aumento da participação de produtos de média qualidade, ocupando o espaço tanto dos produtos de alta, mas principalmente dos produtos de baixa qualidade. Em 2007, os produtos de média qualidade representaram 59,42% do total exportado pelo país, enquanto os produtos de baixa qualidade responderam por 31,1% e os de alta, por 8,2%.

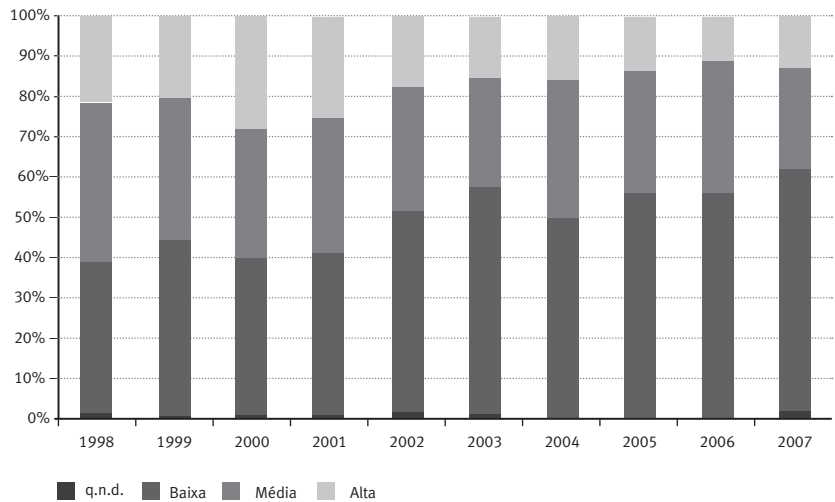
Gráfico 3.2 Exportações brasileiras por grupo de qualidade. 1998 a 2007. Em %



Fonte: Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Gráfico 3.3 Exportações mexicanas por grupo de qualidade. 1998 a 2007. Em %

Fonte: Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Gráfico 3.4 Exportações uruguaias por grupo de qualidade. 1998 a 2007. Em %

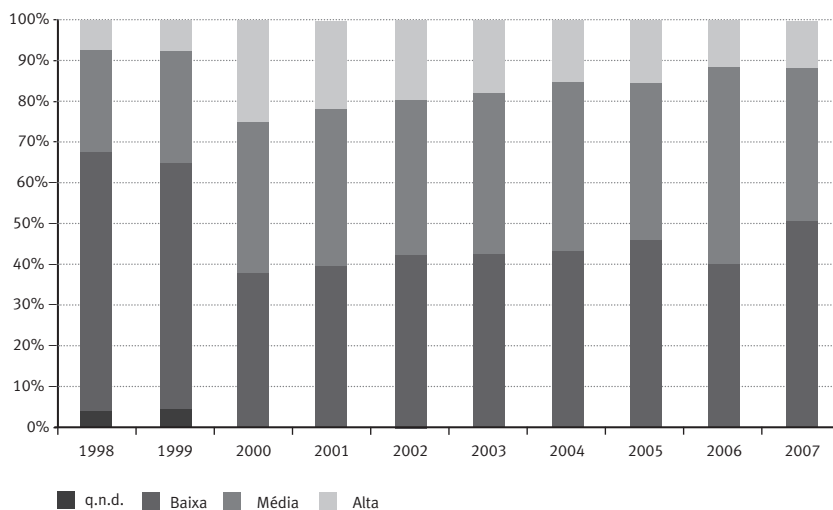
Fonte: Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

No caso das exportações do Uruguai, observa-se uma tendência praticamente contínua de elevação da participação de produtos de baixa qualidade.

Em 1998, a participação desses produtos era de 37,5%, enquanto que em 2007, passou para 60,1%. Já a participação dos produtos de alta qualidade mostrou tendência de redução, em especial a partir do ano 2000. Nesse ano, 28,4% das exportações uruguaias foram de alta qualidade. Em 2007, essa participação reduziu-se para 13,3%. O crescimento dos produtos de baixa qualidade também deslocou a participação dos produtos de média qualidade, que no início do período respondiam por 39,7% e passaram a representar 25,1% em 2007.

Finalmente, no caso das exportações chinesas, observa-se uma alteração importante em 2000, com o aumento da presença de produtos de alta qualidade na pauta. No entanto, a partir desse ano, a tendência passa a ser de piora na qualidade, com redução na participação de produtos de alta qualidade e elevação das participações de produtos tanto de média quanto de baixa qualidade.

Gráfico 3.5 Exportações chinesas por grupo de qualidade. 1998 a 2007. Em %



Fonte: Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

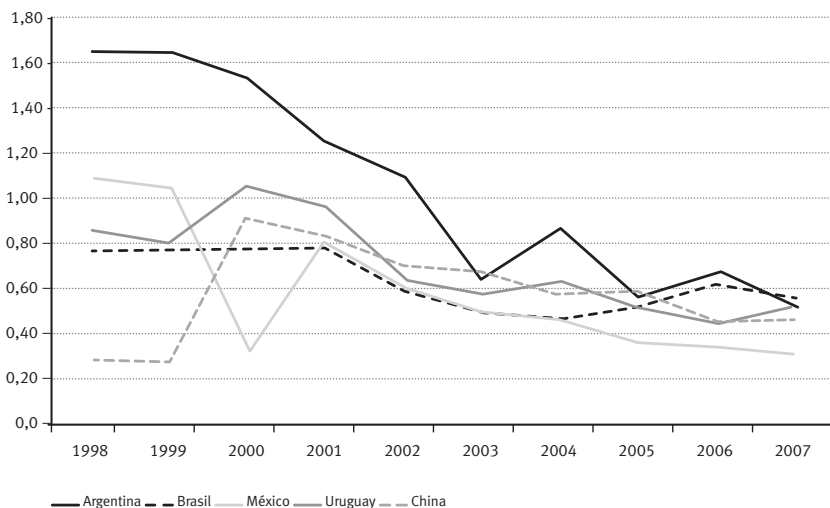
De maneira geral, pode-se perceber uma tendência geral de todos os países analisados em redução da participação de produtos de alta qualidade na pauta. O país que sofreu a maior perda da parcela de alta qualidade nas exportações foi a Argentina; a participação das exportações de alta qualidade foi de 40,6% em 1998 para 13,7% em 2007. O patamar atingido pelas exportações de alta qualidade da Argentina em 2007 foi próximo ao do Brasil, 14,2%, e do Uruguai, 13,3%, nesse mesmo ano. Quanto ao México, a parcela referente às exportações de alta qualidade alcançou 8,2% em 2007, patamar inferior ao

da Argentina, Brasil e Uruguai. Isso mostra que em termos de exportações de produtos de alta qualidade, os quatro países latino-americanos selecionados encontram-se em patamar notavelmente inferior ao do mundo, que exporta no grupo de alta qualidade 25,1% do total. Por sua vez, a China também passou pelo mesmo processo de redução da participação desses produtos.

Uma análise comparativa pode ser mais facilmente visualizada a partir do cálculo da razão entre a participação de cada categoria em cada país e a participação da mesma categoria no total do comércio mundial. Dessa forma, um índice maior do que 1 mostra que naquela categoria de produto o país em questão apresenta participação relativa daquela categoria no total das exportações do país maior do que a observada para o total mundial. Por outro lado, um índice menor do que 1 indica uma participação relativa menor do que a verificada para o total mundial.

O Gráfico 3.6 mostra a evolução desses índices para os países analisados. Como pode ser observado, a maior parte dos países apresenta uma tendência de redução do índice. Argentina e México, inclusive tinham índices superiores à unidade no início do período e passaram a apresentar redução ao longo dos anos analisados. Apenas o Brasil mostra algum sinal de recuperação a partir de 2004, mas ainda assim, com um indicador bastante abaixo de 1. Em 2007, Brasil, Argentina e Uruguai tiveram índices bastante próximos (em torno de 0,55), enquanto a China atingiu 0,46, acima do México, com índice de 0,36.

Gráfico 3.6 Evolução relativa dos segmentos de alta qualidade



Fonte: Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Por outro lado, quando se considera o mesmo índice para os produtos de baixa qualidade, temos uma situação também de piora relativa. Com exceção do México, Argentina, Brasil e Uruguai, apresentaram uma deterioração da qualidade de suas exportações representada pelo aumento da participação do segmento de baixa qualidade. Em comparação ao mundo, a parcela referente à participação do grupo de baixa qualidade no total de exportações foi significativamente maior nesses três países do que a observada no mundo. O México se diferencia dos demais países, pois apesar de ter atingido o pico de 64,9% de participação de produtos de baixa qualidade em 2003, suas exportações melhoraram de qualidade a partir daí. A parcela de produtos de baixa qualidade exportados pelo México reduziu-se gradativamente de 2004 para 2007, e em 2007 a participação relativa de produtos de baixa qualidade no total exportado pelo México era praticamente o mesmo do verificado para o total mundial, resultando em um índice próximo de 1.

Finalmente a China, apesar da redução do indicador entre 1999 e 2000, passou a mostrar uma tendência levemente ascendente a partir de então, situando-se em 2007, em um patamar intermediário entre os países do Mercosul e o México.

