

UNIVERSIDADE FEDERAL DO MARANHÃO  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO  
SOCIOECONÔMICO

RODOLFO FRANCISCO SOARES NUNES

**AS RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE O BRASIL E A ZONA DO EURO, DE 2001-  
2016: uma análise da complexidade econômica**

São Luís  
2020

RODOLFO FRANCISCO SOARES NUNES

**AS RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE O BRASIL E A ZONA DO EURO, DE 2001-  
2016: uma análise da complexidade econômica**

Dissertação apresentada para defesa no  
Programa de Pós-Graduação em  
Desenvolvimento Socioeconômico –  
PPGDSE da Universidade Federal do  
Maranhão – UFMA.

Orientadora: Prof. Dra. Maria de Fátima  
Silva do Carmo Previdelli

São Luís  
2020

Ficha gerada por meio do SIGAA/Biblioteca com dados fornecidos pelo(a) autor(a).  
Núcleo Integrado de Bibliotecas/UFMA

NUNES, RODOLFO FRANCISCO SOARES.

AS RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE O BRASIL E A ZONA DO EURO,  
DE 2001-2016 : uma análise da complexidade econômica /  
RODOLFO FRANCISCO SOARES NUNES. - 2020.

162 f.

Orientador(a): MARIA DE FÁTIMA SILVA DO CARMO  
PREVIDELLI.

Dissertação (Mestrado) - Programa de Pós-graduação em  
Desenvolvimento Socioeconomico/ccso, Universidade Federal  
do Maranhão, SÃO LUÍS, 2020.

1. BRASIL. 2. COMÉRCIO INTERNACIONAL. 3.  
COMPLEXIDADE ECONÔMICA. 4. TEORIAS DO COMÉRCIO  
INTERNACIONAL. 5. ZONA DO EURO. I. PREVIDELLI, MARIA DE  
FÁTIMA SILVA DO CARMO. II. Título.

RODOLFO FRANCISCO SOARES NUNES

**AS RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE O BRASIL E A ZONA DO EURO, DE 2001-2016: uma análise da complexidade econômica**

Dissertação apresentada para defesa no Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico – PPGDSE da Universidade Federal do Maranhão – UFMA.

Orientadora: Prof. Dra. Maria de Fátima Silva do Carmo Previdelli

A banca examinadora, em sessão pública realizada em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_, considerou o discente: \_\_\_\_\_.

---

Prof. Dra. Maria de Fátima Silva do Carmo Previdelli  
Orientadora (Universidade Federal do Maranhão)  
Presidente

---

Prof. Dr. Luiz Eduardo Simões de Souza  
(Universidade Federal do Maranhão)  
Examinador 1

---

Prof. Dra. Rosirene Martins Lima  
(Universidade Estadual do Maranhão)  
Examinador 2

A todos que, direta ou indiretamente,  
contribuíram e fizeram parte dessa  
jornada.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço, primeiramente, à Universidade Federal do Maranhão, por fornecer um ensino público, gratuito e de qualidade. Agradeço, também, ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico (PPGDSE), pela oportunidade concedida.

Agradeço à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), pela bolsa concedida que contribuiu para a dedicação exclusiva no mestrado, tornando possível a participação e divulgação da presente pesquisa para os meus pares.

Agradeço a minha orientadora, Prof. Dra. Maria de Fátima Silva do Carmo Previdelli que, desde a graduação, na iniciação científica, me orienta nessa jornada acadêmica e a quem não tenho palavras suficientes para agradecer o esforço concedido.

Agradeço aos coordenadores do PPGDSE, Prof. Dr. Elizeu Serra Araújo e Prof. Dr. Welbson do Vale Madeira, pelo apoio e orientação durante o período. Agradeço também ao corpo de bolsistas que muito me auxiliaram no desempenho neste programa, em especial a Aline Maciel, Ana Patrícia e Dani Bernardes.

Agradeço aos professores que tive o prazer de acompanhar e que serviram de inspiração durante o percurso, em especial o Prof. Dr. Luiz Eduardo Simões de Souza, cujo trabalho e pesquisa serviram de inspiração para várias atividades desempenhadas. Agradeço também, ao Prof. Dr. Ricardo Zimbrão pelas considerações na qualificação da versão preliminar deste e a Profa. Dra. Rosirene Martins Lima, pela atenção concedida para a defesa do presente trabalho. Agradeço também a Profa. Dra. Valéria Almada, o Prof. Dr. Ribamar Sá e o Prof. Dr. Henrique Neder.

Agradeço aos amigos e colegas de programa, que compartilharam tal experiência e dividiram angústias e objetivos. Em especial à Laryssa S., João Batista, Stephanny Pinheiro, Anacleto Domingos e Paulo Roberto.

Aos meus amigos, em especial à Andressa Ribeiro, que me ajudou em momentos difíceis durante toda minha vida acadêmica ou fora dela e Thiago Chaguri, que esteve presente por mais de 12 anos, servindo de apoio sempre que precisei.

À minha família, por todo suporte e atenção, em especial minha mãe, Maria

do Amparo, que, com sua garra e determinação, me fez chegar onde cheguei. E ao meu irmão, Rui Júnior, que se tornou o meu amigo indispensável. Agradeço também à Jacy Gonçalves, que, com todo apoio e carinho, me ajudou a realizar mais um objetivo.

À minha amada companheira, Liana Gonçalves, quem esteve comigo em todos os meus momentos mais difíceis e quem eu agradeço por poder compartilhar mais um objetivo alcançado. Por fim, agradeço à Dylan, Uly e Raul, pelo eterno companheirismo e total dedicação durante toda a minha jornada. Sem vocês, jamais teria conseguido.

*“Quem não se movimenta, não sente as correntes que o prendem”*

*Rosa Luxemburgo (1871-1919)*

## RESUMO

Destacando a complexidade econômica do comércio entre Brasil e Zona do Euro, no período de 2001-2016, o presente trabalho tem como objetivo destacar as influências deste comércio no quadro geral da complexidade econômica da pauta exportadora brasileira. Através dos dados obtidos em banco de dados oficial do comércio exterior do Brasil e relacionados com os dados do Atlas da Complexidade Econômica, observou-se uma diminuição na complexidade econômica dos produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro, porém esta diminuição apenas acentua um quadro estrutural da pauta de exportação brasileira e de sua estrutura produtiva. Ademais, sob a luz das teorias tradicionais e das novas teorias do comércio internacional, tal relação comercial é passível de análise e destaque de alguns outros pontos, como a distância e transporte, variáveis que não são compreendidas pela complexidade econômica. Ainda que o comércio com a Zona do Euro tenha perdido complexidade, este ainda constitui um dos principais parceiros comerciais do Brasil, apesar de ter uma decrescente relevância relativa ao longo do período, muito se devendo à reorganização da ordem econômica mundial.

**Palavras-Chave:** Complexidade Econômica, Brasil, Zona do Euro, Comércio Internacional, Teorias do Comércio Internacional.

## ABSTRACT

With a focus on the Economic Complexity of trade between Brazil and the Eurozone, from 2001-2016, this paper aims to emphasize the influence of this trade on the overall picture of the economic complexity of the Brazilian export agenda. Through data obtained from the official foreign trade database of Brazil and related to the Atlas of Economic Complexity data, there was a decrease in the Product Complexity Index of products exported by Brazil to the Eurozone, but this decrease only accentuates a structural framework of the Brazilian export agenda and its productive structure. Moreover, in the light of the traditional theories and the new theories of international trade, such trade relationship is subject to analysis and highlighting some other points, such as distance and transportation, variables that are not understood by Economic Complexity. Although trade with the Eurozone has lost complexity, it is still one of Brazil's main trading partners, despite its relative decreasing relevance over the period, largely due to the reorganization of the World Economic Order.

**Keywords:** Economic Complexity, Brazil, Eurozone, International Trade, International Trade Theories.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 5.1 – Mapa da Complexidade Econômica das exportações brasileiras no ano de 2001.....	135
Figura 5.2 – Mapa da Complexidade Econômica das exportações brasileiras no ano de 2016, em 1 SITC4.....	136
Figura 5.3 – Mapa da Complexidade Econômica das importações brasileiras em 2001.....	137
Figura 5.4 – Mapa da Complexidade Econômica das importações brasileiras em 2016.....	138

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 4.1 – Desempenho das exportações brasileiras para os países selecionados da Zona do Euro, em % do total exportado pelo Brasil, no período de 2001-2016.	106
Gráfico 4.2 – Desempenho das importações brasileiras de países selecionados da Zona do Euro e a média da Zona do Euro em % do total importado pelo Brasil no período de 2001-2016.....	108
Gráfico 5.1 – Desempenho Economy Complexity Index dos países selecionados e da Zona do Euro, entre 2001-2016.....	122
Gráfico 5.2 – Média, média ponderada e tendência linear dos Product Complexity Index dos produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro, no período de 2001-2016.....	124
Gráfico 5.3 – Média, Média Ponderada e tendência linear dos <i>Product Complexity Index</i> dos produtos importados e exportados pelo Brasil com a Zona do Euro, no período de 2001-2016.....	128

## LISTA DE QUADROS

Quadro 2.1 – Exemplificação do Modelo Heckscher-Ohlin.....	34
Quadro 2.2 – Exemplificação de Economia de Escala Simples.....	38
Quadro 2.3 – Quadro síntese das teorias do comércio internacional e suas principais características.....	47
Quadro 2.4 – Quadro síntese das teorias do crescimento econômico e suas principais características.....	58

## LISTA DE TABELAS

Tabela 4.1 – Principais Acordos de Complementação Econômica (ACE), em vigência, cujo Brasil é signatário.....	94
Tabela 4.2 – Demais acordos internacionais em vigência, onde o Brasil é signatário.....	95
Tabela 4.3 – Atos internacionais de cooperação selecionados, onde o Brasil é signatário, no período de 2001-2016.....	96
Tabela 4.4 – Total exportado, importado, volume de troca, balança comercial e termos de troca do Brasil, no período de 2001-2016.....	98
Tabela 4.5 – Total exportado e importado, volume comercial, balança comercial e termos de troca do comércio BRA-ZE.....	99
Tabela 4.6 – Principais destinos das exportações brasileiras em porcentagem do PIB (%PIB) e porcentagem do total exportado pelo Brasil (%EXP) no período de 2001-2016.....	101
Tabela 4.7 – Principais origens das importações brasileiras em porcentagem do PIB brasileiro (%PIB) e em porcentagem do total importado pelo Brasil (%IMP) no período de 2001-2016.....	103
Tabela 4.8 – Termos de Troca dos principais parceiros comerciais brasileiros.....	104
Tabela 4.9 – Participação das exportações brasileiras para cada país da Zona do Euro, em % do Total Exportado para a ZE (%EXP_BZ) e % do Exportado pelo Brasil (%EXP), no período de 2001-2016.....	105
Tabela 4.10 – Participação das importações brasileiras de países da Zona do Euro, em porcentagem do total importado da Zona do Euro (%IMP_BZ) e do total importado pelo Brasil (%IMP), no período de 2001-2016.....	107
Tabela 4.11 – Termos de troca entre Brasil e os países da Zona do Euro no período de 2001-2016.....	109
Tabela 4.12 – Evolução do Preço Médio do Quilograma Líquido das exportações brasileiras para a Zona do Euro no período de 2001-2016 (2001=100).....	110
Tabela 4.13 – Evolução do Preço Médio do Quilograma Líquido das importações brasileiras da Zona do Euro no período de 2001-2016.....	110
Tabela 4.14 – Principais produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro no período de 2001-2016 em % do total exportado para a Zona do Euro.....	111
Tabela 4.15 – Principais produtos importados pelo Brasil da Zona do Euro, no período de 2001-2016, em % do total importado da Zona do Euro.....	113
Tabela 4.16 – Principais produtos, em nível SH6, exportados pelo Brasil para a Zona do Euro, no período de 2001-2016, em % do total exportado BRA-ZE.....	114
Tabela 4.17 – Principais destinos das exportações brasileiras para a Zona do Euro, no período de 2001-2016, em % do total exportado para a Zona do Euro.....	115
Tabela 4.18 – Principais origens dos produtos importados pelo Brasil da Zona do Euro, no período de 2001-2016, em % do total importado pelo Brasil da Zona do Euro.....	117
Tabela 5.1 – Ranking e Economy Complexity Index do Brasil, países da Zona do Euro e países selecionados, no período de 2001-2016.....	120
Tabela 5.2 – <i>Product Complexity Index</i> dos principais produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro e a média por produto e anual durante o período de 2001-2016.....	123
Tabela 5.3 – Vantagem Comparativa Revelada dos principais produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro, no período de 2001-2016.....	125

Tabela 5.4 – <i>Product Complexity Index</i> , Média e Média Ponderada dos principais produtos importados pelo Brasil da Zona do Euro, no período de 2001-2016.....	126
Tabela 5.5 – Principais fornecedores dos principais produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro, posição no total exportado e ECI, nos anos de 2001 e 2016. ....	129
Tabela 5.6 – Exportações de commodities (2 SITC11), participação relativa das commodities e Índice de Complexidade Econômica dos principais países exportadores de commodities (2001 e 2016).....	131
Tabela 5.7 – Produtos exportados pelo Brasil (por categoria), 2001 e 2016.....	132
Tabela 5.8 – Participação dos produtos no total exportado pelo Brasil, Índice de Complexidade do Produto (PCI) e Vantagens Comparativas Revelada (RCA) de cada produto (2001 e 2016).....	133
Tabela 5.9 – PCI, Distância, Ganhos de Oportunidade e RCA das possibilidades produtivas sugeridas pelo Atlas da Complexidade Econômica para 2016.....	139
Tabela 5.10 – Correlações entre o <i>Economic Complexity Index</i> e os principais indicadores brasileiros.....	141

## LISTA DE ABREVIACOES/SIGLAS

ACE – Acordos de Complementação Econômica  
AtCE – Atlas da Complexidade Econômica  
ALADI – Associação Latino-Americana de Integração  
BC – Balana Comercial  
BRA-ZE – Brasil-Zona do Euro  
CE – Complexidade Econômica  
CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe  
DIT – Divisão Internacional do Trabalho  
ECI – *Economic Complexity Index*  
FMI – Fundo Monetário Internacional  
GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade*  
H-O – Heckscher-Ohlin  
H-O-S – Heckscher-Ohlin-Samuelson  
HS – *Harmonized Commodity Description and Coding System*  
IDH – Índice de Desenvolvimento Humano  
MDIC – Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Servios  
MERCOSUL – Mercado Comum do Sul  
NGE – Nova Geografia Econômica  
NMF – Nação Mais Favorecida  
OMC – Organização Mundial do Comércio  
PCE – Política Comercial Estratégica  
PCI – *Product Complexity Index*  
PIB – Produto Interno Bruto  
PMQL – Preo Médio do Quilograma Líquido  
RCA – *Revealed Comparative Advantage*  
SIC – Sistema Internacional de Comércio  
SITC – *Standard International Trade Classification*  
TCE – Teorias do Crescimento Econômico  
TVA – Teoria das Vantagens Absolutas  
TVC – Teoria das Vantagens Comparativas  
UNCTAD – *United Nations Conference on Trade and Development*

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	17
2. CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS.....	21
2.1 Teorias do Comércio Internacional.....	22
2.2. Crescimento, Desenvolvimento e Complexidade Econômica.....	57
3. CARACTERÍSTICAS DO COMÉRCIO EXTERNO BRASILEIRO.....	70
3.1 O caráter primário-exportador da economia brasileira.....	71
3.2 A industrialização brasileira.....	74
3.3 Do “milagre brasileiro” ao processo de abertura comercial da década de 1990 .....	87
4. ANÁLISE EMPÍRICA DO COMÉRCIO BRASIL-ZONA DO EURO DE 2001-2016	92
4.1 Algumas considerações sobre os acordos internacionais brasileiros.....	93
4.2. Principais características e análise empírica do comércio BRA-ZE.....	98
5. A COMPLEXIDADE ECONÔMICA NO COMÉRCIO BRASIL-ZONA DO EURO NO PERÍODO DE 2001-2016.....	119
5.1 A Complexidade Econômica no Comércio Brasil-Zona do Euro.....	119
5.2. A complexidade econômica brasileira no período de 2001-2016.....	130
6. CONCLUSÃO.....	143
REFERÊNCIAS.....	149
ANEXOS.....	154

## 1. INTRODUÇÃO

Este trabalho tem o comércio internacional como tema principal, trazendo a análise da complexidade econômica como uma complementação da pesquisa, objetivando determinar as influências deste comércio em variáveis importantes da economia brasileira, além disso, os impactos do mesmo na complexidade econômica da pauta exportadora brasileira.

Sua hipótese é a de que o comércio exterior entre Brasil e Zona do Euro, no período de 2001-2016, apesar de manter uma relativa importância para a pauta exportadora brasileira, adquiriu novas configurações na sua composição, alterações estas que também são observadas na pauta exportadora brasileira como um todo, como perda da complexidade econômica das exportações e concentração do comércio em determinados parceiros comerciais.

O comércio Brasil – Zona do Euro (BRA-ZE), tem perdido participação relativa na pauta exportadora brasileira ao longo do século XXI, mas, ainda assim, é responsável por uma importante fatia do volume transacionado pelo Brasil nesse período. Com a entrada da economia chinesa no mercado de *commodities* mundial, grandes parcelas da pauta exportadora de países exportadores desses produtos foram apropriadas pelo mercado chinês, reduzindo a participação de outros parceiros, como é o caso dos Estados Unidos e Zona do Euro – União Europeia como um todo – se olharmos em nível de Brasil.

A complexidade econômica, metodologia de análise que mede o nível de ubiquidade<sup>1</sup> e diversificação da pauta exportadora de determinado país, pode ser utilizada para medirmos o grau de comprometimento destes países como o Brasil com essa nova configuração do comércio mundial e como isso pode ter comprometido a complexidade econômica brasileira no que se refere ao comércio com os demais parceiros comerciais.

O recorte temporal a ser adotado, de 2001 a 2016, se justifica por compreender os primeiros anos do século XXI e englobar fenômenos como os desdobramentos do processo de mundialização do capital, iniciado no final do século XX<sup>2</sup>, possibilitando analisar a trajetória do comércio entre o Brasil e a Zona do Euro no ambiente do capitalismo global. Além de abranger as implicações das novas

1 Ubiquidade diz respeito à raridade de um produto. Quanto mais ubíquo, menos raro o produto é.

2 CHESNAIS (1996)

teorias e modelos de comércio internacional<sup>3</sup>. Também é um período que compreende o movimento de expansão da demanda por *commodities* por parte de economias como a China.

No contexto da mundialização do capital e de mercados cada vez mais integrados, o comércio internacional é fator preponderante nas políticas de desenvolvimento econômico pelo mundo, seja por instituições, como a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), seja pela formação de blocos econômicos ou, finalmente, no âmbito nacional, através de políticas econômicas voltadas para o comércio exterior. Desta forma, também se faz mister destacar os impactos deste comércio no crescimento e desenvolvimento econômico de nações subdesenvolvidas, como é o caso brasileiro.

Dito isto, o objetivo geral do presente estudo é determinar as influências do comércio entre Brasil e Zona do Euro na complexidade econômica da pauta exportadora brasileira. Isto é, identificar se este comércio é um fator determinante ou dependente do nível de complexidade econômica da economia brasileira.

De forma mais específica, destacar as teorias do comércio internacional que alimentam modelos de comércio e balizam as decisões de políticas comerciais pelo mundo e, em especial, no Brasil. Além disso, evidenciar as principais questões que dizem respeito à relação entre comércio e crescimento econômico, destacando, também, até que nível determinado comércio entre países pode influenciar no desenvolvimento econômico do mesmo.

Não obstante, apresentar a origem e desdobramentos do que se entende por complexidade econômica, demonstrando seus principais indicadores e as principais limitações desta metodologia. Se faz necessário, também, evidenciar a caracterização da pauta exportadora brasileira e seus principais desdobramentos ao longo do século passado e apresentar uma análise dos dados empíricos do comércio entre Brasil e Zona do Euro, evidenciando, também, os dados da complexidade econômica dessa relação comercial. Por fim, constitui também um objetivo específico apresentar uma análise da complexidade econômica da pauta de exportação brasileira como um todo.

Por meio de uma pesquisa descritiva, ou seja, através de uma exposição das principais características, quantitativas e qualitativas, do comércio internacional

3 Modelo baseado em retornos crescentes de escala e as decisões capitaneadas pelas empresas (KRUGMAN e OBSTFELD, 2010), modelo este conhecido como “Nova Teoria do Comércio Internacional”. Também compreende a Nova Geografia Econômica (NGE)

brasileiro com a Zona do Euro, atrelada a uma análise dos dados oficiais, disponíveis nas bases de dados listadas a seguir, referentes às relações comerciais brasileiras, sob um ponto de vista quantitativo, como a análise das exportações, importações, Balança Comercial, participação destes em indicadores econômicos importantes como o Produto Interno Bruto, além dos indicadores de complexidade econômica, gerando um quadro geral do comércio internacional brasileiro e buscando especificar a participação do comércio entre Brasil – Zona do Euro, também sob um ponto de vista qualitativo, como a análise das determinações das políticas comerciais brasileiras no período de 2001-2016, presentes no capítulo 4.

Utilizando-se, também, das análises histórico-econômicas dos acontecimentos que se refiram ao comércio exterior brasileiro com os principais países da Zona do Euro. O arcabouço empírico da pesquisa será referenciado nos dados obtidos nas seguintes bases de dados:

- COMEXSTAT – Base de dados oficial do comércio exterior brasileiro;
- Atlas da Complexidade Econômica
- Base de Dados do Banco Mundial.

O instrumento da análise estrutural visa subsidiar, através da interpretação da evidência empírica serializada ou colocada em painel para análise transversal (SOUZA, 2006) a interpretação dos efeitos fenomênicos do comércio internacional sob as condições socioeconômicas do desenvolvimento das nações.

Tais instrumentos, aliados à pesquisa bibliográfica, visam comprovar a importância que o comércio internacional como fator determinante no desenvolvimento econômico das nações, principalmente nos países periféricos, como é o caso brasileiro, assim como ajudam a determinar a importância dessa relação comercial para a economia brasileira, principalmente no que diz respeito à complexidade econômica da pauta exportadora brasileira.

No que se refere à proposta de pesquisa, pode-se afirmar que, de acordo com o que fora apresentado na hipótese, as novas configurações da configuração do comércio entre Brasil e Zona do Euro contribuíram para a perda de complexidade da pauta exportadora brasileira. No entanto, algumas ressalvas devem ser consideradas. O primeiro ponto a se destacar é que o efeito do comércio entre Brasil e Zona do Euro é somente um fator atenuante do que se observa com o comércio exterior brasileiro, como a perda de complexidade e concentração do comércio a alguns parceiros.

O presente trabalho está dividido em outras cinco partes para além desta introdução. No capítulo dois são apresentadas algumas considerações teóricas que balizarão o presente estudo, como as teorias do comércio internacional e as teorias de crescimento e desenvolvimento econômico que se relacionam com este comércio, assim como a apresentação da complexidade econômica e suas principais características.

Posteriormente, no capítulo três, se encontram algumas questões referentes às características da pauta exportadora brasileira ao longo do século XX, compreendendo seus principais aspectos e suas influências nas principais fases da economia brasileira ao longo do período. No capítulo quatro são apresentados os primeiros dados empíricos do comércio exterior entre Brasil e Zona do Euro, compreendendo, também, os principais tratados internacionais os quais o Brasil é signatário, seja de forma direta ou através do MERCOSUL.

Então, no capítulo cinco, são apresentados os dados referentes à complexidade econômica desse comércio, apontando, também, os dados gerais da complexidade econômica brasileira durante o mesmo período. Por fim, algumas considerações concluem o estudo.

## 2. CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS

A discussão que cerca o comércio internacional e a sua relação com o crescimento e com o desenvolvimento econômico das nações, principalmente quando estas relações estão intrinsecamente ligadas com o processo de geração (ou transferência) de riquezas de uma nação, encontra lugar na teoria econômica e, de forma mais específica, nas diversas teorias do comércio internacional. Se faz necessário, no entanto, localizar, nomeadamente, em qual contexto estas teorias se estabeleceram.

Para tanto, o presente capítulo apresenta as principais teorias do comércio internacional, que compreendem suas primeiras investigações, demarcadas como teorias “puras” do comércio internacional, também conhecidas como “teorias tradicionais do comércio internacional”, até as consideradas “novas teorias do comércio internacional”.

Também apresenta o que se pode considerar como caráter mercantilista do comércio internacional que, por uma proximidade etimológica, pode ser considerado como uma redundância, haja vista que ao pensarmos o comércio internacional sem realizarmos o recorte teórico, pode-se pensar que a única característica que possa existir nesse comércio é a de ser mercantilista. Porém, ao se averiguar a relação entre as categorias comércio internacional e mercantilismo, observa-se que o comércio entre as nações possui traços que remetem a modelos adotados em séculos passados. Contudo, com as devidas tentativas de adaptação às novas dinâmicas do sistema capitalista, também se pode averiguar que algumas teorias do comércio, que incluem fatores como comércio intraindústria, política comercial estratégica e a nova geografia econômica, apresentam modelos que explicam de forma mais abrangente as novas configurações do comércio mundial.

Em uma discussão que se inicia depois de investigar-se o porquê do comércio entre países, porém não dissociada desta, temos os debates sobre o crescimento e desenvolvimento econômico. Trazemos as teorias do crescimento econômico e a forma como estas se relacionam com o comércio internacional e o desenvolvimento econômico.

Por fim, trataremos da complexidade econômica, metodologia de análise que se firma como sendo um elo entre o comércio internacional e o desenvolvimento

econômico. Abordaremos também a natureza dessa metodologia e onde esta se insere nas discussões apresentadas anteriormente.

## **2.1 Teorias do Comércio Internacional**

O comércio entre dois países representa uma discussão importante nos debates sobre a Economia Política, apesar de ter perdido com o tempo sua centralidade nas discussões acerca do desenvolvimento econômico. Sendo assim, uma das vertentes do pensamento econômico, como a teoria do comércio internacional, parte da análise entre as relações mercantis entre duas nações e os efeitos destas nas demais variáveis em cada país.

Dessa forma, para entendermos as relações comerciais e as condições sob as quais os acordos e tratados são firmados atualmente, não podemos deixar de considerar as diversas teorias do comércio internacional que influenciaram as relações de troca entre nações no passado. Também não podemos deixar de fora das discussões atuais as indagações sobre a influência dessas teorias nos acordos comerciais firmados já na transição para o presente século.

É necessário destacar também que não há uma linearidade dos acontecimentos históricos relacionados ao comércio entre nações, ou seja, nem sempre determinado acontecimento histórico implicará outro e vice-versa. É o que acontece quando relacionamos o comércio com o desenvolvimento, uma vez que não podemos observar uma relação forte de causa e efeito entre comércio exterior e desenvolvimento econômico para todas as nações, o mesmo pode-se dizer com a adoção de políticas industriais e sua importância para o desenvolvimento de um país, existem países que utilizaram mais de uma dessas táticas na estratégia de desenvolvimento e obtiveram resultados diferentes dos alcançados por países com estratégia similar.

A relação comercial entre dois países é apontada, muitas vezes, como a causa do desenvolvimento de algumas nações, em contrapartida ao subdesenvolvimento de outras. Segundo Prado (2015, p. 9), “Estes países [pobres] teriam características ignoradas pelas premissas tradicionais dos modelos de comércio internacional, para as quais deveria ser desenvolvido um corpo teórico

próprio”.

Portanto, exatamente por ter esse aspecto ignorado nas premissas dos modelos tradicionais de comércio internacional, é que algumas nações pobres, ao adotarem tais modelos, não conseguem lograr os frutos do comércio internacional.

Antes das formulações clássicas sobre a Economia Política, que contribuíram para o advento de um liberalismo econômico que se instalou no mundo a partir de meados do século XVIII, temos a presença de um conjunto de ideias e práticas econômicas que se estabeleceram na Europa, dentre o século XV até a metade do século XVIII, ao qual Adam Smith denominou, *a posteriori*, de Mercantilismo.

Eventos como a tomada de Constantinopla pelos turcos otomanos (1453), que influenciaram a conquista e criação de novos canais para realização do comércio entre povos, que já se encontrava em expansão, além das descobertas de novos continentes que contribuíram para um fortalecimento dos Estados Nacionais, tiveram suas contribuições para o estabelecimento desse período mercantilista.

A base desse sistema econômico era composta pela acumulação de metais preciosos (feita através do comércio e principalmente da pilhagem dos tesouros das colônias); a busca por uma Balança Comercial favorável estabelecida através da proteção da produção nacional (obtida através da forte intervenção do Estado e da manutenção de um Estado Absolutista), do estabelecimento de acordos<sup>4</sup>, além da manutenção das colônias (estabelecendo um pacto colonial<sup>5</sup> que garantisse o escoamento dos excedentes da produção europeia).

Francisco Falcon explica, em um resumo, o que consistiu o Mercantilismo:

Concluimos assim que, hoje, longe de ser apenas uma palavra, o mercantilismo tampouco se confunde com um sistema ou doutrina ou algo parecido, identificando, sim, aquelas ideias e práticas econômicas que, durante três séculos, estiveram sempre ligadas ao processo de transição do feudalismo ao capitalismo, e, mais particularmente, aos problemas dos Estados modernos, absolutistas, e à expansão comercial e colonial europeia iniciada com grandes navegações e descobrimentos dos séculos XV/XVI. (FALCON, 1994, p. 17)

Indissociavelmente, a expansão marítimo-comercial e colonial europeia e a relação entre o político e o econômico reforçam a importância dessa “época mercantilista” como uma transição do feudalismo para o capitalismo (FALCON, 1994).

4 Temos como exemplo o conhecido Tratado de Methuen (1703) também denominado de “tratado dos panos e vinhos” que serviu para fortificar o comércio e garantir uma demanda para Portugal e Inglaterra (CARDOSO, 2005).

5 Ver CARDOSO (2005).

Muito embora não possa ser considerado um sistema<sup>6</sup>, tal compêndio de teorias e leis, que foram aplicadas pelo Estado, constitui uma primeira tentativa de se estabelecer, de forma organizada, o comércio entre as nações e, não obstante, buscar, através deste comércio, o crescimento das nações.

Cabe ressaltar, também, que o Mercantilismo se iniciou no meio de uma Revolução Comercial e foi justamente no decorrer dessa revolução, que ocorreu a partir do século XII até meados do século XVIII, chamada por Henri Pirenne como um “renascimento do comércio”, onde esse se expandia paulatinamente. Observou-se uma expansão dos mercados, onde esta se tornou a força motriz da atividade econômica da época, contribuindo para a formação de novas cidades (PIRENNE, 1958).

No entanto, se faz necessário pontuar que, apesar do fortalecimento desse comércio, o mercantilismo possui uma maior importância na reorganização do comércio local e na formação de pequenas aglutinações comerciais em várias cidades pela Europa. Uma maior integração comercial e a criação de organizações de comércio, culminando em uma expansão do comércio exterior, surgiria apenas com a superação de um dos principais entraves para este comércio: o transporte de mercadorias (HECKSCHER, 2007).

Da mesma forma, percebe-se que as relações internacionais que se estabeleciam predominantemente através do comércio, contribuíram para o estreitamento entre as nações à medida que a questão do transporte começa a ser aprimorada, mediante uma relação de fortalecimento de umas nações e subordinação de outras.

A busca incessante pelo comércio contribuiu, também, para a formação de companhias de mercadores. Um dos principais obstáculos para uma maior fluidez deste comércio era o alto custo do transporte de mercadorias, onde este, cada vez crescente, reduzia o lucro dos mercadores. Sendo assim, tais companhias tinham como objetivo reverter essa condição e reestabelecer seus lucros através do transporte conjunto de mercadorias.

Além do mais, a busca por mais riqueza e poder para as nações através da ampliação de um mercado para dar saída para as mercadorias produzidas, utilizou a guerra como estratégia de abertura de mercados. Foram diversas as guerras

6 Entende-se sistema como a organização advinda de uma estrutura econômica, muitas vezes utilizado como sinônimo de modo de produção.

iniciadas nesse período e que tiveram como objetivo a luta pelos mercados (HUBERMAN, 1977).

Adicionalmente, destaca-se que dois fatos importantes aconteceram no ano de 1776: a Declaração da Independência norte-americana e a publicação da Riqueza das Nações, de Adam Smith. O primeiro tem sua importância pelo motivo de ser uma reação extrema à política colonial mercantilista da Inglaterra. O segundo, por ser um marco da economia política, que trazia ideias que iam de encontro com as políticas mercantilistas praticadas à época (HUBERMAN, 1977). Não obstante, os acontecimentos mantinham uma relação entre si: o rechaçamento da política colonial inglesa.

Baumann et al. (2004), explicam que:

Foi a desconfiança de a motivação principal dos agentes econômicos não ser a acumulação pura e simples de metais preciosos, mas a satisfação de suas necessidades básicas, que levou no final do século XVIII os chamados autores 'clássicos' a proporem um enfoque alternativo, com ênfase não mais nos objetivos da nação, mas nas motivações de cada indivíduo (ou 'agente econômico') (BAUMANN et al., 2004, p. 10)

Os comerciantes queriam um comércio livre para as suas mercadorias. As práticas do mercantilismo já se mostravam insuficientes para acompanhar o desenvolvimento do comércio. O capital trazia cada vez mais o poder para a mão dos mercadores e estes queriam, então, exercer tal poder de forma livre. Ainda segundo esses autores:

A lógica básica da visão clássica, iniciada com Adam Smith (1776), é que – à diferença da razão mercantilista – para duas economias manterem espontaneamente vínculos comerciais entre si, é preciso ambas terem a ganhar com essas transações (BAUMANN et al., 2004, p. 11)

Seguindo adiante, em contrapartida ao Mercantilismo, temos a Fisiocracia, teoria econômica que surgiu na França, no século XVIII. Predominantemente agrícola, a economia francesa era estabelecida sob os pilares da propriedade senhorial da terra. François Quesnay (1694-1774), grande expoente do pensamento fisiocrata, teceu críticas ao propósito mercantilista, uma vez que a França havia se voltado à produção de itens que poderiam ser adquiridos de seus vizinhos, deixando de produzir bens agrícolas e adquirir maiores lucros nessa produção de artigos primários. Nas palavras do autor:

Mas nos limitados principalmente à fabricação e ao comércio de gêneros que poderíamos obter do estrangeiro e, por meio de um comércio de

concorrência muito intenso, procuramos prejudicar nossos vizinhos e privá-los do lucro que obtinham conosco com a venda de suas mercadorias. Com essa política, extinguímos entre eles e nós um comércio recíproco que nos era plenamente vantajoso; eles proibiram a entrada de nossos gêneros e nós compramos deles, por contrabando e muito caro, as matérias que empregamos em nossas manufaturas. (QUESNAY, 1996, p. 267 e 268)

Na França, tomando como exemplo o que foi reivindicado pelos holandeses e ingleses, também ganharam impulso as críticas dos setores mercantis às práticas intervencionistas do colbertismo, principalmente àquelas que buscavam a criação de monopólios artificiais (FALCON, 1994).

As ideias dos fisiocratas tiveram uma pequena adesão no século XVIII, porém suas propostas, principalmente as de Quesnay e Turgot, influenciaram Adam Smith, conforme aponta Fritsch:

O contato com os fisiocratas e, especialmente, com Turgot — com quem, segundo Condorcet, Smith manteria correspondência por longo período após seu retorno à Grã-Bretanha — teria grande influência sobre aspectos teóricos fundamentais de *A Riqueza das Nações*, então ainda apenas em gestação (FRITSCH, 1996, p. 8)

Foi então, com o estabelecimento das teorias liberais<sup>7</sup> que nos deparamos com um primeiro modelo de comércio internacional propriamente dito: as vantagens absolutas de Adam Smith, que, junto à teoria das vantagens comparativas de David Ricardo, formaram o que se convencionou chamar de teoria pura do comércio internacional.

O comércio internacional é um dos principais temas da agenda econômica internacional e, por consequência disso, é uma das principais preocupações na formulação de políticas econômicas em países que visam um crescimento econômico sólido. As relações comerciais não são estabelecidas instantaneamente, são resultantes de um moroso processo de negociação e, muitas vezes, obedecendo uma relação de dominação entre uma nação mais rica sobre uma nação mais pobre.

Desde as primeiras teorias do comércio internacional, como a das vantagens absolutas de Adam Smith e, principalmente, a teoria de vantagens comparativas, de David Ricardo, houve uma preocupação no sentido de como as trocas entre dois países poderia incorrer em aumentos das riquezas das nações (FURTADO, 1983).

Se faz necessário, primeiramente, conhecermos o contexto histórico sob o

<sup>7</sup> Por teorias liberais, entende-se as teorias liberais clássicas, aquelas que se opuseram ao Estado Absolutista sob influências do iluminismo, a partir do século XVII. Alguns de seus formuladores são David Ricardo, Adam Smith, Jean-Baptiste Say, Thomas Malthus, dentre outros e defendiam ideias de um comércio livre, direito natural, utilitarismo, dentre outras.

qual foram moldadas tais teorias. É, então, que nos deparamos com a “explosão da Revolução Industrial”, onde, segundo palavras de Hobsbawm, tal explosão:

Significa que a certa altura da década de 1780, e pela primeira vez na história da humanidade, foram retirados os grilhões do poder produtivo das sociedades humanas, que daí em diante se tornaram capazes da multiplicação rápida, constante, e até o presente ilimitada, de homens, mercadorias e serviços (HOBBSAWM, 2015, p. 59)

Essa rápida multiplicação em seu todo tem relação com o comércio internacional e sua constante necessidade de buscar novos mercados e novas formas de produção. Não é possível, no entanto, desvencilhar a explosão dessa Revolução Industrial do que aconteceu na forma de acumulação, que lhe antecederam.

Cada vez mais se fazia necessário o estabelecimento de uma teoria que sustentasse uma base para esse novo cenário que se instalava, a qual fosse mais eficiente no que diz respeito ao comércio internacional, rompendo barreiras restritivas, reduzindo custos de transação e aumentando, portanto, o lucro.

Alguns teóricos clássicos desenvolveram seus argumentos baseados na teoria do valor-trabalho<sup>8</sup>, isto é, suas formulações têm como base que todo o processo de produção se utiliza apenas do trabalho como fator de produção.

Isto posto, podemos finalmente destacar as teorias do comércio internacional, que são divididas entre teorias tradicionais e as novas teorias do comércio. As teorias tradicionais englobam as teorias clássicas e neoclássicas do comércio, pautadas no arcabouço teórico das vantagens comparativas. Enquanto que as novas teorias do comércio passam a contemplar as economias de escala e o comércio intraindústria (SARQUIS, 2011). Ainda segundo Sarquis:

A teoria clássica do comércio encontra sua forma mais acabada e difundida na lei ou no princípio das vantagens comparativas de Ricardo. Anteriormente, Smith havia estabelecido uma teoria das vantagens absolutas fundamentada em sua teoria do valor e da produção. Conforme a teoria, os países auferem ganhos de renda e de bem-estar ao manterem uma situação de livre-comércio entre si. Cada país se especializa, em alguma medida, na produção e na exportação dos bens que produz a custos inferiores, comparados estes em termos absolutos com os de seus parceiros. (SARQUIS, 2011, p. 31)

As teorias clássicas de comércio também são conhecidas como teorias ‘puras’, que compreende a teoria das vantagens absolutas (TVA) de Adam Smith e

<sup>8</sup> Parte dos teóricos partiram da premissa do trabalho como gerador de riqueza, utilizada por Smith, aprofundada (com algumas críticas) por Ricardo e trabalhada, posteriormente, por Marx. (MATTEI, 2003)

vantagens comparativas (TVC) de David Ricardo. De acordo com a Teoria das Vantagens Comparativas ricardiana, um determinado país, que possuir uma maior produtividade na fabricação de determinado produto deverá se especializar neste produto, garantindo um maior superávit na Balança Comercial. Ao passo em que o mesmo país deve comprar de outros países que possuem uma produtividade maior na fabricação de outro produto (produtividade maior em relação à produção nacional). Outro ponto que diferencia as teorias de Smith e Ricardo é a inclusão dos custos de oportunidade na decisão do que produzir. Enquanto Smith desconsiderava tal custo, o que permite à teoria de Ricardo que um país se beneficie mesmo não sendo o melhor na fabricação de determinado produto.

Antes disso, faz-se necessário entendermos os pilares destas formulações tradicionais, portanto, Baumann et al. apresentam os pressupostos sob os quais tais teorias foram estabelecidas. Segundo eles:

De modo geral, supõe-se que: a) todas as variáveis reais do sistema econômico são determinadas de forma independente dos fluxos monetários (moeda é neutra). Portanto, o que interessa são os preços relativos (a moeda apenas determina o nível de preços absolutos); b) todos os preços são flexíveis; c) os mercados de produtos e de fatores estão estruturados em concorrência perfeita; d) para cada país considerado, os estoques de fatores de produção é dado (exógeno), e independe de sua remuneração; e) os fatores de produção são móveis entre setores, e imóveis entre países; f) não há problemas de informação, de forma que a tecnologia de produção disponível para todos os fabricantes de um produto em um dado país; g) a estrutura de distribuição de renda (portanto, a estrutura de preferência de consumo) é dada e constante; h) não existem barreiras comerciais ou de custos de transporte que afetem o comércio internacional; e, i) os preços internacionais são dados (hipótese de 'país pequeno'). (BAUMANN et al., 2004, p. 9)

Por 'hipótese de país pequeno' Baumann et al. trazem um conceito utilizado para explicar que o fluxo comercial de um determinado país tem uma participação marginal diante de toda a economia mundial, fazendo, assim, com que o país seja um tomador de preços e não um formulador de preços, ponto tão importante quanto os outros pressupostos uma vez que os preços internacionais são fundamentais para definições de produção nos modelos clássicos de comércio internacional. Este ponto é fundamental para que possamos entender o contexto do livre comércio e a capacidade de "autorregulação" dos mercados, uma vez que, enquanto tomadores de preços, os ajustes se darão pela oferta e demanda dos produtos.