Para o segmento de média qualidade, a *performance* exportadora do México é que merece destaque. De 1998 para 2007, a participação de produtos de média qualidade nas exportações mexicanas saltou de 33,6% para 59,4%, patamar superior ao do mundo, que exporta no grupo de média qualidade cerca de 41,5% do total. Com isso, o indicador de qualidade relativa para os produtos de média qualidade ficou bem acima da unidade nos últimos anos analisados.

Os demais países latino-americanos em questão (Argentina, Brasil e Uruguai) ficaram abaixo desse nível mundial, com índices bastante menores do que 1. Já a China, depois de ficar próximo da unidade no início da década, apresentou algumas oscilações a partir de 2005 e terminou 2007 com um índice de 0,87.

As informações sobre o *market-share* dos países em geral mostram que a tendência observada em termos de participação relativa também pode ser verificada nas informações de participação de mercado. Em geral, os países latinoamericanos perderam *market-share*, com exceção do Brasil, que apresentou um pequeno aumento. Por outro lado, a China teve um aumento de mais de 5 pontos percentuais, passando de 4,6% em 1998 para 10% do mercado mundial em 2007.

Considerando os segmentos de qualidade, verifica-se que no caso dos produtos de alta qualidade, os países da AL analisados mostraram uma tendência geral de perda de *market-share*. Na Argentina, o *market-share* era de 0,8% em 1998, caindo para 0,2% em 2007. Por outro lado, o país ganhou participação no segmento de baixa qualidade, atingindo 0,8% em 2007.

No caso do Brasil, a perda tanto nos segmentos de média e alta qualidade foi pequena e mais do que compensada pelo aumento da participação do país no segmento de baixa qualidade (de 1,5% para 2,2% do total mundial), resultando em aumento no *market-share* total do país no mercado mundial.

A perda no segmento de alta qualidade foi mais evidente para o México, que tinha no início do período a maior parcela de mercado entre os países da AL analisados, mas teve seu *market-share* sistematicamente reduzido, atingindo 0,6% em 2007. Ocorreu perda também no segmento de baixa qualidade, que foi compensado pelo ganho nos segmentos de média qualidade.

Tabela 3.7 Variação do *market-share* por segmento de qualidade no mercado mundial, período 1998-2007. Em pontos percentuais.

País		Baixa	Média	Alta	TOTAL
Argentina	1998	0,6	0,3	0,8	0,5
	2007	0,8	0,2	0,2	0,4
	Variação	0,2	0,1	-0,6	-0,1
Brasil	1998	1,5	0,9	0,8	1,0
	2007	2,2	0,8	0,7	1,2
	Variação	0,7	-0,1	-0,1	0,2
México	1998	2,8	1,8	2,3	2,1
	2007	2,0	2,7	0,6	2,0
	Variação	-0,8	0,9	-1,7	-0,1
Uruguai	1998	0,08	0,06	0,05	0,06
	2007	0,08	0,02	0,02	0,04
	Variação	0,00	-0,04	-0,03	-0,02
China	1998	10,2	3,0	1,3	4,6
	2007	16,5	8,7	4,6	10,0
	Variação	6,3	5,7	3,3	5,4

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Com relação ao Uruguai, o segmento de baixa qualidade permaneceu estável, ao mesmo tempo em que os segmentos de média e alta qualidade perderam participação. Por outro lado, a China conseguiu obter uma elevação importante de *market-share*, passando de 1,3% para 4,6% do total mundial dentro de segmento de alta qualidade em 2007. Vale observar, po-

rém, que essa participação é muito menor do que a verificada nos demais segmentos. No segmento de baixa qualidade, por exemplo, o crescimento total foi de 6,4 pontos percentuais no período, atingindo 16,5% em 2007.

Observa-se, assim, que tanto a China quanto os países da AL analisados apresentaram um piora relativa na composição de suas exportações por segmento de qualidade. Porém, em termos de *market-share*, mesmo tendo apresentado maior ganho relativo nos segmentos de baixa qualidade, a China conseguiu aumentar a participação no comércio mundial de produtos de alta qualidade, ao contrário dos demais países analisados. No entanto, até aqui a análise da evolução da participação das exportações por grupo de qualidade no total de exportações e a análise da evolução do *market-share* por categoria de qualidade, esteve focada no mundo como destino.

Pretende-se a seguir, observar os padrões de exportação por qualidade e categoria de produtos para diferentes destinos. Essa análise permitirá observar a existência de concorrência com a China de maneira mais direta nesses diferentes mercados regionais. Dessa forma, destacou-se do mercado mundial três regiões de destino a serem observadas: Aladi, EUA e UE.

Para cada uma dessas regiões, as informações de segmentos de qualidade serão cruzadas com a classificação mais tradicional de intensidade tecnológica, de maneira a ter um retrato mais completo da evolução do *market-share* nas regiões.

3.4.3. Análise da concorrência chinesa nos mercados da ALADI

Considerando em primeiro lugar o desempenho na ALADI mostrado na tabela 3.8, imediatamente chama atenção a rápida evolução do *market-share* da China nesse mercado. No início do período analisado, tanto Argentina quanto Brasil tinham uma posição muito mais destacada do que a China na região. Em 2007, a China já tinha ultrapassado os dois países e atingido quase 10% do *market-share* dentro da ALADI. Considerando a classificação por intensidade tecnológica, chama atenção a elevada penetração dos produtos intensivos em trabalho e recursos naturais, que já era elevada em 1998 (6,3%), mas que atinge 21,3% em 1997. No entanto, em todos os demais segmentos, inclusive nos produtos de alta intensidade tecnológica, o ganho de *market-share* chinês foi muito significativo. Essas informações confirmam que em termos comparativos a China foi um das principais beneficiária do ciclo de crescimento recente das economias da região.

Tabela 3.8 *Market-share por categoria tecnológica no mercado da ALADI, 1998, 2003 e 2007. Em %*

		1998	2003	2007
Argentina	Commodities Primárias	14,2	9,9	10,0
	Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	3,0	2,3	2,3
	Baixa Intensidade	2,9	2,3	2,5
	Média Intensidade	3,7	1,9	3,4
	Alta Intensidade	1,7	1,9	1,9
	Não classificados	8,8	12,6	5,3
	Total	4,6	3,9	3,8
Brazil	Commodities Primárias	5,6	5,2	5,8
	Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	6,0	5,7	6,5
	Baixa Intensidade	7,7	6,8	8,9
	Média Intensidade	5,4	5,8	7,9
	Alta Intensidade	2,9	2,9	4,4
	Não classificados	2,0	2,3	5,3
	Total	4,7	4,5	6,3
México	Commodities Primárias	1,0	0,8	1,2
	Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	1,4	0,8	0,8
	Baixa Intensidade	2,4	1,2	1,6
	Média Intensidade	1,1	0,6	1,8
	Alta Intensidade	2,3	2,2	3,1
	Não classificados	1,4	0,4	0,4
	Total	1,5	1,2	1,8
Uruguai	Commodities Primárias	3,0	1,5	1,3
	Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	1,1	0,5	0,6
	Baixa Intensidade	0,2	0,1	0,1
	Média Intensidade	0,3	0,1	0,2
	Alta Intensidade	0,2	0,1	0,2
	Não classificados	0,3	0,2	0,2
	Total	0,7	0,3	0,3
China	Commodities Primárias	0,6	1,1	1,7
	Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	6,3	11,7	21,3
	Baixa Intensidade	2,1	4,8	12,7
	Média Intensidade	1,0	2,9	7,9
	Alta Intensidade	2,2	8,5	14,3
	Não classificados	2,0	3,2	2,1
	Total	2,0	5,4	9,8

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

O Brasil, embora tenha reduzido ligeiramente sua penetração entre 1998 e 2003, também apresentou um crescimento importante entre 2003 e 2007, indicando que também conseguiu capturar uma parte do crescimento da demanda proveniente do crescimento da região. Embora nesse período também tenha se verificado um crescimento generalizado em todas as categorias, destaca-se a elevação dos produtos de média e alta intensidade tecnológica. Interessante notar que na categoria de média intensidade tecnológica, a participação brasileira é exatamente a mesma obtida pela China em 2007.

Já o México também aumentou sua participação entre 2003 e 2007, embora o valor atingido em 2007 tenha sido somente pouco superior a 1998. Vale também destacar o crescimento observado nas exportações de produtos de média e alta intensidade tecnológica. A Argentina e Uruguai, por outro lado, sofreram uma perda de participação ao longo de todo o período, embora também o primeiro período (1998-2003) tenha sido mais negativo do que o período mais recente. No caso argentino, entre 2003 e 2007, a redução do *market-share* geral foi influenciada pelo desempenho dos produtos não-classificados, uma vez que os demais setores mantiveram sua posição, ao aumentaram, como no caso do setor de média intensidade tecnológica.

As informações de *market-share* da tabela 3.9 indicam que a elevação da demanda por importações dos países da ALADI beneficiou muito mais a China do que os países analisados da própria região. Ao mesmo tempo, também aponta para o fato de que a concorrência chinesa parece ocorrer de maneira mais direta com as exportações brasileiras, com os dois países sendo responsáveis por uma parcela importante das vendas de produtos manufaturados para a região.

Outra informação importante é que no período mais recente (2003 a 2007), o crescimento da China foi acompanhado pelo crescimento, embora em um patamar muito inferior, do *market-share* dos demais países, em especial nos setores de alta e média intensidade tecnológica. Parece haver indicações, portanto, que o período de crescimento mais elevado dos países da região, atenuou os efeitos da competição chinesa, através do estímulo à demanda intra-regional.

A abertura e o cruzamento das informações de categoria tecnológica com grupos de qualidade permitem ter uma visão mais apurada da evolução do *market-share* dos diferentes países. Um primeiro elemento que deve ser destacado é que em geral o perfil da pauta dos países da própria região, em termos de qualidade dos produtos exportados, é mais elevado

do que nas exportações totais. Em especial na Argentina, Brasil e México, a participação dos produtos de alta qualidade nas exportações para a ALADI é mais elevada do que nas exportações totais. Na China, também observa-se uma tendência de aumento da participação de produtos de alta qualidade maior do que a verificada para o total das exportações, enquanto que no Uruguai, as participações são relativamente semelhantes nas duas regiões.

Considerando, porém, os dados de *market-share*, no caso da Argentina fica evidente que a perda de *market-share* ocorrida esteve concentrada principalmente nos segmentos de alta qualidade. A tabela 3.10 mostra que esse processo foi generalizado em todas as categorias tecnológicas, uma vez que a perda de *market-share* no segmento de alta qualidade não foi totalmente compensada pelo ganho nos demais segmentos. Por outro lado, também percebe-se que esse processo foi muito mais intenso no período 1998-2003. No período 2003-2007 a perda de *market-share* foi maior no segmento de média qualidade, em especial pelo desempenho dos produtos não classificados e commodities primárias. Nos produtos manufaturados, deve se destacar que o ganho nos setores de média intensidade tecnológica ocorreu nos três segmentos, inclusive no de alta qualidade.

No caso do Brasil, também se verificou uma perda de *market-share* nos segmentos de alta qualidade da maioria das categorias tecnológicas. No entanto, os ganhos obtidos nos segmentos de baixa e média qualidade acabaram por compensar essa perda. A categoria de produtos de alta intensidade tecnológica, porém, se constituiu em exceção, uma vez que o Brasil conseguiu ganhos nos três segmentos de qualidade, mas em especial no de alta qualidade. Considerando em especial o período 2003-2007, o Brasil apresentou ganhos expressivos nos segmentos de alta qualidade, com exceção da categoria de produtos intensivos em trabalho e recursos naturais.

Já a evolução das exportações mexicanas mostra um comportamento mais homogêneo, com uma distribuição um pouco mais equitativa entre os grupos de qualidade. Chama atenção o fato de que além de ter ganho de *market-share* concentrado no segmento de média e alta intensidade tecnológica, dentro dessa categoria a elevação ocorreu principalmente dentro do segmentos de alta qualidade. Finalmente, no caso do Uruguai, a perda de *market-share* ficou concentrada na categoria de commodities primárias, e dentro desta, no segmento de alta e principalmente de média qualidade.

Tabela 3.9 Variação do *market-share* por categoria tecnológica e segmento de qualidade no mercado da ALADI, período 1998-2007. Em pontos percentuais.

	Intec/Uncdad	1998-2003			2003-2007			1998-2007		
		Baixa	Média	Alta	Baixa	Média	Alta	Baixa	Média	Alta
Argentina	Commodities Primárias	-2,9	-0,0	-23,3	5,9	-4,2	4,4	3,0	-4,2	-18,8
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	1,3	-0,5	-5,7	0,7	0,5	-0,9	2,0	0,0	-6,7
	Baixa Intensidade	2,2	-1,2	-4,8	-0,3	0,7	0,6	1,9	-0,6	-4,2
	Média Intensidade	1,6	0,9	-12,7	0,8	1,7	1,8	2,3	2,6	-10,9
	Alta Intensidade	1,8	0,0	-2,2	0,2	0,7	-0,7	2,0	0,8	-2,9
	Não classificados	6,7	4,5	-10,0	-3,2	-10,1	-7,6	3,5	-5,6	-17,5
	Total	1,3	0,9	-8,7	1,2	-0,4	-0,0	2,4	0,5	-8,7
Brasil	Commodities Primárias	4,8	-1,3	-8,2	-1,8	1,7	1,3	3,1	0,4	-6,9
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	4,1	-1,1	-4,4	-1,7	3,0	-0,6	2,4	1,9	-5,0
	Baixa Intensidade	6,4	-3,7	-6,9	-5,1	7,0	4,8	1,3	3,3	-2,1
	Média Intensidade	4,8	-1,1	-4,3	2,6	2,6	2,6	7,4	1,4	-1,7
	Alta Intensidade	2,7	-1,0	-1,6	-0,9	1,3	4,9	1,8	0,3	3,3
	Não classificados	3,5	-1,7	-1,3	4,5	-0,2	2,1	8,0	-1,9	0,8
	Total	4,0	-1,5	-4,2	0,1	2,1	3,4	4,1	0,6	-0,8
México	Commodities Primárias	-0,5	-0,1	0,5	-0,0	0,9	-0,4	-0,5	0,8	0,1
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	-0,7	-0,6	-0,6	0,2	0,1	-0,2	-0,5	-0,5	-0,8
	Baixa Intensidade	-1,6	-1,1	-0,7	-0,2	1,0	0,1	-1,8	-0,1	-0,6
	Média Intensidade	-0,6	-0,5	-0,2	0,6	1,6	0,9	0,0	1,1	0,7
	Alta Intensidade	0,4	-0,0	-1,2	0,2	0,7	2,4	0,7	0,6	1,3
	Não classificados	-2,0	-0,7	-0,2	0,0	-0,3	1,4	-2,0	-1,0	1,2
	Total	-0,5	-0,3	-0,5	0,3	0,8	1,2	-0,2	0,5	0,7
Uruguay	Commodities Primárias	0,1	-3,0	-1,7	0,1	-0,9	1,0	0,1	-3,9	-0,6
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	-0,3	-0,7	-0,8	0,2	0,2	-0,4	-0,1	-0,5	-1,3
	Baixa Intensidade	-0,1	-0,1	-0,2	-0,0	0,0	-0,1	-0,1	-0,1	-0,3
	Média Intensidade	0,0	-0,2	-0,2	0,3	0,0	-0,2	0,3	-0,1	-0,5
	Alta Intensidade	-0,2	-0,0	-0,1	0,0	0,2	-0,0	-0,2	0,1	-0,1
	Não classificados	0,2	-0,1	-0,2	-0,2	0,0	-0,0	0,0	-0,1	-0,2
	Total	-0,1	-0,5	-0,4	0,1	-0,0	-0,0	0,0	-0,5	-0,4
China	Commodities Primárias	1,0	0,2	0,6	0,7	0,8	-0,5	1,7	1,1	0,1
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	6,7	3,2	10,5	8,1	12,1	4,5	14,8	15,3	15,0
	Baixa Intensidade	3,5	2,5	1,5	12,6	3,6	-0,2	16,1	6,1	1,3
	Média Intensidade	0,4	3,1	1,9	11,7	1,3	4,2	12,1	4,3	6,2
	Alta Intensidade	7,7	5,7	5,9	7,6	7,2	0,3	15,3	12,9	6,2
	Não classificados	-0,8	2,7	2,4	-0,4	-2,2	-0,5	-1,1	0,5	2,0
	Total	3,1	3,5	4,4	7,2	3,3	1,6	10,3	6,8	5,9

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Já para o caso chinês, o crescimento do *market-share* ocorreu em todos os segmentos de qualidade. No entanto, enquanto a categoria de produtos intensivos em trabalho e recursos naturais teve um crescimento parecido em todos os segmentos de qualidade; nas demais categorias, o ganho foi mais concentrado nos segmentos da baixa qualidade.

Interessante notar que, quando se analisa de maneira separada o período 2003-2007, o crescimento da China esteve muito concentrado nos segmentos de baixa qualidade. Esse comportamento ocorreu em especial nas categorias de baixa e média intensidade tecnológica. No caso dos produtos de alta intensidade tecnológica, também observou-se um ganho relevante nos segmentos de média qualidade.

Os efeitos sobre os países da região, porém, se mostrou menos intenso, em grande parte porque os ganhos de *market-share* desses países foram mais acentuados nos produtos de alta qualidade, em especial no Brasil e no México. Ou seja, nesse segundo período parece ter havido uma espécie de fuga da competição chinesa, através do aumento dos produtos de alta qualidade. Por exemplo, considerando a categoria de produtos de alta intensidade tecnológica, o ganho de *market-share* da China no período foi de 7,6 pontos percentuais no segmento de baixa qualidade, e apenas 0,3 pontos percentuais no segmento de alta qualidade. Por sua vez, o Brasil teve um ganho de 4,9 enquanto o México teve um ganho de 2,9 pontos percentuais para essa mesma categoria e para mesmo segmento.