O modelo das vantagens absolutas, de Adam Smith, se baseia na hipótese de que cada país só estabelecerá trocas comerciais com outro país, se o mesmo se

beneficiar em forma de ganhos com essas trocas. Dito de outra forma, um país só estabelecerá um comércio com outro se ver, nessa relação, oportunidades (vantagens) de ganho (seja no excedente comercial, seja para atender uma demanda local). Portanto, para Smith, o comércio entre dois países só ocorrerá quando for mais barato adquirir itens produzidos em outro país. (BAUMANN et al., 2004)

O estabelecimento da teoria das vantagens absolutas dependia do destaque, em cada país, de produtos que, com a especialização na sua produção, trouxessem vantagens para o desenvolvimento de cada nação. Mas devido aos diferentes níveis de complexidade nas economias ali relacionadas, essas vantagens se deparavam com situações opostas, uma vez que, se a economia se encontra em um estágio avançado no processo de acumulação, ela possui vantagem absoluta em todas as suas cadeias produtivas.

Em 1841, Fridrich List, em seu “Sistema Nacional de Economia Política”, no qual se refere às condições nacionais e internacionais, a doutrina de Smith é apenas um prolongamento do sistema fisiocrata, onde segundo o mesmo List, Smith:

Ignora a própria natureza das nações, procura excluir quase totalmente a política e o poder do Estado, pressupõe a existência de um estado de paz perpétua e união universal, subestima o valor de uma força manufatureira nacional, e os meios para se atingir essa meta, e exige liberdade absoluta de comércio (LIST, 1983, p. 235)

Para List, o enfoque de Smith deveria se acentuar mais na questão do desenvolvimento da força produtiva, que se fazia mais importante que a própria riqueza da nação. Smith acreditava, porém, que a soma das forças de produção das nações era a principal causa da situação das mesmas na época, no que se refere ao nível de riqueza. Como contraponto, List afirmou que:

O atual estado das nações é o resultado do acúmulo de todas as descobertas, invenções, melhorias, aperfeiçoamento e atividades de todas as gerações que viveram antes de nós; constituem o capital mental da humanidade atual, e cada nação individualmente é produtiva somente na proporção em que souber apropriar-se dessas conquistas das gerações anteriores e fazê-las crescer por seus próprios recursos, na medida em que as potencialidades naturais de seu território, sua extensão e posição geográfica, sua população e poder político forem capazes de desenvolver, da maneira mais completa e regular possível, todas as fontes de riqueza dentro de suas fronteiras, e estender sua influência moral, intelectual, comercial e política sobre nações menos adiantadas e especialmente sobre os negócios mundiais (LIST, 1983, p. 101)

A Grã-Bretanha, mesmo antes da Revolução Industrial, já se destacava pelo seu comércio. Contava, então, com um Estado forte e agressivo para atender os

interesses do comércio nacional frente aos seus concorrentes. Na Europa Ocidental, proprietários de terra já a monopolizavam e cultivavam através do emprego de camponeses sem-terra e pequenos agricultores. (HOBSEBAWM, 2015)

A contribuição de Adam Smith no desenvolvimento do comércio internacional muito tem a ver com o fim do protecionismo exercido por algumas nações à época, que limitava o poder de atuação dos produtores nacionais ingleses em seus mercados no continente. Além do mais, a sustentabilidade do saldo positivo da Balança Comercial faria com que cada vez mais o país despendesse esforço para mantê-lo, com forte interferência do Estado na economia.

Mudando o enfoque do custo absoluto de produção (vantagens absolutas) para a produtividade que cada país possui (vantagens comparativas), podemos observar a questão da especialização de determinado setor da economia sob a luz das vantagens comparativas, teoria formulada por David Ricardo.

De acordo com a Teoria das Vantagens Comparativas ricardiana, um determinado país, que possuir uma maior produtividade na fabricação de determinado produto deverá se especializar neste produto, garantindo um maior superávit na Balança Comercial. Ao passo em que o mesmo país deve comprar de outros países que possuem uma produtividade maior na fabricação de outro produto (produtividade maior em relação à produção nacional).

Manzalli (2014) explica a necessidade de comercialização de mercadorias entre dois países na visão de Ricardo:

Dessa forma, dois países poderiam tirar proveito do comércio, se cada um tivesse uma vantagem relativa na produção. Vantagem relativa, ou comparativa, significa que a quantidade de trabalho incorporado em duas mercadorias seria diferente entre dois países, de modo que cada um poderia ter, pelo menos, uma mercadoria na qual a quantidade relativa de trabalho incorporado seria menor que a do outro país. (MANZALLI, 2014, p. 59)

O país não deve, segundo Ricardo, produzir ambos os produtos, uma vez que o mesmo alcançaria um superávit maior produzindo (se especializando) apenas o produto que possui uma maior vantagem comparativa em vez de produzir ambos, como poderia sugerir a lacuna deixada pela teoria das vantagens absolutas, apresentada anteriormente.

A partir de então temos a presença do que chamamos de custo de oportunidade, onde Krugman e Obstfeld (2010) afirmam que “Essa diferença entre custos de oportunidade permite um rearranjo mutuamente benéfico da produção

mundial.” (KRUGMAN e OBSTFELD, 2010, p. 22). Sendo assim, Bhagwati explica:

A teoria ricardiana pode ser apresentada de duas maneiras: a) como uma tentativa de isolar as variáveis relevantes para explicar os fluxos de comércio internacional, ou b) como uma tentativa de demonstrar que o comércio internacional proporciona mais benefícios que uma situação de isolamento (BHAGWATI, 1972 apud BAUMANN et al., 2004, p. 13)

Observa-se, portanto, que esta tentativa de isolar variáveis relevantes, como é o caso do preço ser flexível nos dois países, desconsiderando, por exemplo, o custo de transporte, a livre mobilidade dos fatores de produção entre os setores, além de não haver essa livre mobilidade destes fatores entre os países e o não atendimento aos outros pressupostos apresentados acima, constitui o próprio ponto de crítica à teoria ricardiana das vantagens comparativas.

Podemos verificar a insustentabilidade desta teoria mediante uma simples alteração dos preços, seja por custo de transporte ou por custo adicionado no processo produtivo que é diferente entre os dois países.

A teoria, no entanto, apresenta a significativa importância do comércio internacional, isto é, para se atingir níveis cada vez mais altos de consumo através das trocas entre países em detrimento de países com sua economia fechada.

A TVC serviu como base para as teorias de comércio internacional posteriores, utilizada como pressupostos de modelos e metodologias<sup>9</sup>, ganhando novas roupagens<sup>10</sup> e servindo de base para as políticas comerciais vigentes até hoje. Uma crítica à teoria clássica se deve principalmente à rejeição do trabalho como único fator de produção.

Krugman e Obstfeld apontam ainda que a teoria ricardiana, dentro de algumas ressalvas, pode se ajustar ao mundo real e fazer previsões precisas sobre os fluxos efetivos de comércio internacional. Os autores apontam a teoria como ótima na previsão básica de que os países tendem a exportar os bens em que sua produção é compativelmente alta. (KRUGMAN E OBSTFELD, 2010).

A esta altura, cabe destacar os estudos da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL)<sup>11</sup>, realizados a partir da década de 1950, e que trouxeram críticas à teoria ‘pura’ de comércio internacional, que são compreendidas nas teorias tradicionais, por esta desconsiderar elementos importantes para o

9 A utilização dela no Modelo de Heckscher-Ohlin, no início do século XX e em metodologias de análise como a complexidade econômica, no início do século XXI, dentre outros.

10 Como é o caso do conceito de Vantagens Comparativas Reveladas, formulado por Bela Balassa em 1965.

11 Ver FURTADO (1983) e PREBISCH (1983)

desenvolvimento econômico como é o caso do Progresso Técnico.

É importante ressaltar, aqui, a teoria desenvolvida por Raul Prebisch, no início da década de 1950, conhecida como “deterioração dos termos de troca ou de intercâmbio”, elaborada tomando como base o pressuposto da teoria clássica de distribuição do progresso técnico, que se transferiria dos países de centro para periferia<sup>12</sup> através do comércio, onde este desenvolvimento tecnológico passaria através da baixa dos preços dos produtos manufaturados e elevação dos produtos primários. Porém, Prebisch observou um movimento contrário, como explica Couto (2007):

Prebisch desmente este pressuposto da distribuição do progresso técnico, afirmando que desde o final do século XIX, os preços dos produtos primários vêm se deteriorando em relação aos preços dos produtos manufaturados dos centros. Ou seja, por não terem sido repassados os aumentos de produtividade na baixa dos preços, o progresso técnico tem se concentrado nos centros. (COUTO, 2007, p. 50)

E, conforme os ciclos da economia iam chegando ao fim e se renovando, os preços dos produtos manufaturados (produzidos nos centros) se mostravam rígidos e os preços dos produtos primários (produzidos na periferia) apresentavam-se flexíveis. Prebisch atribuiu a essa deterioração dos termos de troca como a principal causa para os desequilíbrios nesses países periferia. Para corroborar com o que foi apresentado e explicar o que foi proposto por Prebisch diante esse quadro de desequilíbrio, Couto (2007) diz:

A deterioração dos termos de intercâmbio e o próprio processo de industrialização (que necessitava de importações) eram os motivos apontados por Prebisch que levavam os países periféricos a desequilíbrios em seus balanços de pagamentos. [...] Para atacar o desequilíbrio externo, Prebisch não via outro caminho senão a industrialização da América Latina, através do processo de substituição de importações. Observava, entretanto, que esta industrialização possuía limites: a pequena escala de produção e a baixa poupança interna para inversões. Outra medida preconizada para evitar ou diminuir o desequilíbrio do balanço de pagamentos era o desestímulo às importações através do controle do câmbio e outras medidas seletivas. (COUTO, 2007, p. 51)

A partir das primeiras críticas à teoria “pura” de comércio internacional, realizadas antes da CEPAL, passou-se a ter um enfoque microeconômico no debate sobre o comércio internacional, essa crítica à teoria clássica se deve principalmente à rejeição do trabalho como único fator de produção.

12 Prebisch utiliza o conceito de centro para se referir aos países desenvolvidos e que produzem manufaturas enquanto utiliza periferia para países em desenvolvimento ou subdesenvolvidos que possuem produtos primários como principais produtos em sua pauta de produção.

As teorias neoclássicas do comércio, a outra parte das teorias tradicionais de comércio internacional, passam a fazer esse questionamento acerca dos fatores de produção. Para os chamados “economistas neoclássicos”, as relações de comércio entre os países se dará também pelas vantagens comparativas, porém, estas vantagens serão definidas de acordo com a abundância ou escassez de dois fatores, capital e trabalho.

Na tentativa de explicar a utilização desses fatores na formulação de uma teoria do comércio, os economistas Eli Heckscher (1879-1952) e Bertil Ohlin (1899-1979) formularam a conhecida “modelo das proporções de fatores” ou modelo Heckscher-Ohlin (H-O).

Södersten (1979) explica o modelo H-O:

De acordo com essa teoria, o comércio resulta do fato de países diferentes terem dotações de fatores diferentes [...] Alguns países têm mais capital, outros mais trabalho. A teoria diz que os países que são ricos em capital exportarão bens capital-intenso, e os que tem mais trabalho exportarão bens trabalho-intensivo (SODERSTEN, 1979, p. 61)

Para os chamados “economistas neoclássicos”, as relações de comércio entre os países se dará também pelas vantagens comparativas, porém, estas vantagens serão definidas de acordo com a abundância ou escassez de dois fatores, capital e trabalho. Segundo Sarquis:

As teorias neoclássicas do comércio logram demonstrar que o comércio internacional resulta de dotações distintas dos fatores de produção entre os países. [...] As teorias neoclássicas diferem-se das teorias clássicas na formulação das vantagens comparativas. Nas teorias clássicas, tais vantagens se originam de diferenças tecnológicas ou, mais precisamente, de produtividade do trabalho. No marco das teorias neoclássicas, resultam das diferenças de dotação ou de abundância relativa dos fatores. (SARQUIS, 2011, p. 33)

O modelo tradicional pertencente à TVC, conhecido como modelo 2x2x1 (dois países, dois produtos e um fator de produção) é reformulado através do modelo Heckscher-Ohlin (H-O), conhecido como modelo 2x2x2 (dois países, dois produtos e dois fatores de produção).

Para entendermos melhor a aplicabilidade deste modelo, faz-se necessário entendermos quais são as suposições sob as quais este modelo se sustenta. Södersten (1979) apresenta as cinco:

As cinco suposições seguintes são essenciais à análise: (1) os custos de transporte ou outros impedimentos não existem para o comércio; (2) existe competição perfeita nos mercados de produtos primários e nos fatores; (3) todas as funções de produção são homogêneas, de primeiro grau; (4) as

funções de produção são tais que dois produtos primários apresentam diferentes intensidade de fatores; e (5) as funções de produção diferem entre produtos primários, mas são as mesmas em ambos os países, isto é, o bem A é produzido com a mesma técnica em ambos os países, assim como também o bem B. (SODERSTEN, 1979, p. 61 e 62)

A principal função do modelo H-O é explicar a composição dos fluxos de comércio, ou seja, de que forma as transações comerciais entre os países são compostas e como estas apontam para um padrão de comércio internacional (BAUMANN et al., 2004).

Não podemos partir para a exemplificação do modelo H-O sem falar de dois teoremas relacionados a este. O primeiro, chamado de Teorema de Equalização de Preços, conhecido também como modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S), onde Wolfgang Stolper e Paul Samuelson afirmam que os preços dos fatores se adequam de forma a igualarem os preços dos fatores a um nível internacional, independentemente do tamanho do país (BAUMANN et al., 2004)

Stolper e Samuelson, ainda em seus estudos e aprimoramentos do modelo H-O, elaboraram o que se convencionou chamar Teorema de Stolper-Samuelson, onde estes afirmam que qualquer efeito do comércio que aumente o preço local do produto importado beneficia os detentores do fator produtivo usado intensivamente no setor em concorrência do produto importado. Uma vez que os consumidores optarão em consumir o produto local (BAUMANN et al., 2004)

É importante ressaltar, também, a noção de Equilíbrio Internacional, em vigor nas teorias de comércio desde a teoria 'pura', que asseguram benefícios sociais para uma economia aberta ao comércio internacional. O conceito de Equilíbrio Internacional afirma que, ao comercializar com outro país, se um País A tem vantagens, o País B, que compõe a outra parte da negociação, também terá vantagens.

Para entendermos o Quadro 2.1, onde é apresentado um exemplo do Modelo Heckscher-Ohlin, precisamos ter em mente que os fatores de produção são necessários para a produção dos dois produtos. E que os fatores tendem a ter seus preços equalizados, fazendo com que não haja a necessidade de migração dos fatores de produção entre os países e sim entre os produtos.

**Quadro 2.1** – Exemplificação do Modelo Heckscher-Ohlin

	Vinho	Tecido	Relação entre os fatores

								$\left(K = \frac{L}{W \text{ ou } T}\right)^{[1]}$	
Países	Fator Abundante	Vinho	Tecido	Terra (L) por Unidade	Trabalho (W) por Unidade	Terra (L) por Unidade	Terra (T) por Unidade	$K_V$	$K_T$
País A	Terra	10	30	10	15	23	10	0,67	2,30
País B	Trabalho	30	10	15	10	10	23	1,50	0,43
Total		40	40	25	25	33	33	1,00	1,00

[1] Esta fórmula é utilizada para o modelo 2x2x2, onde K é a relação entre os fatores de produção.

Fonte: NUNES (2017)

O País A, tendo a terra como seu fator intensivo, portanto, terra-intensivo, produzirá vinho pelo motivo de que é o produto com a relação entre fatores (K) mais vantajoso. Enquanto o País B, trabalho-intensivo, produzirá Tecidos, uma vez que a sua relação Terra/Trabalho apresentou uma unidade menor, portanto, mais vantajoso.

Krugman e Obstfeld (2010) apresentam a principal diferença prática entre o modelo H-O e o modelo ricardiano das vantagens comparativas: “no modelo ricardiano, todos ganham. Já no modelo de proporções de fatores, geralmente há perdedores, além de ganhadores” (KRUGMAN e OBSTFELD, 2010, p. 53)

Considerando o modelo e suas suposições teóricas, observa-se uma tendência à equalização dos preços dos fatores, o que pode nos fazer crer que este modelo se faz atraente e adequando para a realidade. Porém isso constitui uma das principais críticas a esse modelo: no mundo real, os preços dos fatores não são equalizados. (KRUGMAN e OBSTFELD, 2010)

O teste empírico ao modelo mais conhecido pela literatura econômica foi o trabalho de Wasily Leontief, em 1954, que utilizou dados da matriz insumo-produto recém-construída para os Estados Unidos até então. Assim, como um país com uso intensivo do fator capital, este deveria, com uma redução nas exportações e um aumento nas importações, apresentar uma redução na sua mão de obra empregada. Porém o que os dados mostraram foi exatamente o oposto. A explicação deste caso se convencionou chamar de “Paradoxo de Leontief” que considera os seguintes pontos:

- a) no conceito de capital humano (a qualidade da mão-de-obra deveria ser explicitada, sobretudo, quando o diferencial de competitividade em relação aos parceiros comerciais é tão pronunciado como no caso dos Estados Unidos);
- b) na não-consideração de um terceiro fator de produção – recursos naturais – o qual ajudaria a explicar por que as importações demandam mais capital que trabalho;
- c) na possibilidade de haver viés de

demanda (se um país rico em capital demanda produtos intensivos em capital, pode acabar importando esse tipo de produtos); d) e na possibilidade de reversão na intensidade de fatores (uma vez que Leontief só considerou um país, não teria captado a possibilidade de que as exportações dos Estados Unidos fossem de fato mais intensivas em capital quando comparadas às de outros países. (BAUMANN et al., 2004, p. 29)

O modelo H-O se tornou fonte de interpretação do comércio internacional através da análise de comércio de produtos manufaturados, uma vez que as análises partiam de países desenvolvidos. Desta forma, o modelo H-O deu origem a diversos outros modelos de interpretação do comércio internacional e tais modelos podem ser agrupados em quatro grupos, conforme Baumann et al. (2004):

a) 'disponibilidade'; b) baseados na demanda interna; c) modelos que enfatizam diferenças tecnológicas entre os processos produtivos de países distintos; e d) modelos que enfatizam a existência de ganhos de escala e diferenciação de produtos (BAUMANN et al., 2004, p. 30)

Para alguns autores, o comércio internacional é uma das forças motrizes para o desenvolvimento da indústria e, conseqüentemente, para o desenvolvimento de um país. Porém, como visto acima, a força empregada sob a literatura econômica busca, principalmente, explicar o comércio através dos países desenvolvidos e seus fluxos de produtos manufaturados. Portanto, é necessário explicar as relações comerciais entre países desenvolvidos com os classificados como em desenvolvimento e subdesenvolvidos.

Por fim, Sarquis aponta os efeitos objetivados na utilização das teorias tradicionais na formulação de políticas econômicas:

As teorias tradicionais preveem relação positiva entre abertura comercial e expansão da atividade econômica, sendo que a primeira pode levar a segunda. [...] Pode-se dizer que os ganhos da liberalização comercial são estáticos, não precipitando por se efeitos dinâmicos, ou seja, de uma permanente elevação do crescimento. (SARQUIS, 2011, p. 35)

A utilização dos modelos resultantes destas teorias nos dias atuais acaba por afastar a política comercial da realidade do comércio internacional. Tais teorias não contemplam as mudanças do sistema capitalista e, conseqüentemente, as novas configurações do comércio mundial. Temos, por exemplo, a dificuldade de se introduzir nestes modelos, variáveis como o comércio intraindústria e os ganhos de escala (SARQUIS, 2011; KRUGMAN E OBSTFELD, 2010).

É em vista de solucionar estas dificuldades que são elaboradas as novas teorias do comércio. Nas palavras de Sarquis:

As novas teorias do comércio se caracterizam por contemplar as chamadas

economias de escala. Ausente das teorias convencionais, as economias de escala podem advir de fatores tecnológicos e de estruturas dos mercados. Tipicamente, esses fatores se complementam. Essenciais a essas teorias, são comuns igualmente às teorias de crescimento endógeno. [...] As novas teorias do comércio foram inicialmente elaboradas, entre 1978 e 1985, em artigos seminiais de Krugman (1979, 1980), Helpman (1981), entre outros. Desenvolveram-se em amplo e rico corpo teórico. Sua evolução pode ser classificada em três gerações ou vertentes: (a) comércio intraindústria; (b) política comercial estratégica (strategic trade policy); e (c) nova geografia econômica. (SARQUIS, 2011, p. 37)

A produção de bens em larga escala, proporcionando uma redução dos custos das empresas, é um processo posterior às formulações das teorias tradicionais, portanto, não podendo este estar inserido nos pressupostos das formulações clássicas e neoclássicas. Muito embora, ao se adicionar as economias em escala às teorias tradicionais, surgiram outros modelos, divididos em quatro grupos, conforme já apresentados.

Além da necessidade da expansão e, até mesmo atrelada a ela, há também a necessidade de especialização entre os países. Krugman e Obstfeld apontam dois motivos para que os países se especializem e façam comércio:

Primeiro, os países diferem quanto a seus recursos ou tecnologia e se especializam nas coisas que fazem melhor; segundo, as economias de escala (ou retornos crescentes tornam vantajoso para cada país se especializar na produção de uma gama restrita de bens e serviços. (KRUGMAN e OBSTFELD, 2010, p. 87)

Em contrapartida ao modelo ricardiano de comércio internacional, onde o comércio internacional gera ganhos maiores para economias que possuem suas matrizes produtivas muito diferentes, o que Krugman e Obstfeld (2010) observam é diferente. O comércio internacional gera mais ganhos em economias com suas estruturas produtivas semelhantes, e, quando ocorre o que dispõe o modelo, os ganhos não ocorrem da forma que se dá, os países não ganham de forma equiparada, conforme preza o princípio do equilíbrio internacional.

Ainda sobre os modelos neoclássicos, que utilizam como base a teoria das vantagens comparativas e que levam em consideração que, se dobrarmos os insumos a produção dobraria de forma igual. Tais modelos não levam em consideração um fator importante: os ganhos em escala. Portanto, quanto maior a alocação de recursos, maior será a sua produção devido a máxima utilização dos fatores produtivos. É o que se conhece, também, como economia de escala (ou retornos crescentes) (KRUGMAN e OBSTFELD, 2010).

Outra mudança que ocorre na estrutura dos modelos é que as decisões de

produção deverão ser capitaneada pelas empresas e não mais pelas nações. Surgem com isso duas instituições que possuem uma relevante participação no comércio internacional: o investimento estrangeiro e as empresas transnacionais.

Observando o Quadro 2.2, observamos a hipótese anteriormente apresentada de dois países e dois produtos, utilizando apenas a força de trabalho como fator de produção, pode-se constatar que nessa situação hipotética, se concedermos as 130 horas de trabalho para ambos os países, obteremos uma produção diferente para ambos. Desta forma, podemos observar o retorno de escala e a produtividade marginal da produção<sup>13</sup> que influenciarão a tomada de decisão sobre o que se especializar.

Sendo assim, o País A deverá fomentar a especialização na produção de tecido pois com o emprego de todo o trabalho (130) produzirá mais que o País B, enquanto este deverá se especializar na produção de vinho, uma vez que empregado todo o insumo disponível produzirá mais que o País A.

**Quadro 2.2** – Exemplificação de Economia de Escala Simples

País A (Total de Insumo de Trabalho = 130)							
Tecido				Vinho			
Produção (X)	Σ Trabalho (Y)	X/Y	Pmg*	Produção (X)	Σ Trabalho (Y)	Y/X	Pmg
50	50	1,00	-	80	80	1,00	-
163	130	1,25	1,41	137	130	1,05	1,14
País B (Total de insumo de Trabalho = 130)							
Tecido				Vinho			
Produção (X)	Σ Trabalho (Y)	X/Y	Pmg	Produção (X)	Σ Trabalho (Y)	X/Y	Pmg
80	80	1,00	-	50	50	1,00	-
142	130	1,09	1,24	189	130	1,45	1,74

\* Produção Marginal

Fonte: NUNES (2017)

Pode-se observar, através do Quadro 2.2, que o País A deve se especializar na produção de tecidos, uma vez que sua produção marginal (Pmg) é maior na fabricação deste produto em relação à produção de vinho. Enquanto que o País B deverá produzir vinho pelo menos motivo: sua Produtividade Marginal é maior na fabricação deste produto. Com isso, podemos observar o ganho de escala que determinado produto possui em relação ao outro.

Krugman e Obstfeld explicam que, ao especializar-se em determinado produto por ter ganho de escala superior, o comércio internacional não será

13 Também conhecida como produção marginal, é definida pelo resultado extra que foi produzido com o acréscimo de uma unidade de produção.

prejudicado, pelo contrário, para os autores, ele desempenha um papel fundamental nesse comércio, uma vez que os consumidores dos países ainda desejarão os produtos não produzidos e importarão de outros países de acordo com suas necessidades. O comércio internacional proporciona a vantagem de cada país se especializar em uma gama de produtos e leva a um aumento da variedade de bens. (KRUGMAN e OBSTFELD, 2010)

Voltando à questão dos ganhos crescentes, Baumann et al. (2004) trazem a classificação da economia de escala, podendo ela ser:

a. internas à firma – quando cada firma pode obter custos médios mais baixos se produz em escala crescente. [...] b. externas à firma – quando o custo médio de cada firma depende do tamanho da indústria a que pertence; uma expansão da firma não altera seus custos médios se a indústria não se altera. c. internacionais – resultantes da divisão internacional do trabalho. A existência de tais economias de escala depende do tamanho do mercado mundial, e não da concentração geográfica da produção. O custo médio da firma depende do tamanho da indústria em nível mundial. (BAUMANN et al., 2004, p.38)

O problema que se apresenta é que o modelo de comércio internacional baseado em economias de escalas, assim como os modelos vistos anteriormente, têm como pressuposto uma estrutura de mercado baseada na concorrência perfeita. O que não se observa em países com amplo retorno crescente de investimento. Em um ambiente de concorrência imperfeita, de uma forma mais delimitada, o monopólio, as empresas deixam de ser tomadoras de preços e passam a ser formadoras de preços.

Krugman e Obstfeld trazem duas hipóteses que são levantadas em modelos de concorrência monopolística:

Primeiro supõe-se que cada empresa possa *diferenciar seu produto* em relação ao de seus concorrentes. Isto é, se os clientes desejam comprar um produto em particular de determinada empresa, eles não correrão pra comprar os outros, mesmo que estas ofereçam preços um pouco mais baixos. [...] Segundo, supõe-se que cada empresa tome os preços cobrados por seus concorrentes como dados – isto é, que ela ignore o impacto de seu próprio preço sobre o de outras. Como resultado, o modelo de concorrência monopolística supõe que, mesmo que cada empresa esteja na verdade enfrentando a concorrência de outras, ela se comporte como se fosse monopolista, daí o nome do modelo (KRUGMAN e OBSTFELD, 2010, p. 91)

A ideia básica do modelo de comércio em economias de escalas consiste na concepção de que o comércio internacional tem função importante no desenvolvimento econômico das nações a partir do momento em que ele amplia e integra o mercado, que acaba gerando ganhos para todos os países envolvidos.

(MOREIRA, 2012)

Ainda segundo Moreira, em seu trabalho sobre o modelo de concorrência monopolística,

A integração comercial permitiria a ampliação dos mercados, das escalas de produção e da divisão do trabalho, permitindo o aprofundamento complementar de especializações eficazes internacionalmente, ainda que iniciadas “aleatoriamente”. (MOREIRA, 2012, p. 216)

Se faz necessário lembrar que, apesar das diversas teorias apresentadas no presente trabalho e, o fato de alguns autores concordarem com tais formulações, ainda existem diversos outros que apresentam controvérsias na interpretação e na crítica dos mesmos.

Acompanhando a Nova Divisão Internacional do Trabalho, presente somente no século XX, o elevado grau de especialização da produção que resulta nestes ganhos de escala, são objetos das novas formulações acerca do comércio internacional. Sarquis complementa:

As novas teorias do comércio substituíram as hipóteses de concorrência perfeita por hipóteses alternativas de concorrência imperfeita, como base de funcionamento dos mercados. Assumiram economias de escala ou rendimentos crescentes de escala, ao invés de rendimentos constantes. Essas novas hipóteses haviam sido difundidas, com sólida fundamentação microeconômica, em estudos de organização das indústrias. (SARQUIS, 2011, p. 37)

O mercado em equilíbrio e o pressuposto de que a concorrência era perfeita foram questionados por estas novas teorias. O fato de que os monopólios e oligopólios existem e são de grande influência no comércio mundial contribuiu para que as teorias explicassem melhor a realidade diante as novas configurações do capitalismo. Além disso, a preocupação de se analisar o comércio intraindústria e a determinação de uma política comercial estratégica são de fundamental importância nestas teorias. Para Sarquis,

As novas teorias do comércio foram motivadas pela longa expansão do comércio mundial em ritmo mais intenso que o produto mundial e, sobretudo, pela concentração dessa expansão nas trocas intraindustriais, desde as primeiras décadas do pós-Guerra. [...] As novas teorias do comércio assumem de modo realista que os consumidores dispõem de preferências por diversos produtos, ainda que pertencentes a uma mesma indústria. Assim, podem os países especializarem-se na mesma indústria e não necessariamente em indústrias distintas, que requerem diferentes proporções relativas de fatores de produção. (SARQUIS, 2011, p. 38 e 41)

No que concerne o comércio intraindustria, Sarquis explica sua origem:

O comércio intraindústria é medido na literatura pelo índice desenvolvido por

Grubel e Lloyd (1975). Este calcula a proporção da corrente de comércio que corresponde ao comércio intraindústria. [...] O índice eleva-se à medida que se fortalece a capacidade de o país indistintamente importar e exportar bens dentro de um mesmo setor. Reduz-se quando o país passa a concentrar a exportação em um conjunto de bens e a importação em outro conjunto de bens. (SARQUIS, 2011, p. 38)

Ou seja, quando se estabelece um comércio entre setores diferentes, com exportações e importações dispersas, menor será esse índice. Quando se estabelece um comércio entre empresas do mesmo setor, concentrando as exportações e importações, o índice se elevará. Tal teoria reforça que a complementariedade entre os bens comercializados pelos países favorece o processo produtivo de ambos, com ganhos de produtividade. Segundo Sarquis:

A expansão do comércio intraindústria refletiu a industrialização crescente da economia global e a internacionalização das cadeias de produção. Predominou especialmente no comércio de produtos manufaturados mais sofisticados, como nos setores mecânicos, farmacêuticos, químicos, e de máquinas e equipamentos. [...] O comércio intraindústria fortaleceu as relações entre exportações e importações e apontou para a potencial complementariedade destes como motor de dinamismo econômico. (SARQUIS, 2011, p. 40)

Essa maior proximidade às novas configurações do comércio mundial, sobretudo no período pós-guerra e a consideração da geopolítica no processo de formulação de políticas comerciais, faz com que as nações se organizem de modo mais compatível com o processo de globalização. No que diz respeito à Política Comercial Estratégica, Sarquis comenta:

A Política Comercial Estratégica (*Strategic Trade Policy*) se conforma como conjunto de recomendações de política que derivam das novas teorias do comércio. Confronta-se com as propostas livre-cambistas das teorias clássica e neoclássica. Essencialmente, as novas teorias podem fundamentar intervenção governamental via, por exemplo, tarifas e outras barreiras à importação, estímulos e subsídios à exportação, à inovação, à pesquisa e ao desenvolvimento. (SARQUIS, 2011, p. 43)

Em um movimento contrário às recomendações liberais, tal política visa, através de uma maior intervenção governamental, buscar os melhores ganhos comerciais ao considerar as novas questões como geopolítica e organizações regionais. Para além disso, é fundamental que o país se organize internamente para que, através de uma maior produtividade, consiga uma maior competitividade em um mercado cada vez mais globalizado. Tal aumento de produtividade se daria através do comércio, utilizando os ganhos dessa relação para reorganização de seus setores. Ainda segundo o autor:

Assim, as novas teorias indicam que certas intervenções governamentais

podem capacitar o país a auferir maiores benefícios do comércio internacional. Essa indicação torna-se especialmente válida em um cenário em que a demanda e o comércio mundiais – notadamente em setores industriais caracterizados por concorrência imperfeita e economias de escala – tendem a expandir-se em ritmo superior ao da atividade econômica, como de fato transcorreu nas últimas cinco décadas. Nesse sentido, a *Strategic Trade Policy* poderia alavancar ganhos de crescimento mediante maiores benefícios da expansão do comércio e induzir condições domésticas mais propícias à inovação e à sustentação do crescimento. (SARQUIS, 2011, p. 44)

Com certa distância das teorias livre-cambistas, as novas teorias do comércio internacional apontam para a utilização estratégica de políticas de intervenção governamental para assegurar maiores benefícios para o comércio exterior de um país. Tal estratégia de política comercial consiste em uma resposta aos avanços da integração de mercados e de como se dá o comércio internacional frente a uma economia global.

É justamente ao considerarmos as novas configurações do capitalismo global e as relações de poder intrínsecas do sistema, que surge a preocupação sobre qual forma se inserir no comércio mundial, dada a sua localização e suas relações políticas. É assim que nos deparamos com a Nova Geografia Econômica (NGE), onde, segundo Sarquis:

A Nova Geografia Econômica procura projetar a produção e o comércio na dimensão espacial, como sugere o termo *geografia*. Destarte, passa a prover as novas teorias do comércio de atributos adicionais para aproximar potencialmente estas de uma compreensão do comércio como aspecto indissociável do crescimento econômico. (SARQUIS, 2011, p. 45)

Estes atributos adicionais que ajudam a compreender os novos *players* no comércio mundial e como estes, ao se utilizar do comércio e do fluxo de capitais, ganharam expressão ao longo do tempo. Também é uma teoria que nos ajuda a compreender como o comércio é estabelecido entre as economias desenvolvidas e as subdesenvolvidas.

Os estudos da Nova Geografia Econômica se iniciaram com Paul Krugman, no início da década de 1990, quando passa a relacionar a geografia com o comércio, e são aprofundados por Masahisa Fujita, Paul Krugman e Anthony Venables onde, em obra intitulada “The Spatial Economy”, abordam a formação das cidades e regiões em relação com o comércio internacional.

O estudo parte de uma análise do modelo Dixit-Stiglitz<sup>14</sup> e segue com uma

14 Modelo de concorrência monopolística desenvolvido por Avinash Dixit e Joseph Stiglitz em 1977 e foi amplamente utilizado por teóricos da Geografia Econômica (FUJITA; KRUGMAN; VENABLES, 1999)

análise para além da economia urbana que havia ficado na periferia das grandes discussões acerca do crescimento econômico e, principalmente, do comércio internacional (FUJITA; KRUGMAN; VENABLES, 1999).

Segundo Krugman, há uma limitação nas teorias do comércio que ocupam o *mainstream* quanto à dimensão dos países. Nas palavras do autor:

The study of economic geography – of the location of factors of production in space – occupies a relatively small part of standard economic analysis. International trade theory, in particular, conventionally treats nations as dimensionless points (and frequently assumes zero transportation costs between countries as well). (KRUGMAN, 1991, p. 483)<sup>15</sup>

No que diz respeito ao comércio internacional, ao se desconsiderar a dimensão espacial das nações as teorias acabam não incluindo os custos de transportes em seus modelos. É justamente essa preocupação com a localização das nações que fundamenta a Geografia Econômica e, conseqüentemente, a Nova Geografia Econômica. Ambas teorias estão voltadas à solução dos problemas que causam as assimetrias entre regiões.

A discussão acerca da localização das indústrias é extensa e, no que concerne os estudos da Geografia Econômica, partem dos pressupostos apontados por Alfred Marshall, em 1892. Segundo Krugman:

There has been fairly extensive discussion over time of the nature of the externalities that lead to localization of particular industries. Indeed, Alfred Marshall's original exposition of the concept of external economies was illustrated with the example of industry localization. Most of the literature in this area follows Marshall in identifying three reasons for localization. First, the concentration of several firms in a single location offers a pooled market for workers with industry-specific skills, ensuring both a lower probability of unemployment and a lower probability of labor shortage. Second, localized industries can support the production of nontradable specialized inputs. Third, informational spillovers can give clustered firms a better production function than isolated producers. (KRUGMAN, 1991, p. 484 e 485)<sup>16</sup>

15 “O estudo da geografia econômica – da localização dos fatores de produção no espaço – ocupa uma parte relativamente pequena da análise econômica tradicional. A teoria do comércio internacional, em particular, trata convencionalmente as nações como pontos sem dimensão (e, frequentemente, também assume custos zero de transporte entre os países).” livre tradução do autor.

16 “Tem havido uma extensa discussão ao longo do tempo sobre a natureza das externalidades que levam à localização de indústrias específicas. De fato, a exposição original de Alfred Marshall do conceito de economias externas foi ilustrada com o exemplo da localização industrial. A maior parte da literatura nesta área segue Marshall na identificação de três razões para localização. Primeiro, a concentração de várias empresas em um único local oferece um mercado comum para trabalhadores com habilidades específicas do setor, garantindo uma menor probabilidade de desemprego e uma menor probabilidade de escassez de mão de obra. Segundo, as indústrias localizadas podem suportar a produção de insumos especializados não comercializáveis. Em terceiro lugar, as abundâncias informacionais podem dar às empresas agrupadas uma melhor função de produção do que os produtores isolados.” livre tradução do autor.

Em suma, a localização de algumas indústrias leva em consideração, em primeiro lugar, a aglomeração de várias empresas em um mesmo local, fazendo com que exista um mercado comum para os trabalhadores onde haverá uma menor chance de desemprego, o que levaria a uma maior aglomeração de pessoas.

O segundo motivo para a localização de algumas indústrias é a capacidade de absorver a produção de insumos especializados não-comercializáveis. Por fim, as empresas obterão uma melhor função de produção se estabelecidas em aglomerações onde as informações são mais abundantes, ao contrário de locais isolados.

Também se faz necessário destacar as diferenças entre a produção agrícola e a produção de manufaturas. Segundo Krugman:

Agricultural production is characterized both by constant returns to scale and by intensive use of immobile land. The geographical distribution of this production will therefore be determined largely by the exogenous distribution of suitable land. Manufactures, on the other hand, we may suppose to be characterized by increasing returns to scale and modest use of land. (KRUGMAN, 1991, p. 485)<sup>17</sup>

Dessa forma, a produção agrícola não é móvel, está estabelecida em locais de abundância de terra, ao passo que a produção de manufaturas, por uma pequena e pouco intensa utilização da terra, pode se estabelecer locais diversos, seja ele com abundância de terra ou não. Essa constitui a base do modelo de duas regiões, proposto por Krugman. Segundo o autor:

We consider a model of two regions. In this model there are assumed to be two kinds of production: agriculture, which is a constant-returns sector tied to the land, and manufactures, an increasing-returns sector that can be located in either region. (KRUGMAN, 1991, p. 487)<sup>18</sup>

São quatro as proposições que sustentam a Nova Geografia Econômica:

1. Transportation costs, or more broadly transaction costs across distance, play a crucial role in shaping international and interregional trade. In contrast to traditional trade theory, and even traditional urban economics, we argued that distance matters.
2. The interaction of market size with increasing returns plays an important role in determining the location of production. [...]
3. A cumulative process in which large markets attract production, which increases the size of markets, leads to agglomeration – and possibly to

17 “A produção agrícola é caracterizada tanto por retornos constantes de escala quanto pelo uso intensivo de terras imóveis. A distribuição geográfica dessa produção será, portanto, determinada em grande parte pela distribuição exógena de terras adequadas. As manufaturas, por outro lado, podemos supor que se caracterizem por retornos crescentes de escala e uso modesto da terra.” livre tradução do autor.

18 “Consideramos um modelo de duas regiões. Nesse modelo, supõe-se que haja dois tipos de produção: a agricultura, que é um setor de retornos constantes, ligada à terra, e a manufatura, um setor de retornos crescentes que pode ser localizado em qualquer região.” livre tradução do autor.

multiple equilibria. [...]

4. The same processes that shape economic geography within countries also shape international trade. (KRUGMAN, 2004, p. 2 e 3)<sup>19</sup>

Ao contrário da teoria tradicional de comércio internacional, a NGE afirma que a distância tem relevância na determinação do comércio mundial. Além disso, há uma relevância no tamanho do mercado como forma de determinação da produção. Grandes mercados favorecem uma maior aglomeração. No que diz respeito à distância entre dois países, Krugman aponta:

One side result of these models, however, has been the confirmation that distance matters. Despite all the advances in transportation and communication, trade between any two countries drops off dramatically as the distance between these countries increases. (KRUGMAN, 2004, p. 4)<sup>20</sup>

A análise que parte da NGE vai além do que se conhece como nação e as barreiras (fronteiras) que são estabelecidas através desta definição. Para a NGE, os limites de uma nação estão na capacidade de mobilização de mão de obra. Conforme afirmam Fujita, Krugman e Venables:

Instead we will focus on a different kind of barrier that national boundaries normally present: a barrier to the movement of people. Whereas advanced countries nowadays generally have quite low formal barriers to trade in goods, they universally impose strict restrictions on immigration, and evidence suggests that even where the immigration regime is relatively open and there are no language barriers, international migration is far smaller than migration within countries. (FUJITA; KRUGMAN; VENABLES, 1999, p. 240)<sup>21</sup>

Sendo assim, as barreiras nacionais são aquelas que limitam a mobilidade de trabalho. Imposições na mobilidade de mão de obra dificultam as aglomerações de trabalhadores, o que, conforme apontado por Marshall, compromete a aglomeração

19 “1. Os custos de transporte, ou mais amplamente os custos de transação à distância, desempenham um papel crucial na formação do comércio internacional e inter-regional. Em contraste com a teoria do comércio tradicional e até mesmo com a economia urbana tradicional, argumentamos que a distância é importante. 2. A interação do tamanho do mercado com retornos crescentes desempenha um papel importante na determinação da localização da produção. [...] 3. Um processo cumulativo em que os grandes mercados atraem a produção, o que aumenta o tamanho dos mercados, leva à aglomeração – e possivelmente a múltiplos equilíbrios. [...] 4. Os mesmos processos que moldam a geografia econômica dentro dos países também moldam o comércio internacional.” livre tradução do autor.