A evolução da concorrência chinesa pode ser melhor avaliada a partir do cálculo do índice de similaridade com as exportações chinesas no mercado da Aladi. O índice de similaridade das estruturas de exportações de cada país com a China pode ser definido por: $Is = (1 - 1/2 * |a_{rit} - a_{cnit}|) * 100$, onde a_{rit} representa a participação das exportações do produto i nas exportações do país r para a Aladi no período t , e a_{cnit} representa a participação do produto i nas exportações da China. Dessa forma, esse índice atinge valor 100 quando a estrutura das exportações dos dois países para a mesma região de destino for exatamente igual. Por outro lado, quanto mais próximo de 0, menor a semelhança em termos das estruturas de exportações. Quanto maior a similaridade das estruturas de exportação, maior a tendência de uma competição acirrada entre os países exportadores para a região. Além do cálculo tradicional para os produtos a 6 dígitos, foi realizado também o cálculo para os segmentos de qualidade. Isto significa que no caso dos segmentos de qualidade, a

influência positiva sobre o índice ocorrerá apenas quando os dois países exportarem o mesmo produto no mesmo segmento de qualidade.

Tabela 3.10 Índice de Similaridade da pauta de exportações com as exportações chinesas no mercado da ALADI. 1998, 2003 e 2007

	Produto			Segmento de qualidade		
	1998	2003	2007	1998	2003	2007
Argentina	10,9	8,7	14,0	3,3	5,2	9,0
Brasil	16,5	18,6	26,0	8,7	12,9	17,4
México	19,4	20,2	22,1	11,5	14,3	15,6
Uruguai	9,4	6,7	7,7	3,6	3,5	4,5

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Considerando os dados por produto, as informações da tabela 3.10 revelam uma tendência clara de aumento dos índices de similaridade, fato que está associado diretamente ao crescimento e à diversificação das exportações chinesas para a região. Comparando entre os países, o Brasil é o país que apresenta estrutura mais próxima das exportações chinesas. Em 1998 a estrutura das exportações chinesas era mais semelhante às exportações do México. Porém, com a diversificação das exportações chinesas para a ALADI, a concorrência com o Brasil aumentou em ritmo superior ao verificado com as exportações do México. Já a sobreposição com as exportações da Argentina e do Uruguai é menor, embora no caso da Argentina o índice tenha se elevado bastante de 2003 para 2007.

Quando se toma em conta os segmentos de qualidade, é possível verificar que os índices, como seria de se esperar, são menores, porém apresentam basicamente a mesma tendência, isto é, crescimento da similaridade com a pauta chinesa, em especial no caso do Brasil.

As informações mais detalhadas são apresentadas na tabela 3.11, que indica o índice de similaridade por categoria tecnológica. No caso da Argentina, é possível observar que a concorrência mais acirrada ocorre nos setores de baixa intensidade tecnológica, seguida pelos produtos de média intensidade e intensivos em trabalho e recursos naturais. Essas mesmas categorias também são, no caso do Brasil, onde se verifica a maior concorrência com a China, embora o patamar do índice seja maior no Brasil. Além disso, os produtos de alta intensidade tecnológica também sofrem uma concorrência relativamente acirrada.

Tabela 3.11 Índice de similaridade da pauta de exportações com as exportações chinesas por categoria tecnológica nos mercados da ALADI. 1998, 2003 e 2007

		Produtos			Segmentos de qualidade		
		1998	2003	2007	1998	2003	2007
Argentina	Commodities Primárias	15,2	9,9	13,7	6,3	4,6	7,4
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	17,3	15,3	22,2	4,4	9,0	14,9
	Baixa Intensidade	18,7	15,7	29,5	4,8	8,2	18,0
	Média Intensidade	15,1	17,4	23,0	4,2	10,6	14,9
	Alta Intensidade	13,0	7,7	9,4	4,5	4,7	6,6
Brasil	Commodities Primárias	8,8	11,9	14,6	3,8	6,9	9,4
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	23,0	28,9	30,4	12,8	20,0	19,7
	Baixa Intensidade	23,0	22,8	38,1	12,6	14,2	21,8
	Média Intensidade	20,0	20,4	31,7	9,5	14,7	20,9
	Alta Intensidade	15,8	18,4	22,3	8,8	11,7	16,4
México	Commodities Primárias	7,8	11,5	11,7	3,6	4,9	4,8
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	22,9	20,0	21,7	14,6	14,0	14,6
	Baixa Intensidade	17,9	15,8	23,6	10,3	9,6	16,6
	Média Intensidade	24,8	28,3	22,7	14,1	20,0	16,2
	Alta Intensidade	21,5	20,5	25,1	12,5	15,2	18,1
Uruguai	Commodities Primárias	20,4	4,8	8,6	1,4	2,6	4,6
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	17,2	12,7	14,1	5,1	6,3	9,0
	Baixa Intensidade	10,1	10,5	10,3	5,4	6,0	5,0
	Média Intensidade	12,0	9,7	12,6	5,1	5,2	7,8
	Alta Intensidade	12,7	8,3	5,6	8,5	4,0	2,5

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Já no caso do México, os produtos de alta intensidade tecnológica são os que sofrem maior concorrência, embora nos demais segmentos de produtos manufaturados também tenha se verificado um índice relativamente elevado. O Uruguai, por ter uma pauta mais especializada, foi o país que menos sofreu com a diversificação das exportações chinesa para a região, inclusive em alguns casos, com a redução do índice de similaridade.

Um último aspecto a ser ressaltado é a diferença de evolução dos índices quando se considera o nível de produtos ou o nível de segmentos de qualidade. Para facilitar a análise, na tabela 3.12, mostrada a seguir, foi calculada a razão entre os dois índices. Dessa forma, a redução do indicador mostra que a diferença entre os dois níveis de análise diminuiu.

A tendência geral observada foi de uma redução do índice entre 1998 e 2003, o que mostra que a competição entre as variedades de qualidade cresceu mais rapidamente que a competição observada ao nível dos produtos. Ou

seja, além do aumento dos índices de sobreposição para produtos, ocorreu um aumento mais rápido ainda no índice de sobreposição para as qualidades exportadas, indicando uma aproximação da China com os produtos exportados pelos países analisados, inclusive e principalmente dentro dos segmentos de qualidade. Já entre 2003 e 2007, não é possível detectar uma tendência clara de redução do índice, inclusive porque em alguns casos o índice volta a aumentar, como no caso das exportações de produtos de média intensidade tecnológica exportados pelo Brasil e dos produtos de alta intensidade exportados pelo México. Nesse caso, a evolução da similaridade ao nível do produto foi menor do que a verificada no nível das variedades.

Tabela 3.12 Índice de similaridade ao nível de produto/Índice de similaridade ao nível de segmento de qualidade, por categoria tecnológica. 1998, 2003 e 2007.

		1998	2003	2007
Argentina	Commodities Primárias	2,4	2,2	1,9
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	3,9	1,7	1,5
	Baixa Intensidade	3,9	1,9	1,6
	Média Intensidade	3,6	1,6	1,5
	Alta Intensidade	2,9	1,6	1,4
Brasil	Commodities Primárias	2,3	1,7	1,6
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	1,8	1,4	1,5
	Baixa Intensidade	1,8	1,6	1,7
	Média Intensidade	2,1	1,4	1,5
	Alta Intensidade	1,8	1,6	1,4
México	Commodities Primárias	2,2	2,3	2,4
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	1,6	1,4	1,5
	Baixa Intensidade	1,7	1,6	1,4
	Média Intensidade	1,8	1,4	1,4
	Alta Intensidade	1,7	1,3	1,4
Uruguai	Commodities Primárias	14,6	1,8	1,9
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	3,4	2,0	1,6
	Baixa Intensidade	1,9	1,8	2,1
	Média Intensidade	2,4	1,9	1,6
	Alta Intensidade	1,5	2,1	2,2

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Novamente aqui, se encontram indícios de que ocorreu uma concorrência menos intensa entre os países da região e a China no mercado da ALADI, em função de uma especialização intra-produtos em segmentos de qualidade de mais diferenciados no período mais recente em relação ao período 1998-

2003. Isso não significa que a similaridade das estruturas de exportações entre a China e os países da região, em especial Brasil e México, não tenha aumentado, mas no período recente, esse aumento foi menos intenso quando se consideram os diferentes segmentos de qualidade.

3.4.4. Análise da concorrência chinesa nos Estados Unidos

A análise das informações no mercado dos Estados Unidos revela o rápido crescimento observado nas importações provenientes da China. O crescimento foi intenso em todas as categorias tecnológicas, com exceção das commodities primárias. Vale destacar, porém, a penetração da indústria intensiva em trabalho e recursos naturais, que já tinha participação elevada em 1998 e chega a 1/3 do total em 2007. Além disso, também vale ressaltar o crescimento acelerado das categorias de alta intensidade e baixa intensidade tecnológica.

Com certeza, entre os países da AL analisados, o México é o país que pode ter sofrido de maneira mais efetiva o crescimento da China, conforme destacado por vários trabalhos. Os dados mostram que enquanto a China teve um crescimento rápido do *market-share*, o México teve um desempenho apenas ligeiramente positivo, com crescimento marginal no período considerado. Além disso, em algumas categorias tecnológicas, claramente houve uma perda de *market-share* do México, como no caso dos produtos intensivos em trabalho e recursos naturais. Esta categoria foi, como destacado, aquela onde a China ocupa maior espaço na importações dos EUA. No caso dos produtos de alta intensidade tecnológica, por outro lado, o México conseguiu ainda elevar um pouco o *market-share* no período, a despeito da concorrência chinesa.