20 “Um resultado colateral desses modelos, no entanto, tem sido a confirmação de que a distância é importante. Apesar de todos os avanços em transporte e comunicação, o comércio entre dois países cai drasticamente à medida que a distância entre esses países aumenta.” livre tradução do autor.

21 “Em vez disso, vamos nos concentrar em um tipo diferente de barreira que as fronteiras nacionais normalmente apresentam: uma barreira para o movimento de pessoas. Enquanto hoje em dia os países avançados têm barreiras formais bastante baixas ao comércio de bens, impõem restrições à imigração e evidências sugerem que, mesmo onde o regime de imigração é relativamente aberto e não há barreiras linguísticas, a migração internacional é muito menor do que a migração interna nestes países.” tradução livre do autor.

de indústrias. Tal barreira dificulta, mas não impede, os movimentos de *linkages* para frente e para trás, ocorridos entre as indústrias de bens intermediários e bens finais.

Desta forma, a aglomeração de indústrias se dará por vias do maior acesso à informação e na capacidade de se gerar ligação entre os setores de bens finais e intermediários. Segundo os autores:

In a world of countries-which we think of as geographical units that can trade, but among which labor does not move-agglomeration in the sense of population concentration cannot occur. However, linkages among industrial sectors can still lead to a process of industrial concentration that is conceptually very similar to the stories about agglomeration we told in our regional and urban analyses. (FUJITA; KRUGMAN; VENABLES, 1999, p. 259)<sup>22</sup>

Para os autores, uma resposta para o desenvolvimento desigual das nações pode estar nesse crescente movimento de integração mundial, sem barreiras para bens e serviços, mas com barreiras elevadas para a mobilidade de mão de obra. Ainda segundo os autores:

Even more interesting, the same analysis suggests that the recent narrowing of income gaps between the advanced nations and (some) developing countries might be partially attributable to the continuation of the same trend toward integration: Declining trade costs first produce, then dissolve, the global inequality of nations. (FUJITA; KRUGMAN; VENABLES, 1999, p. 259 e 260)<sup>23</sup>

O comércio internacional, cada vez mais integrado, possibilita uma maior redução dos custos de transportes de mercadorias. Tal redução nos custos possibilita uma maior produção nos centros já industrializados, compartilhando a desigualdade para as demais nações. O que ocorre, através do comércio internacional, é uma concentração dos ganhos relativos à redução dos custos e uma socialização (a nível global e mais densa em mercados não integrados) dos altos preços das manufaturas, determinados em mercados de concorrência imperfeita.

Algumas considerações precisam ser feitas quanto à Nova Geografia Econômica e sua declinante influência no século XXI. Segundo Krugman, a força da

22 “Em um mundo de países – que consideramos unidades geográficas que podem ser negociadas, mas entre as quais o trabalho não se move –, a aglomeração no sentido de concentração populacional não pode ocorrer. No entanto, as ligações entre os setores industriais ainda podem levar a um processo de concentração industrial que é conceitualmente muito semelhante às histórias sobre aglomeração que contamos em nossas análises regionais e urbanas.” tradução livre do autor.

23 “Ainda mais interessante, a mesma análise sugere que a recente redução das diferenças de renda entre as nações avançadas e (alguns) países em desenvolvimento pode ser parcialmente atribuída à continuação da mesma tendência em direção à integração: os custos comerciais em declínio produzem primeiro e depois dissolvem a desigualdade das nações.” tradução livre do autor.

NGE para a explicação do comércio internacional vem perdendo força. Tal movimento de enfraquecimento se dá através do acesso a mercados estrangeiros que já gozaram de um processo de aglomeração durante o século XX, o que comprometem o processo de desenvolvimento de nações periféricas. Segundo o autor:

There are some reasons to believe that the centripetal forces emphasized by the new economic geography – forward and backward linkages driven by the interaction of increasing returns and transport costs – actually had their peak influence some time ago, and are weakening in the 21st-century economy. [...] There may now be a globalization component to this weakening of intranational centripetal forces. [...], inspired by the case of Mexico after trade liberalization, that increased access to foreign markets might weaken core-periphery patterns within developing countries. (KRUGMAN, 2004, p. 12)<sup>24</sup>

Em síntese, apresenta-se no quadro 2.3 a seguir a divisão das teorias do comércio internacional e as suas principais características.

**Quadro 2.3** – Quadro síntese das teorias do comércio internacional e suas principais características

Divisão	Teorias	Características Gerais	Características específicas
Teorias Tradicionais do Comércio Internacional	Teorias Clássicas	Concorrência Perfeita	Utilizam apenas o trabalho como fator de produção;
	Teorias Neoclássicas		Utilizam o trabalho e o capital como fatores de produção;
Novas Teorias do Comércio Internacional	Comércio Intraindústria	Concorrência Imperfeita e Nova Divisão Internacional do Trabalho	Expansão do comércio através das trocas intraindústria no pós-segunda guerra;
	Política Comercial Estratégica		Podem sustentar uma intervenção governamental para garantir estímulo às exportações;
	Nova Geografia Econômica		Projetar o comércio na dimensão espacial, como parte integrante do crescimento econômico;

**Fonte:** elaborado pelo autor com base em SARQUIS (2011)

Por fim, cabe ressaltar que as teorias tradicionais evoluíram de uma ideia de equilíbrio geral estático enquanto as novas teorias surgiram tentando compreender o dinamismo que o comércio internacional adquiriu ao longo do tempo (SARQUIS, 2011).

Na ótica marxista sobre o comércio internacional, encontramos essa e outras

24 “Existem algumas razões para acreditar que as forças centrípetas enfatizadas pela nova geografia econômica – encadeamentos para frente e para trás impulsionados pela interação de retornos crescentes e custos de transporte – tiveram seu pico de influência há algum tempo e estão enfraquecendo na economia do século XXI. [...] Agora pode haver um componente de globalização para esse enfraquecimento das forças centrípetas intranacionais. [...], inspirada no caso do México após a liberalização do comércio, que o aumento do acesso a mercados estrangeiros pode enfraquecer os padrões centro-periferia dentro dos países em desenvolvimento.” livre tradução do autor.

abordagens, como é o caso da explicação da queda tendencial da taxa de lucro<sup>25</sup>, postulada pelo próprio Karl Marx. (MANZALLI, 2014)

As leis que garantiam a propriedade privada traziam mais poder aos capitalistas, o que trazia uma necessidade cada vez maior de aumentar o poderio do capital para que a empresa pudesse acompanhar a evolução tecnológica, garantindo assim a reprodução do capital. Além disso, a intensificação da concorrência entre os capitalistas levaria a crises de subconsumo ou superinvestimento, eliminando os capitalistas menos competitivos (aqueles com menor produtividade), levando a composição do capital em um setor a uma concentração da produção num número cada vez menor de empresas.

Dentre a composição orgânica do capital ( $COK = \frac{c}{v}$ ), onde  $c$  representa o capital constante (meios de produção) e  $v$  representa o capital variável (força de trabalho, mais-valia<sup>26</sup>) percebeu-se, então, que se a taxa de mais-valia permanecer constante, acarretará uma queda da taxa de lucro.

Quando relacionamos a lei da queda tendencial da taxa de lucro com o comércio internacional, Marx observa, assim como Smith e Ricardo, que para se manter em constante processo de realimentação da acumulação, o capitalista deverá expandir sempre o seu mercado.

A teoria da crise de Marx remete a uma teoria do ciclo, reforçando o movimento pendular entre longos períodos de crescimento e períodos de crescimento desacelerado e crise. Wilson Barbosa explica tal movimento:

Uma taxa de acumulação que se expande paga salários reais mais elevados para se manter; daí acelera-se a competição e a composição orgânica do capital aumenta; a partir de um certo ponto, a oferta supera as vendas; os que não ousam recuar, perdem; instala-se a depressão; reconstitui-se, assim, o exército de reserva, ao mesmo tempo em que se depreciam os valores do capital; ocorre, mesmo, uma destruição de forças produtivas, vindo a se recuperar as oportunidades para a expansão do lucro; retoma-se, então, um novo ciclo expansivo (BARBOSA, 1996, p. 313)

Como resultado da dialética que intercede a crise e a acumulação, observada por Marx, e a necessidade de expansão geográfica, inerente ao sistema capitalista, surgem formulações como o conceito de “ajuste espaço-temporal”, formulados por David Harvey, que relaciona a criação de novos espaços com a teoria de destruição

25 Constituinte a principal teoria da necessidade no pensamento marxista, a lei da queda tendencial da taxa de lucro busca explicar os ciclos longos de crescimento no capitalismo e como estes são seguidos de crescimento desacelerado e crises eventuais.

26 É a diferença do valor produzido pelo trabalho e o salário que foi pago ao trabalhador.

criativa de Schumpeter. Ou seja, novos espaços são criados através da espoliação por parte do capital com o intuito de resolver os problemas de sobreacumulação de alguns países centrais. Constitui um dos efeitos do que o autor classifica como “acumulação por espoliação”, que constitui, também, uma nova abordagem do conceito de “acumulação primitiva”, utilizado por Marx e, posteriormente, por Rosa Luxemburgo (HARVEY, 2006).

Apesar dessa ausência de consenso entre as teorias, há uma corrente de pensamento acerca do comércio internacional que corre em paralelo às outras, onde esta justifica o atual cenário de dominação das potências desenvolvidas (ou países de centro, conforme apresentado acima) sobre os países em desenvolvimento e, principalmente, subdesenvolvidos.

Para ratificar essa teoria, que apresenta essa dominação dos países desenvolvidos, Manzalli (2014) apresenta a visão de imperialismo elaborada por Rosa Luxemburgo onde, segundo o autor:

Para a autora, o desenvolvimento de uma economia de mercado seria uma forma de acabar com as econômicas não capitalistas e, em seus estudos, ela encontra a resposta para a explicação do expansionismo das economias capitalistas do início do século XX na tendência histórica do modo de produção capitalista a expandir-se continuamente, submetendo a seu controle áreas não capitalistas e incorporando-as ao domínio das relações capitalistas. (MANZALLI, 2014, p. 69)

Nessa relação entre imperialismo e comércio internacional Bukharin, afirma que: “A divisão mundial do trabalho e a troca internacional implicam, nessas condições, a existência de um mercado mundial e de preços mundiais.” (BUKHARIN, 1988, p. 23)

Com esse mercado estabelecido com preços formados, os países passam a comercializar seus produtos, de forma especializada ou não, enfrentando a concorrência de países com diversos níveis de desenvolvimento. Com isso, Bukharin (1988) explica que:

O intercâmbio internacional repousa sobre a divisão internacional do trabalho. Não se deve crer, porém, que ela se efetua apenas nos limites que lhe atribui essa divisão. [...] Os países não trocam apenas produtos de natureza diferente, mas também produtos similares [...] pode também exportar suas mercadorias **fazendo concorrência** à produção estrangeira. A troca internacional, nesse caso, tem fundamento não na divisão do trabalho – que implica a produção de valores mercantis de natureza diversa – mas unicamente na diferença dos custos de produção, na diferença dos valores individuais (para cada país) que, na troca internacional, se resumem no trabalho socialmente necessário em todo o mundo. (BUKHARIN, 1988, p. 23 e 24, grifo do autor)

Além das concepções de Rosa Luxemburgo, Nikolai Bukharin, Rudolf Hilferding e, até mesmo, e não distanciada das primeiras, o conceito de imperialismo como fase posterior do capitalismo, de Vladimir Lênin, onde tal conceito de imperialismo se dava através das transformações do sistema capitalista em um período pós-inserção do capital financeiro. Concomitante à ideia de Lênin e indo além, temos também a concepção de império por parte de Hardt e Negri<sup>27</sup>, que apresentam o fim do imperialismo juntamente ao fim do Estado-Nação, emergindo, daí, o poder do império (HARDT e NEGRI, 2001).

A noção de imperialismo e sua aplicabilidade no sistema capitalista não constituem objeto deste estudo, porém, o que se deve levar em consideração é o embate de forças, observados pelos diversos autores, citados anteriormente. A relação de nações subdesenvolvidas com nações que apresentam elevado grau de desenvolvimento, traz consigo disparidades, principalmente no que se refere aos diferentes níveis de poder exercido nas decisões relativas ao comércio entre estas.

É a partir de então que se começa a se repensar, como estratégia, a política de proteção das economias menos desenvolvidas. Assim como as diversas teorias de comércio internacional apresentadas, existem algumas ponderações que devem ser apresentadas quanto a essas políticas protecionistas, utilizadas para evitar um desequilíbrio entre as trocas comerciais. Neste sentido, List (1983), afirma que:

A escola [clássica] não percebe que, em um regime de total livre concorrência com nações manufatureiras mais adiantadas, uma nação menos adiantada, embora bem aparelhada para a manufatura, jamais conseguirá atingir uma força manufatureira própria perfeitamente desenvolvida, nem conseguirá sua independência nacional completa, se não recorrer ao sistema protecionista. (LIST, 1983, p. 213)

O comércio internacional é estabelecido em condições assimétricas entre seus agentes, ocorrendo de forma desproporcional. É fundamental que se traga para a discussão o debate entre o livre comércio e o protecionismo. Conforme afirma List (1983):

O sistema protecionista, na medida em que constitui a única maneira de colocar as nações ainda atrasadas em pé de igualdade com a nação predominante [...], esse sistema protecionista, considerando sob este ponto de vista, apresenta-se como o meio mais eficaz para fomentar a união final das nações, e, portanto, também para promover a verdadeira liberdade de comércio (LIST, 1983, p. 93)

27 Michael Hardt e Antonio Negri, autores da obra Império, dentre outras, que abordam a temática do império no sistema capitalista contemporâneo. Destacam também que no período que se segue a Guerra do Golfo, década de 1990, nenhum outro país poderia constituir o centro do imperialismo, o que há, no entanto, é um embate entre Império e Multidão.

Para List, um movimento tripartite seria necessário para o crescimento das nações: liberalismo, comércio e indústria. Tal movimento foi observado desde a ascensão das cidades italianas até as últimas experiências de ascensão de grandes nações observadas pelo autor<sup>28</sup>. (LIST, 1983)

A discussão acerca do protecionismo e seu embate com os defensores do “livre mercado”, dará margem para um debate que, aliado ao caráter mercantilista do comércio internacional, servirá para entendermos a configuração do comércio estabelecido entre nações nos tempos atuais.

A discussão entre o “protecionismo x livre mercado” pode não encontrar um meio termo nas principais teorias do comércio internacional, mas deve ser salutar que um formulador de política econômica, principalmente em sua política comercial, pondere tal discussão. O que ocorre é um embate entre os defensores de políticas que, de alguma forma, deem condições para o crescimento da indústria e comércio nacional e os que acreditam que o crescimento destes setores se dá, única e exclusivamente, através da liberalização do comércio, ou seja, através da livre atuação das forças de mercado.

No entanto, se observarmos alguns aspectos históricos – e deixarmos de lado os diferentes contextos históricos em que foram estabelecidas as diferentes teorias do comércio internacional – podemos observar um intermédio entre esses dois extremos e, com isso, traçar algumas questões acerca da ascensão e queda de grandes potências. Além do mais, podemos observar qual caráter adquiriu o comércio entre nações, ao longo do tempo e como este se comporta nos tempos atuais, principalmente no século XXI.

Joan Robinson, ao fazer algumas contribuições às novas configurações da economia mundial da segunda metade do século XX, traçou algumas críticas às argumentações dos teóricos que defendem o livre comércio, onde, nas palavras dela:

O argumento dos economistas em favor do livre comércio é desenvolvido por meio de um modelo do qual todas as considerações relevantes são eliminadas pelas suposições. Todo país desfruta do pleno emprego. Não há migração de trabalho nem investimento internacional, por maiores que sejam as diferenças no nível de lucros em diferentes países (ROBINSON, 1979, p. 236)

Portanto, a crítica que se estabelece é justamente na inadequação dos

28 List escreveu sua obra “Sistema Nacional de Economia Política” em 1841.

pressupostos dessa teoria à realidade da economia. Mesmo distante da realidade, tal doutrina serviu para a formulação de políticas econômicas e, em especial, políticas comerciais que balizaram o comércio durante vários anos. A própria autora explica o motivo de tal teoria, nestas condições, ter encontrado tanta sustentação nestas políticas:

Não nos devemos surpreender com o fato de que aquilo que hoje parece uma construção frágil, como um modelo de economistas, tenha então exercido tão grande peso e autoridade, pois esse modelo na realidade não tinha de sustentar-se em sua base lógica: era uma fachada para um dogma com sólidos interesses atrás de si (ROBINSON, 1979, p. 237)

Desta forma, acredita-se que tais medidas liberalizantes foram adotadas – não como estratégias de desenvolvimento do próprio país –, como imposição para países mais pobres, garantindo aos países mais ricos uma parcela maior na atividade econômica de maior valor agregado. Para estes países mais ricos, a estratégia adotada foi justamente a oposta, conforme explica Robinson:

Cada país, ao ver os lucros caírem e o desemprego aumentar, tentou salvar para si uma parcela maior do total reduzido da atividade mundial, usando diferentes meios – tarifas, quotas de importação, subsídios, desvalorização cambial e contradesvalorização – e todos exportando seu próprio desemprego, como dizia, para o resto do mundo. (ROBINSON, 1979, p. 237)

Tais medidas figuraram entre as políticas econômicas dos principais países centrais. Ha-Joon Chang, ao estudar as políticas de desenvolvimento econômico utilizadas pelos países ao longo do tempo, em seu livro *Chutando a Escada*<sup>29</sup> (2002), analisa as principais políticas que dizem respeito à estratégia industrial, comercial e tecnológica. Para o autor, o que se configurou, principalmente no pós-crise de 1929, foi uma espécie de “protecionismo oculto”. (CHANG, 2004)

Ao analisar a ascensão de países como a Grã Bretanha, Estados Unidos, França e Alemanha, Chang pôde constatar uma estratégia em comum: tais países buscaram, primeiro, garantir insumos suficientes para o fomento das indústrias nacionais e, em um segundo momento, após já alcançarem um certo nível de produção (e produtividade, conseqüentemente) estabeleceram barreiras à importação de outras matérias-primas, condicionadas à aquisição do produto nacional. Ou seja, tais países utilizavam como premissa a aquisição de seus

29 “Chutar a escada” foi um termo cunhado por List que designava a sugestão de algumas políticas diferentes das utilizadas pelo país para alcançar determinado nível de desenvolvimento. Um país, ao alcançar determinado nível de desenvolvimento, chutava a escada, impedindo que os outros subissem àquele patamar.

produtos, principalmente ao negociar com países mais pobres. (CHANG, 2004)

Tais nações observaram essa estratégia protecionista como forma de manterem a soberania e a influência que exerciam sobre as outras nações menos desenvolvidas. Ao passo que políticas “liberacionistas” possuíam o caráter de curso forçado para as nações em desenvolvimento, os países adotavam um padrão que havia dado certo na formação da riqueza de suas nações: o protecionismo, mas um protecionismo travestido, com nova roupagem. Nas palavras de Joan Robinson,

Via-se agora que qualquer país que conseguisse cortar com êxito suas importações (em relação às exportações), e usar em seu lugar a produção interna, sofreria menos. Como todos estavam tentando fazer isso, nenhum deles podia ganhar muito no longo tempo, mas o país que se abstinisse desse jogo veria o desemprego do mundo era lançado às suas costas (ROBINSON, 1979, p. 237)

Ou seja, como estratégia de desenvolvimento, os países ricos utilizavam de antigas táticas e conceitos, para manter o seu nível de emprego. Sendo assim, o processo de mundialização dos capitais, atrelado com o processo de integração das economias, forçavam as nações a recorrerem a métodos característicos do mercantilismo. São estratégias que constituíram a base do fortalecimento das nações dentre o século XV até o século XVII e que, por força do próprio processo de acumulação do capital, ressurgiram como estratégia das nações desenvolvidas na segunda metade do século XX.

Como dito anteriormente, as principais características do que se convencionou chamar de mercantilismo são: acumulação de riquezas, garantia de uma Balança Comercial, estabelecimento de acordo e exploração das colônias, como forma de manutenção do Estado. O que se discute aqui, no entanto, é o denominado “novo mercantilismo” onde, nas palavras de Robinson:

A característica do novo mercantilismo é a de que todo país deseja ter um excedente em relação aos outros. [...] Uma das razões pelas quais os países querem ter um excedente na conta rendimento é que isso torna possível ter um excedente geral de modo a ganhar reservas. Isso ocorre, em parte, porque um equilíbrio exato não é possível, e o excedente é uma falta no lado certo, e em parte porque é altamente desejável ter um bom estoque de reservas para uma emergência, especialmente nestas épocas incertas em que até mesmo as moedas mais respeitáveis são passíveis de súbitos ataques de especulação adversa. (ROBINSON, 1979, p. 240 e 241)

É importante ressaltar, porém, que a autora observa essa característica em meados da década de 1970, sem ter compreensão completa do fenômeno da financeirização e mundialização do capital, uma vez que este estava em início, mas consegue observar a necessidade que as nações tinham em acumular reservas e

que tal fluxo era de fundamental importância para a sobrevivência do Estado-nação.

Nas palavras da autora:

O tipo de fluxo do capital para fora hoje em moda é muito diferente do investimento colonial do século XIX para obter mercadorias exóticas para as quais já havia um mercado em vista. O empréstimo moderno é, em grande parte, apenas uma colocação – compra de bens que já existem. E quando implementa um investimento real é, com frequência, um investimento para abastecer um mercado interno recipiente, protegido por tarifas ou condições de monopólio. Para o país receptor, esse tipo de investimento pode ser um constrangimento. (ROBINSON, 1979, p. 242)

Dada a nova forma e acumulação de divisas, é necessário pontuar, também, as transformações ocorridas nos acordos comerciais e nas novas influências dos países ricos por sobre os países pobres, em uma espécie de “uma nova rodada do velho colonialismo”.

No que se refere aos novos acordos, temos a instituição do Sistema Internacional de Comércio (SIC), que compreende regras, acordos e instituições que, formalmente, visam facilitar e estimular o comércio internacional, além de estabelecer regras que, a priori, deveriam ser seguidas por todos os participantes (PAULINO, 2014).

Este Sistema estabelece consensos que balizarão o comércio da maioria das nações pelo mundo. Porém, Paulino destaca que:

A construção de tais consensos, entretanto, ocorre sob a liderança e influência dos países com maior poder político e econômico. As regras resultantes acabam, assim, por apresentar, invariavelmente, um viés favorável à manutenção do *status quo* do sistema internacional de poder. (PAULINO, 2014, p. 193)

Como instituições que fazem parte do SIC e, com isso, são partes fundamentais na criação e disseminação destas novas regras e novos acordos, temos, primeiramente o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT<sup>30</sup>), estabelecido em 1947 e, posteriormente, substituindo-o, a Organização Mundial do Comércio (OMC), criada em 1994.

O GATT trazia, como regras básicas, a noção de Nação Mais Favorecida (NMF) e a de Tratamento Nacional, que são regras que visavam um tratamento equitativo para as diversas nações partícipes do acordo. No entanto, trazia, também, algumas regras de cunho subjetivo que salvaguardavam nações que se sentissem lesadas pelas regras e práticas de outras nações (PAULINO, 2014).

Com severas mudanças no comércio internacional na segunda metade do

30 *General Agreement on Tariffs and Trade*

século XX, encabeçadas pelo protagonismo das firmas nestas relações comerciais, além dos diversos acontecimentos pelo mundo, como o fim da Guerra Fria e o crescente processo de financeirização da economia mundial, o GATT foi substituído pela Organização Mundial do Comércio. Em suma, Paulino pontua:

Se observarmos com atenção a maneira como o sistema evoluiu ao longo do período analisado, é possível notarmos que dois vetores principais levaram a essa resultante. Primeiro, o desejo dos países ricos de manutenção de seu *status quo* nas relações internacionais de comércio. [...] Segundo, na medida em que os países em desenvolvimento passaram a ter uma participação mais expressiva na produção e no comércio mundial, o sistema precisou evoluir para uma nova configuração na qual esses novos atores tivessem uma participação mais efetiva. (PAULINO, 2014, p. 209)

No que diz respeito ao segundo ponto, e não distantes do primeiro, as novas definições das relações colonialistas permeiam as relações comerciais. O fenômeno se repete, principalmente, após a queda dos impérios, onde as antigas relações são reestabelecidas, com um curso forçado de comércio entre o antigo colonizador e o antigo colonizado. (CASANOVA, 2006)

A relação estabelecida entre os países pobres com os países ricos é de dependência. Nesta condição, a existência do Estado-Nação se encontra ameaçada. Segundo Ianni,

O impasse em que foi posto o estado-nação, na América Latina e no Caribe, está presente em todo debate sobre a busca de melhores condições para o desenvolvimento econômico nacional, a construção de uma nova ordem econômica mundial. Mas são vários os dilemas com os quais se defronta a sociedade nacional: os vaivéns das negociações para pagar, escalonar, reescalonar ou rolar a dívida, diante das exigências do Fundo Monetário Internacional (FMI) e dos bancos estrangeiros credores; as medidas para reduzir a inflação interna e externa, compreendendo o controle dos salários, a redução dos juros da dívida, empréstimos etc.; (IANNI, 1988, p. 211)

Com o Estado-Nação em crise, tanto pela ascensão das firmas como protagonistas nas relações comerciais, quanto pela crise do endividamento para garantia da reprodução do capital em seu território, o poder de ação do Estado se encontra cada vez mais balizado e alinhado aos interesses das grandes potências.

Com o advento das políticas econômicas adotadas no período pós-1980, que estabeleciam, principalmente para as nações subdesenvolvidas e endividadas, diversas recomendações que rumaram para uma liberalização do comércio destas nações. Tal fase marca o fim das políticas intervencionistas em países em desenvolvimento. Segundo Chang,

Afortunadamente, segundo se sustenta, grande parte das políticas

intervencionistas vem sendo abandonada em todo o mundo desde a ascensão do neoliberalismo, nos anos 80, que enfatiza as virtudes do Estado mínimo, das políticas do *laissez-faire* e da abertura internacional. No fim da década de 1970, o crescimento econômico começou a claudicar na maioria dos países em desenvolvimento, com exceção dos do leste e do sudeste asiático, que já vinham implementando políticas “boas”. (CHANG, 2004, p. 32)

Se faz necessário destacar que por “políticas boas”, Chang considera todas aquelas determinadas pelo famigerado “Consenso de Washington”, que incluem, entre outras, “políticas macroeconômicas restritivas, a liberalização do comércio internacional e dos investimentos, a privatização e a desregulamentação” (CHANG, 2004, p. 11). É importante acentuar que a hipótese que o autor investigava era a utilização, por parte dos países desenvolvidos, das políticas recomendadas aos países em desenvolvimento.

Sendo assim, fica evidente que as políticas de livre comércio encontram lugar nas estratégias de desenvolvimento dos países subdesenvolvidos, ao passo que, quando utilizadas, tais políticas só obtiveram êxito em momentos distintos nos países desenvolvidos, a saber, quando tais países já obtinham sua estrutura produtiva organizada e estruturada.

List, em 1841, já observava certa contradição nas políticas recomendadas pelas nações mais ricas frente as praticadas por estes mesmos países. Tal padrão de política é observada já nas cidades italianas, nos séculos XII e XIII, onde, segundo o autor:

Se considerarmos atentamente a política comercial de Veneza, verificamos de imediato que a política comercial das nações comerciais e manufatureiras modernas não é outra coisa senão uma cópia da Veneza, apenas em escala maior. Mediante leis de navegação específicas e de taxas alfandegárias em cada caso, os navios e as manufaturas nacionais eram protegidos contra navios e contra os antigos estrangeiros, aplicando-se desde sempre o axioma de que constituía política sadia importar matéria-prima de outros Estados e exportar-lhes, em contra partida, bens manufaturados (LIST, 1983, p. 13)

Posto isto, o que se busca investigar é se as políticas comerciais estabelecidas pelas instituições, na figura do Sistema Internacional de Comércio e as políticas adotadas pelos países, em especial, nações subdesenvolvidas, como o caso brasileiro, absorvem tais recomendações e agregam como a base da sua estratégia de desenvolvimento.

Tais recomendações encontram-se presentes, nas teorias de comércio internacional, vistas anteriormente. O que se estabelece, no capitalismo

contemporâneo, é a dicotômica disputa entre políticas protecionistas e liberalizantes, porém, aplicadas de formas polarizadas: protecionistas para os países de centro e liberalizantes para os países da periferia.

Este embate, embora apresentados com novas roupagens (neoliberalismo, globalismo etc.) acaba por conceder um caráter mercantilista para o comércio internacional: busca de riqueza (em suas diversas formas) através da manutenção do subdesenvolvimento de nações, onde estas, ao figurarem entre os grandes acordos que regem o comércio pelo mundo, garantem o desenvolvimento dos países desenvolvidos, através da exploração do capital globalizado. (ROBINSON, 1979; FURTADO; 1998; CHANG, 2004; e IANNI, 2011)

A seguir, discutiremos as principais teorias que norteiam as políticas de desenvolvimento econômico. Também se discute as concepções de estruturalismo e sua influência na concepção cepalina de desenvolvimento, compreendendo o dualismo centro-periferia, para entendermos, com isso, como se dá o caráter mercantilista do comércio internacional e como ocorre o curso das políticas comerciais, principalmente a partir da segunda metade do século XX.

## **2.2. Crescimento, Desenvolvimento e Complexidade Econômica**

A Complexidade Econômica (CE) é uma metodologia de análise que mensura o nível de diversidade de ubiquidade<sup>31</sup> da pauta exportadora de um país. Ela está atrelada às Teorias Estruturalistas do Desenvolvimento Econômico. Portanto, para investigarmos a Complexidade Econômica devemos, primeiramente, traçar algumas considerações acerca do crescimento e desenvolvimento econômico e como o comércio internacional influencia em ambos.

No que diz respeito às Teorias do Crescimento Econômico (TCE), cabe ressaltar que, o esforço de integrar o comércio internacional nos determinantes do crescimento é algo relativamente novo, datadas a partir da década de 1980 (SARQUIS, 2011). Segundo Sarquis (2011, p. 47), podemos dividir as Teorias do Crescimento Econômico em “duas gerações: (a) teorias neoclássicas; e (b) novas

31 Ubiquidade é a abundância de um determinado bem em um conjunto de países. “Bens não ubíquos” são aqueles que estão em abundância em diversos países, portanto, não são raros.

teorias do crescimento, que englobam o crescimento endógeno”.

**Quadro 2.4** – Quadro síntese das teorias do crescimento econômico e suas principais características

Divisão	Autores	Características Gerais	Características Específicas
Teoria Neoclássica	Robert Solow; Trevor Swan	O comércio não tende a afetar a taxa de crescimento das economias;	Dois fatores de produção: capital e trabalho; O capital é acumulado em função das forças externas; Crescimento exógeno;
Teorias do Crescimento endógeno	Romer; Lucas; Grossman; Helpman;	A política comercial pode influenciar positivamente ou negativamente a taxa de crescimento das economias	O comércio pode incrementar a produtividade; Os ganhos econômicos podem se originar tanto pelas importações como pelas exportações; A reação das economias depende da estrutura da economia;

**Fonte:** elaborado pelo autor com base em SARQUIS (2011).

As teorias neoclássicas de crescimento, formuladas na década de 1950, constituem, assim como as teorias do comércio, uma função composta por dois fatores: capital e trabalho. Segundo Sarquis:

Tipicamente, são empregados na produção dois fatores: o capital e o trabalho. O trabalho expande-se em função da dinâmica demográfica, externa ao modelo. O capital é acumulado em função das forças externas, especialmente das que determinam o progresso tecnológico (SARQUIS, 2011, p. 47)

No entanto, apesar da congruência com as teorias neoclássicas do comércio internacional, as teorias neoclássicas de crescimento não incluem o comércio como fator determinante de seu crescimento. Sarquis explica:

Em outras palavras, verifica-se crescimento exógeno, sem que certas políticas, notadamente a comercial, sejam capazes de alterar as taxas potenciais de crescimento. Nessas condições, o comércio não tende a afetar a taxa de crescimento das economias. [...] As relações entre comércio e crescimento não modificam a taxa de crescimento da economia, permanecendo esta a mesma em ambientes autárquicos ou de livre-comércio. (SARQUIS, 2011, p. 47)

Tal preocupação ganha força nas formulações das novas teorias do crescimento econômico. Segundo Sarquis:

As novas teorias de crescimento versam sobre a dinâmica de crescimento endógeno das economias. Desenvolvidas originalmente por Romer (1986) e Lucas (1988), estas aperfeiçoam os mecanismos antecipados pelos

modelos seminais e são capazes de engendrar sustentada acumulação de capital. (SARQUIS, 2011, p. 48)

Nestes modelos, as políticas econômicas não são inócuas. Alguns fatores endógenos são determinantes para um maior ou menor crescimento econômico. Para estas formulações, as políticas econômicas, principalmente a comercial, podem desestimular a produção em setores dinâmicos, prejudicando a difusão do progresso técnico e, conseqüentemente, da produtividade. Segundo Sarquis:

A política comercial e outras podem desestimular a produção nos setores dinâmicos, potencialmente exportadores, e dificultar a difusão de ganhos de produtividade, inclusive advindos das importações de bens intermediários e de capital. Em boa medida, a reação das economias à liberalização depende da estrutura da economia, do padrão econômico de sua inserção internacional e das políticas em execução, em variados campos, desde os educacional, científico-tecnológico e industrial aos macroeconômico e financeiro. (SARQUIS, 2011, p. 49)

De acordo com as novas formulações sobre crescimento econômico, as determinações nas políticas comerciais podem funcionar como indutor do crescimento econômico de um país. Além do mais, as outras políticas econômicas podem influenciar neste crescimento, uma vez que se entende tal dinâmica não mais como uma função de capital e trabalho e sim como uma relação entre diversos fatores, agentes políticos e a forma de inserção na economia global.

Por fim, relacionando as teorias do comércio internacional com as teorias do crescimento econômico, Sarquis conclui que:

No marco das novas teorias do comércio, da nova geografia econômica e das teorias endógenas de crescimento, haveria espaço para os países encontrarem as políticas que possam maximizar os benefícios de comércio e de crescimento e de sua mútua relação, em círculo virtuoso de dinâmica intercausal [...] A liberalização *per se* não garante ganhos de crescimento, podendo mesmo ser prejudicial. (SARQUIS, 2011, p. 53)

Delimitada a relação entre comércio internacional e crescimento econômico, faz-se necessário entendermos então a relação entre crescimento e desenvolvimento econômico e onde o comércio internacional está inserido.

Dito isto, cabe, então, destacar alguns conceitos de desenvolvimento que são pertinentes a essa investigação acerca do comércio internacional como parte do desenvolvimento econômico. Já ficou claro, em abordagem anterior, que o comércio entre países possui influência no crescimento econômico de uma nação o que se deve distinguir, no entanto, é a sua relação com o desenvolvimento e, com isso, a relação entre crescimento e desenvolvimento econômico. Nas palavras de Furtado:

A fim de unificar os dois conceitos – o de estoque de bens e o de fluxo de serviços – o economista criou o conceito complexo de renda, que corresponde à remuneração (ou ao custo) dos fatores utilizados na produção de bens e serviços. [...]Assim, o conceito de desenvolvimento compreende a idéia de crescimento, superando-a. Com efeito: ele se refere ao crescimento de um conjunto de estrutura complexa. Essa complexidade estrutural não é uma questão de nível tecnológico. Na verdade, ela traduz a diversidade das formas sociais e econômicas engendrada pela divisão do trabalho social. (FURTADO, 1983, p. 77 e 78)

Sendo assim, crescimento econômico constitui um aumento na produção de um país, porém, corresponde a um subconjunto de um todo que também está em funcionamento. O desenvolvimento ocorre quando este todo absorve os ganhos de cada subconjunto. Em outras palavras:

Podemos, portanto, admitir que o crescimento é o aumento da produção, ou seja, do fluxo de renda, ao nível de um subconjunto econômico especializado, e que o desenvolvimento é o mesmo fenômeno quando observado do ponto de vista de suas repercussões no conjunto econômico de estrutura complexa que inclui o referido setor especializado. (FURTADO, 1983, p. 79)

Se utilizarmos os conceitos de desenvolvimento que envolvem a produtividade, poderíamos dizer que o crescimento ocorrerá quando um determinado setor, ao dinamizar (ou modernizar) seu processo produtivo, obtém ganhos de produtividade. O desenvolvimento ocorrerá se tais ganhos de produtividade se manifestarem em outros setores, secundários ou não.

Com isso, Furtado comenta:

O conceito de crescimento deve ser reservado para exprimir a expansão da produção real no quadro de um subconjunto econômico. Esse crescimento não implica, necessariamente, modificações nas funções de produção, isto é, na forma em que se combinam os fatores no setor produtivo em questão. (FURTADO, 1983, p. 78)

Essa relação entre o crescimento e desenvolvimento econômico, e a sua presença no sistema econômico, se apresenta de forma distinta em países desenvolvidos e subdesenvolvidos. É então que se faz importante investigar as origens, também, do subdesenvolvimento. Nas palavras de Furtado:

O subdesenvolvimento é, portanto, um processo histórico autônomo, e não uma etapa pela qual tenham, necessariamente, passado as economias que já alcançaram grau superior de desenvolvimento [...] A expansão do comércio internacional no século XIX – expansão decorrente do desenvolvimento industrial da Europa – não determinou uma propagação, na mesma escala, do sistema capitalista de produção. A expansão da influência econômica europeia traduziu-se, quase sempre, na formação de economias dualistas em que um núcleo capitalista passava a coexistir, pacificamente, com uma estrutura pré-capitalista. Na verdade, sempre que o núcleo capitalista existiu como uma cunha controlada de fora, pouco se modificaram as estruturas. Caberia falar, neste caso, de capitalismo

bastardo, no qual inexitem as características marcantes do tipo puro (FURTADO, 1983, p. 142 e 143)

Furtado atribui como de “enfoque faseológico” as teorias que apresentam o subdesenvolvimento como uma etapa necessária para que as nações periféricas alcancem um desenvolvimento, onde este se dá através da superação, por parte das nações, de entraves que são endógenos aos próprios países subdesenvolvidos. Nas palavras do autor:

O enfoque faseológico do desenvolvimento constitui, desde o início, um esforço interpretativo da história moderna, com base em certos elementos da análise econômica. Dada a complexidade dos processos históricos, torna-se necessário elevar extremamente o nível de abstração, o que evidentemente reduz a eficácia explicativa aos modelos construídos. A despeito dessas limitações, esse tipo de análise tem produzido frutos valiosos: graças a ela temos hoje uma melhor compreensão do papel dos fatores não-econômicos que interferem nos processos de desenvolvimento e das características específicas das atuais economias subdesenvolvidas. (FURTADO, 1983, p. 113)

Contrapondo as teorias faseológicas, apesar de terem uma base em comum: a estrutura produtiva, os conceitos apresentados, principalmente pelo autor cepalino, contemplam a investigação das causas do subdesenvolvimento dos países, em especial os latino-americanos.

Constituem os primeiros estudos que classificam o subdesenvolvimento como um processo historicamente determinado e não como uma fase que antecede o desenvolvimento. Segundo Furtado:

O subdesenvolvimento foi inicialmente a característica das economias em que o aumento da produtividade decorria, de forma principal, de vantagens comparativas criadas pela expansão internacional da procura de produtos primários. Em outras palavras, a evolução da procura, ao nível do sistema global, abria a via a elevações significativas de produtividade, mediante a especialização geográfica. (FURTADO, 1983, p. 181)

Dito em outras palavras, o subdesenvolvimento é, em si, fruto da expansão das economias capitalistas que se estabelecem como nações desenvolvidas. Também são necessárias para que se estabeleça, através do comércio, a condição mantenedora destas nações, conservando seu *status quo*. Porém, não significa dizer que o comércio entre nações representa uma relação ruim para o país subdesenvolvido, muito embora esta seja, na maioria das vezes, condição para sua perpetuação como um país subdesenvolvido. (FURTADO, 1983)

Quando os modelos que nortearão as principais políticas econômicas pelo mundo são frutos de teorias que foram geradas por abstrações, tais modelos

acabam por se distanciar da realidade. No entanto, devemos observar, primeiro, quais dessas políticas mais se aproximam à realidade observada. Como o objeto de estudo deste trabalho é a relação entre o comércio e o desenvolvimento do país, alguns comentários devem ser observados, estes serão feitos a seguir.

Cabe, então, analisar alguns aspectos que dizem respeito ao desenvolvimento econômico e observar o grau de aderência à realidade e tentar, de certa forma, identificar como o crescimento pode se traduzir em desenvolvimento econômico de uma nação. Segundo Oskar Lange:

A característica essencial [...] que distingue uma economia em desenvolvimento de outra que está mais ou menos estagnada em modos de vida tradicionais – o fator essencial do desenvolvimento econômico ou em outras palavras, seu mecanismo essencial – é o aumento da produtividade do trabalho (LANGE, 1986, p. 34)

Em consonância com o que aponta Lange, Furtado aponta o que consiste a teoria do desenvolvimento econômico, nas palavras do autor:

A teoria do desenvolvimento trata de explicar, numa perspectiva macroeconômica, as causas e o mecanismo do aumento persistente da produtividade do fator trabalho e suas repercussões na organização da produção e na forma como se distribui e utiliza o produto social (FURTADO, 1983, p. 15)

Sendo assim, a perspectiva dessa teoria do desenvolvimento é explicar os ganhos de produtividade do fator trabalho e quais as suas implicações na economia real. Ou seja, como a produtividade que originou, primeiramente um crescimento econômico de uma nação pode, posteriormente, trazer mudanças significativas para a estrutura produtiva de uma nação, fazendo com que ela tenha uma maior difusão de todo progresso obtido no crescimento. Mas o que seria esse aumento da produtividade? Furtado também explica:

O aumento da produtividade do trabalho e suas repercussões na distribuição e utilização do produto social constituem o problema central da teoria do desenvolvimento. Entretanto, não é o aumento da produtividade nesta ou naquela empresa, *per se*, o que aí interessa. [...] O aumento de produtividade econômica no plano da empresa significa, algumas vezes, apenas aumento da taxa de lucros para o empresário, sem repercussão no nível da renda global. (FURTADO, 1983, p. 17)

A produtividade apontada por Celso Furtado diz respeito à produtividade social e não àquela produtividade (produção marginal) auferida por uma firma de forma isolada, e sim o auferido pelo conjunto das firmas de uma economia. O autor explica

Definindo-se produtividade social como produto total por unidade de tempo ocupação do conjunto da força de trabalho de uma coletividade, deduz-se que a teoria do desenvolvimento inclui, necessariamente, uma teoria macroeconômica da produção (FURTADO, 1983, p. 18)

No que diz respeito à produtividade, desta vez a marginal, parte constituinte das formulações neoclássicas, Furtado comenta:

A base do modelo neoclássico está constituída por uma função de produção que admite todas as combinações possíveis de fatores. Sendo viáveis tecnicamente quaisquer combinações de capital e trabalho, a remuneração de cada fator será determinada pela produtividade marginal desse fator ao ser alcançada a posição de equilíbrio, que se confunde com o pleno-emprego (FURTADO, 1983, p. 38)

Está claro e, conforme já comentado anteriormente, a noção de equilíbrio que norteia as concepções neoclássicas partem, então, do pressuposto da igualdade entre a produtividade marginal e a remuneração de cada fator. Um aumento da produtividade do trabalho seria uma consequência da acumulação do capital, elevando, assim, a remuneração real (salário real). É este aumento da remuneração que faz com que os assalariados tenham uma participação maior nos lucros obtidos nesse processo de acumulação (FURTADO, 1983).

As considerações clássicas e neoclássicas se fazem necessárias uma vez que tais noções como a divisão do trabalho, aumento de produtividade (média ou marginal), equilíbrio e desequilíbrios e a de salário real fizessem parte das teorias de desenvolvimento propriamente ditas.

No cerne das teorias do desenvolvimento econômico, se encontra, também, a busca por uma metodologia capaz de mensurar o nível em que tal desenvolvimento se estabelece na nação. Isto é, uma forma de se expressar quantitativamente os incrementos quanto à complexidade de uma estrutura econômica.

O conceito de desenvolvimento e, conseqüentemente, a sua mensuração, sofreram mudanças ao decorrer do tempo. Ao longo dos desdobramentos da doutrina econômica, o desenvolvimento econômico esteve relacionado a diversos outros conceitos, como o de crescimento econômico, riqueza, equilíbrios, etc.

As associações de diversos indicadores, como o Produto Interno Bruto (PIB), Produtividade, Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), funcionam como *proxys* do desenvolvimento econômico, sem, no entanto, contemplá-lo em sua plenitude. É justamente nesse contexto que temos a Complexidade Econômica.

No entanto, são necessárias algumas considerações acerca da complexidade em si. Os sistemas complexos são abordagens que surgiram na segunda metade do

século XX, com os trabalhos do biólogo Ludwig von Bertalanffy, e compõe uma teoria geral dos sistemas (WECKOWICZ, 2000). Tal sistema, pautado no conceito de redes complexas<sup>32</sup>, auxilia na formulação de conceitos, teorias e metodologias nas ciências econômicas.

O lógico estadunidense Barkley Rosser<sup>33</sup> desenvolveu estudos envolvendo a complexidade e a economia<sup>34</sup>. Além de Ricardo Hausmann e César Hidalgo, que trabalham a complexidade econômica tal como apresentamos aqui. No caso brasileiro, temos essa perspectiva apresentada sob a concepção dedutivista, por Eleutério Prado<sup>35</sup>. E, seguindo as concepções de Hausmann e Hidalgo, temos Paulo Gala, dentre outros.

Sendo assim, é nesse contexto que apresentamos o Índice de Complexidade Econômica ou *Economic Complexity Index (ECI)*. Gala, ao abordar o desenvolvimento econômico como um reflexo da complexidade da economia de um país, lança uma perspectiva pautada nos pressupostos dos economistas clássicos do desenvolvimento, ou seja, busca demonstrar que o ritmo do desenvolvimento é pautado na dinâmica da produtividade (GALA, 2017).

Furtado define que:

A teoria do desenvolvimento trata de explicar, numa perspectiva macroeconômica, as causas e o mecanismo do aumento persistente da produtividade do fator trabalho e suas repercussões na organização da produção e na forma como se distribui e utiliza o produto social (FURTADO, 1983, p. 15)

Dessa forma, ao tratar as atividades de concorrências imperfeita como aquelas com maior produtividade e as de concorrência perfeita, as de menor, Gala argumenta, também, que:

Se a proposição dos clássicos do desenvolvimento estiver correta, deveríamos encontrar países de alta renda *per capita* especializados em atividades de concorrência imperfeita e países pobres especializados em atividades de concorrência perfeita (GALA, 2017, p. 21)

É para investigar esta proposição que se utiliza o *Atlas da Complexidade Econômica (AtCE)*. Onde este, através da análise da pauta exportadora de um país,

32 Compõe a Teoria das Redes Complexas que possui suas raízes em estudos no século XVIII e serviu de base para diversas teorias ao longo do tempo, como a topografia e as redes livres de escala e a teoria do lugar central.

33 John Barkley Rosser (1907-1989) foi um lógico estadunidense.

34 Ver ROSSER (2004)

35 Eleutério Fernando da Silva Prado, professor da Universidade de São Paulo, autor dos livros "Complexidade e Praxis", "Economia, Complexidade e Dialética", "Economia e Complexidade" dentre outros.

define a sofisticação tecnológica de uma nação. O atlas constitui um amplo banco de dados que serve para que se exprima o nível da complexidade de uma economia. Isto é, o *AtCE* determina quão complexo economicamente o país é, de acordo com os produtos exportados em determinado período.

Para entender melhor este conceito de complexidade, Gala explica:

Os dois conceitos básicos para aferir se um país é complexo economicamente são a ubiquidade e a diversidade de produtos encontrados em sua pauta exportadora. Se determinada economia é capaz de produzir bens não ubíquos, raros e complexos, estamos diante de uma indicação de que o país tem um sofisticado tecido produtivo. (GALA, 2017, p. 22)

Dessa forma, a medida relativa entre as nações, sob a perspectiva da complexidade, diz respeito à capacidade desse país em produzir bens raros e estes devem compor uma cesta diversificada de produtos correlacionados. Portanto, em suma, o desenvolvimento econômico de um país pode ser mensurado, para este autor, através do grau de complexidade dos produtos comercializados por este país.

Utilizaremos o conceito de complexidade, conforme proposto por Hausmann *et al.* (2011), que o utiliza como forma de estruturar a dinâmica da pauta exportadora dos países, sob a relação entre ubiquidade e diversidade dos produtos exportados.

O conceito de complexidade, no sentido de oferecer parâmetros para mensuração da pauta exportadora de um país, é extremamente eficaz. Se relaciona com diversas outras ideias, como a de industrialização e reprimarização, como veremos mais adiante. No entanto, algumas ressalvas devem ser feitas quanto à utilização da complexidade como medida do desenvolvimento econômico, principalmente se entendermos este processo como resultado de aumentos de produtividade que resultam em modificações na estrutura produtiva da nação.

Quanto mais as empresas se globalizam, quanto mais escapam da ação reguladora do Estado, mais tendem a se apoiar nos mercados externos. (FURTADO, 1998)

A sofisticação produtiva, sinônimo de complexidade, só é possível quando observamos a formulação de políticas em um processo globalizado, portanto, com decisões de produção tomadas em âmbito internacional. O próprio conceito de complexidade, obtido na análise da pauta exportadora da nação, é um reflexo desse olhar voltado para o mercado externo. Para Furtado (1998), esse olhar significa a volta ao modelo do capitalismo original, onde a dinâmica se baseava nas exportações, e nos investimentos no estrangeiro, em detrimento de um modelo

pautado na industrialização, voltado para atender principalmente o mercado interno.

Outra questão que merece destaque, é que o índice de complexidade econômica (ECI) leva em consideração unicamente o comércio exterior, com suas implicações para o desenvolvimento de um país. Apesar de o *Atlas* não deixar de lado as importações, a discussão que se dá, principalmente em Gala (2017), é de que a sofisticação dos produtos exportados funciona como uma mola propulsora do desenvolvimento econômico do país.

Elementos da demanda interna são deixados de lado nessa análise. Furtado, ao analisar o crescimento dos países pós-Revolução Industrial como forma de criticar o viés pró-mercado externo que se assumiu na economia no período do “capitalismo global”, afirma:

O verdadeiro motor desse crescimento econômico não foi tanto o dinamismo das exportações, e sim a expansão dos mercados internos, possibilitada pelo aumento do poder de compra da população assalariada (FURTADO, 1998, p. 27)

Outro aspecto que deve ser destacado, é a diferenciação entre complexidade e industrialização. Entende-se que o primeiro é uma das formas de se alcançar o segundo. Principalmente se observarmos o caso brasileiro, onde ocorre, segundo alguns autores<sup>36</sup>, um processo de desindustrialização da economia, que é refletido na perda de complexidade da pauta exportadora. É preciso destacar, no entanto, que a complexidade não se limita à industrialização, é possível elevar o nível de complexidade da pauta exportadora sem uma reorganização produtiva e/ou uma nova política industrial.

O processo de desindustrialização pode ser observado através da participação da indústria no emprego total ou até mesmo da redução do valor adicionado neste setor em proporção ao Produto Interno Bruto (PIB) (OREIRO e FEIJÓ, 2010). Ao passo que, conforme já vimos, a complexidade, conceito menos abrangente, é estruturado na diversidade do tecido produtivo de um país, refletido em suas exportações. Um país não será “complexo economicamente” se importar produtos sofisticados tecnologicamente e sim se apresentar, em sua pauta exportadora, mercadorias de alto valor agregado.

A desindustrialização pode ser causada por fatores internos e externos. Sendo os internos relacionados ao nexo existente na elasticidade-renda dos produtos manufaturados com o de serviços e a um crescimento mais rápido da

36 Ver OREIRO e FEIJÓ (2010); CARVALHO e CARVALHO (2010); BONELLI et al. (2013).

produtividade na indústria que no setor de serviços. O grau de interação comercial e produtiva das economias equivale ao fator externo causador da desindustrialização (OREIRO e FEIJÓ, 2010).

Assim como a desindustrialização, a (perda de) complexidade pode ser causada tanto por fatores exógenos quanto endógenos. Isto é, tanto a política econômica, voltada para produção de bens complexos, quanto os choques de demanda no mundo por determinados produtos, influenciam o grau de complexidade de uma economia.

Um movimento de desindustrialização incorrerá em uma perda de complexidade, uma vez que, os bens produzidos na indústria de transformação são os que apresentam maior grau de sofisticação produtiva (mais complexos). Porém, a redução da complexidade de um país não supõe, necessariamente, uma diminuição relativa da indústria em uma economia, uma vez que esta corresponde ao grau de interação comercial e produtiva do país. Ou seja, um país ainda pode ser complexo economicamente exportando produtos de baixo valor agregado.

Outra diferenciação de conceitos é o de desindustrialização e reprimarização da pauta exportadora, onde ambas se relacionam com o conceito de complexidade. Conforme afirmam Oreiro e Feijó:

Se a desindustrialização vier acompanhada de uma “re-primarização” da pauta de exportações, ou seja, por um processo de reversão da pauta exportadora na direção de *commodities*, produtos primários ou manufaturas com baixo valor adicionado e/ou baixo conteúdo tecnológico; então isso pode ser sintoma da ocorrência de “doença holandesa”, ou seja, a desindustrialização **causada** pela apreciação da taxa real de câmbio resultante da descoberta de recursos naturais escassos num determinado país ou região. (OREIRO e FEIJÓ, 2010, p. 222, grifo do autor)

Desta forma, a complexidade econômica será negativamente influenciada se o processo de desindustrialização ocorre concomitantemente com a reprimarização da pauta exportadora, principalmente pelo baixo nível de sofisticação que os produtos primários possuem.

A queda do emprego da indústria manufatureira é, em geral, atribuída à nova divisão internacional do trabalho, que busca cada vez mais uma maior produtividade nos países, ou ao esgotamento do dinamismo da indústria de transformação. (CARVALHO e CARVALHO, 2010)

Fatores exógenos também são apontados como causadores desse processo de “desindustrialização + reprimarização” da economia. O aumento da demanda

mundial por *commodities*, no início deste século, que elevou o preço dessas mercadorias, é apontado como uma das causas desse desencadeamento na pauta exportadora brasileira<sup>37</sup>.

Feitas estas considerações, devemos nos debruçar sobre a complexidade econômica como metodologia de análise que nos auxilia no entendimento do comércio internacional e, posteriormente no crescimento econômico.

A complexidade econômica, ao aferir o grau de diversificação e ubiquidade de uma determinada pauta exportadora pode nos apresentar um padrão de comércio existente em diversos países. Podemos, através dela, observar como esse comércio se dá em países desenvolvidos e subdesenvolvidos. Ao saber o que um país exporta, podemos identificar em que condições este está inserido na Nova Divisão Internacional do Trabalho, e entendermos seu papel na economia mundial.

Se nos debruçarmos sobre os modelos da teoria tradicional do comércio internacional, onde a concorrência é perfeita e temos, por um lado, a utilização apenas do trabalho (clássicos) e, por outro, do trabalho junto com o capital (neoclássicos), na determinação do que produzir (e o que comercializar), podemos observar que a complexidade econômica pode não atender seus preceitos.

De outra forma, se observarmos em combinado com os pressupostos das teorias, como a divisão do trabalho, os rendimentos crescentes e, conseqüentemente, a produção marginal, tais fatores podem contribuir para uma diversificação da pauta exportadora, além da produção de bens não-ubíquos. Ou seja, países que possuem uma maior divisão do trabalho, uma maior produtividade e com ganhos de escala apresentam, segundo a complexidade econômica, uma maior complexidade da pauta exportadora.

No que diz respeito as novas teorias do comércio internacional, podemos perceber que há uma maior relação com os preceitos da complexidade econômica. Tanto fatores como o comércio intraindústria, como as políticas comerciais e a nova geografia econômica apresentam aspectos que encontram um elo com a capacidade de uma pauta exportadora ser complexa economicamente.

O mesmo movimento podemos observar nas teorias do crescimento econômico. Conforme já apresentado, o comércio internacional não se faz um fator chave no crescimento econômico de um país. Sendo assim, a complexidade econômica encontra um elo com as novas teorias do crescimento econômico, que

37 Ver GOLDFAJN e BICALHO (2013)

cogitam a possibilidade de que políticas comerciais deliberadas influenciem o crescimento econômico de uma nação.

Após estas considerações preliminares, abordaremos, na parte seguinte, os resultados obtidos através do *Atlas da Complexidade Econômica* e seus desdobramentos quanto à mensuração da complexidade brasileira e seus efeitos no desenvolvimento econômico no país.

O próximo capítulo aborda a caracterização da pauta exportadora brasileira ao longo dos séculos XX e XXI. Daremos enfoque em como o caráter mercantilista desta pauta de exportação influenciou as decisões econômicas brasileiras.

### 3. CARACTERÍSTICAS DO COMÉRCIO EXTERNO BRASILEIRO

No presente capítulo, apresentaremos as principais características do comércio internacional brasileiro, seu caráter e o processo de formação pautado no caráter primário-exportador, bem como abordaremos as principais diretrizes da Política Comercial Comum, da União Europeia (UE).

No primeiro momento, apresentaremos, os antecedentes da relação comercial externa brasileira, o processo de industrialização do país, ao passo que este rompe, em partes, com o caráter primário da pauta exportadora brasileira. Apontaremos, ainda, onde este processo de industrialização é reflexo dos movimentos observados em toda a América Latina. Ademais, trataremos os principais pontos da liberalização da economia, implementada no país nas décadas de 1980 e 1990, e seus principais impactos.

O processo de formação econômica brasileiro se dá através de como o país se inseriu na economia mundial. Apesar de abordarmos o sentido da colonização, a análise que segue se dá no período pós proclamação da república. Se observarmos as proposições que surgem tanto em prol da liberalização econômica quanto ao protecionismo, que direciona as políticas comerciais ao longo do tempo, podemos nos debruçar sobre algumas experiências na economia brasileira.

Uma das primeiras questões que devemos destacar remete ao próprio processo de inserção da economia brasileira no sistema capitalista, mais destacadamente no sistema de Divisão Internacional do Trabalho (DIT). O próprio sentido da colonização do território brasileiro (assim como de outros países da América Latina), o qual veremos a seguir, serve para entendermos como se deu essa inserção e como isso influenciou (e ainda influencia) a formulação de políticas econômicas no país.

É a isso que se justifica abordar a constituição do caráter primário-exportador da pauta exportadora brasileira e os seus reflexos do que se convencionou chamar de espírito mercantilista.

### 3.1 O caráter primário-exportador da economia brasileira

Antes de analisarmos as exportações brasileiras em si, que se dará no capítulo seguinte, algumas questões merecem atenção, principalmente no que diz respeito à sua composição no decorrer do século XX. Anterior a isso, precisamos salientar um ponto que se apresenta no século XVI, para entendermos qual foi o sentido da colonização brasileira e como esta exerce influência secular sobre as decisões de política econômica no Brasil.

Caio Prado Júnior em sua célebre frase, da introdução de sua obra “Formação do Brasil Contemporâneo”, afirma:

No seu conjunto, e vista no plano mundial e internacional, a colonização dos trópicos toma o aspecto de uma vasta empresa comercial, mais completa que a antiga feitoria, mas sempre com o mesmo caráter que ela, destinada a explorar os recursos naturais de um território virgem em proveito do comércio europeu. É este o verdadeiro *sentido* da colonização tropical, de que o Brasil é uma das resultantes; e ele explicará os elementos fundamentais, tanto no econômico como no social, da formação e evolução históricas dos trópicos americanos (PRADO JÚNIOR, 2000, p. 19 e 20, grifo do autor)

Apesar de que, claramente, Caio Prado Júnior se refere ao período colonial, não implica dizer que tal “sentido da colonização” tenha se desfeito ou não tenha significado em maiores impactos na inserção do Brasil, assim como dos demais países latino-americanos, no processo de formação do sistema econômico mundial, principalmente no sistema de Divisão Internacional do Trabalho (DIT). Nas palavras de Celso Furtado:

A inserção dos países latino-americanos nas novas linhas em expansão do comércio internacional tomou impulso a partir dos anos quarenta do século passado. Nesse processo de inserção configuraram-se três tipos de economia exportadora de produtos primários: a) economia exportadora de produtos agrícolas de clima temperado, **b) economia exportadora de produtos agrícolas tropicais**, e c) economia exportadora de produtos minerais. Em cada um deles, o comércio exterior contribuiu para moldar uma estrutura econômica particular, cujas características devem ser tidas em conta no estudo de sua evolução subsequente (FURTADO, 1986, p. 55, grifo nosso)

No contexto da expansão do comércio internacional, advindo da Divisão Internacional do Trabalho, que se iniciou no século XIX, Furtado aponta as três configurações observadas na América Latina, das quais se destaca a segunda, referente ao caso brasileiro e outras nações como, por exemplo, Colômbia, Equador, os países da América Central e do Caribe.

Como característica dessa segunda configuração, destaca-se que esta inserção se deu em um ambiente concorrencial com áreas coloniais inglesas e com a região escravista dos Estados Unidos. É preciso destacar, também, que os países latino-americanos se inseriram em um ambiente de competição entre si, haja vista que a ideia de unidade latino-americana ocorreria um século após – meados do século XXI –, principalmente com os primeiros intentos de integração dos continentes (FURTADO, 1986).

A vulnerabilidade pela qual as economias latino-americanas se defrontavam no mundo capitalista, no final do século XIX e início do século XX, se deu de forma inversa ao modo como estas economias se inseriram como fornecedoras de produtos primários na DIT. Ou seja, neste período, ao assimilar os elevados ganhos do comércio exterior, os países que se inseriram de forma intensa na DIT como fornecedores de matérias-primas, apresentaram uma menor vulnerabilidade. Tal relação se inverteu com a primeira guerra mundial (FURTADO, 1986).

Seguindo adiante, algumas transformações são observadas na América Latina e, em especial no Brasil, a partir da Primeira Guerra Mundial. Furtado as enumera:

Em primeiro lugar, observou-se uma reversão da tendência à elevação do coeficiente de comércio exterior dos países industrializados. [...] Essa tendência somente se modificaria novamente após a Segunda Grande Guerra, já agora dentro de um novo quadro da economia internacional [...] Em segundo lugar, observou-se uma persistente deterioração nos preços relativos dos produtos primários nos mercados internacionais [...] A terceira tendência a assinalar está ligada à persistente modificação na composição do comércio mundial, tendência esta que somente se manifesta após a Segunda Grande Guerra (FURTADO, 1986, p. 60)

Ou seja, o primeiro fator destacado por Furtado diz respeito a uma diminuição da demanda global por produtos primários tropicais, que serviam de matéria-prima. O segundo fator é a depressão da década de 1930, que diminui o nível da atividade industrial nos grandes centros capitalistas. Um aumento dos preços dos produtos manufaturados, atrelado à depressão dos preços de produtos primários, intensificaria a deterioração dos preços de intercâmbio, modificando a composição deste comércio.

É necessário destacar que com essa configuração na economia mundial, os países exportadores de bens primários tropicais sofreriam uma perda no comércio mundial, perda superior à dos países exportadores de produtos agrícolas de clima temperado e de minerais, onde a demanda não havia caído de forma tão brusca.

Essa perda se deve à alteração da composição da demanda no período da Primeira Grande Guerra, onde os países priorizam produtos de origem mineral e do petróleo em si, o que beneficiaria principalmente os países do terceiro grupo apontado por Furtado anteriormente.

Outro ponto de destaque é que essa configuração declinante da demanda de produtos primários tropicais perdura até a crise de 1929, onde, ao contrário de encontrar seu ponto de inflexão, tal mercado perde de vez seu dinamismo, forçando os países primário-exportadores a adotarem um novo planejamento de suas economias. Furtado explica:

Na nova fase que se inicia com a Primeira Grande Guerra e que assume suas características definitivamente com a crise de 1929, o sistema tradicional de divisão internacional do trabalho desempenha um papel de importância declinante. A demanda internacional de produtos primários perde o seu dinamismo, como reflexo da própria evolução das estruturas dos países industrializados. (FURTADO, 1986, p. 63)

Desta forma, a nova configuração do comércio mundial fez com que a demanda por produtos primários fosse reduzida. Quanto aos efeitos na América Latina, Furtado comenta:

Na América Latina a crise assumiu dimensões catastróficas, pelo fato mesmo de que dentre as regiões subdesenvolvidas era ela uma das que mais se haviam integrado no sistema de divisão internacional do trabalho. Todo o setor monetário das economias latino-americanas estava ligado ao comércio exterior. (FURTADO, 1986, p. 63 e 64)

Conforme comentado anteriormente, a vulnerabilidade externa destas economias a estes impactos se deve ao grau de inserção no sistema de DIT. Com isso, as contas públicas destes países foram extremamente afetadas, uma vez que a dívida externa destas nações estava condicionada à Balança de Pagamentos. No caso brasileiro, o que é citado como agravante, segundo Furtado (1986), foi uma das políticas de valorização do café<sup>38</sup>, que consistia da compra, por parte do Governo, do que excedesse da comercialização do produto para o exterior.

Conforme afirma Caio Prado Júnior: “A análise da estrutura comercial de um país revela sempre, melhor a de qualquer um dos setores particulares da produção, o caráter de uma economia, sua natureza e organização.” (PRADO JÚNIOR, 2000, p. 235)

E no que diz respeito ao Brasil e demais países da América Latina, a estrutura

<sup>38</sup> Como a exportação do café era o principal produto da economia brasileira, as políticas econômicas adotadas na República Velha visavam favorecer sua agricultura e comércio. Outra medida que compõe tais políticas é a desvalorização cambial.

comercial e, seu caráter agrário – ou, para alguns, “caráter primário-exportador” ou, até mesmo, “caráter mercantilista” –, demonstram um dado básico da organização social e, conseqüentemente, político-econômico (FURTADO, 1986).

Sendo assim, se faz necessário destacar, agora, o período posterior à crise de 1929 e seus impactos, inclusive, no processo controverso que consistiu a industrialização brasileira.

### **3.2 A industrialização brasileira**

Algumas questões quanto à contribuição das exportações brasileiras de produtos primários no processo de industrialização da economia merecem destaque. Principalmente se observarmos o caráter mercantilista e o embate de forças dentro do país, onde, por um lado, temos as elites agrárias que defende

A industrialização brasileira ocorre em duas fases distintas. A primeira fase se dá no final do século XIX e início do século XX e está relacionada com a especialização na exportação de produtos primários. Conforme aponta Furtado:

O processo que vimos de descrever [especialização na exportação de produtos primários] constitui, nos países latino-americanos, o ponto de partida da industrialização. A especialização na produção permitiu a elevação da produtividade e da renda, abrindo o caminho para a formação de um núcleo de mercado interno de produtos manufaturados e para a construção de uma infraestrutura (FURTADO, 1986, p. 116)

O grau de especialização é diretamente proporcional ao nível dessa industrialização que se inicia, uma vez que esta é resultado dos ganhos de produtividade na produção de produtos primários. Ou seja, países que não se inseriram nesse movimento de especialização na produção de bens primários, não apresentaram tais indícios de uma industrialização infante (FURTADO, 1986). A segunda fase ocorreu nos quadros do “modelo de substituição de importações”. Bresser Pereira explica:

A industrialização brasileira ocorreu nos quadros do chamado ‘modelo de substituição de importações’. Seus primórdios datam da segunda metade do século passado [Séc. XIX], mas a industrialização de então era inteiramente dependente de nossas exportações. Limitava-se a alguns bens de consumo e não possuía qualquer grau de integração vertical e de autonomia. A verdadeira industrialização brasileira só ocorre a partir de 1930 (PEREIRA, 1986, p. 42)

No que diz respeito à primeira fase da industrialização no Brasil, Caio Prado Júnior destaca o papel da economia cafeeira nesse processo. Segundo o autor:

A economia cafeeira também trará a sua contribuição. Entre as primeiras indústrias paulistas de vulto figura a de tecidos e sacos de juta destinados ao enfardamento do café exportado. E não pode haver dúvidas que de um modo geral o primeiro grande surto da indústria paulista, que se verifica desde os últimos anos do século passado, se deve à economia cafeeira, tanto no que se refere à procedência de capitais proporcionados pelo grande sucesso financeiro da cultura e comércio do café, como no relativo à formação de mercados consumidores de manufaturas. (PRADO JÚNIOR, 2000, p. 116)

Sendo assim, esta fase se apresenta mais restrita às regiões cafeeiras brasileiras, isto é, as principais indústrias oriundas desta fase se concentram nas regiões sul e, principalmente, sudeste. Furtado complementa em que consistiam estas indústrias:

[A primeira fase de industrialização] consistia essencialmente na instalação de um núcleo de indústrias de bens de consumo corrente – tecidos, produtos de couro, alimentos elaborados, confecções – que se tornavam viáveis em razão do crescimento da renda disponível para consumo sob o impulso da expansão das exportações. (FURTADO, 1986, p. 125)

Desta forma, a industrialização iniciada no país no final do século XIX foi resultado da expansão das exportações mediante aumento da demanda mundial, que incorreu em ganhos de produtividade através da especialização na produção de produtos primários. Desta forma, o primeiro surto de industrialização se difere da experiência clássica vivenciada nos países centrais, onde esta foi decorrente da introdução de inovações nos processos produtivos. (FURTADO, 1986)

A crise de 1929 serviu de marco para a industrialização tanto do Brasil quanto dos países latino-americanos que haviam se inseridos no processo de especialização, desta vez sob outros moldes, agora pautada no modelo de substituição de importação. Ainda assim, o nível de industrialização na primeira fase contribuiu para uma melhor estruturação do país para a segunda fase. Segundo Maria da Conceição Tavares:

Quando da grande depressão, o país já dispunha de um mercado interno bastante amplo e com uma estrutura industrial que, se bem incipiente, possuía já uma relativa diversificação. Isso se devia à natureza do setor exportador, que exercia um poderoso efeito difusor sobre o espaço econômico da região que estava localizado (TAVARES, 1979, p. 59 e 60)

Até 1929, o centro dinâmico ainda estava pautado na exportação de produtos primários e os ganhos com essa industrialização ainda eram concentrados

regionalmente. Porém, esse centro dinâmico contribuiu para a captação de divisas.

Segundo Wilson Barbosa:

A estrutura das exportações, considerada uma herança da divisão internacional do trabalho, era vista com suspeição, sempre a ocultar, potencialmente, armadilhas do passado, como as crises de 1921, 1929 e 1938, que era preciso prevenir, antecipando-se a seus traços, eventualmente por semelhança [...] Dentro desse cenário, as exportações tradicionais eram entendidas como instrumento de captação de divisas, cuja finalidade era não apenas financiar o consumo, mas também o processo de industrialização (BARBOSA, 1997, p. 80)

Fica claro que, após essa primeira experiência industrializante e o surgimento de novas elites vinculadas ao setor industrial, se tornaria necessário um debate acerca dos novos rumos de política econômica no Brasil e, levando em consideração as crises citadas acima, uma forma de se defender da vulnerabilidade externa.

Wilson Barbosa considera outros aspectos que contribuíram para o processo de industrialização no Brasil a partir de 1930, segundo o autor:

(a) a crise de 1929-1933, com seus efeitos sobre a renda agrícola e a consequente viragem dos investimentos para o setor secundário; (b) a mudança do governo – por via de rápida guerra civil –, a partir da quebra da hegemonia que o café concedia ao eixo São Paulo – Minas Gerais; e (c) uma nova visão do poder nacional, influenciada pela ideologia positivista, que propunha um dever social ao Estado, à base de classes e o crescimento ‘em bases científicas’ (BARBOSA, 2006, p. 11)

É neste sentido, o de um planejamento mediante a crise de grandes proporções, como foi a de 1929, e os novos rumos da economia mundial que, abrindo um parêntese na discussão acerca da industrialização, mas não se afastando dela, daremos destaque ao conhecido debate entre Roberto Simonsen<sup>39</sup> e Eugênio Gudin<sup>40</sup>. Porém, ao se analisar o contexto da crise de 1929.

O debate ocorrido em meados da década de 1940, que tinha como título “*A controvérsia do Planejamento na economia brasileira*”, buscava discutir os rumos da economia brasileira, em meio as tensões da Segunda Grande Guerra. Tal debate se tornou importante no processo do desenvolvimento do pensamento econômico brasileiro. Segundo Rodrigues:

Havia duas possibilidades evidentes: assumir a industrialização como a melhor maneira de o Brasil superar sua situação de pobreza, de baixa renda

39 Roberto Simonsen (1889-1948), formado em engenharia civil, foi líder industrial, político e intelectual brasileiro. Foi membro do Conselho Federal de Comércio Exterior.

40 Eugênio Gudin (1886-1986), formado em engenharia, foi professor de economia monetária na Faculdade de Ciências Econômicas no Rio de Janeiro. Foi Ministro da Fazenda entre 1954 e 1955, na administração de Café Filho, além disso, foi membro diretor do Banco Mundial e do FMI.

nacional e, para isso, o governo tomar medidas intervencionistas e protecionistas, ou considerar que a industrialização viria de maneira natural, a partir do desenvolvimento da produtividade na agricultura, que liberaria, gradativamente, trabalhadores para o setor industrial. (RODRIGUES, 2006, p. 130)

A primeira possibilidade era defendida por Roberto Simonsen, em seu relatório que tinha por título “*A planificação da economia brasileira*”, enquanto a segunda possibilidade era defendida por Eugênio Gudín, em sua resposta à Simonsen, com o título “*Rumos de política econômica*”. No que se refere ao contexto desta discussão, Carlos Von Doellinger, em sua introdução do compêndio da obra, afirma:

As teses aqui postuladas estavam igualmente em confronto nos países da Europa, nos Estados Unidos e em outros países da América Latina. Referiam-se basicamente às controvérsias entre “dirigismo” e “liberalismo econômico”; entre os benefícios da industrialização, em economias ainda essencialmente agrícolas, e as vantagens de uma maior especialização no âmbito da divisão internacional do trabalho; entre “protecionismo” com vistas à industrialização à *outrance* e “livre cambismo”, impondo rigorosa seletividade às possíveis “indústrias nascentes”; e entre a participação direta e indireta do Estado na economia e o clássico *laissez-faire*. (VON DOELLINGER, 2010, p. 21)

Conforme o que já foi salientado no capítulo anterior, as controvérsias que pautaram as determinações do comércio internacional durante o processo de formação do sistema capitalista e as discussões acerca do “protecionismo” e “liberalismo”, não poderiam ficar alheios nas discussões brasileiras.

Outro fator importante era a dimensão do processo de industrialização, que visava uma melhor participação das economias agrárias no sistema de Divisão Internacional do Trabalho. Porém, como também mencionado a pouco, um marco que serviu para fomentar essa discussão, pendendo as políticas para um maior protecionismo foi a crise de 1929. Conforme Von Doellinger:

Entre 1922 e 1929 ainda se registraria um período de grande dinamismo da economia internacional, o que permitiu ao Brasil realizar grande volume de importações de bens de capital para as indústrias têxtil e de alimentos, principalmente, viabilizando-se desse modo o crescimento da produção industrial nos anos 1930, quando a Grande Depressão iria reduzir o comércio mundial a pouco mais de dois terços do nível prevalecente em 1929 [...] Nos anos 1930, em face da insegurança política e institucional decorrente da ausência do “estado forte”, os países [essencialmente agrícolas] se fecharam comercial e financeiramente e adotaram políticas econômicas descoordenadas. (VON DOELLINGER, 2010, p. 22)

Segundo afirmou Furtado (1986), no subtópico anterior, a demanda por produtos agrícolas acentuou a necessidade de definição de novos rumos para a política econômica dos países primário-exportadores. Não no sentido de se

estabelecer uma industrialização, até porque países como o Brasil e demais países latino-americanos já haviam vivenciado uma fase de industrialização, mesmo que e ligada à própria atividade primária. Mas no sentido de voltar as políticas econômicas para atender o mercado interno brasileiro. Tal definição de políticas econômicas se coloca no sentido de se estabelecer um debate acerca de medidas protecionistas ou liberalizantes, de acordo com os novos modelos de comércio internacional estabelecidos. Von Doellinger complementa:

Apesar de tudo, a industrialização verdadeiramente se impôs pelas circunstâncias da economia internacional; surgiu como subproduto dos controles cambiais e das desvalorizações que encareciam e forçavam a redução das importações e a sua substituição por produção nacional. (VON DOELLINGER, 2010, p. 23)

Em contrapartida a esse movimento protecionista, e em consonância com as novas reformulações das teorias do comércio mundial, há, nesse debate, a defesa do livre comércio como forma de contribuir para o processo de industrialização brasileira, sendo esta um movimento autônomo, oriundo de uma maior produtividade e migração de mão de obra do setor primário para novas indústrias e não um processo induzido pelo Estado. É neste sentido que Carlos von Doellinger complementa:

Por outro lado, opunham-se ao protecionismo, ao “industrialismo” e ao excessivo nacionalismo econômico boa parcela dos que constituíam ainda as classes políticas e a elite dirigente em geral e, nas classes produtoras, os comerciantes e industriais ligados ao comércio importador e exportador, bem como a maioria dos que militavam na agricultura. (VON DOELLINGER, 2010, p. 24)

Portanto, o que se observa, mediante exposto, é um conflito de interesses entre as elites brasileiras no próprio processo de planejamento econômico. Por um lado, uma elite agrária, que gozou ao longo do tempo dos benefícios de uma economia com a sua produção voltada para a exportação *versus* uma elite de industriais recém-formada, estabelecida em setores segmentados da própria atividade exportadora de produtos tropicais, que buscavam uma maior atenção do Estado para a proteção de uma indústria infante.

No que se refere ao debate em si, alguns pontos devem ser destacados, principalmente aqueles concernentes ao comércio internacional e os ganhos com a comercialização de produtos primários. Roberto Simonsen observa os ganhos do comércio por parte dos países latino-americanos, no período após Primeira Grande Guerra, como um “enriquecimento ilusório”. Segundo ele:

É realmente ilusório o enriquecimento de muitas repúblicas latino-americanas no período da guerra. Por um recente estudo do sr. Howard, técnico da Comissão de Fomento Interamericano, verifica-se que, em números globais, comparadas as cifras referentes aos anos de 1938 e 1942, diminuiu o volume de materiais e matérias-primas exportadas das repúblicas ibero-americanas para os Estados Unidos. O que se registrou, realmente, foi um aumento na exportação de alguns artigos e um considerável acréscimo em muitos dos preços. (SIMONSEN, 2010, p. 38)

Apesar de que as cifras negociadas não tenham perdido significado valor, o *quantum* negociado entre nas nações latino-americanas com os Estados Unidos, no período pós-crise de 1929, haveria diminuído. O enriquecimento é considerado por ele ilusório devido ao resultado superavitário ter se dado em detrimento ao acréscimo no preço da maioria das mercadorias negociadas e não no aumento da quantidade comercializada. Ainda segundo o autor:

Constitui, portanto, no após-guerra, gravíssimo problema para as nações americanas o reajustamento de preços às condições dos mercados internacionais, a fim de que, em épocas normais, possam manter suas exportações em regime de competição. (SIMONSEN, 2010, p. 38)

Portanto, Simonsen critica o esforço das nações em tentar manter um preço competitivo das suas mercadorias. Se observarmos os esforços para se manter o café como uma mercadoria competitiva no mercado mundial, utilizando o financiamento do Estado, com o agravo deste financiamento ser, em parte, de origem estrangeira, podemos justificar a preocupação do autor quanto ao comércio exterior brasileiro em sua função de prover o crescimento da nação (LIMA, 1976). Rodrigues enumera as preocupações centrais de Simonsen:

Havia, contudo, duas preocupações centrais de Simonsen para levar adiante esse Plano de Desenvolvimento da Economia Brasileira: a primeira dizia respeito às formas de obtenção de financiamento, porque o Brasil não dispunha de capitais suficientes; a segunda referia-se ao grau de intervencionismo do Estado na economia. (RODRIGUES, 2006, p. 136)

No que se refere à primeira preocupação, Simonsen também sugere que, para se obter um maior financiamento no Brasil, o país deveria utilizar dos resultados positivos obtidos no período após Primeira Grande Guerra e nos resultados logrados no decorrer da Segunda Grande Guerra. Quanto à segunda preocupação, o autor sugere que tal conteúdo deveria ser discutido entre as entidades de classe, mantendo as indústrias já estabelecidos e protegendo tal indústria da concorrência internacional (RODRIGUES, 2006; SIMONSEN, 2010).

Ricardo Bielschowsky apresenta os principais elementos que estruturaram e deram unidade ao pensamento desenvolvimentista de Simonsen:

1) A industrialização, para Simonsen, era a forma de superar a pobreza brasileira. [...] 2. A uma certa altura da evolução da industrialização ou, mais precisamente, no imediato pós-guerra, Simonsen chamava a atenção para o fato de que estava em curso um processo de reestruturação profunda das economias latino-americanas. Suas observações nesse sentido aparece, por exemplo, no contexto de um forte protesto contra o Plano Marshall, que, no seu entender, fora formulado de maneira nociva aos interesses da América Latina [...] 3) Para Simonsen, o sucesso do projeto de industrialização dependia de um decidido apoio governamental, porque os mecanismos de mercado seriam insuficientes [...] 4) Simonsen era também de opinião que a intervenção estatal no sistema econômico brasileiro deveria ir além das formas indiretas de direcionamento de recursos para determinadas atividades, de modo a incluir investimentos diretos nos setores básicos em que a iniciativa privada não se fizesse presente (BIELSCHOWSKY, 2000, p. 83-85)

No que se refere à resposta de Eugênio Gudín, e aqui daremos um destaque por tratar de alguns aspectos do comércio exterior, von Doellinger afirma:

A pedra angular do desenvolvimento da economia brasileira, contudo, segundo a visão de Gudín, aparecia na sua extensa argumentação em prol do aumento da produtividade, da melhor orientação das poupanças visando à formação de capital pelo setor privado e do aperfeiçoamento da educação técnica. (VON DOELLINGER, 2010, p. 31)

Com base nos escritos acerca do desenvolvimento (e das teorias neoclássicas do comércio internacional) que surgiam à época, Gudín pautava seus argumentos com base na produtividade. Para ele a produtividade ampliada, mesmo em uma atividade agrário-exportadora, contribuiria para o crescimento e, conseqüentemente, para o desenvolvimento de uma nação e, por tabela, influenciaria na industrialização do país.

Segundo Bielschowsky, alguns problemas oriundos do comércio internacional faziam parte dos problemas estruturais que causavam a instabilidade da economia na visão de Gudín. Além da questão da inelasticidade—preço da procura de matérias-primas, constituíam, para Gudín, problemas para a economia brasileira:

5) pouca diversidade dos produtos de exportação e, conseqüentemente, vulnerabilidade às oscilações cíclicas [...] 7) piora das relações de troca, como resultado de depreciações cambiais provocadas por inflação e conjugadas à abundância de oferta e inelasticidade-preço da demanda (BIELSCHOWSKY, 2000, p. 50)

A formação de capital, obtida através do aumento de produtividade e acúmulo de capital, se daria, independentemente de qual setor, pelo aperfeiçoamento da educação técnica. Tal aperfeiçoamento seria estimulado pelo setor privado que, utilizando dos ganhos do comércio exterior, transformaria tal ganho em investimento, visando uma maior produtividade.