Nos demais países, a disparidade de *market-share* em relação a China aponta efeitos menos intensos, além do fato de da especialização nos produtos manufaturados de maior intensidade tecnológica ser menor nesse mercado.

Tabela 3.13 *Market-share* por categoria tecnológica no mercado dos EUA, 1998, 2003 e 2007.

		1998	2003	2007
Argentina	Commodities Primárias	1,0	0,8	0,8
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	0,3	0,2	0,1
	Baixa Intensidade	0,3	0,3	0,2
	Média Intensidade	0,1	0,1	0,1
	Alta Intensidade	0,1	0,1	0,1
	Não classificados	0,6	0,7	0,4
	Total	0,3	0,3	0,2

		1998	2003	2007
Brasil	Commodities Primárias	2,7	3,2	3,1
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	1,2	1,7	1,4
	Baixa Intensidade	2,7	2,7	3,5
	Média Intensidade	0,8	1,0	0,9
	Alta Intensidade	0,8	1,2	0,9
	Não classificados	1,3	1,3	1,2
	Total	1,2	1,4	1,3
México	Commodities Primárias	9,0	9,3	9,5
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	9,2	8,8	6,5
	Baixa Intensidade	9,2	11,2	9,6
	Média Intensidade	14,4	15,9	15,1
	Alta Intensidade	8,8	9,6	10,7
	Não classificados	8,0	9,0	9,7
	Total	10,6	11,3	11,0
Uruguai	Commodities Primárias	0,10	0,20	0,24
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	0,06	0,03	0,02
	Baixa Intensidade	0,00	0,01	0,00
	Média Intensidade	0,00	0,00	0,00
	Alta Intensidade	0,00	0,00	0,00
	Não classificados	0,08	0,00	0,02
	Total	0,03	0,02	0,03
China	Commodities Primárias	2,0	3,3	4,9
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	18,0	20,5	33,1
	Baixa Intensidade	8,8	17,7	23,9
	Média Intensidade	3,3	6,0	11,5
	Alta Intensidade	6,1	13,6	22,1
	Não classificados	3,3	3,0	2,4
	Total	6,7	10,2	14,9

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Os dados de variação de *market-share* por segmentos de qualidade e por categoria tecnológica revela que o crescimento da China no mercado americano foi muito diferente de acordo com a categoria analisada e também de acordo com o sub-período. Enquanto no período 1998-2003 os dados apontam para um upgrade na pauta com ganho de *market-share* tanto nos segmentos de média qualidade quanto nos de alta qualidade, no período 2003-2007 houve uma concentração muito maior nos segmentos de baixa qualidade. Com exceção dos produtos de média intensidade tecnológica, onde ocorreram ganhos nos três segmentos de qualidade no último período, as demais categorias dentro da manufatura apontaram um crescimento

muito elevado nos segmentos de baixa qualidade, algum crescimento nos de alta e redução no segmento de média qualidade.

Olhando para as informações do México, observa-se para o período como um todo que a perda de *market-share* nos produtos intensivos em trabalho e recursos naturais foi concentrada nos segmentos de baixa qualidade e no de alta qualidade. Em especial no período mais recente, a perda foi muito concentrada no segmento de alta qualidade. Ao mesmo tempo, a concentração dos ganhos no segmento de média qualidade coincide com o segmento onde a China teve menos êxito.

Nas categorias de alta e média intensidade tecnológica, também observa-se uma concentração nos segmentos de média qualidade ao longo do período mais recente, indicando uma certa especialização na faixa de preços médios, de maneira a fugir da concorrência chinesa, que concentrou seus ganhos no segmento de baixa qualidade.

No caso do Brasil, também observa-se uma concentração elevada do ganho de *market-share* nas commodities primárias, nos segmentos de baixa e alta qualidade. Por outro lado, nos produtos industriais, observa-se uma evolução positiva principalmente nos produtos de baixa intensidade tecnológica, onde o ganho de *market-share* foi concentrado nos segmentos de média e alta qualidade. No caso dos produtos de alta intensidade tecnológica, embora o Brasil tenha perdido *market-share* nos segmentos de alta qualidade, chama atenção a participação desse segmento no total (51,7% em 2007).

A Argentina apresentou no período uma piora em termos de *market-share* no mercado dos EUA, basicamente pela perda de mercado nas commodities primárias, concentrada no segmento de média qualidade, embora tenha perdido também espaço no segmento de alta qualidade. Nos produtos industriais, observou-se uma perda importante nos produtos intensivos em trabalho e recursos naturais, em especial no segmentos de média qualidade.

Já o Uruguai, que possui uma inserção no mercado americano também muito concentrada em commodities primárias, teve nesse segmento um aumento de participação relativa dos produtos de baixa qualidade, o que afetou o total do comércio do país com os EUA.

Tabela 3.14 Variação do *market-share* por categoria tecnológica e segmento de qualidade no mercado dos EUA, período 1998-2007. Em pontos percentuais.

		1998-2003			2003-2007			1998-2007		
		Baixa	Média	Alta	Baixa	Média	Alta	Baixa	Média	Alta
Argentina	Commodities Primárias	0,4	-0,9	-0,3	0,4	-0,2	0,0	0,8	-1,2	-0,3
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	0,1	-0,4	0,1	0,1	-0,1	-0,4	0,1	-0,5	-0,3
	Baixa Intensidade	0,3	-0,3	0,1	-0,4	0,1	-0,1	-0,1	-0,2	0,0
	Média Intensidade	0,1	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	-0,1	0,0
	Alta Intensidade	0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0
	Não classificados	-0,5	0,6	0,0	-0,4	-0,5	-0,1	-0,8	0,0	-0,1
	Total	0,1	-0,1	0,0	0,0	-0,1	-0,1	0,1	-0,2	-0,1
Brasil	Commodities Primárias	3,8	-3,0	0,0	-1,3	-0,1	2,9	2,5	-3,0	2,8
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	2,8	-0,3	0,0	-2,7	0,0	0,8	0,0	-0,3	0,8
	Baixa Intensidade	2,2	-2,6	0,6	-2,4	3,8	0,9	-0,2	1,2	1,5
	Média Intensidade	0,1	0,0	0,3	-0,4	-0,2	0,0	-0,3	-0,2	0,4
	Alta Intensidade	0,2	-0,3	0,8	0,2	0,2	-1,5	0,4	-0,2	-0,7
	Não classificados	1,6	-1,9	1,0	0,0	-0,7	-0,6	1,6	-2,6	0,4
	Total	1,3	-0,7	0,7	-0,8	0,1	-0,3	0,6	-0,6	0,4
México	Commodities Primárias	-0,9	-0,8	4,9	2,5	-1,6	-0,4	1,6	-2,4	4,5
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	-7,2	1,2	10,0	-4,2	6,8	-19,2	-11,3	7,9	-9,1
	Baixa Intensidade	3,2	-0,1	3,4	-4,1	-1,5	1,5	-0,9	-1,6	4,9
	Média Intensidade	18,9	0,9	-7,9	-15,3	8,8	-8,0	3,6	9,8	-15,9
	Alta Intensidade	1,5	2,0	-1,5	-7,5	4,6	0,3	-6,0	6,6	-1,2
	Não classificados	18,5	-14,7	2,8	-5,6	2,4	-3,0	12,9	-12,3	-0,2
	Total	6,1	-0,8	-3,7	-6,3	4,6	-5,3	-0,2	3,7	-9,0
Uruguai	Commodities Primárias	0,03	0,20	-0,06	0,41	-0,27	0,03	0,44	-0,07	-0,02
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	0,00	0,01	-0,24	0,00	-0,02	-0,01	0,00	-0,01	-0,25
	Baixa Intensidade	0,02	0,00	0,00	-0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
	Média Intensidade	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Alta Intensidade	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Não classificados	0,00	-0,15	-0,06	0,03	0,00	0,00	0,03	-0,16	-0,06
	Total	0,00	0,00	-0,03	0,04	-0,03	0,00	0,05	-0,03	-0,03
China	Commodities Primárias	2,3	0,8	0,1	2,3	0,5	3,0	4,5	1,3	3,1
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	-10,3	12,1	13,5	20,2	0,8	6,6	9,9	12,9	20,1
	Baixa Intensidade	12,9	7,7	2,9	10,9	-1,8	0,8	23,8	5,9	3,7
	Média Intensidade	-5,1	6,2	1,9	8,9	4,1	4,0	3,8	10,3	5,9
	Alta Intensidade	0,4	19,9	2,7	27,5	-1,0	2,6	27,9	18,9	5,4
	Não classificados	-4,1	3,7	-0,3	-1,0	-1,6	-0,4	-5,1	2,1	-0,8
	Total	-4,0	9,8	3,4	9,7	-0,3	2,8	5,6	9,5	6,2

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Os indicadores de similaridade mostram novamente que o México é o país que apresenta estrutura de exportação mais próxima da estrutura chinesa no mercado dos Estados Unidos. O indicador, que já era elevado em 1998, elevou-se um pouco para 28,7 em 2003 e ficou neste mesmo patamar em 2007. O Brasil encontra-se em um patamar abaixo do México, com um indicador que apresentou uma pequena alta entre 1998 e 2003, e posteriormente recuou um pouco, atingindo 16,2 em 2007. Já a Argentina e o Uruguai, por terem uma pauta mais especializada, apresentam índices bastante menores com pequena variação no período.

Tabela 3.15 Índice de similaridade da pauta de exportações com as exportações chinesas nos mercados dos Estados Unidos. 1998, 2003 e 2007

	Produto				Segmentos de qualidade			
	Argentina	Brasil	México	Uruguai	Argentina	Brasil	México	Uruguai
1998	6,6	14,6	26,5	3,8	1,8	3,7	14,6	1,1
2003	7,0	17,2	28,7	3,9	3,8	5,3	12,4	1,4
2007	8,1	16,2	28,7	3,8	3,1	6,8	14,8	1,7

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Por categoria tecnológica, é possível observar que quando se consideram os produtos manufaturados, os índices de similaridade do México são ainda maiores. No entanto, vale destacar alguns aspectos que, de certa maneira, causam certa surpresa pois apontam elementos que vão na direção oposta ao que seria esperado. No caso específico dos produtos de alta intensidade tecnológica, onde se destacam os produtos do complexo eletrônico, o índice de similaridade da pauta mostra um pequeno aumento entre 1998 e 2003, e depois uma redução entre 2003 e 2007. Não apenas isso, com também, considerando os segmentos de qualidade, os índices são decrescentes ao longo de todo o período. Isso confirma que vem ocorrendo uma segmentação por qualidade, como foi apontado anteriormente através dos dados de *market-share*, o que pode indicar que o grau de concorrência entre China e México pode estar reduzindo, ou pelo menos não estar aumentando em razão dessa especialização intra-produto.

Por outro lado, o acirramento da concorrência parece estar ocorrendo em novos setores, uma vez que nas indústrias de Baixa Intensidade Tecnológica e de Média Intensidade Tecnológica, os indicadores nos dois níveis aumentaram, inclusive em níveis superiores aos verificados para os setores

onde a concorrência com a China tradicionalmente foi considerada mais intensa, como nos setores de alta intensidade tecnológica e nos intensivos em trabalho e recursos naturais.

Tabela 3.16 Índice de similaridade da pauta de exportações com as exportações chinesas por categoria tecnológica no mercado dos Estados Unidos. 1998, 2003 e 2007

		Produtos			Segmentos de qualidade		
		1998	2003	2007	1998	2003	2007
Argentina	Commodities Primárias	19,3	21,6	21,2	6,2	10,8	11,6
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	4,7	10,8	11,5	1,4	6,2	2,9
	Baixa Intensidade	10,4	10,4	18,8	4,0	4,2	6,4
	Média Intensidade	14,5	19,5	19,6	4,8	9,1	8,5
	Alta Intensidade	14,3	6,5	5,0	2,6	1,8	2,0
Brasil	Commodities Primárias	10,9	14,6	17,0	6,6	6,3	11,5
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	20,7	22,8	26,6	3,9	5,8	9,1
	Baixa Intensidade	11,5	13,6	19,2	5,5	7,6	11,2
	Média Intensidade	15,3	23,3	26,2	7,9	9,9	14,3
	Alta Intensidade	10,8	14,4	11,9	1,7	3,1	1,9
México	Commodities Primárias	13,6	18,4	16,0	4,3	6,7	5,1
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	27,5	27,9	35,8	12,8	15,1	15,8
	Baixa Intensidade	34,2	37,7	42,4	19,0	18,3	24,4
	Média Intensidade	31,0	31,9	33,6	14,1	12,3	24,0
	Alta Intensidade	38,8	40,6	35,9	25,4	18,8	11,9
Uruguai	Commodities Primárias	7,9	6,7	4,0	6,4	1,3	1,3
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	6,3	6,6	7,5	0,5	2,1	4,1
	Baixa Intensidade	2,5	6,2	10,1	0,3	2,1	6,4
	Média Intensidade	12,5	17,5	15,3	1,3	8,9	3,8
	Alta Intensidade	11,5	12,7	14,8	3,4	4,0	8,8

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Essa informação pode ser confirmada através da tabela 3.17, que mostra a relação entre os indicadores de similaridade nos dois níveis. Ao longo de todo o período o indicador para os produtos de alta intensidade tecnológica foi crescente.

Tabela 3.17 Índice de similaridade ao nível de produto/Índice de similaridade ao nível de variedades, por categoria tecnológica. Mercado dos Estados Unidos 1998, 2003 e 2007.

		1998	2003	2007
Argentina	Commodities Primárias	3,1	2,0	1,8
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	3,5	1,8	4,0
	Baixa Intensidade	2,6	2,5	2,9
	Média Intensidade	3,0	2,1	2,3
	Alta Intensidade	5,6	3,6	2,5
Brasil	Commodities Primárias	1,6	2,3	1,5
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	5,3	3,9	2,9
	Baixa Intensidade	2,1	1,8	1,7
	Média Intensidade	1,9	2,3	1,8
	Alta Intensidade	6,3	4,7	6,2
México	Commodities Primárias	3,2	2,7	3,2
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	2,2	1,8	2,3
	Baixa Intensidade	1,8	2,1	1,7
	Média Intensidade	2,2	2,6	1,4
	Alta Intensidade	1,5	2,2	3,0
Uruguai	Commodities Primárias	1,2	5,3	3,0
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	12,0	3,1	1,8
	Baixa Intensidade	7,4	3,0	1,6
	Média Intensidade	9,6	2,0	4,0
	Alta Intensidade	3,3	3,2	1,7

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

3.4.5. Análise da concorrência chinesa na União Européia

As informações para a União Européia indicam de maneira geral uma participação relativa muito menor dos países analisados do que nas demais regiões. Em grande medida esse fato está associado ao grande peso do comércio intra-regional na União Européia. Além disso, para os países do cone sul, também fica evidente o maior peso das commodities na pauta das exportações em relação ao verificado para as demais regiões. Também o México apresenta uma participação bastante pequena nos países da UE. Apesar disso, apresenta um valor acima do Brasil nos segmentos de média e alta intensidade tecnológica, enquanto nas categorias de baixa intensidade e intensivo em trabalho e recursos naturais é o Brasil que apresenta índices ligeiramente superiores aos do México.

Mesmo a China, apesar do crescimento do market-share, apresentou um crescimento muito menor do que o verificado nos Estados Unidos e na ALADI. Os produtos intensivos em trabalho e recursos naturais foram aqueles que atingiram o patamar mais elevado, chegando a 15,7% em 2007. Os produtos de alta intensidade tecnológica também ficaram bastante abaixo do verificado nos demais mercados.

Tabela 3.18 Market-share por categoria tecnológica no mercado da União Européia, 1998, 2003 e 2007. Em %

	Intec/Unctad	1998	2003	2007
Argentina	Commodities Primárias	1,3	1,4	1,2
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	0,1	0,1	0,1
	Baixa Intensidade	0,1	0,1	0,1
	Média Intensidade	0,04	0,04	0,05
	Alta Intensidade	0,03	0,04	0,04
	Não classificados	0,08	0,06	0,03
	Total	0,2	0,2	0,2
Brasil	Commodities Primárias	3,3	3,3	3,4
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	0,5	0,6	0,6
	Baixa Intensidade	0,6	0,5	0,6
	Média Intensidade	0,3	0,3	0,3
	Alta Intensidade	0,2	0,2	0,3
	Não classificados	0,2	0,3	0,4
	Total	0,7	0,7	0,8
México	Commodities Primárias	0,2	0,2	0,3
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	0,1	0,1	0,1
	Baixa Intensidade	0,1	0,1	0,2
	Média Intensidade	0,2	0,3	0,4
	Alta Intensidade	0,2	0,4	0,4
	Não classificados	0,4	0,4	0,5
	Total	0,2	0,3	0,3
Uruguai	Commodities Primárias	0,1	0,1	0,1
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	0,02	0,04	0,02
	Baixa Intensidade	0,00	0,00	0,00
	Média Intensidade	0,00	0,00	0,00
	Alta Intensidade	0,00	0,00	0,00
	Não classificados	0,02	0,01	0,00
	Total	0,02	0,02	0,02

China	Commodities Primárias	0,9	1,1	1,6
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	5,5	9,7	15,7
	Baixa Intensidade	2,4	4,4	8,1
	Média Intensidade	1,1	2,4	4,5
	Alta Intensidade	2,0	5,4	8,6
	Não classificados	1,1	1,4	1,3
	Total	2,0	4,0	6,1

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Cruzando as informações de categorias tecnológicas com as de segmento de qualidade, observa-se que no caso de Brasil, Uruguai e Argentina, a tendência geral foi influenciada pelo grande peso das commodities primárias na estrutura de exportações para a região. A tendência para os três países foi de ganho de *market-share* nas commodities primárias principalmente no segmento de baixa qualidade. No Brasil, porém, além do aumento no segmento de alta qualidade, as commodities primárias de baixa qualidade também ganharam mercado. No caso dos produtos industriais, também o ganho brasileiro foi concentrado nos segmentos de baixa qualidade.