No entanto, o que se destaca, na concepção de Gudín, é como o comércio

internacional e todos os seus resultados devem ser utilizados. Nas palavras dele:

Ao cuidar das vantagens que podemos auferir das trocas internacionais e portanto da orientação de nossa política econômica internacional, precisamos, antes de mais nada, acabar com o ESPÍRITO MERCANTILISTA por que vem sendo há tanto tempo orientada essa nossa política. A ideia ainda dominante entre nossos homens de negócio e até homens de Estado é a de que o país lucra quando o comércio com outros países apresenta saldos que lhe proporcionam disponibilidades em moeda estrangeira e perde quando, ao contrário, o balanço lhe é “desfavorável”. (GUDIN, 2010, p. 95)

Ao criticar o “espírito mercantilista” o autor questiona a busca incessante por um superávit comercial, medida que remete ao mercantilismo dos séc. XV ao XVIII. O autor complementa:

Isso ainda é, aqui como em muitas outras partes, o ranço do espírito mercantilista dos escritores dos séculos XVII e XVIII, que pensavam que o dinheiro era a riqueza de uma nação e que o comércio internacional devia sempre ser dirigido no sentido de obter-se saldos em dinheiro. Esta concepção se coaduna, aliás, bem com a mentalidade dos homens de negócio e banqueiros, para quem a ideia de amplas reservas e disponibilidades está ligada à ideia de prosperidade. Um saldo desfavorável, que pela pressão que exerce sobre empréstimos, taxas de juros e preços constitui um freio salutar à inflação e especulação, é visto com maus olhos pelos que desejariam preços em constante ascensão. (GUDIN, 2010, p. 95)

Portanto, Gudin minimiza o saldo comercial favorável, considerando-o conveniente, inclusive, ao controle inflacionário e da especulação. Tal pensamento contrário a isso se atém às práticas anteriores ao liberalismo e, conseqüentemente, distintas das teorias neoclássicas do comércio, difundidas à época. Rodrigues explica:

Para Gudin, no Brasil vivia-se ainda o “espírito mercantilista”, em que deveria exportar muito e importar pouco. Para ele, só exportaria muito quem importasse muito. Em sintonia com as teorias emanadas do centro do sistema, ele entenderia que, no Comércio Internacional, o que deveria ser levado em consideração seria a “relação de trocas”, ou seja, um país deveria inserir-se no comércio internacional de acordo com suas vantagens comparativas, não havendo, por parte desse autor, qualquer preocupação com uma relação de dependência-dominância derivada do tipo de inserção comercial (RODRIGUES, 2006, p. 141)

Portanto, para romper essa dependência-dominância, o autor sugere que:

As transações do comércio internacional têm de ser encaradas em seu aspecto real de troca de mercadorias por outras mercadorias. E a maior ou menor vantagem que um país tira do comércio internacional depende da quantidade de mercadorias que ele entrega pela exportação em troca das que recebe por importação. Essa vantagem é expressa pela “relação de trocas” (*terms of trade*), que é o quociente do índice de preços das mercadorias que se importam pelo índice de preços das mercadorias que se exportam (GUDIN, 2010, p. 95)

Sendo assim, o deficit na Balança Comercial não é algo necessariamente mal. O que devemos observar são os termos de trocas e como as nossas mercadorias são trocadas e como o fruto desse comércio é utilizado.

Fechando o parêntese, o debate serviu como forma de se explicar as políticas econômicas e os novos caminhos que a economia brasileira deveria seguir em um ambiente pós- crise e de guerras, e o questionamento acerca do caráter agrário-exportador e sua continuidade como centro dinâmico na economia, assim como o afastamento do espírito mercantilista como forma de se utilizar das benesses do comércio internacional. O Brasil optou por seguir a industrialização iniciada do usufruto da atividade exportadora, conforme já vimos. É o que trataremos a partir de agora, do período denominado de “industrialização substitutiva de importação”.

Seguindo adiante, a segunda fase da industrialização brasileira tem como um marco a crise de 1929, ou seja, com ela tivemos o início da industrialização substitutiva, que muito tem a ver com a perda de dinamicidade do setor exportador (FURTADO, 1986). Segundo Furtado:

É com respeito à natureza do processo de industrialização que a crise de 1929 constitui um marco de grande significação. Até então, o desenvolvimento do setor industrial fora um reflexo da expansão das exportações; a partir desse momento, a industrialização seria principalmente induzida pelas tensões estruturais provocadas pelo declínio, ou crescimento insuficientes, do setor exportador. (FURTADO, 1986, p. 123)

Portanto, ao contrário do primeiro ciclo de industrialização, a segunda fase estava “impulsionada” pelo declínio do setor exportador mediante a queda da demanda mundial por matérias-primas. Mas esta não foi a única reação das nações latino-americanas, para Furtado:

A contração do setor externo deu lugar a dois tipos de reação, em conformidade com o grau de diversificação alcançado pela economia em causa: a) retorno de fatores de produção ao setor pré-capitalista – agricultura de subsistência e artesanato – num esforço de atrofiamento da economia monetária; b) expansão do setor industrial ligado ao mercado interno, num esforço de substituição total ou parcial de bens que anteriormente vinham sendo adquiridos no exterior (FURTADO, 1986, p. 127)

Desta forma, como exemplo do debate de Simonsen e Gudín, o planejamento econômico foi fundamental na escolha qual a reação deveria ser predominante nas economias latino-americanas. Claro que o nível de desenvolvimento da primeira fase de industrialização contribuiu para se estabelecer a expansão do setor industrial na

década de 1930, através da substituição de importações.

Outras variáveis, derivadas da crise de 1929, também contribuíram nessa segunda rodada de industrialização nestas nações, segundo Furtado:

O colapso brusco da capacidade de importar, a contração do setor exportador e sua baixa de rentabilidade, a obstrução dos canais de financiamento internacional, provocados pela crise de 1929, modificaram profundamente o processo evolutivo das economias latino-americanas, particularmente aquelas que se haviam iniciado na industrialização (FURTADO, 1986, p. 126)

Destarte, o desencadeamento da crise de 1929, e seus reflexos na Divisão Internacional do Trabalho, influenciaram na mudança do modelo de desenvolvimento das nações que se inseriram nesta DIT como fornecedora de produtos primários. O modelo sairia de uma orientação “para fora”, passando a direcionar suas políticas “para dentro” do país.

Além disso, a orientação “para dentro” serviria de resposta para o estrangulamento do setor externo, observado no pós-crise de 1929, diminuindo o grau de dependência das nações subdesenvolvidas. É importante ressaltar, também, que era um ambiente favorável para tal política voltada para o mercado interno, haja vista a eclosão da Segunda Grande Guerra e demais conflitos desse quartil de século (TAVARES, 1979; BARBOSA, 1997).

A industrialização substitutiva de importações constituiu, a partir da década de 1930, o novo centro dinâmico da economia brasileira (FURTADO, 1982). Pereira traz algumas observações do que seria, de forma mais detalhada, essa forma de industrialização:

A industrialização brasileira foi chamada de substitutiva de importações porque o critério básico para produzir localmente determinado bem era examinar a pauta de importações. A produção nacional contou inicialmente com uma proteção natural dos preços elevados de importação; depois o Estado passou a proteger a indústria com taxas múltiplas de câmbio tando na exportação quanto na importação (PEREIRA, 1986, p. 43)

Barbosa aponta três ciclos que foram resultantes da combinação entre os ganhos das exportações e a substituição de importação. Segundo o autor:

A industrialização se caracterizou por lados ascendentes de ciclos definidos: (1) 1933-1938; (2) o de 1945-1952; e (3) o de 1956-1962. Estes ciclos foram interrompidos por depressões temporárias, cujos efeitos foram mais ou menos extensos, em dependência da qualidade das políticas econômicas de ajuste aplicadas (BARBOSA, 2006, p. 11)

No seu início, utilizando-se também dos ganhos da economia cafeeira, a industrialização substitutiva se valeu da política cambial para o seu fomento, nas

palavras de Bresser Pereira:

Essa transferência de renda do café para a indústria é fundamental para a industrialização brasileira do período 1945-1960. Através do confisco cambial, ou seja, de se estabelecer um cruzeiro fortemente valorizado para a exportação de produtos primários, especialmente para o café, cobrava-se um imposto disfarçado dos exportadores (PEREIRA, 1986, p. 43)

A segunda fase da industrialização serviu de resposta à vulnerabilidade externa, porém, a economia brasileira ainda apresentava determinado grau de dependência refletido em seu setor primário-exportador. No período do pós Segunda Grande Guerra, onde há uma recuperação da demanda por matérias-primas, o processo de substituição perde intensidade, retomando, em 1947, com uma intensidade menor (FURTADO, 1986).

No período de pós-guerra, o Brasil não poderia contar somente com a valorização cambial para fomentar sua industrialização, seria preciso uma intervenção estatal para que esse processo de industrialização como um todo – e não somente o substitutivo de importação – seguisse. Para Furtado:

Assim, desde os anos trinta o governo brasileiro preocupou-se em unificar o mercado nacional, eliminando as barreiras que ainda sobreviviam entre Estados [...] No período de pós-guerra, o processo de industrialização nos três países referidos [Argentina, Brasil e México] dependeu muito mais da ação estatal visando a concentrar investimentos em setores básicos, da recuperação ocasional do setor exportador e da introdução de capitais e tecnologia estrangeiros, que propriamente da substituição de importações (FURTADO, 1986, p. 133 e 134)

É então que devemos destacar a atuação mais acentuada do Estado e das empresas (nacionais e estrangeiras) neste processo de industrialização. Furtado aponta como se deu a atuação do primeiro:

A análise da industrialização brasileira põe em evidência que, não obstante a orientação desta derivar-se fundamentalmente do processo de substituição de importações, a captação de recursos dependeu fundamentalmente da ação do Estado. Este, além de ampliar as bases da estrutura industrial, colocou à disposição do setor privado uma massa considerável de recursos financeiros. (FURTADO, 1978, p. 24)

Portanto, o Estado captava o recurso para fomentar a política de substituição de importação, transferindo renda do setor exportador, que gozava de um preço acima de seu valor-trabalho devido a ampliação da sua demanda mundial, para o setor industrial (PEREIRA, 1986).

No que diz respeito às empresas e seus empresários, Pereira comenta:

Essa industrialização substitutiva de importações foi, inicialmente, realizada quase exclusivamente por empresários locais. Nos anos trinta e quarenta (e

antes também) a participação das empresas multinacionais e estatais era absolutamente secundária. É só a partir dos anos cinquenta, quando muda de forma decisiva o padrão de acumulação no Brasil, que essas empresas terão um papel importante (PEREIRA, 1986, p. 45)

Portanto, a participação a industrialização substitutiva de importação só passou ter investimentos estrangeiros em massa a partir dos anos 1950, já no contexto da Nova Divisão Internacional do Trabalho, diante da hegemonia estadunidense no capitalismo global.

O processo de industrialização substitutiva que serviu de base para o crescimento econômico do país durou de 1929 até o começo dos anos 1960 onde, segundo Barbosa:

Depois dessa experiência, e devido à mudança do regime político ocorrida em 1964, o país reorientou suas políticas no sentido de estimular as exportações, combinando-as com medidas para a concentração do rendimento. O objetivo último era acelerar as taxas de crescimento econômico. (BARBOSA, 2006, p. 91)

Por fim, algumas considerações devem ser feitas sobre o processo de industrialização e as influências do setor primário-exportador na mudança do centro dinâmico da economia. A primeira diz respeito ao novo ciclo de inflação nos países da América Latina. Segundo Furtado:

A industrialização substitutiva de importações abriu novo ciclo de inflação na América Latina, o qual se diferenciou dos desequilíbrios clássicos regionais engendrados pelo esforço de adaptação às flutuações bruscas da renda do setor exportador. (FURTADO, 1986, p. 136)

A inflação estrutural, que já constituía um problema para os países latino-americanos, se agravou com os esforços de adaptação as flutuações do setor exportador e do deslocamento do centro dinâmico. Além disso, outra questão é levantada por Maria da Conceição Tavares:

Quando se trata, porém, de reconhecer que a industrialização tem conduzido, em geral, a uma insuficiente absorção da força de trabalho e a estrutura de mercado escassamente competitivas com custos de produção elevados, mantendo uma distribuição de rendas extremamente desigual, há um certo consenso de que tudo isso ocorreu por falta de medidas adequadas de política econômica (TAVARES, 1979, p. 53)

Por medidas adequadas, Tavares aponta para a falta ou encarecimento dos investimentos públicos e privados e medidas que proporcionem uma maior integração nacional (TAVARES, 1979). Um terceiro ponto é a importância do mercado interno. Para Barbosa:

As diferenças entre substituição de importações e crescimento pelas

exportações podem ser resumidas em termos de política de mercado interno, política de exportações e política de investimento [...] Da ótica da industrialização substitutiva, era decisiva a expansão do mercado interno, compreendido em oposição à lógica da dinâmica tradicional, agrário-exportadora (BARBOSA, 1997, p. 79)

A expansão do mercado interno funcionaria com um verdadeiro motor do crescimento, ao contrário do comércio exterior. As exportações somente contribuíram de maneira subsidiária para o crescimento econômico (FURTADO, 1986). Ainda segundo Furtado:

Sendo embora um subsistema periférico, a economia brasileira depende principalmente da ação de fatores endógenos para crescer [...] Assim, ela dependeu por muito tempo, para acumular, de excedentes gerados em outras atividades, particularmente a agricultura; e ainda depende de atividades primário-exportadoras para cobrir as importações de equipamentos e produtos intermediários que lhe são essenciais. Contudo, é considerável a sua autonomia no que respeita à criação de demanda: o dinamismo desta é gerado pelo próprio processo de industrialização (FURTADO, 1982, p. 28 e 29)

O último ponto é a participação da agricultura no processo de industrialização brasileiro. Bresser Pereira pontua essa questão fazendo uma ponderação:

Discutiu-se muito no Brasil se a agricultura favoreceu ou funcionou como um obstáculo à industrialização. A agricultura e especialmente o café, sem dúvida, tiveram um papel fundamental na implantação da indústria no país: a agricultura transferiu capital para a indústria, liberou mão-de-obra, proporcionou divisas, permitiu que o custo de reprodução da força de trabalho nas cidades permanecesse relativamente baixo; apenas não criou mercado para a indústria (PEREIRA, 1986, p. 88)

Porém, se pensarmos a agricultura como produção agrícola e a formação de elites agrárias, pautadas no latifúndio, o autor considera tal “latifúndio mercantil exportador” como um obstáculo para a industrialização brasileira, uma vez que tal elite era contrária à transferência de renda do campo para a cidade. Outra questão é o investimento massivo do Estado na indústria nascente, deixando de lado os investimentos massivos na agricultura durante o período de 1933-1964 (PEREIRA, 1986).

O próprio esgotamento do setor primário como fomentador indireto e compulsório da industrialização brasileira serviu para que o Brasil adotasse, principalmente em meados da década de 1950, uma busca por capital estrangeiro para fomentar tal industrialização, só que desta vez com outro caráter (PEREIRA, 1986). No subtópico a seguir trataremos mais dessa nova fase e sua relação com processos como a globalização que culminou no processo de abertura comercial na década de 1990.

### **3.3 Do “milagre brasileiro” ao processo de abertura comercial da década de 1990**

Diante o que foi apresentado até então, abordaremos nesta parte, o processo que se convencionou chamar “milagre brasileiro”, a inserção brasileira no processo de “globalização” que culminou no processo de abertura comercial da década de 1990. Tal divisão se deve à passagem de um modelo que se encerra em 1964, para outro que se inicia após esse período. Nas palavras de Barbosa:

Historicamente, foram dois os modelos predominantes nas políticas de industrialização aplicadas no Brasil, neste século: o modelo de industrialização substitutiva, que vigorou entre 1933 e 1964; e o modelo de crescimento por via das exportações, com ênfase no período 1967-1990 (BARBOSA, 1997, p. 79)

O modelo que descrevemos na parte anterior representa o período de industrialização substitutiva. O segundo período, apontado por Barbosa, compreende toda a Ditadura Militar, instalada em 1964, até o processo de abertura comercial dos anos 1990. Compreendendo movimentos como aumento do endividamento externo, estatização da dívida e adesão às políticas neoliberais, no final dos anos 1980 e início dos anos 1990. Ainda segundo Barbosa:

Com o impacto da crise resultante [estagnação do comércio internacional entre 1958-1962] e a mudança de regime político no Brasil em 1964, foi privilegiado um outro modelo, que buscava combinar a experiência do país como exportador primário e o esforço de industrialização bem-sucedido para promover novos níveis de crescimento econômico (BARBOSA, 1997, p. 79)

Portanto, é com essa combinação de modelos já apresentados nas partes anteriores, que estruturou o planejamento econômico brasileiro durante o regime ditatorial. A sua estrutura, bem mais complexa que a política de industrialização substitutiva, estava inserida em uma nova forma de acumulação, no contexto de uma Nova Divisão Internacional do Trabalho, pós-Segunda Guerra Mundial. Barbosa explica as principais características de como se deu essa inserção:

Conseqüentemente, com a mudança política discricionária que pôs fim à República de 1946, as forças socioeconômicas hostis à industrialização substitutiva puderam usar o próprio Estado e suas políticas para alterar por completo o modelo de industrialização [...] O novo setor dinâmico foi estimulado através de facilidade de créditos, reserva de mercado, liberalização de recursos naturais e de apreçamento, subsídios indiretos

através de insumos subapreçados, de origem pública [...] O novo setor dinâmico, oligopolista e associado ao Estado constituiu-se dentro de breve componente decisivo do mercado financeiro, promovendo um ciclo alternativo de conglomeração e lucros médios maximizados (BARBOSA, 1997, p. 80 e 81)

Mais uma vez o Brasil esteve diante de uma mudança no centro dinâmico da economia, desta vez com novas características e novos estímulos. O modelo de industrialização agora compreendia uma dinâmica com o setor exportador, através do uso do aparato estatal para viabilizá-lo. Também contava com a facilitação do acesso ao crédito e liberalização de recursos naturais. Wilson Cano nos apresenta o que constituiu o período de 1967-1974:

O período 1967/1974 constitui um dos momentos de maior intensidade do crescimento econômico nacional e de transformações nas estruturas produtivas comerciais e financeiras. Também no nível institucional ocorreram importantes mudanças, com as reformas (fiscal, financeira e administrativa) promovidas pelo regime autoritário entre 1964 e 1966, que dariam a base formal para o apoio logístico àquilo que se conheceu como “capitalismo selvagem brasileiro” ou também como “milagre brasileiro” (CANO, 1995, p. 56)

Portanto, representando um momento único até então, os diversos fatores já apresentados por Barbosa anteriormente, também contribuíram para o período conhecido como “milagre brasileiro”. Cabe destacar que neste período também se falava de um distanciamento entre o centro hegemônico e as nações subdesenvolvidas. Quanto a isso, Furtado pontua:

Numa época em que tanto se falou de ‘brecha’ em aumento, entre países ricos e pobres, o comportamento da economia brasileira se assinalou como uma quase singularidade: sua taxa de crescimento foi significativamente mais alta do que a do conjunto dos países que constituem o centro desenvolvido do mundo capitalista, sem embargo de que a expansão destes, no período referido, haja sido quase duas vezes mais intensa do que a taxa histórica de seu próprio desenvolvimento (FURTADO, 1982, p. 21)

Como já destacado, esse constituiu um momento ímpar da economia brasileira. O Brasil aproveitou as brechas no comércio internacional, gerada por conflitos menores e o foco na Guerra Fria, para impulsionar seu comércio exterior. Cano complementa:

As condições francamente favoráveis da economia internacional (entre fins da década de 1960 e meados da seguinte), em termos de brechas no comércio internacional, de acesso fácil ao crédito externo e de menores restrições ao acesso de tecnologia já amadurecida, permitiram o desenho de uma política de crescimento acelerado que não só enxugou rapidamente a capacidade ociosa prévia do setor industrial, como também elevou substancialmente a taxa de inversão da economia (CANO, 1995, p. 57)

Tal condição favorável na economia internacional, que proporcionou esse crescimento acelerado, também está atrelada à grande expansão financeira vivida no pós-Segunda Guerra Mundial. Para o autor:

Em primeiro lugar, cabe lembrar que a grande expansão financeira internacional, que ocorre a partir do final da Segunda Guerra, deu-se, sobretudo, sob o predomínio dos bancos privados internacionais, com crescente incapacidade de maior controle por seus estados nacionais [...] Conseqüentemente, o poder financeiro internacional, da produção, do controle tecnológico e do mercado, passou crescentemente a depender cada vez mais dessas empresas e bancos, diluindo e dificultando ainda mais o poder de negociação internacional dos países subdesenvolvidos (CANO, 1995, p. 28)

O que podemos observar é uma alteração no caráter da vulnerabilidade externa. A vulnerabilidade brasileira às oscilações da economia mundial ganhava agora um agravante da vulnerabilidade financeira. Essa expansão financeira internacional refletiu, também, no ordenamento financeiro brasileiro, fazendo-o aceitar recomendações de instituições de financiamento, tal como Fundo Monetário Internacional (FMI) e Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento, como forma de obtenção de crédito para manter a engrenagem do crescimento econômico (TAVARES, 1979; CANO, 1995). Ainda segundo Cano:

A modernização que as exportações exigiram da infra-estrutura de transporte e comunicações e de segmentos industriais e agroindustriais completou o conjunto de determinantes do crescimento restante da economia, que se estende aos setores produtores de bens de capital e de insumos (CANO, 1995, p. 57)

Tal financiamento seguiu para a modernização das exportações e os programas governamentais para subsidiar essa industrialização. Portanto, não cabe aqui inferir que o período de liberalização iniciado na década de 1970 não ocorreu pela ausência estatal (CANO, 1995). Barbosa, ao analisar a inserção do país na DIT e esse caráter liberalizante do período, afirma:

Isto significa dizer que a posição do país no comércio exterior é totalmente determinada pela divisão internacional do trabalho, e até subjacente a ela. Apesar do esforço para criar um modelo de crescimento via exportações, em todo o período da ditadura militar estas foram superadas pelas importações. Como resultado desta imprudência liberalizante, o país mergulhou profundamente na estagnação, sob o impacto da segunda crise do petróleo e a elevação das taxas de juros (BARBOSA, 1997, p. 81)

Portanto, o processo de “globalização” da economia e seu caráter liberalizante, trouxe algumas implicações para a economia brasileira. A primeira dela, como já mencionado, foi a sujeição das políticas econômicas e o planejamento nacional às determinações de organizações internacionais de financiamento. A

segunda é a vinculação pela via financeira do desenvolvimento de estruturas produtivas no país. Segundo Barbosa:

É evidente que a internacionalização da economia é uma estratégia dependente dos objetivos nacionais, não podendo sobrepor-se, portanto, a tais interesses nacionais. Não existe nenhuma economia 'internacional'. Todas as economias tem uma base nacional, encontram-se em países determinados e correspondem a interesses sociais reais, deste ou daquele estado [...] A 'globalização', mera teoria para estudantes, foi transformada em panaceia neoliberal. O mundo seria privatizado e 'desenvolvido' uma vez mais, desta vez sob a ótica de um punhado de metrópoles 'integracionistas' (BARBOSA, 1997, p. 83 a 85)

Portanto, o que se pode observar é um maior enrijecimento das políticas econômicas dos países subdesenvolvidos. A outorga dessas políticas, para atender os interesses de organizações internacionais, acaba por ser uma situação para ingresso das economias em um mercado globalizado e integrado. Furtado comenta os efeitos dessa globalização:

Portanto, a globalização está longe de conduzir à adoção de políticas uniformes. A miragem de um mundo comportando-se dentro das mesmas regras ditadas por um super-FMI existe apenas na imaginação de certas pessoas [...] A globalização é acima de tudo um fenômeno financeiro, mas com projeções significativas no sistema de produção. Hoje, as grandes empresas projetam sua localização em escala planetária. (FURTADO, 1998, p. 74 a 76)

A vinculação do Brasil – e demais países latino-americanos – ao centro hegemônico através da via financeira, acentuou a dependência brasileira às oscilações das grandes economias. Sendo assim, o aumento na taxa de juros dos Estados Unidos, no final da década de 1970, agravou o endividamento de tais países, inviabilizando a inserção brasileira por completo na Terceira Revolução Industrial (CANO, 1995).

Para renegociar o endividamento, os países latino-americanos foram sujeitados as recomendações das organizações internacionais que, através do que ficou conhecido como Consenso de Washington, sujeitando suas políticas econômicas ao ideário desse consenso. Para Oliveira,

Na verdade, o 'Consenso de Washington', um receituário neoliberal de políticas econômicas recomendado para países que se defrontavam com fortes desequilíbrios em suas economias (mas não adotado, em seus principais termos, pelos países desenvolvidos), ignorou as raízes das crises que sobre eles se abateram (choque do petróleo, aumento exacerbado das taxas de juros dos EUA nos anos 80, elevado endividamento externo etc.), e atribuiu sua responsabilidade ao gigantismo do aparelho estatal, ao fechamento de suas economias e à implementação de políticas econômicas anacrônicas (OLIVEIRA, 2012, p. 66)

Portanto, como forma de conseguir um refinanciamento de suas dívidas, os países com suas contas nacionais desequilibradas, tiveram que adotar tal receituário, abrindo mão de sua margem para formular políticas econômicas e seu planejamento econômico, oferecendo uma maior abertura comercial, menor intervenção estatal e implementação das políticas econômicas propostas por tais organismos. Batista conclui:

Aí se recomendava que a inserção internacional de nosso país fosse feita pela revalorização da agricultura de exportação. Vale dizer, o órgão máximo da indústria paulista endossa, sem ressalva, uma sugestão de volta ao passado, de inversão do processo nacional de industrialização, como se a vocação do Brasil, às vésperas do século XXI, pudesse voltar a ser a de exportador de produtos primários, como o foi até 1950 (BATISTA, 1994, p. 10)

Portanto, para renegociar o seu endividamento, as nações que adotaram o ideário neoliberal, através do Consenso de Washington, adota uma posição que remete ao contexto da primeira DIT mencionada no começo do capítulo. O país passa a revalorizar as exportações de produtos primários.

No capítulo que segue, abordaremos os principais acordos firmado pelo Brasil e faremos uma análise empírica do comércio entre Brasil e Zona do Euro, no período de 2001-2016.

#### 4. ANÁLISE EMPÍRICA DO COMÉRCIO BRASIL-ZONA DO EURO DE 2001-2016

Neste capítulo, apresentaremos os dados do comércio entre Brasil e Zona do Euro no período de 2001-2016, compreendendo dados gerais de comércio, principais produtos importados e exportados para o grupo, além dos principais produtos e as informações quanto à complexidade da economia e do país.

No entanto, algumas considerações devem ser feitas. Os dados analisados correspondem aos 12 primeiros países<sup>41</sup> a ingressarem na União Monetária, apesar de abordar os motivos empiricamente mais à frente, cabe antecipar que são estes os responsáveis pelos maiores volumes de transações nesta relação comercial, portanto, pela relevância dos dados serão considerados estes 12 países como Zona do Euro, nas tabelas a seguir. Os dados referentes aos 19 países aparecerão como “Zona do Euro (19).

Os dados relacionados ao comércio Brasil-Zona do Euro (BRA-ZE) foram retirados de diversos bancos de dados. Para os dados gerais, como Produto Interno Bruto (PIB), PIB *per capita*, participação da Indústria, Manufaturas, Agricultura e Terra utilizada pela agricultura foi consultado o banco de dados do Banco Mundial. Para os dados mais específicos do comércio exterior brasileiro, os dados foram retirados do Banco de Dados do Ministério da Economia, Indústria, Comércio Exterior e Serviços. Já os indicadores da complexidade econômica, referentes a esse comércio, utilizou-se o Atlas da Complexidade Econômica.

O presente capítulo está dividido em duas subseções: a primeira, referente aos acordos internacionais firmados pelo Brasil, seja de forma soberana, seja por intermédio do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL)<sup>42</sup>. A segunda subseção diz respeito às características gerais do comércio BRA-ZE, no que se refere à importância desse comércio no total do comércio brasileiro, assim como os principais produtos comercializados pelo Brasil com este parceiro.

41 Alemanha, Áustria, Bélgica, Espanha, Finlândia, França, Grécia, República da Irlanda, Itália, Luxemburgo, Países Baixos e Portugal.

42 Fundado através do Tratado de Assunção em 26 de março de 1991, o Mercado Comum do Sul é uma organização intergovernamental de integração regional classificada como uma união aduaneira. Seus membros fundadores são: Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, tendo o ingresso da Venezuela em 2012 e a suspensão do mesmo em 2016. Desde 2015 a Bolívia está em processo de adesão.

#### 4.1 Algumas considerações sobre os acordos internacionais brasileiros

Nessa parte, abordaremos os principais atos internacionais os quais o Brasil é parte, seja diretamente ou indiretamente, como membro do Mercado Comum do Sul. Não abordaremos os por menores dos atos, exceto o que menciona a União Europeia como a outra parte do acordo.

Como forma de se entender o próprio desempenho dos comércio exterior brasileiro e a possibilidade de novos parceiros, alguns levantamentos acerca de atos internacionais firmados ao longo do tempo (principalmente a partir de 2001) foram realizados e serão apresentados a seguir.

Busca-se, além de entender esse desempenho (que será mostrado posteriormente), analisar como se dá o estabelecimento de acordos comerciais e discutir alguns entraves e vantagens estabelecidas pelo Brasil ao longo do período. Não caberá aqui, no entanto, entrar no mérito dos atos internacionais em específico, e sim traçar um panorama dos esforços brasileiros, principalmente no que diz respeito no estabelecimento do comércio e cooperação econômica.

Na tabela 4.1 a seguir, apresentaremos os principais Acordos de Complementação Econômica (ACE)<sup>43</sup> cujo Brasil é signatário, seja de forma direta ou sob a assinatura do Mercado Comum do Sul. Os dados foram extraídos do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) e serão considerados apenas os ACE em vigor e instituídos através de Decreto pelo Governo Federal do Brasil.

43 Também conhecidos como Zonas Preferencial de Comércio,

**Tabela 4.1** – Principais Acordos de Complementação Econômica (ACE), em vigência, cujo Brasil é signatário

Acordo de Complementação Econômica (BRASIL)			
Parceiro	Data [1]	ACE	Protocolo Adicional
Uruguai [2]	20/06/83	ACE nº 02	70
Argentina [2]	15/03/91	ACE nº 14	41
MERCOSUL	27/05/92	ACE nº 18	90
México [3]	23/09/02	ACE nº 53	3
Suriname	24/10/05	ACE nº 41	0
Venezuela [4]	07/10/14	ACE nº 69	0
Acordo de Complementação Econômica (MERCOSUL)			
Parceiro	Data [5]	ACE	Protocolo Adicional
Chile	19/11/96	ACE nº 35	57
Bolívia	28/05/97	ACE nº 36	25
México (automotivo)	05/11/02	ACE nº 55	3
México	18/02/03	ACE nº 54	0
Colômbia, Equador e Venezuela [6]	01/02/05	ACE nº 59	8
Peru	30/12/05	ACE nº 58	4
Cuba	26/03/07	ACE nº 62	0
Colômbia	07/12/17	ACE nº 72	0

**Fonte:** Elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC

[1] Data do Decreto do Governo Federal que institui o ACE

[2] O ACE foi incorporado no ACE nº 18, após o ingresso do Brasil no MERCOSUL

[3] O ACE com o México é dividido em três outros ACE (nº 54 e 55) que foram desmembrados

[4] Diz respeito à preferência comercial sobre alguns produtos não compreendidos no ACE nº 59

[5] Data do Decreto do Governo Federal do Brasil que institui o ACE

[6] Traz consigo algumas concessões feitas pelo Brasil e para o Brasil pelos demais signatários

Antes de observar a Tabela 4.1, é preciso que se destaque que, com a assinatura do Tratado de Assunção em 26 de março de 1991, o qual criou o Mercado Comum do Sul, os Acordos de Complementação Econômica passam a ser estabelecidos no âmbito do MERCOSUL. Os acordos firmados até com a assinatura do Brasil após o ingresso do Brasil no MERCOSUL, portanto, como se observa na Tabela 4.1, são alheios à regra que é explicitada no tratado. Segundo ele

Os estados se comprometem a preservar os compromissos assumidos até a data de celebração do presente Tratado, inclusive os Acordos firmados no âmbito da Associação Latino-Americana de Integração, e a coordenar suas posições nas negociações externas que empreendam durante o período de transição (MERCOSUL, 1991, p. 3)

Dito isto, e considerando que os casos referentes à Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) serão tratados *a posteriori*, podemos observar que o Brasil baseia sua pauta de comércio internacional se baseia no que foi formalizado pelo MERCOSUL, salvo algumas questões que trazemos em questão agora.

Quanto à tabela 4.1, no que se refere aos países pertencentes ao MERCOSUL, cabe destacar a quantidade de Protocolos Adicionais, que alteram

questões pontuais no acordo estabelecido primariamente, apresentando os esforços para a criação de um bloco na região, estabelecido em 1991.

No que se refere ao México, podemos observar que há um interesse primordialmente brasileiro nessa questão. Primeiro pelo fato de ser o único ACE que se subdividiu e uma destas subdivisões se estabelecer unicamente por Brasil e México.

No que diz respeito ao Suriname, tal ACE diz respeito ao comércio de arroz para o país (BRASIL, 2005). Quanto ao ACE nº 69, referente à Venezuela, o que se estabelece é um acordo para se estabelecer novas regras de acordo com o MERCOSUL, para atender os preceitos da adesão venezuelana em 2012 (BRASIL, 2014).

No que se refere aos ACE tendo como assinatura indireta o Brasil, uma vez que estes foram estabelecidos através do MERCOSUL, podemos observar que nenhum ACE se estabelece para além dos continentes americanos: todos os Acordos foram estabelecidos dentro da América Latina. Cabe destacar, também, a importância da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) diante aos outros intentos de integração regional, uma vez que todos os ACE se estabeleceram no âmbito da ALADI.

Em especial, no que diz respeito ao México, ressalta-se a divisão em três acordos, dois com o MERCOSUL e um, a parte, com o Brasil. No ACE nº 53, Brasil e México outorgam preferências e delimitam as regras gerais de forma distinta do que se dá com os demais países do MERCOSUL. Na tabela a seguir, apresentamos os demais acordos onde o Brasil faz parte de forma indireta, seja no âmbito do MERCOSUL ou da ALADI.

**Tabela 4.2 – Demais acordos internacionais em vigência, onde o Brasil é signatário**

Demais Acordos Internacionais			
Parceiro	Signatário	Data [1]	Descrição
ALADI I	Brasil	22/12/84	Acordo de Preferências Tarifárias Regional
ALADI II	Brasil	08/02/89	Acordo Regional de Cooperação e Intercâmbio de Bens nas Áreas Cultural, Educacional e Científica
ALADI III [2]	Brasil	19/03/93	Acordo de Alcance Parcial
Índia	MERCOSUL	01/06/09	Acordo de Comércio Preferencial
Israel	MERCOSUL	28/04/10	Acordo de Livre Comércio
SACU [3]	MERCOSUL	01/04/16	Acordo de Comércio Preferencial
Egito	MERCOSUL	01/09/17	Acordo de Livre Comércio

**Fonte:** Elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC

[1] Data do Decreto do Governo Federal que institui o acordo;

[2] Acordo inter-regional de sementes, assinado na Argentina, em 22/11/1991;

[3] União Aduaneira formada pela África do Sul, Namíbia, Botsuana, Lesoto e Suazilândia;

De acordo com a Tabela 4.2, destaca-se, mais uma vez, os acordos firmados entre os países da ALADI e com parceiros pontuais, como Índia, Israel e Egito, além do acordo com a União Aduaneira da África Austral. Na tabela a seguir, apresentaremos os atos internacionais de cooperação, assinados e em vigência, no período de 2001-2016.

**Tabela 4.3** – Atos internacionais de cooperação selecionados, onde o Brasil é signatário, no período de 2001-2016

Atos Internacionais (2001-2016)		
Parceiro	Total	Em vigor <sup>1</sup>
China	6	3
Argentina	2	2
União Europeia	1	1
Estados Unidos	3	0
Alemanha	1	1
Israel	1	1
Venezuela	2	2

<sup>1</sup> No ano de 2016

**Fonte:** elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC

Cabe ressaltar, no entanto, que os atos internacionais de cooperação, estabelecidos através de acordos e memorandos, não possuem a mesma complexidade, tanto na formulação quanto na aprovação legislativa, que um ACE. Tais atos são estabelecidos através dos Ministérios das Relações Exteriores e demais Ministérios envolvidos, ao passo que os ACE precisam de uma aprovação legislativa de cada nação.

Podemos destacar, no entanto, os atos de cooperação com Argentina, Venezuela e com a China, que sinaliza um esforço das relações exteriores brasileiras em estabelecer acordos de cooperação entre com esses parceiros. Os dois primeiros coaduna com o que já foi apresentado nas tabelas anteriores, uma cooperação maior entre os países latino-americanos. Quanto à China, conforme será exposto no próximo capítulo, podemos observar o intento em uma relação maior com o mercado chinês, que se refletiu na pauta exportadora brasileira.

De forma específica, abordaremos tal acordo de cooperação entre Brasil e União Europeia, estabelecido em forma de memorando, e do acordo-quadro entre a Comunidade Europeia e o Mercado Comum do Sul, estabelecido em 1995 e que colheu seus primeiros frutos em 1999 e sua assinatura somente em 2019<sup>44</sup>.

No que diz respeito ao memorando, assinado em 16 de dezembro de 2001,

44 O mesmo ainda precisa ser aprovado nos parlamentos dos membros de ambos os blocos.

pelo Vice-Presidente e Comissário para Indústria e Empreendedorismo da Comissão Europeia, Antônio Tajani, e o então Ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil, Fernando Pimentel.

Em seu caput, o memorando traz:

Memorando de Entendimento sobre iniciativas políticas em pequenas e médias empresas, inovação, competitividade e *clusters* entre o Sr. Antônio Tajani, Vice-Presidente da Comissão Europeia e o Sr. Fernando Pimentel, Ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior da República Federativa do Brasil. (MDIC, 2011, p. 1)

Com o presente memorando, os signatários estão interessados em estabelecer uma maior cooperação entre as Pequenas e Médias empresas e os *clusters*<sup>45</sup> orientados para a exportação e as indústrias de ambas as partes (MDIC, 2011).

O segundo caso trata do “Acordo-Quadro interregional de cooperação entre a Comunidade Europeia e os seus Estados-Membros, por uma parte, e o Mercado Comum do Sul e os seus Estados Partes, por outra”. Estabelecido em 15 de dezembro de 1995, porém entrando em vigor em 01 de julho de 1999.

No presente acordo tinha como objetivo “o aprofundamento das relações entre as Partes e a preparação de condições para a criação de uma Associação Inter-Regional” (MERCOSUL, 1995, p. 10). Sendo assim, o objetivo era criar uma associação no âmbito comercial, econômico e de cooperação entre os dois blocos.

Tal associação comercial se daria sob a forma de tarifas diferenciadas entre alguns produtos, liberalizando o comércio de acordo com as normas vigentes da Organização Mundial do Comércio. No entanto, o acordo completou 20 anos de sua assinatura sem que as partes estivessem entrado em um novo acordo para o estabelecimento dessa associação inter-regional.

Desta forma, algumas questões devem ser destacadas acerca dos atos internacionais acima mencionados. A primeira questão é o engessamento mediante o MERCOSUL para o estabelecimento de acordos. Ao contrário do que ocorre com a Política Comercial Comum europeia, o MERCOSUL não detém de um instrumento comum, estabelecido de forma supranacional, para as políticas comerciais do bloco, dependendo da aprovação legislativa em cada Estado Parte.

A segunda questão é que, como não são estabelecidos instantaneamente, os acordos comerciais necessitam de uma maior cooperação entre as partes,

45 Aglomeração de empresas que se apresentam características semelhantes.

dependendo dos esforços das relações internacionais dos países e, principalmente, dos blocos regionais. Cooperação essa que pode ser traduzida em acordos de comércio futuramente. Quando não se tem essa outorga por parte dos Estados Partes, a cooperação pode não se traduzir em acordos comerciais e, conseqüentemente, não abrindo novas possibilidades de comércio.

#### 4.2. Principais características e análise empírica do comércio BRA-ZE

Nesta primeira etapa, analisaremos os dados gerais do comércio entre o Brasil e a Zona do Euro. Primeiramente, precisamos definir a importância do comércio BRA-ZE no comércio exterior brasileiro para, em um momento seguinte, destrinchar algumas características dessa relação.

Na Tabela 4.4, apresentaremos os dados relativos ao total comercializado pelo Brasil com o resto do mundo e, posteriormente, os dados referentes ao comércio do Brasil com a Zona do Euro, dentre outras especificidades.

**Tabela 4.4 – Total exportado, importado, volume de troca, balança comercial e termos de troca do Brasil, no período de 2001-2016**

[1] ANO	[2] Total exportado pelo Brasil em % do PIB do Brasil	[3] Total importado pelo Brasil em % do PIB do Brasil	[4] Volume comercial com o exterior do Brasil em % do PIB do Brasil	[5] Balança Comercial do Brasil em % do PIB	[6] EXP/IMP Total [*]
2001	10,39%	9,91%	20,30%	0,48%	1,05
2002	11,87%	9,28%	21,15%	2,59%	1,28
2003	13,07%	8,65%	21,72%	4,42%	1,51
2004	14,39%	9,37%	23,77%	5,02%	1,54
2005	13,31%	8,24%	21,55%	5,07%	1,62
2006	12,43%	8,23%	20,67%	4,20%	1,51
2007	11,49%	8,62%	20,11%	2,87%	1,33
2008	11,66%	10,21%	21,87%	1,45%	1,14
2009	9,17%	7,67%	16,84%	1,51%	1,20
2010	9,14%	8,23%	17,36%	0,91%	1,11
2011	9,78%	8,65%	18,43%	1,13%	1,13
2012	9,83%	9,06%	18,89%	0,77%	1,08
2013	9,79%	9,69%	19,48%	0,09%	1,01
2014	9,16%	9,33%	18,49%	-0,17%	0,98
2015	10,60%	9,51%	20,11%	1,08%	1,11
2016	10,33%	7,67%	17,99%	2,66%	1,35

**Fonte:** Elaborado pelo autor com base nos dados do Banco Mundial e ComexStat

[\*] Termos de Troca do Período, razão entre as Exportações e Importações

Podemos observar, através da coluna 2 da Tabela 4.4, que logo no início do século as exportações brasileiras aumentaram sua participação em relação ao PIB e, após 2004 (onde alcançou 14,39% do PIB), essa participação começou a diminuir, alcançando seu mínimo em 2010 (9,14% do PIB), retomando o crescimento a partir desse ano, apesar de não alcançar o patamar de 2004.

O volume transacionado pelo Brasil com o resto do mundo diminuiu ao longo do período analisado, apesar de uma melhora até 2004, chegando a 17,99% do PIB brasileiro em 2016. Com exceção de 2014, a Balança Comercial brasileira se manteve, durante todo o período, superavitária. A Balança Comercial também apresentou queda significativa em relação ao PIB.

O mesmo movimento pode ser observado no desempenho das exportações para os países da Zona do Euro nas colunas 2 e 3 da Tabela 012. A queda das exportações brasileiras, observada a partir de 2004, não possui uma relação direta com as exportações BRA-ZE<sup>46</sup>, estas apenas acompanharam o movimento do total exportado. Como as exportações brasileiras diminuíram ao longo do tempo, as exportações do Brasil para a Zona do Euro também diminuíram no mesmo grau.

**Tabela 4.5 – Total exportado e importado, volume comercial, balança comercial e termos de troca do comércio BRA-ZE**

[1] ANO	[2] Total exportado pelo Brasil para ZE em % do total exportado pelo Brasil	[3] Total exportado pelo Brasil para ZE em % do PIB do Brasil	[4] Total importado pelo Brasil da ZE em % do total importado pelo Brasil	[5] Total importado pelo Brasil da ZE em % do PIB do Brasil	[6] Volume comercial da relação BRA-ZE em % do Volume Comercial do BRA	[7] Volume comercial da relação BRA-ZE em % do PIB do Brasil	[8] Balança Comercial de Brasil-ZE em % do PIB	[9] EXP/IMP Brasil-ZE [*]
2001	22,08%	2,29%	22,62%	2,24%	22,34%	4,54%	0,05%	1,02
2002	21,66%	2,57%	23,36%	2,17%	22,41%	4,74%	0,40%	1,19
2003	21,61%	2,82%	21,96%	1,90%	21,75%	4,72%	0,93%	1,49
2004	21,41%	3,08%	20,79%	1,95%	21,17%	5,03%	1,13%	1,58
2005	18,82%	2,50%	20,43%	1,68%	19,43%	4,19%	0,82%	1,49
2006	18,80%	2,34%	18,33%	1,51%	18,61%	3,85%	0,83%	1,55
2007	21,51%	2,47%	18,32%	1,58%	20,14%	4,05%	0,89%	1,56
2008	20,15%	2,35%	17,20%	1,76%	18,77%	4,11%	0,59%	1,34
2009	18,53%	1,70%	19,02%	1,46%	18,75%	3,16%	0,24%	1,17
2010	17,95%	1,64%	17,61%	1,45%	17,79%	3,09%	0,19%	1,13
2011	17,53%	1,71%	16,87%	1,46%	17,22%	3,17%	0,26%	1,18
2012	17,11%	1,68%	17,56%	1,59%	17,33%	3,27%	0,09%	1,06
2013	16,84%	1,65%	17,29%	1,68%	17,06%	3,32%	-0,03%	0,98
2014	15,66%	1,43%	16,75%	1,56%	16,21%	3,00%	-0,13%	0,92
2015	14,89%	1,58%	17,52%	1,67%	16,13%	3,24%	-0,09%	0,95
2016	15,13%	1,56%	18,46%	1,42%	16,55%	2,98%	0,15%	1,10

**Fonte:** elaborado pelo autor com base nos dados do Banco Mundial e do ComexStats

[\*] Termos de Troca do Período, razão entre as Exportações e Importações

Contudo, pode-se observar, também, a queda na participação das exportações BRA-ZE nas exportações brasileiras. Observando a coluna 2 da Tabela

46 O coeficiente de correlação entre as variáveis Exportações Totais (coluna 2 da Tabela 01) e Exportações BRA-ZE (coluna 7) é de  $r=0,91104$ .

4.5, podemos verificar que a participação das exportações BRA-ZE era de 22,08% do total exportado pelo Brasil em 2001, caindo para 15,13% em 2016. Se analisarmos estas exportações pela participação do PIB brasileiro, esta relação também vem diminuindo ao longo do tempo, passando de 2,29% do PIB em 2001 para 1,56% em 2016.

Ao observarmos as importações, destaca-se que o total importado pelo Brasil ao longo do período se manteve estável, ao passo que as importações da Zona do Euro diminuíram ao longo do período (ver colunas 4 e 5 da Tabela 4.5). O mesmo movimento se observa, conseqüentemente, no volume transacionado. O volume total do comércio brasileiro não apresentou variação considerável, ao passo que, em consequência da queda das exportações e importações, o volume do comércio BRA-ZE diminuiu ao longo do período, passando de 4,54% do PIB em 2001 para 2,98% em 2016.

Considerando os termos de troca<sup>47</sup>, destaca-se que a Balança Comercial (BC) BRA-ZE se apresenta bem próxima à BC do Brasil com o resto do mundo<sup>48</sup>. Em boa parte do período analisado, a BC do Brasil com a Zona do Euro foi superavitária, chegando a 1,58 em 2004 e apresentando o maior déficit em 2014, quando atingiu 0,92, ainda assim um número próximo da unidade.

A seguir, na Tabela 4.6, apresentaremos os principais destinos das exportações brasileiras, considerando alguns países selecionados e blocos econômicos, que servirão para dimensionarmos a importância do comércio BRA-ZE. Busca-se entender, também, quais os novos destinos das exportações brasileiras.

47 Termo de Troca (ou Termo de Intercâmbio) se refere à relação entre as Exportações e as Importações de determinada relação comercial em um determinado período.

48 O coeficiente de correlação entre as variáveis EXP/IMP Brasil (coluna 6 da Tabela 01) e EXP/IMP BRA-ZE (coluna 9 da Tabela 02) é de  $r=0,86113$ .

**Tabela 4.6 – Principais destinos das exportações brasileiras em porcentagem do PIB (%PIB) e porcentagem do total exportado pelo Brasil (%EXP) no período de 2001-2016.**

#	PAÍSES/ANOS [1]	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008	
		%PIB	%EXP														
1	China	0,34%	3,27%	0,50%	4,17%	0,81%	6,21%	0,81%	5,65%	0,77%	5,75%	0,76%	6,10%	0,77%	6,71%	0,97%	8,35%
2	União Europeia - UE	2,77%	26,67%	3,07%	25,90%	3,36%	25,74%	3,69%	25,62%	3,04%	22,85%	2,81%	22,60%	2,90%	25,24%	2,75%	23,55%
3	Zona do Euro – ZE (19) [2]	2,29%	22,08%	2,57%	21,66%	2,82%	21,61%	3,08%	21,41%	2,50%	18,82%	2,34%	18,80%	2,49%	21,65%	2,38%	20,41%
4	Zona do Euro – ZE (12) [3]	2,29%	22,08%	2,57%	21,66%	2,82%	21,61%	3,08%	21,41%	2,50%	18,82%	2,34%	18,80%	2,47%	21,51%	2,35%	20,15%
5	Estados Unidos	2,53%	24,34%	3,02%	25,43%	2,99%	22,86%	2,99%	20,76%	2,54%	19,08%	2,21%	17,80%	1,79%	15,61%	1,62%	13,86%
6	Mercado Comum do Sul - Mercosul	1,14%	10,93%	0,65%	5,48%	1,02%	7,77%	1,33%	9,25%	1,32%	9,93%	1,26%	10,15%	1,24%	10,81%	1,28%	10,99%
7	Argentina	0,89%	8,59%	0,46%	3,88%	0,82%	6,25%	1,10%	7,65%	1,12%	8,40%	1,06%	8,52%	1,03%	8,98%	1,04%	8,90%
8	Países Baixos (Holanda)	0,51%	4,92%	0,63%	5,28%	0,76%	5,81%	0,88%	6,14%	0,59%	4,43%	0,52%	4,17%	0,63%	5,50%	0,62%	5,30%
9	Alemanha	0,45%	4,30%	0,50%	4,20%	0,56%	4,30%	0,60%	4,19%	0,57%	4,26%	0,51%	4,13%	0,52%	4,49%	0,52%	4,47%
10	Japão	0,36%	3,42%	0,41%	3,48%	0,41%	3,17%	0,41%	2,87%	0,39%	2,91%	0,35%	2,83%	0,31%	2,69%	0,36%	3,09%
#	PAÍSES/ANOS	2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016	
		%PIB	%EXP														
1	China	1,26%	13,73%	1,39%	15,24%	1,69%	17,31%	1,67%	17,02%	1,86%	19,02%	1,65%	18,05%	1,97%	18,62%	1,96%	18,97%
2	União Europeia - UE	2,05%	22,35%	1,96%	21,46%	2,03%	20,77%	1,99%	20,26%	1,93%	19,74%	1,71%	18,69%	1,88%	17,77%	1,86%	18,01%
3	Zona do Euro – ZE (19)	1,72%	18,75%	1,66%	18,12%	1,73%	17,69%	1,70%	17,34%	1,67%	17,02%	1,46%	15,93%	1,61%	15,17%	1,60%	15,45%
4	Zona do Euro – ZE (12)	1,70%	18,53%	1,64%	17,95%	1,71%	17,53%	1,68%	17,11%	1,65%	16,84%	1,43%	15,66%	1,58%	14,89%	1,56%	15,13%
5	Estados Unidos	0,94%	10,20%	0,87%	9,56%	0,99%	10,08%	1,08%	11,00%	1,00%	10,19%	1,10%	12,01%	1,33%	12,60%	1,29%	12,50%
6	Mercado Comum do Sul - Mercosul	0,95%	10,35%	1,02%	11,19%	1,06%	10,88%	0,92%	9,41%	1,00%	10,20%	0,83%	9,07%	1,00%	9,42%	1,02%	9,92%
7	Argentina	0,77%	8,36%	0,84%	9,17%	0,87%	8,87%	0,73%	7,42%	0,79%	8,11%	0,58%	6,35%	0,71%	6,70%	0,75%	7,24%
8	Países Baixos (Holanda)	0,49%	5,33%	0,46%	5,07%	0,52%	5,33%	0,61%	6,21%	0,70%	7,16%	0,53%	5,79%	0,56%	5,26%	0,58%	5,57%
9	Alemanha	0,37%	4,04%	0,37%	4,03%	0,35%	3,53%	0,30%	3,00%	0,26%	2,71%	0,27%	2,95%	0,29%	2,71%	0,27%	2,62%
10	Japão	0,26%	2,79%	0,32%	3,54%	0,36%	3,70%	0,32%	3,28%	0,32%	3,29%	0,27%	2,99%	0,27%	2,54%	0,26%	2,49%

**Fonte:** Elaborado pelo autor com base nos dados do Banco Mundial.

[1] Parceiros comerciais organizados em ordem decrescente tomando como referência o ano de 2016.

[2] ZE (19) são os 19 países que fazem parte da Zona do Euro: Alemanha, Áustria, Bélgica, Chipre, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estônia, Finlândia, França, Grécia, República da Irlanda, Itália, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos e Portugal.

[3] ZE (12) são os 12 primeiros países a ingressarem na Zona do Euro: Alemanha, Áustria, Bélgica, Espanha, Finlândia, França, República da Irlanda, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal e Grécia.

Na Tabela 4.6, conforme mencionado anteriormente, podemos justificar a delimitação da Zona do Euro como aquela composta pelos doze primeiros países a ingressar na União Monetária. Se levarmos em consideração os dados de 2016, observa-se que as exportações para os sete outros países que fazem parte da Zona do Euro equivalem somente a 0,32% das exportações brasileiras neste ano, o que equivale a 0,04% do PIB brasileiro naquele ano. Portanto, para as demais tabelas, assim como na Tabela 02, os dados referentes à Zona do Euro compreendem os 12 primeiros países.

Ainda sobre a Tabela 4.6, podemos perceber que o comércio com a Zona do Euro equivale a uma fatia considerável do total da União Europeia, que em 2016 foi o destino de 18,01% das exportações brasileiras. Essa relação, acompanhada pela BRA-ZE, vem diminuindo ao longo do tempo. Se olharmos o ano de 2001, veremos

que a União Europeia constituía o principal importador de produtos brasileiros.

Outro parceiro que perdeu importância foi os Estados Unidos que, em 2001, representavam 24,34% do total das exportações do Brasil, passando para 12,50% em 2016, o que representa uma perda de quase a metade da sua importância.

Em contrapartida, cabe destacar o ganho de importância da China como parceiro comercial brasileiro. Em 2001, o Brasil exportava para o mercado chinês o equivalente a 3,27% do total de suas exportações, passando em 2016, a 18,97. Passando este a ser o principal parceiro comercial do país. Mercados como o MERCOSUL, Argentina, Países Baixos, Alemanha e Japão se mantiveram com pequena variação ao longo do período analisado.

Um último destaque quanto à Tabela 4.6, é o fato de que se somarmos, em 2016, as exportações para China, Zona do Euro, MERCOSUL, Estados Unidos e Japão, alcançaremos a importância de 59,01% do total de exportações brasileiras, ou seja, 18 países<sup>49</sup> serão o destino de quase 60% das exportações brasileiras

Uma vez observados os principais destinos, passamos a analisar os países de origem das principais importações brasileiras. Na Tabela 4.7, são listados os principais países dos quais o Brasil importa seus produtos, elencados com a participação no PIB brasileiro e porcentagem do total importado.

49 Se considerarmos os 12 países da Zona do Euro e os 3 do MERCOSUL.

**Tabela 4.7 – Principais origens das importações brasileiras em porcentagem do PIB brasileiro (%PIB) e em porcentagem do total importado pelo Brasil (%IMP) no período de 2001-2016**

#	PAÍSES/ANOS [1]	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008	
		%PIB	%IMP														
1	União Europeia - UE	2,75%	27,73%	2,65%	21,43%	2,33%	10,81%	2,38%	8,77%	2,04%	7,58%	1,82%	14,65%	1,91%	16,60%	2,13%	18,30%
2	Zona do Euro – ZE (19) [2]	2,24%	22,62%	2,17%	17,55%	1,90%	8,80%	1,95%	7,18%	1,68%	6,26%	1,51%	12,15%	1,58%	13,77%	1,77%	15,15%
3	Zona do Euro – ZE (12) [3]	2,24%	22,62%	2,17%	17,55%	1,90%	8,80%	1,95%	7,18%	1,68%	6,26%	1,51%	12,15%	1,58%	13,75%	1,76%	15,06%
4	Estados Unidos	2,30%	23,19%	2,02%	16,36%	1,71%	7,94%	1,69%	6,24%	1,42%	5,27%	1,32%	10,59%	1,34%	11,65%	1,51%	12,95%
5	China	0,24%	2,38%	0,30%	2,47%	0,38%	1,78%	0,55%	2,04%	0,60%	2,23%	0,72%	5,80%	0,90%	7,85%	1,18%	10,13%
6	Mercado Comum do Sul - Mercosul	1,25%	12,63%	1,10%	8,94%	1,02%	4,72%	0,95%	3,52%	0,79%	2,94%	0,81%	6,52%	0,83%	7,24%	0,88%	7,55%
7	Alemanha	0,86%	8,69%	0,87%	7,04%	0,75%	3,49%	0,76%	2,79%	0,69%	2,56%	0,59%	4,72%	0,62%	5,40%	0,71%	6,08%
8	Argentina	1,11%	11,19%	0,93%	7,55%	0,84%	3,88%	0,83%	3,06%	0,70%	2,61%	0,73%	5,85%	0,74%	6,48%	0,78%	6,70%
9	Coreia do Sul	0,28%	2,84%	0,21%	1,70%	0,19%	0,89%	0,26%	0,95%	0,26%	0,97%	0,28%	2,26%	0,24%	2,11%	0,32%	2,74%
10	Itália	0,39%	3,93%	0,35%	2,79%	0,31%	1,43%	0,31%	1,13%	0,25%	0,95%	0,23%	1,86%	0,24%	2,07%	0,27%	2,33%
#	PAÍSES/ANOS	2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016	
		%PIB	%IMP														
1	União Europeia - UE	1,75%	19,12%	1,77%	19,40%	1,78%	18,15%	1,94%	19,69%	2,05%	20,97%	1,90%	20,76%	2,03%	19,19%	1,73%	16,78%
2	Zona do Euro – ZE (19)	1,47%	15,99%	1,46%	16,00%	1,47%	15,06%	1,60%	16,32%	1,69%	17,28%	1,58%	17,20%	1,68%	15,87%	1,43%	13,84%
3	Zona do Euro – ZE (12)	1,46%	15,90%	1,45%	15,86%	1,46%	14,91%	1,59%	16,19%	1,68%	17,12%	1,56%	17,06%	1,67%	15,73%	1,42%	13,71%
4	Estados Unidos	1,20%	13,10%	1,22%	13,40%	1,30%	13,27%	1,32%	13,41%	1,46%	14,89%	1,43%	15,56%	1,47%	13,86%	1,33%	12,85%
5	China	0,95%	10,40%	1,16%	12,68%	1,25%	12,81%	1,39%	14,13%	1,51%	15,43%	1,52%	16,60%	1,70%	16,08%	1,30%	12,61%
6	Mercado Comum do Sul - Mercosul	0,79%	8,57%	0,75%	8,24%	0,74%	7,57%	0,78%	7,94%	0,78%	7,96%	0,70%	7,68%	0,69%	6,49%	0,65%	6,26%
7	Alemanha	0,59%	6,45%	0,57%	6,22%	0,58%	5,94%	0,58%	5,87%	0,61%	6,27%	0,56%	6,15%	0,58%	5,44%	0,51%	4,93%
8	Argentina	0,68%	7,38%	0,65%	7,15%	0,65%	6,61%	0,67%	6,78%	0,67%	6,80%	0,58%	6,29%	0,57%	5,39%	0,51%	4,90%
9	Coreia do Sul	0,29%	3,15%	0,38%	4,18%	0,39%	3,95%	0,37%	3,75%	0,38%	3,92%	0,35%	3,79%	0,30%	2,84%	0,30%	2,94%
10	Itália	0,22%	2,40%	0,22%	2,40%	0,24%	2,43%	0,25%	2,56%	0,27%	2,78%	0,26%	2,80%	0,26%	2,45%	0,21%	2,00%

**Fonte:** Elaborado pelo autor com base nos dados do Banco Mundial e ComexStats.

[1] Parceiros comerciais organizados em ordem decrescente tomando como referência o ano de 2016.

[2] ZE (19) são os 19 países que fazem parte da Zona do Euro: Alemanha, Áustria, Bélgica, Chipre, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estônia, Finlândia, França, Grécia, República da Irlanda, Itália, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos e Portugal.

[3] ZE (12) são os 12 primeiros países a ingressarem na Zona do Euro: Alemanha, Áustria, Bélgica, Espanha, Finlândia, França, República da Irlanda, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal e Grécia.

Mesmo com uma queda gradativa ao longo do período analisado, pode-se observar, através da Tabela 4.7, que a União Europeia ainda é a principal fonte das importações brasileiras. A Zona do Euro representa uma considerável fornecedora dessas importações. Os principais parceiros dos quais o Brasil importa sofreram uma queda no volume importado e, se voltarmos às informações apresentadas na Tabela 01, onde as importações em relação ao PIB sofreram pouca variação, pode-se inferir que estas transferências ocorreram para outros parceiros, como é o caso da China, que passou de 2,38% do total importado pelo Brasil em 2001 para 12,61% em 2016.

Os Estados Unidos e o MERCOSUL foram os que mais perderam importância no total importado pelo Brasil. O primeiro detinha 23,19% em 2001 passando para 12,85% em 2016, enquanto o segundo passou de 12,63% para 6,26%. Parceiros como Coreia do Sul e Itália mantiveram uma ínfima variância no período.

Se considerarmos as importações, em 2016, de Zona do Euro, Estados Unidos, China, MERCOSUL e Coreia do Sul, nos deparamos com 48,37% das importações brasileiras com origem em 18 países, ao passo que, em 2001, este percentual era de 63,66%.

Analizados os principais destinos e as origens do comércio exterior brasileiro, devemos observar as Balanças Comerciais com estes parceiros. Na tabela 4.8 trataremos a relação Exportações/Importações (termos de troca), dos principais parceiros apresentados anteriormente.

**Tabela 4.8 – Termos de Troca dos principais parceiros comerciais brasileiros**

# PAISES/ANOS [1]	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1 Países Baixos (Holanda)	5,37	5,95	8,35	9,58	8,97	7,32	7,92	7,10	8,38	5,76	6,01	4,84	7,40	4,11	4,07	5,78
2 Mercado Comum do Sul - Mercosul	0,91	0,59	1,00	1,39	1,67	1,56	1,49	1,45	1,21	1,36	1,44	1,18	1,28	1,18	1,45	1,59
3 China	1,44	1,62	2,11	1,47	1,28	1,05	0,86	0,82	1,32	1,20	1,35	1,20	1,23	1,09	1,16	1,50
4 Argentina	0,81	0,49	0,98	1,32	1,60	1,46	1,39	1,33	1,13	1,28	1,34	1,09	1,19	1,01	1,24	1,48
5 Japão	0,65	0,89	0,92	0,97	1,01	1,02	0,94	0,90	0,80	1,02	1,20	1,03	1,12	1,14	0,99	1,29
6 Zona do Euro – ZE (19) [2]	1,02	1,19	1,49	1,58	1,49	1,55	1,57	1,35	1,17	1,13	1,17	1,06	0,99	0,93	0,96	1,12
7 Zona do Euro – ZE (12) [3]	1,02	1,19	1,49	1,58	1,49	1,55	1,56	1,34	1,17	1,13	1,18	1,06	0,98	0,92	0,95	1,10
8 União Europeia - UE	1,01	1,16	1,44	1,55	1,49	1,54	1,52	1,29	1,17	1,11	1,14	1,03	0,94	0,90	0,93	1,07
9 Estados Unidos	1,10	1,49	1,74	1,76	1,79	1,68	1,34	1,07	0,78	0,71	0,76	0,82	0,68	0,77	0,91	0,97
10 Alemanha	0,52	0,57	0,75	0,80	0,82	0,88	0,83	0,74	0,63	0,65	0,59	0,51	0,43	0,48	0,50	0,53

**Fonte:** Elaborado pelo autor com base nos dados do ComexStats.

[1] Parceiros comerciais organizados em ordem decrescente tomando como referência o ano de 2016.

[2] ZE (19) são os 19 países que fazem parte da Zona do Euro: Alemanha, Áustria, Bélgica, Chipre, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estônia, Finlândia, França, Grécia, República da Irlanda, Itália, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos e Portugal.

[3] ZE (12) são os 12 primeiros países a ingressarem na Zona do Euro: Alemanha, Áustria, Bélgica, Espanha, Finlândia, França, República da Irlanda, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal e Grécia.

Através da Tabela 4.8, podemos observar que o parceiro mais superavitário para o Brasil são os Países Baixos, que em momentos ao longo do período mantiveram uma proporção de 9,58 e uma média de 6,68. Seguido de MERCOSUL, China, Argentina, Japão e a Zona do Euro.

Os parceiros comerciais que apresentam uma maior variância são os Países Baixos e os Estados Unidos<sup>50</sup>, conforme mencionado acima. O primeiro se dá pelo período entre 2004 a 2009, onde essa proporção apresentou os maiores superávits, enquanto o segundo se deu justamente pelo período entre 2009 a 2014, onde apresenta os menores termos de troca. Destaca-se a relação com a Alemanha, onde, dentre os 10 principais parceiros apresentados na Tabela, é o único país com que o Brasil mantém uma relação deficitária durante todo o período.

50 Variância de 2,870 para os Países Baixos e de 0,175 para os Estados Unidos

Concentrando a análise nos países da Zona do Euro, na Tabela 4.9, passamos a observar as exportações brasileiras para os países da ZE, em proporção ao total exportado pelo país e ao total exportado para a ZE.

**Tabela 4.9 – Participação das exportações brasileiras para cada país da Zona do Euro, em % do Total Exportado para a ZE (%EXP\_BZ) e % do Exportado pelo Brasil (%EXP), no período de 2001-2016**

# Países/Anos [1]	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008	
	%EXP_BZ	%EXP														
1 Países Baixos	22,29%	4,92%	24,36%	5,28%	26,89%	5,81%	28,66%	6,14%	23,53%	4,43%	22,20%	4,17%	25,59%	5,50%	26,30%	5,30%
2 Alemanha	19,48%	4,30%	19,41%	4,20%	19,88%	4,30%	19,56%	4,19%	22,66%	4,26%	21,98%	4,13%	20,88%	4,49%	22,20%	4,47%
3 Itália	14,08%	3,11%	13,89%	3,01%	13,99%	3,02%	14,07%	3,01%	14,46%	2,72%	14,82%	2,78%	12,93%	2,78%	11,94%	2,41%
4 Bélgica	13,59%	3,00%	14,45%	3,13%	11,36%	2,45%	9,31%	1,99%	9,60%	1,81%	11,57%	2,17%	11,22%	2,41%	11,09%	2,23%
5 Espanha	8,01%	1,77%	8,45%	1,83%	9,72%	2,10%	9,57%	2,05%	9,61%	1,81%	8,80%	1,65%	9,79%	2,11%	10,15%	2,05%
6 França	12,81%	2,83%	11,66%	2,53%	10,87%	2,35%	10,61%	2,27%	11,23%	2,11%	10,30%	1,94%	10,06%	2,16%	10,34%	2,08%
7 Portugal	3,92%	0,87%	4,45%	0,96%	3,98%	0,86%	4,66%	1,00%	4,58%	0,86%	5,67%	1,07%	5,22%	1,12%	4,28%	0,86%
8 Finlândia	0,92%	0,20%	0,87%	0,19%	1,00%	0,22%	1,15%	0,25%	1,63%	0,31%	1,77%	0,33%	1,52%	0,33%	1,11%	0,22%
9 Irlanda	2,52%	0,56%	0,86%	0,19%	1,04%	0,23%	0,91%	0,19%	1,04%	0,20%	1,31%	0,25%	1,00%	0,22%	0,96%	0,19%
10 Grécia	1,21%	0,27%	1,13%	0,24%	0,87%	0,19%	0,93%	0,20%	0,78%	0,15%	0,95%	0,18%	1,07%	0,23%	0,83%	0,17%
11 Áustria	0,65%	0,14%	0,44%	0,09%	0,39%	0,08%	0,52%	0,11%	0,67%	0,13%	0,56%	0,10%	0,64%	0,14%	0,63%	0,13%
12 Luxemburgo	0,51%	0,11%	0,03%	0,01%	0,02%	0,01%	0,05%	0,01%	0,24%	0,04%	0,07%	0,01%	0,07%	0,02%	0,18%	0,04%
# Países/Anos	2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	%EXP_BZ	%EXP														
1 Países Baixos	28,75%	5,33%	28,23%	5,07%	30,39%	5,33%	36,27%	6,21%	42,53%	7,16%	36,99%	5,79%	35,32%	5,26%	36,83%	5,57%
2 Alemanha	21,78%	4,04%	22,46%	4,03%	20,15%	3,53%	17,54%	3,00%	16,08%	2,71%	18,81%	2,95%	18,21%	2,71%	17,34%	2,62%
3 Itália	10,64%	1,97%	11,69%	2,10%	12,12%	2,12%	11,05%	1,89%	10,06%	1,69%	11,41%	1,79%	11,50%	1,71%	11,85%	1,79%
4 Bélgica	11,07%	2,05%	9,60%	1,72%	8,83%	1,55%	9,01%	1,54%	8,82%	1,49%	9,33%	1,46%	10,51%	1,57%	11,53%	1,75%
5 Espanha	9,31%	1,72%	10,67%	1,92%	10,42%	1,83%	8,83%	1,51%	8,70%	1,47%	9,23%	1,45%	10,35%	1,54%	9,29%	1,41%
6 França	10,25%	1,90%	9,87%	1,77%	9,63%	1,69%	9,90%	1,69%	8,33%	1,40%	8,28%	1,30%	7,90%	1,18%	8,23%	1,25%
7 Portugal	4,51%	0,83%	4,16%	0,75%	4,58%	0,80%	3,92%	0,67%	2,10%	0,35%	3,01%	0,47%	2,88%	0,43%	2,33%	0,35%
8 Finlândia	1,06%	0,20%	1,32%	0,24%	1,66%	0,29%	1,51%	0,26%	1,10%	0,19%	1,14%	0,18%	0,95%	0,14%	1,00%	0,15%
9 Irlanda	1,02%	0,19%	0,48%	0,09%	0,68%	0,12%	0,86%	0,15%	1,50%	0,25%	0,94%	0,15%	1,35%	0,20%	0,77%	0,12%
10 Grécia	0,72%	0,13%	0,48%	0,09%	0,43%	0,07%	0,38%	0,07%	0,37%	0,06%	0,39%	0,06%	0,41%	0,06%	0,45%	0,07%
11 Áustria	0,75%	0,14%	0,77%	0,14%	0,94%	0,17%	0,55%	0,09%	0,34%	0,06%	0,42%	0,07%	0,49%	0,07%	0,32%	0,05%
12 Luxemburgo	0,15%	0,03%	0,28%	0,05%	0,19%	0,03%	0,18%	0,03%	0,08%	0,01%	0,05%	0,01%	0,13%	0,02%	0,04%	0,01%

**Fonte:** Elaborado pelo autor com base nos dados do ComexStats

[1] Parceiros comerciais organizados em ordem decrescente tomando como referência o ano de 2016.

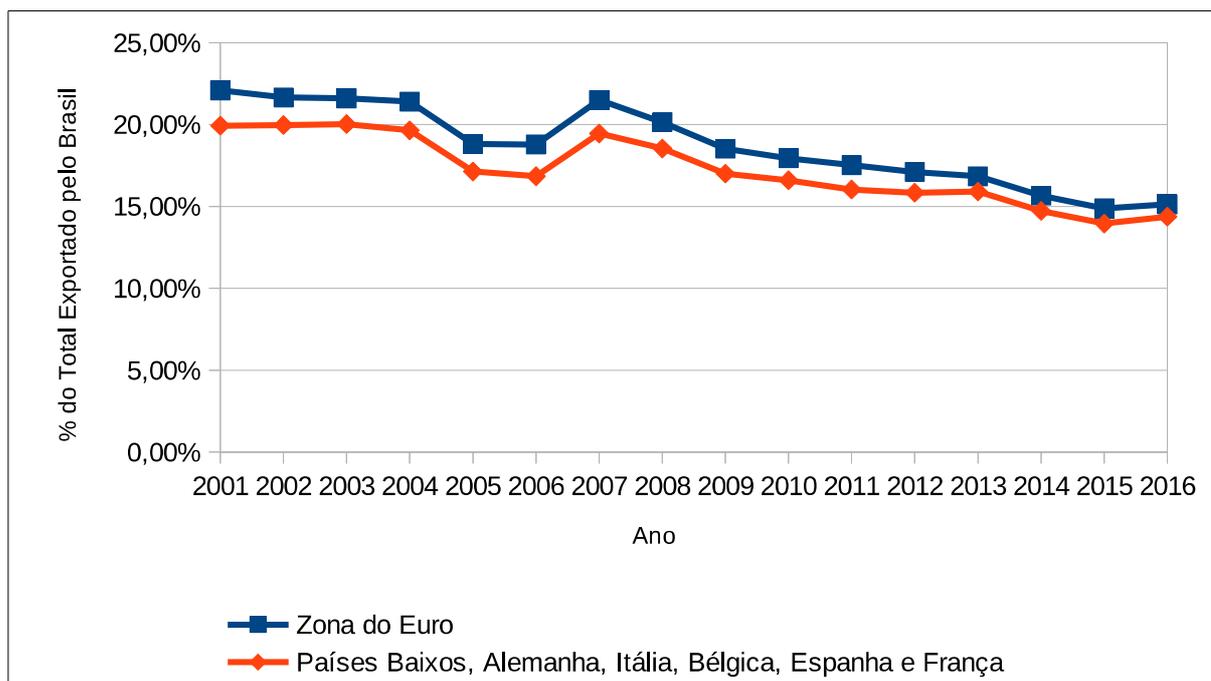
Na Tabela 4.9, temos os Países Baixos como os principais destinos das exportações brasileiras, exportações estas que cresceram durante o período, passando de 22,29% do total BRA-ZE em 2001 para 36,83% em 2016, também foi o comércio que mais oscilou ao longo do período, chegando a 42,53% das Exportações BRA-ZE, em 2013. O segundo maior aumento de participação nas exportações foi para a Espanha, com um crescimento pequeno de 1,28%.

Os demais países apresentaram um baixo grau de variação ao longo do tempo, cabendo destacar, no entanto, o declínio da participação da França, Itália e Bélgica. A variação da Alemanha e seu estabelecimento como segundo principal

parceiro dentro da Zona do Euro, também merece um destaque.

Como forma de visualizarmos melhor o desempenho das exportações brasileiras para os países da Zona do Euro, a participação de cada um no total das exportações brasileiras está representado no Gráfico 4.1.

**Gráfico 4.1** – Desempenho das exportações brasileiras para os países selecionados<sup>51</sup> da Zona do Euro, em % do total exportado pelo Brasil, no período de 2001-2016



**Fonte:** Elaborado pelo autor com base nos dados do ComexStat

Observando o Gráfico 4.1, podemos visualizar o movimento de queda das exportações do Brasil para a Zona do Euro. Como as exportações brasileiras são concentradas em poucos países da ZE, podemos ver que o desempenho dos países selecionados é refletido no total exportado, com uma correlação forte, cujo coeficiente das duas variáveis é de 0,995.

Investigando as importações, apresentamos, na Tabela 4.10, os dados da participação das importações brasileiras com origem na Zona do Euro, em relação ao total importado pelo Brasil, e ao total importado entre BRA-ZE.

51 Os países selecionados correspondem aqueles que equivalem a, em média, 90% do total exportado pelo Brasil para a Zona do Euro. São eles: Países Baixos, Alemanha, Itália, Bélgica, Espanha e França. Cabe destacar, também, que alguns destes possuem uma forte correlação com o total exportado pelo Brasil para a ZE, a saber: Alemanha = 0,883, Itália = 0,919 e França = 0,960.

**Tabela 4.10 – Participação das importações brasileiras de países da Zona do Euro, em porcentagem do total importado da Zona do Euro (%IMP\_BZ) e do total importado pelo Brasil (%IMP), no período de 2001-2016**

#	Descrição Países [1]	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008	
		%IMP_BZ	%IMP														
1	Alemanha	37,55%	8,29%	33,80%	7,32%	26,65%	5,76%	24,56%	5,26%	27,49%	5,17%	25,10%	4,72%	25,09%	5,40%	30,17%	6,08%
2	Itália	16,99%	3,75%	13,42%	2,91%	10,94%	2,36%	9,92%	2,12%	10,16%	1,91%	9,89%	1,86%	9,64%	2,07%	11,57%	2,33%
3	França	15,90%	3,51%	13,44%	2,91%	11,10%	2,40%	10,98%	2,35%	11,98%	2,25%	10,86%	2,04%	10,12%	2,18%	11,74%	2,37%
4	Espanha	9,52%	2,10%	7,45%	1,61%	6,17%	1,33%	5,69%	1,22%	5,95%	1,12%	5,52%	1,04%	5,32%	1,15%	6,20%	1,25%
5	Países Baixos	4,15%	0,92%	4,10%	0,89%	3,22%	0,70%	2,99%	0,64%	2,62%	0,49%	3,03%	0,57%	3,23%	0,70%	3,71%	0,75%
6	Bélgica	4,31%	0,95%	4,03%	0,87%	3,19%	0,69%	3,00%	0,64%	3,21%	0,60%	3,70%	0,69%	3,31%	0,71%	4,12%	0,83%
7	Áustria	2,50%	0,55%	2,01%	0,44%	1,72%	0,37%	1,60%	0,34%	1,73%	0,32%	1,80%	0,34%	2,30%	0,49%	2,27%	0,46%
8	Portugal	1,53%	0,34%	1,29%	0,28%	0,91%	0,20%	0,92%	0,20%	1,04%	0,20%	1,20%	0,23%	0,98%	0,21%	1,50%	0,30%
9	Finlândia	2,94%	0,65%	2,87%	0,62%	1,70%	0,37%	1,94%	0,41%	1,44%	0,27%	1,86%	0,35%	2,44%	0,52%	1,89%	0,38%
10	Irlanda	1,91%	0,42%	1,57%	0,34%	1,41%	0,31%	1,31%	0,28%	1,29%	0,24%	1,24%	0,23%	1,23%	0,26%	1,25%	0,25%
11	Luxemburgo	0,24%	0,05%	0,14%	0,03%	0,07%	0,01%	0,10%	0,02%	0,18%	0,03%	0,15%	0,03%	0,14%	0,03%	0,11%	0,02%
12	Grécia	0,15%	0,03%	0,21%	0,05%	0,15%	0,03%	0,24%	0,05%	0,12%	0,02%	0,23%	0,04%	0,12%	0,03%	0,17%	0,03%
#	Descrição Países	2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016	
		%IMP_BZ	%IMP														
1	Alemanha	34,82%	6,45%	34,66%	6,22%	33,91%	5,94%	34,27%	5,87%	37,26%	6,27%	39,27%	6,15%	36,51%	5,44%	32,58%	4,93%
2	Itália	12,93%	2,40%	13,36%	2,40%	13,88%	2,43%	14,96%	2,56%	16,49%	2,78%	17,91%	2,80%	16,44%	2,45%	13,21%	2,00%
3	França	12,76%	2,36%	13,25%	2,38%	12,18%	2,13%	14,25%	2,44%	15,95%	2,69%	16,18%	2,53%	15,68%	2,33%	13,18%	1,99%
4	Espanha	6,90%	1,28%	7,66%	1,37%	7,35%	1,29%	8,55%	1,46%	11,01%	1,85%	11,09%	1,74%	12,31%	1,83%	9,15%	1,39%
5	Países Baixos	3,43%	0,64%	4,90%	0,88%	5,05%	0,89%	7,49%	1,28%	5,75%	0,97%	8,99%	1,41%	8,68%	1,29%	6,37%	0,96%
6	Bélgica	4,07%	0,75%	4,16%	0,75%	4,13%	0,72%	5,00%	0,86%	4,93%	0,83%	5,25%	0,82%	5,71%	0,85%	5,41%	0,82%
7	Áustria	3,51%	0,65%	3,91%	0,70%	3,29%	0,58%	3,68%	0,63%	3,41%	0,57%	3,20%	0,50%	3,17%	0,47%	3,75%	0,57%
8	Portugal	1,53%	0,28%	1,60%	0,29%	1,87%	0,33%	2,41%	0,41%	2,66%	0,45%	3,11%	0,49%	2,85%	0,42%	2,28%	0,35%
9	Finlândia	3,82%	0,71%	2,28%	0,41%	1,64%	0,29%	2,08%	0,36%	2,19%	0,37%	1,78%	0,28%	1,97%	0,29%	2,17%	0,33%
10	Irlanda	1,78%	0,33%	1,57%	0,28%	1,44%	0,25%	1,68%	0,29%	1,53%	0,26%	1,74%	0,27%	1,84%	0,27%	1,67%	0,25%
11	Luxemburgo	0,10%	0,02%	0,83%	0,15%	0,12%	0,02%	0,12%	0,02%	0,22%	0,04%	0,21%	0,03%	0,31%	0,05%	0,45%	0,07%
12	Grécia	0,12%	0,02%	0,19%	0,03%	0,23%	0,04%	0,10%	0,02%	0,28%	0,05%	0,19%	0,03%	0,17%	0,03%	0,38%	0,06%

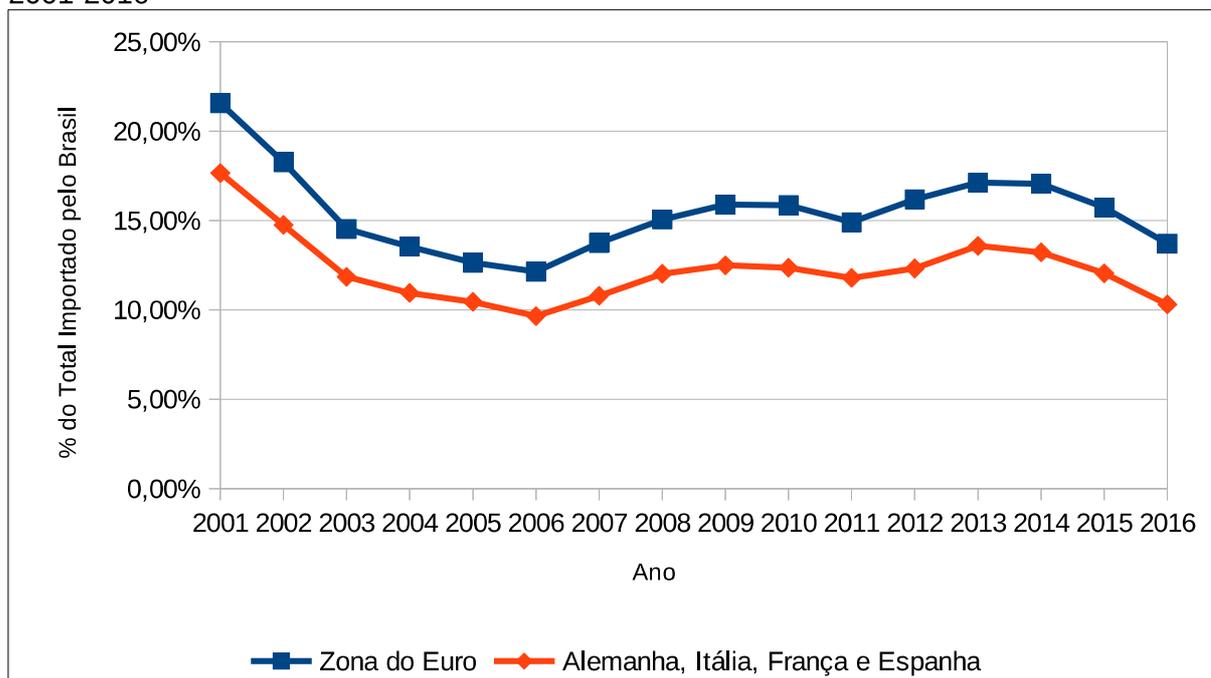
Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados do ComexStat.