Já o comportamento do México é um pouco diferente, pois os ganhos foram mais significativos nos produtos de média e alta qualidade, em especial nos produtos de média e alta intensidade tecnológica, embora o *market-share* total continue sendo bastante baixo.

Tabela 3.19 Variação do *market-share* por categoria tecnológica e segmento de qualidade no mercado da União Européia, período 1998-2007. Em pontos percentuais.

		Baixa	Média	Alta
Argentina	Commodities Primárias	0,8	-0,1	-0,8
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	-0,1	0,0	0,1
	Baixa Intensidade	-0,02	0,02	-0,1
	Média Intensidade	-0,01	0,01	0,01
	Alta Intensidade	0,03	0,00	-0,01
	Não classificados	-0,05	-0,05	-0,1
	Total	0,01	-0,01	-0,1
Brasil	Commodities Primárias	1,9	-0,9	0,8
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	0,3	0,0	0,0
	Baixa Intensidade	-0,1	0,1	0,2
	Média Intensidade	0,2	0,0	-0,1
	Alta Intensidade	0,3	0,04	-0,01
	Não classificados	0,7	-0,1	0,4
	Total	0,3	-0,1	0,1

		Baixa	Média	Alta
México	Commodities Primárias	0,0	0,1	0,1
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	-0,1	0,0	0,0
	Baixa Intensidade	0,1	0,1	0,0
	Média Intensidade	-0,1	0,3	0,2
	Alta Intensidade	0,04	0,2	0,1
	Não classificados	0,1	0,1	0,4
	Total	0,1	0,2	0,1
Uruguai	Commodities Primárias	0,01	-0,03	0,01
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	-0,02	-0,02	0,1
	Baixa Intensidade	0,0	0,0	0,0
	Média Intensidade	0,0	0,0	0,0
	Alta Intensidade	0,0	0,0	0,0
	Não classificados	-0,04	0,0	-0,01
	Total	-0,01	-0,01	0,00
China	Commodities Primárias	0,7	0,7	0,8
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	15,8	6,4	8,9
	Baixa Intensidade	14,9	2,9	1,5
	Média Intensidade	8,5	2,0	1,9
	Alta Intensidade	13,8	7,2	2,1
	Não classificados	-0,1	0,3	0,8
	Total	7,9	3,1	2,4

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Para a China, a concentração nos segmentos de baixa qualidade fica evidente, com os ganhos ocorrendo nesse segmento em todas as categorias industriais. A única categoria onde o ganho de *market-share* foi grande também nos segmentos de média e alta qualidade foi na de produtos intensivos em trabalho e recursos naturais.

A análise dos dados de *market-share* mostra que, ao contrário da Aladi, onde em especial o Brasil sofre de maneira mais forte a competição chinesa, e dos EUA, onde quem sofre mais é o México, na União Européia a competição com os países analisados é menos acirrada. Ainda assim, a observação dos índices de similaridade mostra que o México é o país que tem uma estrutura mais parecida com a da China, embora não tenha ocorrido uma tendência clara de aumento do índice ao longo do período. No Brasil, o índice é muito menor do que o observado no México, porém mais elevado em relação a Argentina e Uruguai.

Tabela 3.20 Índice de similaridade da pauta de exportações com as exportações chinesas no mercado da União Européia. 1998, 2003 e 2007

	Produto			
	Argentina	Brasil	México	Uruguai
1998	5,3	8,8	20,6	4,7
2003	4,4	9,2	24,2	2,9
2007	5,7	11,7	21,1	3,6
1998	3,1	5,3	11,2	1,6
2003	2,6	6,4	14,0	1,6
2007	3,2	7,3	11,7	2,0

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

A tabela 3.21 permite detalhar um pouco mais os índices de similaridade. Por essa tabela, é possível perceber que para o Brasil, a similaridade com a estrutura das exportações chinesas é maior e foi crescente nos setores de média e baixa intensidade tecnológica. Por outro lado, nos setores de alta intensidade tecnológica, o indicador mostra uma especialização menos convergente ao longo do tempo. Já no caso do México, a estrutura se mostrou mais parecida nos produtos intensivos em trabalho e recursos naturais e nos de alta intensidade tecnológica, embora também nesse caso não se tenha verificado um aumento relevante do índice ao longo do período, uma vez que ocorreu um aumento entre 1998 e 2003, porém uma volta a patamares parecidos ao de 1998 em 2007.

Tabela 3.21 Índice de similaridade da pauta de exportações com as exportações chinesas por categoria tecnológica no mercado da União Européia. 1998, 2003 e 2007

		Produtos			Segmentos de qualidade		
		1998	2003	2007	1998	2003	2007
Argentina	Commodities Primárias	15,2	11,4	11,9	8,2	6,7	8,1
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	6,8	12,3	10,2	3,4	7,2	5,1
	Baixa Intensidade	6,9	7,0	17,6	2,6	3,9	6,7
	Média Intensidade	13,1	13,2	14,9	6,8	7,4	8,8
	Alta Intensidade	9,5	5,3	6,7	4,2	2,3	3,0

		Produtos			Segmentos de qualidade		
		1998	2003	2007	1998	2003	2007
Brasil	Commodities Primárias	6,4	6,8	9,2	3,2	4,4	6,1
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	10,2	13,7	16,2	7,0	9,5	10,3
	Baixa Intensidade	19,4	12,5	28,3	7,3	8,0	15,6
	Média Intensidade	14,3	21,2	24,6	9,3	15,6	16,4
	Alta Intensidade	13,5	12,9	9,3	7,8	8,6	6,6
México	Commodities Primárias	13,7	14,0	16,4	8,7	7,0	11,6
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	25,0	25,7	33,6	16,2	15,0	19,8
	Baixa Intensidade	16,3	19,2	18,4	10,5	8,5	10,1
	Média Intensidade	25,5	25,4	24,7	13,6	11,2	14,0
	Alta Intensidade	34,5	38,5	33,6	15,9	24,5	17,5
Uruguai	Commodities Primárias	12,7	15,1	15,1	4,2	8,6	8,0
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	5,8	3,4	5,5	1,8	1,7	3,0
	Baixa Intensidade	17,4	14,7	13,1	1,0	2,0	6,0
	Média Intensidade	18,4	11,3	18,6	2,2	5,4	8,6
	Alta Intensidade	8,0	8,6	9,9	3,8	3,7	4,1

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Finalmente, considerando a evolução relativa com os índices ao nível das variedades, observa-se uma pequena tendência de redução do índice, mas não muito evidente, nem muito acentuada. Em geral, para a maioria dos países analisados, em grande parte das categorias tecnológicas, observa-se uma redução do índice entre 1998 e 2003 e por outro lado, um aumento entre 2003 e 2007. Essas informações indicam que neste segundo período, a concorrência foi um pouco menos intensa em virtude da especialização em diferentes segmentos de qualidade.

Tabela 3.22 Índice de similaridade ao nível de produto/índice de similaridade ao nível de variedades, por categoria tecnológica. União Européia, 1998, 2003 e 2007.

		1998	2003	2007
Argentina	Commodities Primárias	1,8	1,7	1,5
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	2,0	1,7	2,0
	Baixa Intensidade	2,7	1,8	2,6
	Média Intensidade	1,9	1,8	1,7
	Alta Intensidade	2,3	2,3	2,2

		1998	2003	2007
Brasil	Commodities Primárias	2,0	1,5	1,5
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	1,5	1,4	1,6
	Baixa Intensidade	2,7	1,6	1,8
	Média Intensidade	1,5	1,4	1,5
	Alta Intensidade	1,7	1,5	1,4
México	Commodities Primárias	1,6	2,0	1,4
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	1,5	1,7	1,7
	Baixa Intensidade	1,6	2,3	1,8
	Média Intensidade	1,9	2,3	1,8
	Alta Intensidade	2,2	1,6	1,9
Uruguai	Commodities Primárias	3,0	1,8	1,9
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	3,3	2,0	1,8
	Baixa Intensidade	16,9	7,2	2,2
	Média Intensidade	8,3	2,1	2,2
	Alta Intensidade	2,1	2,3	2,4

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

3.5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este capítulo buscou avaliar a evolução da intensidade e dos efeitos da competição chinesa em terceiros mercados para os países da América Latina, com base na análise de quatro países: Brasil, México, Argentina e Uruguai. A análise prioriza a competição nos mercados regionais da ALADI para onde as exportações se concentram em produtos manufaturados mas acaba por se estender a outros mercados na análise mais detalhada sobre as exportações de produtos segundo segmentos de qualidade. Foram utilizadas três metodologias distintas para tratar dessa questão. A primeira buscou avaliar, a partir da metodologia de *Constant Market-Share*, a parcela de mercado perdida pelos países da região que poderia ser atribuída à crescente presença da China nesses mercados. A segunda se baseou nos modelos gravitacionais para captar o efeito competição e o efeito demanda da China sobre as exportações intra-regionais. A terceira explora outra dimensão do efeito da competição da China analisando, de maneira bastante desagregada, a pauta de comércio da região. Tal análise incorpora a diferenciação de variedades de qualidade intra-produto a partir da classificação dos produtos exportados segundo segmentos de qualidade.