[1] Parceiros comerciais organizados em ordem decrescente tomando como referência o ano de 2016.

Na Tabela 4.10, observa-se que a Alemanha é a principal origem dos produtos importados pelo Brasil dentro da Zona do Euro e apresenta uma variância (0,002) maior em relação aos outros países (que apresentaram variância próxima a 0). Ao longo do período, a participação relativa dos países não apresentaram variações de mais 1 ou 2 pontos, exceto pelo fato, já destacado anteriormente, da perda de participação relativa do conjunto de países da ZE nas importações totais do Brasil.

Para uma melhor visualização, apresentamos o Gráfico 4.2, com a participação de alguns países selecionados da ZE relativos ao total importado pelo Brasil.

**Gráfico 4.2** – Desempenho das importações brasileiras de países selecionados<sup>52</sup> da Zona do Euro e a média da Zona do Euro em % do total importado pelo Brasil no período de 2001-2016



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados do ComexStat.

Com o Gráfico 4.2, destaca-se melhor a diminuição da participação dos países da Zona do Euro nas importações do Brasil. Os países selecionados apresentaram um movimento contínuo de queda na participação relativa. Alemanha, Itália, França e Espanha correspondem a, em média, quase 80% do que se importa da Zona do Euro. A correlação entre as importações dos países selecionados e o total da ZE é forte, com um coeficiente de 0,986.

Seguindo com a análise, cabe apresentar, também, os termos de troca do comércio BRA-ZE. Tais dados estão na Tabela 4.11.

52 Os países selecionados foram aqueles que apresentaram uma correlação forte com o total importado da Zona do Euro. Sendo Alemanha = 0,943, Itália = 0,985, França = 0,921 e Espanha = 0,870

**Tabela 4.11** – Termos de troca entre Brasil e os países da Zona do Euro no período de 2001-2016

País/Ano [1]	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Países Baixos	5,37	5,95	8,35	9,58	8,97	7,32	7,92	7,10	8,38	5,76	6,01	4,84	7,40	4,11	4,07	5,78
Bélgica	3,16	3,58	3,56	3,10	2,99	3,13	3,39	2,69	2,72	2,30	2,14	1,80	1,79	1,78	1,84	2,13
Grécia	8,15	5,36	5,64	3,91	6,59	4,18	8,98	4,96	5,80	2,56	1,85	3,78	1,32	2,00	2,42	1,20
Portugal	2,55	3,45	4,38	5,05	4,42	4,71	5,32	2,85	2,94	2,59	2,45	1,63	0,79	0,97	1,01	1,02
Espanha	0,84	1,13	1,58	1,68	1,61	1,60	1,84	1,64	1,35	1,39	1,42	1,03	0,79	0,83	0,84	1,02
Itália	0,83	1,04	1,28	1,42	1,42	1,50	1,34	1,03	0,82	0,87	0,87	0,74	0,61	0,64	0,70	0,90
França	0,81	0,87	0,98	0,97	0,94	0,95	0,99	0,88	0,80	0,74	0,79	0,69	0,52	0,51	0,50	0,62
Alemanha	0,52	0,57	0,75	0,80	0,82	0,88	0,83	0,74	0,63	0,65	0,59	0,51	0,43	0,48	0,50	0,53
Irlanda	1,32	0,55	0,74	0,70	0,81	1,06	0,82	0,77	0,57	0,30	0,47	0,51	0,98	0,54	0,73	0,46
Finlândia	0,31	0,30	0,59	0,59	1,13	0,95	0,62	0,59	0,28	0,58	1,01	0,72	0,51	0,64	0,48	0,46
Luxemburgo	2,12	0,20	0,35	0,54	1,28	0,48	0,53	1,59	1,52	0,34	1,57	1,47	0,36	0,24	0,41	0,09
Áustria	0,26	0,22	0,23	0,32	0,39	0,31	0,28	0,28	0,21	0,20	0,29	0,15	0,10	0,13	0,15	0,08

**Fonte:** Elaborado pelo autor com base nos dados do ComexStat.

[1] Parceiros comerciais organizados em ordem decrescente tomando como referência o ano de 2016.

Na Tabela 4.11, vemos que os países que o Brasil mantém um superávit no comércio são: Países Baixos, Bélgica, Grécia, Portugal, Espanha e a Itália, mesmo que esta última tenha apresentado uma relação deficitária com o Brasil a partir de 2009. Os demais países mantêm uma relação deficitária ao longo do período, mesmo que em alguns anos, alguns apresentem uma relação de superávit, porém essas relações deficitárias não são suficientes para diminuir o saldo total com a Zona do Euro.

O superávit obtido nas transações entre os seis primeiros países é suficiente para manter positiva a relação com a Zona do Euro como um todo, conforme já destacado na Tabela 4.5. As maiores variações são encontradas nos Países Baixos, Grécia, Portugal e Bélgica. Áustria e Luxemburgo são os países que apresentam os maiores déficits, mas se considerarmos o tamanho do mercado, o que merece destaque são a Alemanha e França.

Adentrando em outras questões pertinentes a essa relação comercial, apresentaremos os dados relativos ao Preço Médio do Quilograma Líquido (PMQL)<sup>53</sup> das exportações e importações e teceremos algumas considerações. Na Tabela 4.12 apresentaremos a evolução do PMQL das exportações brasileiras destinadas à Zona do Euro.

53 Razão entre o valor total exportado e o quilograma líquido exportado no período.

**Tabela 4.12 – Evolução do Preço Médio do Quilograma Líquido das exportações brasileiras para a Zona do Euro no período de 2001-2016 (2001=100)**

País/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
Países Baixos	100,00	3,1%	17,3%	34,8%	-21,9%	20,4%	15,4%	14,5%	3,4%	-4,3%	-10,3%	15,3%	-4,2%	-6,7%	-35,7%	1,3%	2,8%
Alemanha	100,00	-3,0%	15,9%	5,1%	36,1%	14,5%	20,1%	16,2%	43,8%	-20,7%	63,1%	-0,2%	-13,1%	9,7%	11,8%	24,0%	14,9%
Itália	100,00	10,1%	5,5%	10,1%	9,0%	20,5%	13,2%	17,1%	24,8%	-4,0%	0,8%	-4,6%	4,9%	-4,1%	4,0%	-18,5%	5,9%
Bélgica	100,00	-1,6%	13,2%	-4,9%	22,1%	36,2%	21,3%	10,4%	96,9%	-25,5%	60,9%	-13,2%	-11,1%	-7,1%	-9,0%	12,1%	13,4%
Espanha	100,00	13,3%	21,3%	16,0%	17,9%	-0,3%	16,5%	37,6%	-0,5%	9,2%	15,6%	-11,5%	-2,2%	-8,6%	-27,5%	-3,4%	6,2%
França	100,00	-16,2%	7,2%	5,9%	11,6%	19,5%	17,0%	38,5%	31,8%	-16,7%	30,4%	-11,2%	-22,8%	4,4%	-20,4%	1,7%	5,4%
Portugal	100,00	-6,4%	39,9%	10,4%	27,4%	-2,9%	-4,2%	34,1%	-26,9%	35,2%	45,4%	-7,0%	-13,6%	10,5%	-34,0%	2,4%	7,3%
Finlândia	100,00	-40,7%	7,5%	43,0%	60,3%	23,7%	14,2%	-52,3%	9,1%	22,6%	38,7%	-16,8%	4,4%	-6,2%	-27,1%	-6,1%	4,9%
Irlanda	100,00	-75,2%	4,7%	-6,7%	13,9%	53,7%	-14,3%	25,1%	99,0%	-68,9%	38,0%	13,0%	78,4%	-35,7%	28,1%	-48,3%	7,0%
Grécia	100,00	-43,0%	-5,3%	145,9%	8,0%	-2,2%	10,9%	23,6%	15,0%	-23,3%	-16,5%	200,6%	-79,5%	-5,9%	46,7%	-48,4%	15,1%
Áustria	100,00	-29,2%	57,0%	-51,3%	33,3%	-10,5%	25,6%	36,6%	57,3%	-3,1%	17,7%	-32,0%	38,7%	23,8%	242,4%	170,2%	38,4%
Luxemburgo	100,00	461,2%	389,1%	8,0%	118,9%	-61,3%	17,5%	-92,5%	-6,1%	-5,7%	26,3%	-9,4%	106,7%	640,1%	20,6%	-46,3%	104,5%
Média	100,00	22,7%	47,8%	18,0%	28,1%	9,3%	12,8%	9,1%	29,0%	-8,8%	25,8%	10,2%	7,2%	51,2%	16,7%	3,4%	18,8%

Fonte: Elaborado pelo autor com base os dados do ComexStat

De acordo com a Tabela 4.12, apesar de oscilarem para mais e para menos durante o período, a média dos PMQL dos produtos exportados pelo Brasil é positiva, ou seja, o preço médio do quilograma líquido aumentou ao longo do período e esse quadro se dá com todos os países da Zona do Euro. Sendo assim, o valor dos produtos exportados se valorizaram ao longo do período.

Salvo as discrepâncias apresentadas por países como Luxemburgo, Áustria e Grécia, os preços oscilam de forma generalizada na maioria dos países ao longo dos anos. O ano de 2010 foi o único em que houve uma variação negativa no PMQL. Não obstante, este é o segundo ano consecutivo de baixa nos termos de troca entre BRA-ZE, conforme se pode observar na Tabela 4.8.

Na tabela 4.13, trataremos da evolução do PMQL das importações oriundas da Zona do Euro.

**Tabela 4.13 – Evolução do Preço Médio do Quilograma Líquido das importações brasileiras da Zona do Euro no período de 2001-2016**

País/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
Alemanha	100,00%	-5,23%	-4,96%	11,64%	28,77%	3,13%	11,79%	53,31%	-6,46%	-6,24%	17,11%	-20,24%	11,69%	-9,77%	-12,01%	-2,32%	4,68%
Itália	100,00%	-9,51%	-25,30%	73,34%	-13,28%	34,04%	8,42%	12,21%	22,11%	-22,73%	46,32%	-40,80%	6,01%	-5,66%	14,35%	-7,84%	6,11%
França	100,00%	-36,80%	78,47%	41,59%	24,61%	-9,16%	28,01%	29,53%	6,55%	-29,91%	27,09%	2,62%	27,50%	-10,57%	-10,74%	2,72%	11,43%
Espanha	100,00%	-25,79%	-4,28%	2,46%	-0,13%	-33,71%	190,57%	11,41%	-18,53%	-21,86%	17,50%	-27,62%	-17,68%	6,48%	-9,16%	-14,94%	3,65%
Países Baixos	100,00%	-40,11%	-9,75%	19,84%	81,33%	-17,45%	1,72%	42,96%	-34,56%	-2,69%	21,77%	-8,82%	1,36%	-11,59%	-24,42%	-29,76%	-0,68%
Bélgica	100,00%	-29,60%	14,77%	29,33%	-7,99%	-7,93%	47,06%	25,71%	-12,11%	-9,09%	38,12%	-16,65%	3,84%	-15,60%	-5,11%	-0,43%	3,62%
Áustria	100,00%	7,39%	-84,04%	509,49%	-0,54%	-6,79%	-24,95%	45,37%	-27,28%	29,60%	6,32%	-20,64%	30,03%	-8,65%	-31,74%	51,24%	31,65%
Portugal	100,00%	-58,45%	90,74%	8,16%	26,66%	28,08%	30,99%	-29,73%	30,16%	-60,43%	0,50%	-0,04%	-3,92%	30,00%	-12,00%	155,19%	15,73%
Finlândia	100,00%	53,52%	-3,83%	-2,15%	-18,80%	-18,33%	57,90%	-32,02%	40,24%	-23,38%	-22,61%	7,84%	-10,41%	-7,78%	-11,48%	25,77%	2,30%
Irlanda	100,00%	-50,44%	57,21%	321,87%	-46,16%	277,27%	23,50%	-18,39%	38,83%	-10,53%	-22,07%	-18,13%	16,24%	-9,69%	-18,18%	-17,00%	34,95%
Luxemburgo	100,00%	-58,00%	139,40%	-40,00%	85,50%	-49,18%	28,60%	25,79%	-1,42%	5,85%	-57,47%	-7,41%	95,71%	1,69%	-7,92%	87,96%	16,61%
Grécia	100,00%	-55,42%	69,68%	-28,57%	53,48%	45,97%	10,84%	-26,41%	-0,30%	31,90%	-33,67%	-38,43%	167,19%	-65,71%	-4,79%	21,71%	9,83%
Média	100,00%	-25,70%	26,51%	78,92%	17,79%	20,49%	34,54%	11,65%	3,10%	-9,96%	3,24%	-15,69%	27,30%	-8,90%	-11,10%	22,69%	11,66%

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados do ComexStat.

Pelo lado das importações, vemos que, apesar de positivo, o aumento do PMQL é menor que nas importações. Cabe ressaltar que a partir de 2010 os preços começaram a diminuir, principalmente nos principais parceiros comerciais brasileiros (Países Baixos, Alemanha e Bélgica), tal movimento fez com que o PMQL crescesse menos nas importações que nas exportações.

Agora que já apontamos quem são os principais parceiros e qual a relevância destes no comércio exterior brasileiro, precisamos analisar o que é comercializado pelas partes. Na Tabela 4.14 apresentaremos os dez principais produtos exportados pelo Brasil e sua participação no total exportado para a ZE.

**Tabela 4.14 – Principais produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro no período de 2001-2016 em % do total exportado para a Zona do Euro**

#	SH4	Descrição SH4 [1]	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	2304	Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja	12,08%	11,80%	10,84%	10,77%	8,09%	5,25%	5,16%	7,02%
2	0901	Café, mesmo torrado ou descafeinado; cascas e películas de café; sucedâneos do café contendo café em qualquer proporção	4,96%	4,80%	4,10%	4,31%	5,79%	5,82%	4,95%	5,46%
3	1201	Soja, mesmo triturada	12,54%	12,13%	13,66%	11,58%	10,93%	8,25%	7,37%	9,17%
4	4703	Pastas químicas de madeira, à soda ou ao sulfato, exceto pastas para dissolução	2,96%	3,03%	3,78%	3,29%	3,86%	3,96%	3,94%	4,66%
5	2601	Minérios de ferro e seus concentrados, incluídas as pirites de ferro ustuladas (cinzas de pirites)	7,39%	7,21%	6,50%	7,03%	8,97%	8,96%	7,61%	9,96%
6	8905	Barcos-faróis, barcos-bombas, dragas, guindastes flutuantes e outras embarcações	0,00%	0,00%	0,00%	5,70%	0,15%	0,00%	1,61%	0,00%
7	2009	Sumos de frutas (incluídos os mostos de uvas) ou de produtos hortícolas, não fermentados, sem adição de álcool	4,63%	5,59%	5,08%	3,66%	3,09%	3,52%	3,92%	3,28%
8	8307	Tubos flexíveis de metais comuns, mesmo com acessórios	0,00%	0,27%	0,41%	0,00%	0,00%	0,08%	0,06%	0,28%
9	2709	Óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos	1,10%	2,80%	2,41%	2,23%	3,06%	3,68%	5,01%	4,58%
10	2401	Tabaco não manufacturado; desperdícios de tabaco	2,28%	2,21%	2,06%	1,97%	2,30%	2,50%	2,29%	2,06%
#	SH4	Descrição SH4	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	2304	Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja	9,73%	7,75%	7,63%	9,93%	10,03%	11,35%	10,15%	9,00%
2	0901	Café, mesmo torrado ou descafeinado; cascas e películas de café; sucedâneos do café contendo café em qualquer proporção	6,63%	7,01%	8,55%	6,52%	5,18%	8,33%	8,88%	8,07%
3	1201	Soja, mesmo triturada	10,79%	5,50%	5,32%	6,28%	6,02%	8,41%	7,04%	6,45%
4	4703	Pastas químicas de madeira, à soda ou ao sulfato, exceto pastas para dissolução	4,40%	5,66%	4,68%	4,76%	4,79%	5,65%	7,27%	6,34%
5	2601	Minérios de ferro e seus concentrados, incluídas as pirites de ferro ustuladas (cinzas de pirites)	5,12%	13,73%	16,11%	11,88%	13,33%	10,40%	6,71%	5,88%
6	8905	Barcos-faróis, barcos-bombas, dragas, guindastes flutuantes e outras embarcações	0,00%	0,00%	0,00%	1,90%	5,69%	0,00%	0,06%	4,69%
7	2009	Sumos de frutas (incluídos os mostos de uvas) ou de produtos hortícolas, não fermentados, sem adição de álcool	3,66%	3,28%	3,38%	3,67%	3,64%	3,58%	4,44%	4,48%
8	8307	Tubos flexíveis de metais comuns, mesmo com acessórios	1,71%	1,74%	1,38%	1,87%	1,75%	2,43%	4,06%	4,47%
9	2709	Óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos	3,91%	6,05%	5,86%	6,86%	3,92%	3,33%	2,75%	2,90%
10	2401	Tabaco não manufacturado; desperdícios de tabaco	3,93%	2,77%	1,90%	2,21%	2,61%	2,13%	2,35%	2,37%

**Fonte:** Elaborado pelo autor com base nos dados do ComexStat.

[1] Produtos organizados em ordem decrescente tomando como referência o ano de 2016.

Os dados da Tabela 4.14, organizados pela ordem decrescente com base no ano de 2016, apontam que o principal produto exportado pelo Brasil para a Zona do Euro são os bagaços (tortas) resultantes da extração do óleo de soja. Seguido pelo café, a soja *in natura* ou triturada, pasta química de madeira de diversas formas, e o minério de ferro em suas diversas formas (desde que não processados). Tais

exportações se mantiveram nessa posição por quase todo o período, com exceção do minério de ferro, que apresentou uma demanda mais alta no período entre 2010 a 2014.

A soja *in natura* ou triturada também experimentou momentos de elevação na demanda, no período de 2001 até 2009. Os barcos-faróis e demais embarcações passaram a ser demandados em 2004 e suas demandas se apresentaram como nulas em alguns períodos, mas, mesmo sob estas condições, figuram entre os principais produtos da pauta exportadora brasileira para a Zona do Euro.

Nenhum destes produtos possui uma variância (valores inferiores a 0,001) significativa neste período. O que também é importante ressaltar, é que os 10 produtos enviados pelo Brasil para a Zona do Euro equivalem, em 2016, a 54,64% da pauta exportadora do Brasil para o destino, ao passo que, em 2001, tal importância era de 47,94%. Sendo assim, podemos observar a pouca diversificação da pauta exportadora brasileira.

Pelo lado das importações, na Tabela 4.15, trataremos dos principais produtos importados pelo Brasil da Zona do Euro e sua relevância nas importações do BRAZE.

**Tabela 4.15 – Principais produtos importados pelo Brasil da Zona do Euro, no período de 2001-2016, em % do total importado da Zona do Euro.**

#	SH4	Descrição SH4 [1]	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	3002	Sangue humano; sangue animal preparado para usos terapêuticos, profiláticos ou de diagnóstico; anti-soros, outras frações do sangue	2,02%	2,12%	2,35%	2,27%	1,94%	2,18%	2,28%	2,42%
2	2710	Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, exceto óleos brutos; preparações não especificadas	0,65%	1,72%	1,66%	1,61%	1,95%	2,01%	2,44%	2,80%
3	8708	Partes e acessórios dos veículos automóveis das posições 8701 a 8705	5,91%	6,23%	6,41%	6,57%	6,96%	5,84%	6,76%	7,27%
4	3004	Medicamentos (exceto os produtos das posições 3002, 3005 ou 3006) constituídos por produtos misturados ou não misturados	1,97%	2,06%	2,22%	2,25%	2,25%	2,79%	3,19%	3,38%
5	2933	Compostos heterocíclicos, exclusivamente de hetero-átomo(s) de azoto (nitrogênio)	1,75%	1,94%	1,90%	2,52%	2,36%	1,87%	2,28%	2,32%
6	3808	Insecticidas, rodenticidas, fungicidas, herbicidas, inibidores de germinação e reguladores de crescimento para plantas	0,46%	0,68%	1,40%	2,07%	1,16%	0,76%	0,80%	0,82%
7	8803	Partes dos veículos e aparelhos das posições 8801 ou 8802	3,58%	2,91%	2,92%	3,36%	2,53%	2,58%	2,90%	2,79%
8	8479	Máquinas e aparelhos, mecânicos, com função própria, não especificados nem compreendidos em outras posições deste capítulo	2,40%	1,93%	1,48%	1,36%	1,65%	1,29%	1,56%	1,60%
9	8483	Veios (árvores) de transmissão [incluídas as árvores de cames (excêntricos) e cambotas (virabrequins)] e maníela	1,13%	1,19%	1,46%	1,63%	1,59%	1,43%	1,59%	1,47%
10	3104	Azubos (fertilizantes) minerais ou químicos, potássicos	1,16%	1,06%	1,36%	1,55%	1,40%	1,29%	1,14%	2,03%
#	SH4	Descrição SH4	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	3002	Sangue humano; sangue animal preparado para usos terapêuticos, profiláticos ou de diagnóstico; anti-soros, outras frações do sangue	3,54%	3,73%	4,03%	4,17%	4,07%	4,46%	4,31%	5,16%
2	2710	Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, exceto óleos brutos; preparações não especificadas	1,08%	2,94%	3,68%	6,66%	4,37%	5,49%	4,70%	4,86%
3	8708	Partes e acessórios dos veículos automóveis das posições 8701 a 8705	5,38%	5,64%	5,35%	4,88%	5,78%	4,90%	4,06%	4,70%
4	3004	Medicamentos (exceto os produtos das posições 3002, 3005 ou 3006) constituídos por produtos misturados ou não misturados	4,02%	3,94%	3,65%	3,66%	3,87%	4,06%	4,28%	4,67%
5	2933	Compostos heterocíclicos, exclusivamente de hetero-átomo(s) de azoto (nitrogênio)	3,31%	2,76%	2,21%	2,26%	2,26%	1,94%	2,87%	3,40%
6	3808	Insecticidas, rodenticidas, fungicidas, herbicidas, inibidores de germinação e reguladores de crescimento para plantas	1,00%	1,16%	1,51%	1,53%	1,58%	2,65%	2,86%	2,28%
7	8803	Partes dos veículos e aparelhos das posições 8801 ou 8802	2,23%	1,56%	1,20%	1,18%	1,16%	1,25%	1,37%	1,92%
8	8479	Máquinas e aparelhos, mecânicos, com função própria, não especificados nem compreendidos em outras posições deste capítulo	1,88%	1,15%	1,21%	1,49%	1,48%	1,65%	1,62%	1,83%
9	8483	Veios (árvores) de transmissão [incluídas as árvores de cames (excêntricos) e cambotas (virabrequins)] e maníela	1,25%	1,49%	1,59%	1,39%	1,61%	1,62%	1,34%	1,39%
10	3104	Azubos (fertilizantes) minerais ou químicos, potássicos	2,27%	1,53%	1,35%	1,97%	1,65%	1,24%	1,57%	1,38%

**Fonte:** Elaborado pelo autor com base nos dados do ComexStat.

[1] Produtos organizados em ordem decrescente tomando como referência o ano de 2016.

Com base na Tabela 4.15, o principal produto importado pelo Brasil da Zona do Euro é o sangue (humano ou animal), que é utilizado para fins terapêuticos. Seguido pelos óleos de petróleo, partes e acessórios dos veículos automotivos, medicamentos e compostos heterocíclicos (composto utilizado na indústria farmacêutica).

Apesar de os produtos aumentarem sua participação relativa nas importações brasileiras, sua trajetória ao longo do período analisado não apresentou variância significativa (valor inferior a 0,001). Porém, cabe destacar a evolução do item “Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, exceto óleos brutos; preparações não especificadas”, que cresce gradativamente ao longo do período, juntamente ao “Partes e acessórios dos veículos automóveis das posições 8701 a 8705” e ao item “Insecticidas, rodenticidas, fungicidas, herbicidas, inibidores de germinação e reguladores de crescimento para plantas”.

Vale destaque, também, que os 10 produtos mais importados pelo Brasil da ZE equivalem, em 2016, a 31,60% das importações totais brasileiras, proporção que era de 21,04%, em 2001, o que mostra o aumento das importações brasileiras para a ZE. Tal observação nos mostra que a pauta exportadora é bem menos diversificada que a pauta importadora.

Na tabela 4.16 a seguir, apresentaremos, em um nível abaixo, os dez principais produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro.

**Tabela 4.16 – Principais produtos, em nível SH6, exportados pelo Brasil para a Zona do Euro, no período de 2001-2016, em % do total exportado BRA-ZE.**

Código SH6	Descrição SH6	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
230400	Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja	12,1%	11,8%	10,8%	10,8%	8,1%	5,2%	5,2%	7,0%	9,7%	7,7%	7,6%	9,9%	10,0%	11,3%	10,1%	9,0%
090111	Café não torrado, não descafeinado	5,0%	4,8%	4,1%	4,3%	5,8%	5,8%	4,9%	5,5%	6,6%	7,0%	8,5%	6,5%	5,2%	8,3%	8,9%	8,1%
120190	Soja, mesmo triturada, exceto para semeadura	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	6,2%	6,0%	8,4%	7,0%	6,5%
470329	Pasta química de madeira de não conífera, à soda ou sulfato, semibranqueada ou branqueada	2,9%	3,0%	3,8%	3,3%	3,9%	4,0%	3,9%	4,7%	4,4%	5,7%	4,7%	4,8%	4,8%	5,7%	7,3%	6,3%
890590	Barcos-faróis, guindastes, docas, diques flutuantes e outras embarcações em que a navegação e acessória da função principal	0,0%	0,0%	0,0%	5,7%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,7%
830710	Tubos flexíveis de ferro ou aço, mesmo com acessórios	0,0%	0,3%	0,4%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,3%	1,7%	1,7%	1,4%	1,9%	1,8%	2,4%	4,1%	4,5%
260111	Minérios de ferro não aglomerados e seus concentrados	5,1%	5,3%	4,8%	5,0%	6,2%	5,8%	5,2%	6,9%	3,6%	10,0%	11,3%	7,8%	9,2%	6,4%	3,8%	3,9%
270900	Óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos	1,1%	2,8%	2,4%	2,2%	3,1%	3,7%	5,0%	4,6%	3,9%	6,1%	5,9%	6,9%	3,9%	3,3%	2,8%	2,9%
240120	Fumo não manufaturado, total ou parcialmente destalado	2,0%	2,0%	1,9%	1,8%	2,1%	2,3%	2,2%	1,9%	3,7%	2,6%	1,8%	2,1%	2,5%	2,0%	2,2%	2,3%
260300	Minérios de cobre e seus concentrados	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,3%	0,5%	0,9%	1,0%	1,2%	1,6%	1,1%	1,3%	1,9%	1,8%	2,2%	2,3%

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do ComexStats

De acordo com a Tabela 4.16, podemos perceber uma proximidade com a Tabela 11, que está classificada no nível SH4, ou seja, com um grupamento maior de produtos. O que podemos inferir, no entanto é que os grupos de produtos compreendem bem a pouca diversidade da pauta exportadora brasileira, uma vez que apenas produtos isolados e não cadeias de produtos são exportadas para o parceiro.

Na Tabela 4.17, apresentaremos os principais destinos das exportações brasileiras, divididos por países, no período estudado.

**Tabela 4.17 – Principais destinos das exportações brasileiras para a Zona do Euro, no período de 2001-2016, em % do total exportado para a Zona do Euro**

2304 - Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Países Baixos	4,48%	4,90%	4,81%	4,39%	3,08%	1,93%	1,73%	2,61%	3,45%	3,35%	3,64%	4,75%	5,65%	5,36%	4,70%	3,87%
França	3,85%	3,63%	3,11%	3,24%	2,70%	1,74%	1,78%	2,37%	3,14%	2,18%	1,72%	1,95%	1,82%	2,44%	2,20%	2,19%
Alemanha	1,19%	0,81%	1,11%	1,19%	0,96%	0,72%	0,72%	1,04%	1,54%	1,22%	1,28%	1,88%	1,64%	2,26%	2,15%	1,86%
Espanha	0,46%	0,59%	0,36%	0,67%	0,31%	0,20%	0,27%	0,22%	0,74%	0,52%	0,50%	0,41%	0,28%	0,68%	0,54%	0,55%
Bélgica	0,86%	0,85%	0,41%	0,37%	0,27%	0,13%	0,14%	0,19%	0,18%	0,04%	0,06%	0,11%	0,00%	0,00%	0,00%	0,25%
0901 – Café, mesmo torrado ou descafeinado; cascas e películas de café; sucedâneos do café contendo café em qualquer proporção																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Alemanha	1,86%	2,04%	1,55%	1,77%	2,30%	2,43%	1,99%	2,07%	2,99%	3,14%	3,71%	2,71%	2,11%	3,62%	3,71%	3,40%
Itália	1,05%	0,90%	0,99%	0,90%	1,36%	1,23%	1,10%	1,21%	1,25%	1,38%	1,71%	1,47%	1,12%	1,56%	1,99%	1,73%
Bélgica	0,49%	0,44%	0,33%	0,42%	0,55%	0,54%	0,52%	0,91%	1,00%	1,05%	1,36%	1,04%	0,88%	1,56%	1,43%	1,22%
França	0,43%	0,37%	0,34%	0,34%	0,42%	0,42%	0,31%	0,26%	0,33%	0,31%	0,36%	0,29%	0,25%	0,36%	0,42%	0,40%
Espanha	0,33%	0,37%	0,28%	0,24%	0,38%	0,36%	0,31%	0,39%	0,40%	0,42%	0,51%	0,33%	0,29%	0,48%	0,45%	0,39%
1201 - Soja, mesmo triturada																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Espanha	1,81%	1,71%	2,12%	2,03%	2,15%	1,65%	1,91%	2,91%	2,79%	2,04%	2,66%	2,73%	2,60%	3,04%	3,20%	2,14%
Países Baixos	4,60%	4,16%	4,86%	4,62%	5,37%	3,30%	2,70%	2,59%	3,44%	1,52%	1,58%	1,33%	2,04%	2,87%	2,04%	2,04%
Alemanha	2,18%	2,35%	3,13%	2,42%	1,00%	0,94%	0,34%	1,19%	1,60%	0,37%	0,42%	0,69%	0,41%	0,93%	0,62%	0,97%
Itália	0,94%	0,74%	1,05%	1,17%	1,43%	0,93%	0,96%	1,20%	0,98%	0,59%	0,16%	0,18%	0,47%	0,71%	0,12%	0,66%
França	0,63%	0,72%	0,83%	0,24%	0,37%	0,15%	0,20%	0,29%	0,53%	0,12%	0,24%	0,68%	0,20%	0,28%	0,46%	0,34%
4703 - Pastas químicas de madeira, à soda ou ao sulfato, exceto pastas para dissolução																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Países Baixos	0,00%	0,00%	1,48%	1,24%	1,75%	1,54%	1,64%	1,93%	1,60%	2,61%	2,36%	2,37%	2,54%	2,57%	3,18%	2,70%
Itália	0,68%	0,75%	0,87%	0,75%	0,83%	0,97%	0,98%	1,04%	1,04%	1,43%	1,11%	1,07%	1,15%	1,70%	2,50%	2,02%
França	0,45%	0,45%	0,34%	0,25%	0,25%	0,21%	0,25%	0,33%	0,39%	0,53%	0,44%	0,42%	0,41%	0,49%	0,64%	0,64%
Bélgica	1,33%	1,27%	0,88%	0,93%	0,84%	0,99%	0,88%	1,05%	0,96%	0,71%	0,41%	0,49%	0,39%	0,43%	0,47%	0,47%
Espanha	0,08%	0,08%	0,07%	0,08%	0,08%	0,07%	0,07%	0,09%	0,07%	0,12%	0,21%	0,24%	0,20%	0,29%	0,36%	0,32%
2601 - Minérios de ferro e seus concentrados, incluídas as pirites de ferro ustuladas (cinzas de pirites)																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Países Baixos	0,23%	0,15%	0,16%	0,14%	0,22%	0,28%	0,51%	0,79%	0,57%	1,78%	4,54%	3,28%	4,34%	3,17%	2,88%	2,91%
Itália	1,56%	1,40%	1,43%	1,38%	1,91%	1,96%	1,53%	1,74%	1,10%	2,33%	3,64%	2,60%	2,03%	1,79%	0,81%	0,97%
França	0,93%	1,17%	1,14%	1,29%	1,75%	1,78%	1,40%	1,59%	0,77%	1,81%	2,03%	1,85%	2,56%	1,77%	1,00%	0,94%
Alemanha	2,82%	2,69%	2,46%	2,72%	3,25%	3,23%	2,69%	3,79%	1,78%	5,41%	3,54%	2,21%	2,66%	1,92%	0,87%	0,41%
Espanha	0,68%	0,64%	0,51%	0,53%	0,65%	0,58%	0,46%	0,66%	0,37%	0,84%	1,25%	0,87%	0,80%	0,83%	0,56%	0,38%
8905 - Barcos-faróis, barcos-bombas, dragas, guindastes flutuantes e outras embarcações																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Países Baixos	0,00%	0,00%	0,00%	5,70%	0,15%	0,00%	1,61%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,90%	5,69%	0,00%	0,00%	4,68%
Espanha	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%
2009 - Sumos de frutas (incluídos os mostos de uvas) ou de produtos hortícolas																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Bélgica	2,17%	2,63%	2,66%	1,80%	1,84%	2,16%	2,32%	2,03%	2,30%	1,99%	2,14%	2,37%	2,13%	1,94%	2,30%	2,54%
Países Baixos	2,42%	2,92%	2,39%	1,81%	1,21%	1,30%	1,55%	1,22%	1,33%	1,25%	1,20%	1,24%	1,47%	1,59%	2,08%	1,86%
Espanha	0,01%	0,02%	0,02%	0,02%	0,01%	0,00%	0,02%	0,01%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,03%
França	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,02%	0,02%
Itália	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%	0,01%	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%
8307 - Tubos flexíveis de metais comuns, mesmo com acessórios																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Países Baixos	0,00%	0,24%	0,41%	0,00%	0,00%	0,06%	0,06%	0,28%	1,71%	1,73%	1,37%	1,87%	1,75%	2,43%	4,06%	4,46%
2709 – Óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Espanha	0,03%	0,04%	0,24%	0,16%	0,00%	0,15%	0,24%	0,70%	0,92%	1,03%	1,01%	1,04%	1,31%	0,93%	1,40%	1,47%
Países Baixos	0,06%	1,43%	0,65%	0,26%	1,03%	0,50%	1,75%	1,35%	1,03%	2,16%	1,20%	1,92%	1,67%	0,98%	0,63%	0,70%
Itália	0,16%	0,10%	0,00%	0,05%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,10%	0,00%	0,37%
Portugal	0,23%	0,88%	0,93%	1,14%	1,60%	2,43%	1,87%	1,71%	1,55%	1,37%	2,54%	1,99%	0,44%	1,20%	0,73%	0,28%
França	0,62%	0,36%	0,59%	0,63%	0,43%	0,60%	0,56%	0,46%	0,05%	0,86%	1,11%	1,80%	0,29%	0,00%	0,00%	0,09%
2401 - Tabaco não manufacturado; desperdícios de tabaco																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Bélgica	0,55%	0,47%	0,39%	0,51%	0,79%	1,01%	1,01%	1,00%	2,27%	1,38%	0,80%	0,96%	1,47%	1,19%	1,40%	1,62%
Alemanha	0,90%	0,83%	0,74%	0,72%	0,78%	0,67%	0,55%	0,39%	0,61%	0,51%	0,37%	0,39%	0,39%	0,35%	0,36%	0,29%
Países Baixos	0,31%	0,31%	0,42%	0,28%	0,29%	0,46%	0,35%	0,35%	0,57%	0,55%	0,44%	0,51%	0,46%	0,38%	0,40%	0,29%
Itália	0,11%	0,15%	0,11%	0,07%	0,07%	0,06%	0,02%	0,02%	0,03%	0,03%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,08%
França	0,16%	0,12%	0,10%	0,09%	0,10%	0,08%	0,08%	0,08%	0,11%	0,05%	0,10%	0,09%	0,11%	0,08%	0,05%	0,05%

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados do ComexStat

De acordo com a Tabela 4.17, percebe-se que os Países Baixos figuram entre os principais destinos dos produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro, sendo o principal em 5 dos 10 primeiros (Tortas e outros resíduos da extração de óleo de soja, Pastas químicas de madeira, Minérios de ferro e seus concentrados,

Barcos-faróis e Tubos flexíveis de metais comuns). A participação no total exportado para a ZE não possui significativas variações ao longo do período, porém, alguns destaques precisam ser feitos.

Os Países Baixos eram os principais compradores da soja brasileira dentro da Zona do Euro, porém essa relação vem diminuindo ao longo do período analisado. Movimento também acompanhado por Alemanha que, em 2001, era a segunda maior compradora da soja brasileira. Os Países Baixos e a Itália também passaram a demandar mais produtos como pasta química de madeira (4703), no caso do primeiro, este passou a comprar mais minério de ferro (2601) e barcos-faróis (8905) no mesmo período.

Com a Tabela 4.17, podemos perceber o movimento já destacado anteriormente, a ascensão dos Países Baixos como o principal parceiro do comércio brasileiro, o crescimento na aquisição de produtos que possuem uma elevação de preço médio contribuíram pra essa ser uma relação superavitária que impulsiona positivamente a balança comercial do Brasil com a Zona do Euro.

Observando agora os principais fornecedores da Zona do Euro dos produtos consumidos pelo Brasil, podemos ver, na Tabela 4.18, a participação de cada país nos dez principais produtos importados pelo Brasil da Zona do Euro.