De maneira geral, os resultados confirmam que o crescimento da China vem exercendo pressão crescente sobre o comércio dos países da região. Seja através da metodologia de CMS, seja através dos modelos gravitacionais, observa-se um efeito importante de deslocamento dos produtores da região, em especial no mercado dos países que fazem parte da ALADI. Os resultados diferem segundo países e setores, mas, em geral, Brasil e México são os mais afetados devido à especialização desses países, com forte concentração das exportações regionais em produtos manufaturados. No caso do México, as estimativas das perdas para a China de mercado na ALADI representam um percentual muito elevado. Ainda que esses cálculos (a partir do modelo de CMS) sejam estimativos, é um forte indicador da intensidade da competição chinesa com os produtos mexicanos exportados para a região. Em termos de setores, a competição varia um pouco entre os países, porém, em geral, a China estaria deslocando exportações intra-regionais tanto de produtos com maior conteúdo tecnológico quanto de produtos tradicionais e intensivos em mão-de-obra.

Nesses mercados, um aspecto que deve ser destacado é que, na análise da competição chinesa por segmentos de qualidade, para todos os países, observou-se um efeito muito mais intenso entre 1998 e 2003 do que entre 2003 e 2007. A distinção entre os dois períodos é importante porque o último período foi marcado por um crescimento do valor exportador muito mais vigoroso e generalizado entre os países da região do que no período anterior, conforme visto no capítulo anterior e também com a ajuda dos resultados do modelo CMS. Com certeza, o fator China teve influência sobre esse crescimento mais vigoroso, uma vez que resultou em ganhos de termos de troca importantes, em especial para aqueles países onde as *commodities* têm um peso relevante na pauta. Nesse ponto, os resultados do modelo gravitacional referente ao efeito demanda são bastante ilustrativos. Porém, em especial nos países maiores, a situação externa favorável também propiciou maior crescimento da demanda interna. Vale lembrar ainda, que em vários países, em especial na América do Sul, depois das experiências liberais da década de 90, verificou-se a retomada das condições e da disposição dos Estados de implementar políticas mais ativas de desenvolvimento social e produtivo. É importante, portanto, avaliar os efeitos da China sobre o comércio exterior e a estrutura produtiva dos países da região dentro deste contexto.

Se por um lado, o crescimento da região resultou em aumento de demanda por produtos importados da China, também resultou em crescimento do comércio intra-regional. No entanto, os resultados do modelo gravitacional

mostram que os países da ALADI apresentaram um coeficiente negativo o efeito competição da China. Por outro lado o modelo gravitacional que incorporou diretamente o efeito demanda da China indicou que este é um efeito positivo indireto importante que poderia ser melhor aproveitado para mitigar os efeitos negativos decorrentes do efeito competição.

O aumento do comércio intra regional de bens de maior intensidade tecnológica pode ser um fator importante para contra-restar os efeitos negativos da competição chinesa. Dessa forma, estimular mecanismo de integração comercial e produtiva entre os países da região pode ser um elemento fundamental para garantir que no futuro os efeitos positivos continuem sendo capturados. Em outras palavras, se por um lado, a especialização comercial no intercâmbio com a China aponta para uma inserção típica de comércio norte-sul, baseada na exportação de produtos primários e intensivos em recursos naturais e importação de produtos manufaturados, por outro, o comércio intra-regional pode incorporar uma parcela muito maior de comércio intra-industrial. O problema é que se, por um lado, as vantagens “naturais” na relação com a China levam a essa especialização primária-exportadora, por outro, a evolução do comércio intra-industrial e a possibilidade de maior integração produtiva entre os países da região depende de uma construção política que envolve recolocar na agenda a política de integração regional.

Isso significa que, para reduzir os efeitos negativos naqueles setores onde a competição chinesa é mais evidente, como nos setores intensivos em mão de obra, mas, principalmente, nos setores mais intensivos em tecnologia, como máquinas e equipamentos, material elétrico e material eletrônico, e, ainda, para maximizar os efeitos positivos como no setor de veículos, por exemplo, o reforço das estratégias de integração produtiva entre os países da região pode ser um elemento de grande importância. Reforçar o comércio intra-regional de bens de maior conteúdo tecnológico, estimular a formação de cadeias produtivas regionais, encontrar mecanismos para fomentar a complementaridade produtiva e tecnológica, assim como buscar eliminar assimetrias entre os países são elementos que estão na agenda dos países da região há certo tempo. Entretanto, a presença da China como “ameaça”, tanto por conta do deslocamento da produção interna e das exportações para terceiros mercados, quanto pela excessiva especialização na relação bilateral, pode estimular a priorização da integração regional como elemento importante para capturar os efeitos da China como “oportunidade”. Nesse sentido, os países têm contado com uma situação externa mais favorável, o que permite ter maiores

graus de liberdade para a condução de política econômica, inclusive de reforço da integração regional.

Os dados analisados também mostram que um dos desafios para o aumento da integração regional consiste no reconhecimento da diferença existente entre os próprios países latino-americanos. Em primeiro lugar, as análises apontaram que, embora ainda muito atrelado à economia americana, o México vem diversificando seus mercados de destino, intensificando inclusive o comércio com os demais países da América Latina. Embora enfrente a concorrência chinesa nesses mercados de maneira mais intensa do que os demais países analisados, reforçar os laços com a região a fim de aumentar o grau de diversificação regional de suas exportações pode ser uma estratégia relevante para o México.

Para os países da América do Sul, também é importante ressaltar as diferenças. O Brasil, pelo fato de ter uma estrutura industrial maior e mais completa, se por um lado, enfrenta de maneira mais direta a concorrência chinesa, por outro, pôde se beneficiar de maneira mais efetiva do aumento da demanda intra-regional. A Argentina também vem sofrendo os efeitos da competição chinesa, porém, em um patamar menor do que o Brasil. O Uruguai, por sua vez, pelo fato de ter uma economia mais especializada, com a exportação de um número menor de produtos manufaturados, não sente de maneira tão intensa a competição chinesa.

Esse fato chama atenção para o papel do Brasil na evolução futura da integração da região. É difícil vislumbrar uma estratégia que se sustente no longo prazo (o que pressupõe a redução das assimetrias entre os países da região) sem que o Brasil transmita de maneira mais efetiva para os demais países os efeitos positivos de seu crescimento, invertendo, portanto, o que ocorreu no período analisado neste trabalho.

No que se refere ao México, a concorrência chinesa, captada aqui pelo *CMS* somente nos mercado latino-americanos, atinge setores de exportação, não apenas os comumente apontados pela literatura como têxtil-vestuário e eletrônicos, mas também produtos químicos e produtos siderúrgicos. De acordo com a estrutura do comércio do México com os EUA e com a presente análise por segmento de qualidade, fica clara a importância da competição chinesa para esse país no maior mercado de destino de suas exportações. No entanto, a análise por segmentos de qualidade mostrou que, em especial no período mais recente, a concorrência com a China não tem aumentado nos setores de alta intensidade tecnológica (onde predominam os produtos eletrônicos). De fato, os dois países têm se especializado em segmentos de qualidade diferentes. Embora sejam necessárias

investigações mais detalhadas, aparentemente os dois países estariam se especializando em produtos diferentes, provavelmente como resultado das estratégias das grandes empresas que organizam os fluxos internacionais de produção nesse setor para atender ao mercado dos Estados Unidos.

Finalmente, um último aspecto que deve ser ressaltado é que tanto quando se observa a competição no mercado da ALADI quanto no mercado dos EUA, foram encontradas evidências de setores/categorias de produtos que puderam “escapar” da concorrência mais direta com a China pelo fato de se especializar em segmentos de qualidade diferentes. Enfrentar a concorrência chinesa em um momento em que a demanda por produtos manufaturados dos países desenvolvidos deve continuar a apresentar baixo dinamismo nos próximos anos, é um grande desafio para os países da região. As evidências recolhidas neste trabalho através do cruzamento de indicadores de segmentos de qualidade com categorias de intensidade tecnológica indicam que a questão da melhora da inserção comercial internacional não pode mais estar limitada apenas a promover mudanças estruturais de forma a reduzir o peso relativo de commodities e elevar a participação de setores com maior grau de sofisticação e intensidade na utilização de capital e tecnologia. O foco da política comercial, acoplada às políticas industrial e tecnológica, deve considerar também as possibilidades de especialização no interior de cada grupo de produtos ou mesmo dentro de cada produto, uma vez que a concorrência no mercado internacional pode ocorrer no nível das variedades.

Dessa forma, a política industrial e tecnológica passa a ter um papel importante para coordenar as decisões privadas no sentido de reforçar o avanço dentro das cadeias de valores dos vários setores industriais em direção a segmentos mais nobres, de maneira a evitar a concorrência chinesa nos segmentos de baixa qualidade. No caso específico dos países da ALADI, essa política tem que ser complementada com uma política que reforce a integração regional. A busca de complementação produtiva regional deve ganhar ênfase, justamente pela possibilidade de criar laços de negócios mais sólidos e duradouros, que compensem a possibilidade de simplesmente comprar produtos baratos de fora da região. Ao mesmo tempo, é necessária a articulação de várias dimensões e instrumentos de política para fazer avançar a integração além das intenções, com especial destaque para os diferentes mecanismos de financiamento, para os projetos de infra-estrutura regional e para a articulação de investimentos diretos na região.