**Tabela 4.18 – Principais origens dos produtos importados pelo Brasil da Zona do Euro, no período de 2001-2016, em % do total importado pelo Brasil da Zona do Euro**

3002 - Sangue humano; sangue animal preparado para usos terapêuticos, profiláticos ou de diagnóstico																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Alemanha	0,30%	0,21%	0,13%	0,13%	0,19%	0,27%	0,34%	0,47%	0,91%	0,90%	1,12%	1,40%	1,77%	2,05%	1,93%	1,56%
Bélgica	0,42%	0,30%	0,28%	0,34%	0,28%	0,32%	0,34%	0,42%	0,58%	0,78%	0,73%	0,76%	0,79%	0,88%	0,98%	1,16%
França	0,58%	0,63%	0,68%	0,47%	0,36%	0,32%	0,31%	0,33%	0,65%	0,62%	0,37%	0,44%	0,47%	0,53%	0,34%	0,48%
Áustria	0,27%	0,15%	0,11%	0,06%	0,11%	0,16%	0,13%	0,10%	0,13%	0,27%	0,33%	0,39%	0,32%	0,29%	0,23%	0,43%
Irlanda	0,08%	0,10%	0,12%	0,20%	0,07%	0,03%	0,03%	0,06%	0,08%	0,09%	0,23%	0,55%	0,43%	0,45%	0,54%	0,40%
2710 - Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, exceto óleos brutos; preparações não especificadas																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Países Baixos	0,00%	0,42%	0,35%	0,37%	0,00%	0,23%	0,66%	0,94%	0,26%	1,27%	1,83%	4,03%	2,19%	4,74%	3,60%	2,73%
Espanha	0,23%	0,21%	0,26%	0,18%	0,44%	0,27%	0,19%	0,31%	0,19%	0,31%	0,28%	0,29%	1,12%	0,61%	0,93%	0,93%
Grécia	0,00%	0,09%	0,00%	0,13%	0,00%	0,12%	0,00%	0,01%	0,00%	0,11%	0,12%	0,00%	0,20%	0,00%	0,07%	0,29%
Itália	0,27%	0,21%	0,14%	0,14%	0,58%	0,14%	0,21%	0,37%	0,18%	0,41%	0,22%	0,75%	0,40%	0,20%	0,14%	0,10%
Alemanha	0,02%	0,03%	0,04%	0,05%	0,04%	0,05%	0,15%	0,07%	0,08%	0,11%	0,10%	0,11%	0,09%	0,10%	0,09%	0,09%
8708 - Partes e acessórios dos veículos automóveis das posições 8701 a 8705																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Alemanha	2,65%	2,66%	2,05%	1,84%	2,28%	1,58%	2,01%	2,71%	2,09%	1,97%	1,57%	1,47%	2,15%	2,18%	1,69%	1,88%
França	1,35%	1,21%	1,01%	1,03%	1,19%	1,16%	1,04%	1,07%	1,05%	1,24%	1,28%	1,35%	1,55%	1,38%	1,00%	1,09%
Itália	1,20%	0,88%	0,68%	0,68%	0,64%	0,59%	0,78%	1,16%	0,91%	1,09%	1,05%	1,12%	1,48%	1,22%	1,20%	0,83%
Espanha	0,37%	0,31%	0,34%	0,33%	0,35%	0,29%	0,34%	0,31%	0,35%	0,32%	0,31%	0,40%	0,31%	0,26%	0,24%	0,25%
Áustria	0,01%	0,01%	0,02%	0,06%	0,04%	0,02%	0,02%	0,04%	0,07%	0,16%	0,16%	0,12%	0,18%	0,09%	0,05%	0,07%
3004 - Medicamentos (exceto os produtos das posições 3002, 3005 ou 3006) constituídos por produtos misturados ou não misturados																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Alemanha	0,39%	0,33%	0,44%	0,43%	0,49%	0,57%	0,66%	0,94%	1,39%	1,50%	1,33%	1,41%	1,58%	1,79%	1,80%	1,92%
França	0,46%	0,46%	0,36%	0,34%	0,34%	0,39%	0,45%	0,48%	0,73%	0,69%	0,50%	0,67%	0,75%	0,83%	0,80%	0,71%
Itália	0,44%	0,38%	0,25%	0,25%	0,22%	0,23%	0,24%	0,30%	0,36%	0,44%	0,44%	0,56%	0,73%	0,80%	0,73%	0,63%
Irlanda	0,17%	0,15%	0,09%	0,10%	0,16%	0,22%	0,29%	0,32%	0,39%	0,28%	0,27%	0,22%	0,29%	0,38%	0,32%	0,30%
Espanha	0,04%	0,09%	0,08%	0,09%	0,11%	0,15%	0,18%	0,16%	0,20%	0,21%	0,20%	0,20%	0,20%	0,24%	0,29%	0,20%
2933 - Compostos heterocíclicos, exclusivamente de hetero-átomo(s) de azoto (nitrogénio)																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Alemanha	0,48%	0,42%	0,30%	0,65%	0,68%	0,49%	0,80%	0,81%	1,44%	1,08%	0,83%	1,02%	1,05%	1,04%	1,87%	2,00%
França	0,60%	0,62%	0,43%	0,40%	0,44%	0,39%	0,32%	0,49%	0,44%	0,59%	0,50%	0,63%	0,82%	0,56%	0,67%	0,63%
Espanha	0,05%	0,04%	0,02%	0,02%	0,02%	0,01%	0,05%	0,25%	0,18%	0,17%	0,20%	0,18%	0,22%	0,26%	0,18%	
Itália	0,07%	0,09%	0,19%	0,23%	0,14%	0,06%	0,08%	0,10%	0,09%	0,07%	0,05%	0,10%	0,11%	0,10%	0,11%	0,11%
Irlanda	0,37%	0,32%	0,24%	0,22%	0,25%	0,19%	0,19%	0,24%	0,56%	0,43%	0,28%	0,11%	0,05%	0,09%	0,07%	0,05%
3808 - Inseticidas, rodenticidas, fungicidas, herbicidas, inibidores de germinação e reguladores de crescimento para plantas																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
França	0,15%	0,14%	0,13%	0,20%	0,11%	0,09%	0,05%	0,05%	0,11%	0,27%	0,32%	0,45%	0,66%	1,88%	1,96%	0,91%
Alemanha	0,11%	0,22%	0,13%	0,12%	0,09%	0,10%	0,11%	0,20%	0,39%	0,27%	0,34%	0,22%	0,23%	0,30%	0,41%	0,57%
Bélgica	0,06%	0,09%	0,05%	0,06%	0,10%	0,09%	0,09%	0,10%	0,10%	0,08%	0,13%	0,14%	0,37%	0,36%	0,38%	0,37%
Espanha	0,01%	0,10%	0,47%	0,53%	0,26%	0,07%	0,06%	0,08%	0,02%	0,20%	0,29%	0,39%	0,16%	0,24%	0,10%	0,08%
Países Baixos	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%	0,03%	0,03%	0,04%	0,04%	0,03%	0,01%	0,01%	0,00%	0,01%	0,01%	0,08%	0,07%
8803 - Partes dos veículos e aparelhos das posições 8801 ou 8802																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
França	0,14%	0,15%	0,30%	0,67%	0,68%	0,63%	0,70%	0,81%	0,75%	0,42%	0,30%	0,41%	0,50%	0,45%	0,40%	0,49%
Portugal	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,06%	0,22%	0,31%	0,41%
Espanha	2,42%	1,68%	1,19%	0,93%	0,63%	0,62%	0,66%	0,73%	0,68%	0,45%	0,41%	0,44%	0,34%	0,30%	0,28%	0,34%
Itália	0,01%	0,00%	0,04%	0,08%	0,03%	0,02%	0,03%	0,01%	0,05%	0,03%	0,03%	0,06%	0,11%	0,16%	0,17%	0,17%
Áustria	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%	0,02%	0,02%	0,01%	0,02%	0,03%	0,03%	0,06%	0,09%	0,12%
8479 - Máquinas e aparelhos, mecânicos, com função própria, não especificados nem compreendidos em outras posições deste capítulo																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Itália	0,67%	0,42%	0,29%	0,16%	0,25%	0,27%	0,25%	0,25%	0,30%	0,26%	0,26%	0,36%	0,39%	0,60%	0,60%	0,69%
Alemanha	1,07%	0,71%	0,48%	0,42%	0,58%	0,37%	0,51%	0,60%	0,90%	0,46%	0,48%	0,67%	0,57%	0,69%	0,71%	0,66%
Áustria	0,01%	0,07%	0,02%	0,02%	0,04%	0,04%	0,05%	0,05%	0,03%	0,05%	0,03%	0,06%	0,15%	0,12%	0,04%	0,09%
França	0,19%	0,15%	0,05%	0,10%	0,11%	0,07%	0,06%	0,10%	0,08%	0,08%	0,08%	0,10%	0,15%	0,12%	0,09%	0,06%
Espanha	0,14%	0,12%	0,07%	0,05%	0,03%	0,03%	0,02%	0,10%	0,07%	0,05%	0,04%	0,08%	0,11%	0,11%	0,12%	0,05%
8483 - Veios (árvores) de transmissão [incluídas as árvores de cames (excêntricas) e cambotas (virabrequins)] e manivelas																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Alemanha	0,62%	0,56%	0,55%	0,58%	0,61%	0,52%	0,49%	0,54%	0,53%	0,57%	0,61%	0,60%	0,76%	0,84%	0,66%	0,51%
Itália	0,20%	0,18%	0,18%	0,17%	0,18%	0,17%	0,20%	0,22%	0,19%	0,32%	0,32%	0,29%	0,34%	0,37%	0,30%	0,27%
Espanha	0,04%	0,04%	0,05%	0,07%	0,06%	0,05%	0,09%	0,11%	0,09%	0,16%	0,15%	0,17%	0,24%	0,22%	0,17%	0,23%
França	0,15%	0,14%	0,10%	0,12%	0,12%	0,15%	0,14%	0,16%	0,15%	0,16%	0,14%	0,14%	0,18%	0,19%	0,14%	0,13%
Bélgica	0,04%	0,04%	0,06%	0,06%	0,04%	0,03%	0,04%	0,03%	0,03%	0,04%	0,04%	0,04%	0,05%	0,05%	0,04%	0,05%
3104 - Adubos (fertilizantes) minerais ou químicos, potássicos																
Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Alemanha	0,99%	0,84%	0,84%	0,85%	0,84%	0,72%	0,69%	1,31%	1,74%	1,20%	0,98%	1,68%	1,40%	1,11%	1,34%	1,04%
Espanha	0,03%	0,03%	0,04%	0,12%	0,09%	0,10%	0,03%	0,19%	0,20%	0,13%	0,16%	0,16%	0,26%	0,21%	0,28%	0,16%
Bélgica	0,01%	0,01%	0,02%	0,02%	0,02%	0,02%	0,01%	0,02%	0,00%	0,02%	0,01%	0,02%	0,02%	0,02%	0,04%	0,05%

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do ComexStats

Um ponto que se destaca na Tabela 4.18, é a baixa participação de cada país nas importações brasileiras. Enquanto as exportações se concentram, em sua

maioria, em poucos países, as importações se dão de forma mais dispersas, envolvendo vários países dentro do grupo. Cabe ressaltar, também, que não há variâncias (a média da variância de todos os produtos é próxima a 0) significativas no período. Mas alguns pontos merecem uma nota. A crescente demanda brasileira por sangue humano e animal (3002) e a diminuição relativa da compra de partes de veículos (8803) da Espanha.

No Anexo A, estão relacionados os principais produtos exportados pelo Brasil para cada país da Zona do Euro, ao passo que, no Anexo B, estão os principais produtos importados pelo Brasil para cada país da Zona do Euro.

Destacados os principais parceiros comerciais brasileiros ao longo do período, além do nível em que se encontra o comércio BRA-ZE, com ênfase em seus principais parceiros do bloco e os principais produtos comercializados, abordaremos, na subseção posterior, os dados referentes à complexidade econômica da pauta exportadora brasileira, na sua relação comercial com a Zona do Euro.

No capítulo 5, abordaremos os principais indicadores da complexidade econômica dessa relação comercial. Também, faremos a comparação da complexidade da economia brasileira como um todo – utilizando a complexidade como instrumento de análise do comércio exterior brasileiro em sua totalidade.

## 5. A COMPLEXIDADE ECONÔMICA NO COMÉRCIO BRASIL-ZONA DO EURO NO PERÍODO DE 2001-2016

Para a análise a seguir utilizaremos alguns dados retirados do Atlas da Complexidade Econômica (AtCE), que é o principal repositório dos indicadores da complexidade econômica da pauta exportadora dos países. A complexidade econômica, como metodologia de análise que proporciona uma mensuração da pauta exportadora de um país, é apresentada através de indicadores que demonstram qual o nível de ubiquidade e diversificação da pauta exportadora do país, dos produtos comercializados, além de outros indicadores paralelos, como a distância e a Vantagem Comparativa Revelada.

### 5.1 A Complexidade Econômica no Comércio Brasil-Zona do Euro

O Atlas da Complexidade Econômica dispõe de alguns indicadores que facilitam o entendimento da sofisticação produtiva de uma pauta exportadora. Sempre relacionando a ubiquidade<sup>54</sup> com a diversidade das exportações de um país, o AtCE traz diversos dados que fomentam os questionamentos sobre quão complexa é a pauta exportadora de um país e sobre as vantagens potenciais obtidas por este comércio.

A primeira ferramenta desta metodologia é o “Índice de Complexidade Econômica” ou Economic Complexity Index (ECI), que diz respeito ao nível em que se encontra a relação entre ubiquidade e diversidade da economia como um todo.

O ECI é calculado de acordo com a diversificação e a complexidade da pauta exportadora de um país, compreende a quantidade de produtos que um país exporta e quantos outros exportadores deste mesmo produto existem no mundo (HAUSMANN et al., 2011). Quanto maior este índice, mais complexa é a pauta exportadora dessa nação. No AtCE, os países são elencados em um *ranking* que traz os indicadores de complexidade econômica de todos os países.

Na tabela 5.1, apresentaremos a posição no *ranking* de alguns países

54 A ubiquidade é a abundância de um item em diversos países do mundo. Quanto mais ubíquo o bem for, menos raro ele é.

selecionados, inclusive os da Zona do Euro, além do Índice de Complexidade Econômica destes países.

**Tabela 5.1** – Ranking e Economy Complexity Index do Brasil, países da Zona do Euro e países selecionados, no período de 2001-2016

Ano	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008	
País	Rnk	ECI	Rnk	ECI												
Japão	1	2,68	1	2,66	1	2,60	1	2,63	1	2,55	1	2,46	1	2,37	1	2,44
Alemanha	2	2,19	2	2,34	2	2,33	2	2,32	2	2,22	2	2,17	2	2,16	2	2,08
Áustria	7	1,92	7	1,87	6	1,95	5	1,97	6	1,88	7	1,83	6	1,92	5	1,87
Finlândia	6	1,97	5	1,99	5	1,95	6	1,92	5	1,94	5	1,96	5	1,92	6	1,81
Estados Unidos	8	1,84	8	1,76	8	1,73	8	1,75	8	1,64	10	1,59	9	1,61	12	1,56
Reino Unido	5	1,98	6	1,99	7	1,86	7	1,78	7	1,73	6	1,83	7	1,76	7	1,78
Irlanda	9	1,69	9	1,63	13	1,50	13	1,47	14	1,48	17	1,40	17	1,35	10	1,69
Itália	13	1,49	15	1,39	14	1,46	14	1,40	15	1,41	16	1,41	16	1,38	17	1,36
França	11	1,57	11	1,58	11	1,58	12	1,56	13	1,55	12	1,52	13	1,50	13	1,51
China	34	0,55	37	0,48	36	0,49	35	0,54	35	0,63	31	0,70	33	0,74	28	0,85
Bélgica	18	1,34	16	1,38	19	1,27	19	1,23	19	1,16	19	1,21	20	1,16	19	1,20
Países Baixos	19	1,23	20	1,18	21	1,09	20	1,15	22	1,09	21	1,11	23	1,04	21	1,10
Espanha	22	1,05	21	1,06	24	1,01	23	1,02	23	1,02	25	0,95	25	0,99	25	0,98
Portugal	31	0,69	35	0,55	32	0,66	33	0,65	36	0,62	36	0,62	38	0,66	34	0,68
Brasil	38	0,48	40	0,40	39	0,43	43	0,30	40	0,52	44	0,44	43	0,40	50	0,18
Grécia	45	0,26	47	0,19	44	0,24	47	0,23	49	0,18	50	0,11	49	0,20	48	0,23
Ano	2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016	
País	Rnk	ECI	Rnk	ECI												
Japão	1	2,36	1	2,41	1	2,32	1	2,37	1	2,27	1	2,33	1	2,41	1	2,26
Alemanha	3	2,05	3	2,02	3	1,99	4	1,92	3	1,98	3	2,07	3	2,10	4	2,01
Áustria	5	1,90	4	1,83	6	1,80	7	1,76	7	1,77	6	1,78	6	1,82	6	1,74
Finlândia	6	1,85	9	1,68	5	1,80	9	1,67	9	1,69	9	1,83	12	1,54	9	1,57
Estados Unidos	15	1,49	12	1,52	12	1,58	12	1,53	14	1,49	14	1,53	9	1,61	10	1,55
Reino Unido	9	1,67	10	1,63	10	1,60	10	1,57	12	1,54	10	1,59	11	1,58	12	1,49
Irlanda	14	1,52	16	1,39	16	1,41	18	1,28	16	1,39	13	1,56	13	1,49	14	1,44
Itália	17	1,36	17	1,35	17	1,31	17	1,32	17	1,37	16	1,37	17	1,36	16	1,37
França	13	1,52	15	1,43	15	1,44	14	1,37	15	1,44	17	1,36	16	1,39	17	1,36
China	28	0,84	28	0,93	25	1,01	21	1,10	20	1,11	21	1,13	24	1,08	18	1,16
Bélgica	19	1,17	19	1,17	20	1,15	22	1,07	19	1,13	19	1,18	20	1,14	19	1,13
Países Baixos	22	1,09	23	1,02	24	1,04	24	1,05	25	1,04	23	1,09	25	1,08	25	1,03
Espanha	26	0,98	24	0,98	29	0,92	28	0,89	30	0,86	31	0,82	30	0,81	33	0,78
Portugal	39	0,57	36	0,66	37	0,61	37	0,62	36	0,62	37	0,62	35	0,65	36	0,68
Brasil	55	0,07	49	0,23	49	0,18	46	0,23	52	0,09	51	0,08	51	0,10	53	0,14
Grécia	52	0,11	53	0,08	50	0,16	52	0,11	56	0,06	56	0,01	57	-0,01	58	0,05

**Fonte:** elaborado pelo autor com base nos dados do *Atlas of Economic Complexity*

Com base na Tabela 5.1, o principal destaque é, obviamente, a ascensão da China, no que compete à complexidade econômica deste país. O país estava na 34ª posição em 2001, com um ECI de 0,55, passando para a 18ª posição em 2016, com um ECI de 1,16.

No caso brasileiro, seu desempenho não é tão positivo. O país se encontrava na 38ª posição em 2001, com um ECI de 0,48, caindo para a 53ª posição, com um

ECI de 0,14, uma das maiores quedas dos países analisados. Do total de países utilizados como referência, o Brasil só possui um desempenho melhor, no que se refere à complexidade, do que a Grécia.

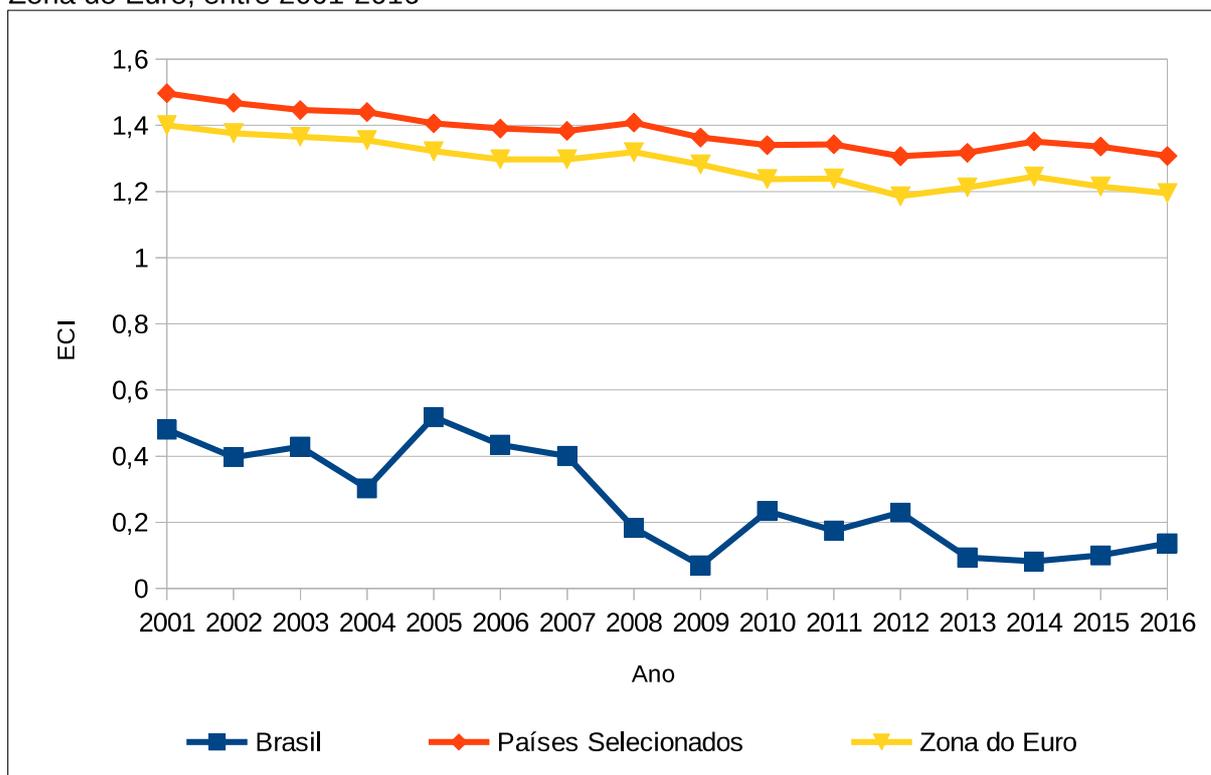
O Japão sempre se manteve na primeira posição, apesar de seu índice de complexidade vir diminuindo ao longo do tempo. Dentre os países da Zona do Euro, a Alemanha é o que apresenta o melhor rendimento, apesar de apresentar a mesma queda na complexidade econômica, atrelada a uma perda de posições do *ranking* da complexidade.

Se olharmos a parte inferior da tabela, a Grécia, Portugal, Espanha e Países Baixos, apresentam os piores desempenhos no que diz respeito a esses indicadores. A Grécia já apresentava um dos piores desempenhos dentre os países selecionados, se mantendo entre os piores ao longo do tempo. Portugal e Espanha também sofreram perda no índice de complexidade econômica e em posições no *ranking* da complexidade.

É seguro dizer que todos os países perderam em algo nestes indicadores da complexidade econômica, o que mostra a discrepância entre o *ranking* e o índice de complexidade como reflexo do poderio produtivo de cada nação. Para tanto, observemos, sob outra forma, as representações destas duas variáveis.

Se observarmos sobre a ótica do ECI, podemos enxergar um movimento diferente. No gráfico 5.1, analisaremos o desempenho do ECI dos países selecionados.

**Gráfico 5.1** – Desempenho Economy Complexity Index dos países selecionados<sup>55</sup> e da Zona do Euro, entre 2001-2016



Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do *Atlas of Economic Complexity*

Podemos perceber, com base no Gráfico 5.1, que o índice de complexidade econômica de quase todos os países sofreram uma diminuição ao longo do período. Tal movimento também é observado nos indicadores do Brasil.

Tal movimento de queda da complexidade econômica entre os países merece uma melhor investigação, no presente trabalho, no entanto, cabe analisarmos o desempenho do Brasil e da Zona do Euro. Sendo assim, ambos os parceiros apresentaram um desempenho semelhante ao longo do tempo: perderam complexidade na pauta de exportação.

Outro indicador presente no Atlas da Complexidade é o Índice de Complexidade do Produto ou *Product Complexity Index* (PCI). Este indicador constitui um cálculo baseado na quantidade de países que exportam esse produto e em quão diversificada é a pauta exportadora destas nações exportadoras (HAUSMANN et al., 2011).

Outro índice que é utilizado para comparar a complexidade com outros países é o de “Vantagem Comparativa Revelada” ou *Revealed Comparative Advantage*

<sup>55</sup> Os países selecionados são todos aqueles constantes na Tabela 5.1, a saber: Japão, Alemanha, Áustria, Finlândia, Estados Unidos, Reino Unido, Irlanda, Itália, França, China, Bélgica, Países Baixos, Espanha, Portugal e Grécia.

(RCA). Um conceito elaborado por Bela Balassa, que demonstra a relação entre a quantidade exportada de um produto comparado com sua participação do total mundial. Quanto menor o índice, mais vantagens comparativas aquele produto possui. (HAUSMANN et al., 2011). Na tabela 5.2, apresentamos os PCI's dos principais produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro.

**Tabela 5.2 – Product Complexity Index** dos principais produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro e a média por produto e anual durante o período de 2001-2016

SH4 Descrição SH4	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
2304 Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja	-0,90	-0,95	-0,75	-1,19	-0,70	-0,45	-0,45	-0,42	-0,59	-0,74	-0,52	-0,58	-0,99	-1,00	-0,69	-0,97	-0,74
0901 Café, mesmo torrado ou descafeinado; cascas e películas de	-2,53	-2,40	-2,43	-2,29	-2,27	-2,17	-2,02	-1,93	-2,12	-1,96	-2,01	-1,89	-1,90	-1,76	-1,43	-1,87	-2,06
1201 Soja, mesmo triturada	-0,77	-1,23	-0,89	-1,55	-1,66	-1,14	-1,35	-1,10	-1,14	-0,77	-0,50	-0,50	-1,39	-1,23	-0,71	-1,32	-1,08
4703 Pastas químicas de madeira, à soda ou ao sulfato, exceto pastas para dissolução	0,30	0,13	0,21	0,08	0,11	0,10	0,06	0,00	-0,03	-0,11	-0,20	-0,12	0,17	0,05	0,06	0,14	0,06
2601 Minérios de ferro e seus concentrados	-0,62	-1,24	-0,54	-0,87	-1,12	-1,30	-1,34	-1,53	-0,80	-1,53	-1,53	-1,83	-2,13	-1,92	-1,64	-1,53	-1,34
8905 Barcos-faróis, barcos-bombas, dragas, guindastes flutuantes	0,04	-0,37	-0,51	-0,47	-0,31	-0,92	0,93	-0,96	-1,01	-1,40	-0,65	-1,27	-1,19	-0,64	-0,75	-0,26	-0,61
2009 Sumos de frutas (incluídos os mostos de uvas)	-0,86	-0,93	-0,85	-0,78	-0,74	-0,84	-0,98	-0,86	-0,86	-0,93	-0,90	-0,91	-0,94	-0,96	-1,04	-1,09	-0,90
8307 Tubos flexíveis de metais comuns, mesmo com acessórios	0,52	0,61	0,59	0,89	0,73	0,79	0,63	0,24	0,90	0,78	0,49	0,21	0,55	0,84	0,52	0,64	0,62
2709 Óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos	-1,90	-1,88	-2,14	-1,75	-1,92	-2,35	-2,31	-2,53	-2,19	-2,10	-2,13	-2,56	-2,46	-2,41	-2,30	-2,28	-2,20
2401 Tabaco não manufacturado; desperdícios de tabaco	-1,86	-1,87	-1,71	-1,96	-2,04	-1,97	-1,90	-1,78	-1,80	-1,69	-1,85	-1,82	-1,84	-1,79	-1,67	-1,92	-1,84
Média	-0,86	-1,01	-0,90	-0,99	-0,99	-1,02	-0,87	-1,09	-0,96	-1,04	-0,98	-1,13	-1,21	-1,08	-0,97	-1,05	-1,01
Média Ponderada	-0,98	-1,22	-0,94	-1,18	-1,29	-1,24	-1,20	-1,22	-1,07	-1,20	-1,24	-1,26	-1,39	-1,25	-0,90	-1,01	-1,16

**Fonte:** Elaborado pelo autor com base nos dados do Comex Stats e do *Atlas of Economic Complexity*

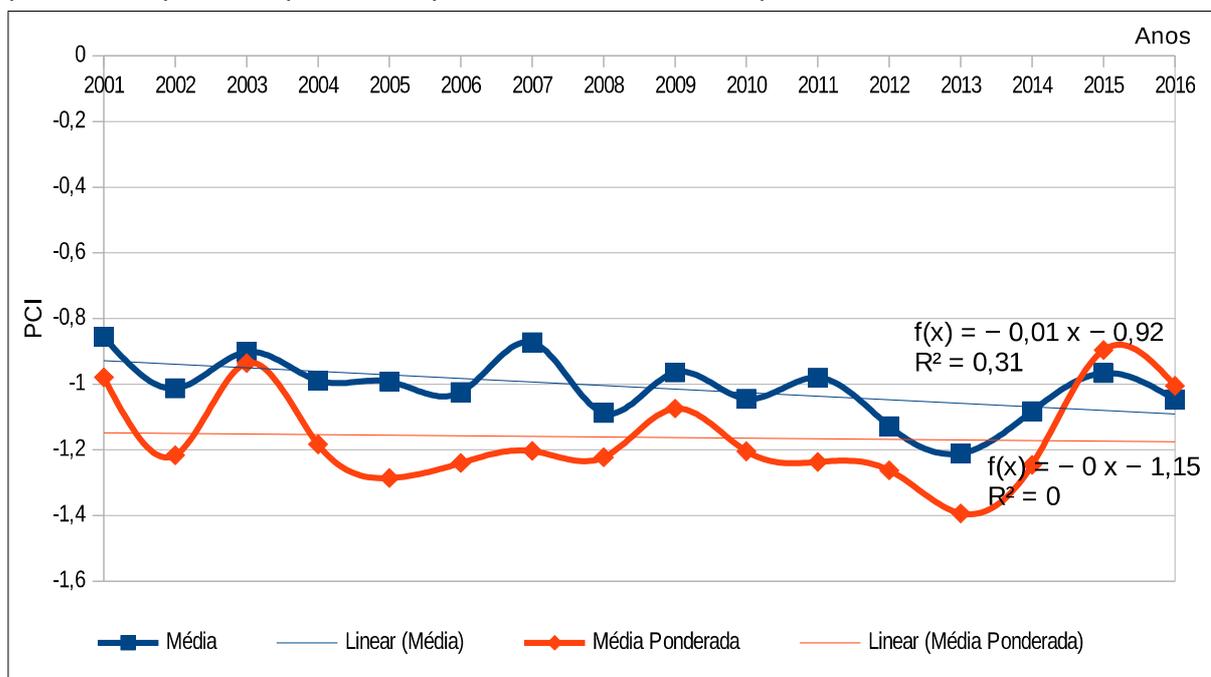
De acordo com a Tabela 5.2, percebe-se que os dez principais produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro possuem, em sua ampla maioria, um índice de complexidade muito baixo, o que significa que tais produtos são de alta ubiquidade e concentrados em poucos produtos.

Além de apresentarem uma média baixa ao longo do período, os produtos apresentam uma diminuição neste indicador. Se observarmos o produto 2601, minérios de ferro e seus concentrados, podemos ver uma queda na complexidade, passando de -0,62 em 2001 para -1,34 em 2016, índices muito baixos.

Podemos ver que, exceto os produtos “Pastas químicas de madeira...” e “Tubos flexíveis de metais comuns”, que apresentam PCI maiores que a unidade (mesmo sendo considerados baixos), ao passo que os outros produtos se mantiveram negativos ao longo do período. Mesmo que o “Café, mesmo torrado...” tenha apresentado uma melhora no seu indicador, este continua negativo que, utilizando os padrões admitidos na análise da complexidade, ainda são baixos.

No gráfico 5.2, apresentamos o desempenho da Média, da Média Ponderada<sup>56</sup> e a tendência linear dos PCI relativos aos produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro.

**Gráfico 5.2** – Média, média ponderada e tendência linear dos Product Complexity Index dos produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro, no período de 2001-2016



**Fonte:** elaborado pelo autor com base nos dados do *Atlas of Economic Complexity*

Através do Gráfico 5.2, podemos observar o desempenho e a tendência das médias dos PCI dos produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro, se considerarmos a média dos produtos, observamos uma tendência à diminuição deste indicador. Contudo, se observarmos a média ponderada, que leva em consideração a participação de cada produto na pauta de exportação BRA-ZE, vemos que há uma tendência à estabilização, o que significa que, em momentos em que os produtos perderam complexidade econômica, perderam também participação neste comércio.

Como a complexidade se baliza em dois fatores (ubiquidade e diversificação), as causas da queda dos indicadores – seja do país ou do produto – se dão com base nestas duas variáveis. Ou os produtos exportados pelo Brasil ganharam novos concorrentes ao longo do tempo ou o Brasil concentrou a exportação de seus produtos nestes itens.

Na tabela 5.3, abordaremos o outro indicador trazido pelo Atlas da

<sup>56</sup> Leva em consideração a participação no total exportado com a Zona do Euro.

Complexidade Econômica, que é o de Vantagem Comparativa Revelada. É necessário ressaltar, no entanto, que os dois indicadores não são intrinsecamente relacionados, todavia, ao analisarmos os dois em conjunto, temos um entendimento acerca das opções de políticas comerciais adotadas. Sendo assim, um produto pode apresentar uma piora em seu indicador de complexidade ao passo que, no mesmo período, ele apresenta uma vantagem comparativa revelada em um patamar melhor (diminuindo seu indicador).

**Tabela 5.3 – Vantagem Comparativa Revelada dos principais produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro, no período de 2001-2016**

SH4	Descrição SH4	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
2304	Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja	28,03	29,08	28,38	25,39	21,48	17,33	16,68	15,18	16,78	14,96	15,08	16,23	15,89	16,17	17,08	15,74	19,34
0901	Café, mesmo torrado ou descafeinado; cascas e películas de café	17,34	17,84	16,51	15,55	15,77	15,13	14,15	12,65	13,73	14,39	14,29	12,07	12,02	13,68	13,75	12,09	14,43
1201	Soja, mesmo triturada	25,81	27,15	25,48	28,88	27,79	28,09	24,81	22,55	26,45	19,78	22,93	23,11	29,01	30,38	32,00	29,12	26,46
4703	Pastas químicas de madeira, à soda ou ao sulfato, exceto pastas para dissolução	9,04	9,43	12,08	10,70	11,26	12,93	12,46	12,84	13,99	13,57	11,54	13,10	13,98	15,09	16,88	16,91	12,86
2601	Minérios de ferro e seus concentrados	30,57	29,93	28,07	23,54	22,29	25,31	23,69	21,15	20,13	19,71	18,22	19,52	18,74	18,96	20,13	18,27	22,39
8905	Barcos-faróis, barcos-bombas, dragas, guindastes flutuantes	0,00	0,02	0,04	10,39	1,34	0,23	4,68	4,70	0,00	0,21	1,38	3,20	11,46	3,23	3,47	11,69	3,50
2009	Sumos de frutas (incluídos os mostos de uvas)	19,43	20,81	19,10	15,71	13,12	14,33	15,26	12,20	12,73	12,33	11,74	12,00	12,40	13,66	14,26	13,56	14,54
8307	Tubos flexíveis de metais comuns, mesmo com acessórios	6,00	6,21	7,46	0,17	0,13	1,38	1,03	3,19	16,74	17,98	15,48	19,57	18,57	20,40	27,94	28,31	11,91
2709	Óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos	0,27	0,62	0,58	0,48	0,51	0,65	0,69	0,80	0,96	1,14	1,04	0,92	0,65	1,03	1,46	1,55	0,83
2401	Tabaco não manufacturado; desperdícios de tabaco	14,50	16,39	16,74	16,09	16,14	17,67	17,85	18,06	18,61	16,91	15,70	17,10	16,48	15,18	14,15	13,59	16,32
	Média	15,10	15,75	15,44	14,69	12,98	13,30	13,13	12,33	14,01	13,10	12,74	13,68	14,92	14,78	16,11	16,08	14,26

**Fonte:** Elaborado pelo autor com base nos dados do *Atlas of Economic Complexity*

Mesmo se desconsiderarmos que as decisões de produção são enrijecidas pelo fato de não haver uma livre mobilidade de fatores dentre os setores, se um país resolvesse focar sua produção em mercadorias com elevados graus de complexidade econômica, tais mercadorias encontrariam barreiras nas vantagens comparativas, por se inserirem de forma posterior, com pouco *know-how* quanto à produção delas.

No que diz respeito à Tabela 5.3, podemos ver que os produtos que apresentam uma melhor vantagem comparativa, são os itens “Barcos-faróis, barcos-bombas...” e “Tubos flexíveis de metais comuns...”, entretanto, se observarmos o comportamento dos produtos mais exportados, observamos que o principal produto (Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja) tem diminuído seu RCA ao longo do período, o que pode justificar, dentre diversos outros fatores, a permanência e o direcionamento na produção e exportação deste produto.

No tocante à média dos dez principais produtos, podemos afirmar que existe

uma variância<sup>57</sup> significativa, tanto se olharmos o conjunto de produtos quanto, logicamente, a média de forma isolada. Excetuando, portanto, o item “tubos flexíveis de metais comuns...”. Dentre os produtos que obtiveram as maiores variâncias, destaca-se o “tubos flexíveis de metais comuns...”, que apresentou uma diminuição significativa na sua vantagem relativa. Outro produto, que fez o caminho inverso, junto ao “tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja”, foi o item “minério de ferro e seus concentrados...”, que apresentou uma melhora no seu indicador de vantagem comparativa revelada.

Dando prosseguimento, na tabela 5.4, trataremos do PCI dos produtos importados pelo Brasil da Zona do Euro.

**Tabela 5.4 – Product Complexity Index, Média e Média Ponderada dos principais produtos importados pelo Brasil da Zona do Euro, no período de 2001-2016**

SH4	Descrição SH4	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
3002	Sangue humano; sangue animal preparado para usos terapêuticos, profiláticos ou de diagnóstico	1,11	1,15	1,24	1,62	1,39	1,59	1,33	1,77	1,65	1,59	1,68	1,42	1,55	1,42	1,39	1,34	1,45
2710	Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, exceto óleos brutos; preparações não especificadas	-1,22	-1,16	-1,14	-0,92	-1,03	-0,97	-1,01	-0,94	-0,97	-0,95	-1,03	-0,70	-1,11	-0,82	-0,92	-0,84	-0,98
8708	Partes e acessórios dos veículos automóveis das posições 8701 a 8705	1,49	1,49	1,48	1,51	1,44	1,41	1,46	1,20	1,32	1,43	1,30	1,26	1,26	1,26	1,13	1,04	1,34
3004	Medicamentos (exceto os produtos das posições 3002, 3005 ou 3006)	0,84	1,18	1,12	1,14	1,14	1,08	1,14	1,09	1,12	0,87	0,81	0,65	0,68	0,46	0,53	0,56	0,90
2933	Compostos heterocíclicos, exclusivamente de hetero-átomo(s) de azoto (nitrogénio)	1,31	1,24	1,19	1,30	1,28	0,96	1,39	1,47	1,75	1,43	1,40	1,43	1,59	1,74	0,94	1,40	1,36
3808	Insecticidas, rodenticidas, fungicidas, herbicidas, inibidores de germinação	-0,16	-0,26	-0,02	-0,06	0,03	0,08	0,18	0,16	-0,07	0,21	0,25	0,01	0,09	-0,12	0,31	0,07	0,04
8803	Partes dos veículos e aparelhos das posições 8801 ou 8802	0,83	0,97	0,72	0,89	0,36	0,58	0,58	0,48	0,63	0,59	0,25	0,97	0,57	0,86	0,97	0,82	0,69
8479	Máquinas e aparelhos, mecânicos, com função própria	2,60	2,25	2,28	2,38	2,35	1,86	1,86	2,29	2,29	2,18	1,76	1,91	1,56	1,88	1,94	1,86	2,08
8483	Veios (árvores) de transmissão [incluídas as árvores de cames	1,70	1,78	1,62	1,79	1,79	1,74	1,63	1,76	1,72	1,65	1,72	1,60	1,61	1,41	1,51	1,59	1,66
3104	Adubos (fertilizantes) minerais ou químicos, potássicos	0,42	0,47	0,02	0,40	0,47	-0,03	0,12	0,22	0,05	0,06	-0,28	-0,47	-0,61	-0,47	-0,53	-0,98	-0,07
	Média	0,89	0,91	0,85	1,00	0,92	0,83	0,87	0,95	0,95	0,91	0,79	0,81	0,72	0,76	0,73	0,69	0,85
	Média Ponderada	1,22	1,11	1,00	1,10	1,04	0,95	0,99	0,95	1,16	0,96	0,82	0,63	0,71	0,64	0,61	0,67	0,91

**Fonte:** Elaborado pelo autor com base nos dados do *Atlas of Economic Complexity*

De acordo com a Tabela 5.4, podemos observar que a maioria dos produtos importados pelo Brasil da Zona do Euro apresentam uma elevada complexidade. Mesmo os que apresentaram um índice abaixo de zero, não estão tão dispersos quanto os índices apresentados pelos produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro. A média da complexidade dos produtos, no decorrer do período, também é positiva. Os produtos com maiores indicadores são os itens “sangue humano; sangue animal...” (principal produto importado), “máquinas e aparelhos mecânicos” e “veios (árvores) de transmissão...”. Enquanto que os que apresentam os menores

57 Uma variância média de 17,187 no período, alcançando 96,221 no produto “tubos flexíveis de metais comuns...” e 27,688 em “tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja”.

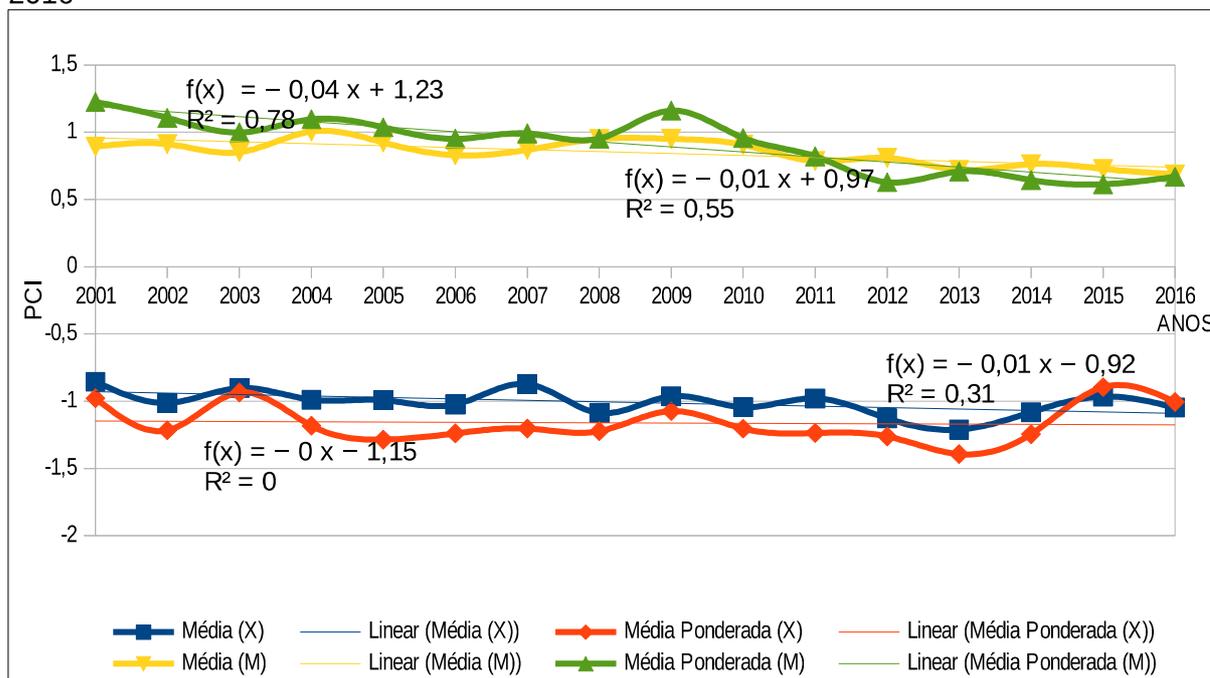
indicadores são os itens “óleos de petróleo ou de minerais betuminosos...” (segundo lugar dentre os principais produtos importados), “adubos (fertilizantes) minerais ou químicos...” e “inseticidas, rodenticidas, fungicidas...”. Assim como feito para as exportações, o gráfico a seguir apresentará a evolução dos PCI destes produtos.

Com exceção do item “adubos (fertilizantes) minerais ou químicos...”, todos os produtos mantiveram seu grau de complexidade ao longo do período. A ampla maioria dos produtos se encontram positivamente na escala da complexidade. O que podemos inferir é que, como são produtos altamente complexos, ou seja, apresentam um grau de não ubiquidade elevado e fazem parte de uma gama de produtos também complexos na pauta exportadora dos países de origem, estes se encontram em condições de exclusividade no mercado, sua complexidade só poderá ser diminuída por fatores externos ao processo de produção e políticas comerciais.

O que se deve levar em consideração quando falamos sobre complexidade é que, produtos de alta complexidade são aqueles inseridos em mercados imperfeitos, onde as empresas são formadoras de preço e não há uma livre entrada e saída de concorrentes. Ao passo que, produtos de baixa complexidade são aqueles inseridos em mercados perfeitos, onde as empresas são tomadoras de preço. Portanto, quando observamos a complexidade de alguns produtos se manterem elevadas ao longo do período, podemos inferir que o fato tem maior relação com a não ubiquidade do produto que, inclusive, influencia a diversificação da pauta exportadora e não o caminho inverso. O mesmo raciocínio se aplica na manutenção de uma baixa complexidade, onde se presume que mais países exportam o mesmo produto.

Para uma melhor visualização, organizamos no gráfico 5.3 a média, média ponderada e a tendência linear dos PCI importados e exportados no comércio BRAZIL.

**Gráfico 5.3** – Média, Média Ponderada e tendência linear dos *Product Complexity Index* dos produtos importados e exportados pelo Brasil com a Zona do Euro, no período de 2001-2016



Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do *Atlas of Economic Complexity*

Com o Gráfico 5.3, podemos perceber a disparidade entre a complexidade (média e média ponderada) dos produtos importados em detrimento aos produtos exportados. Por mais que a média e a média ponderada dos produtos importados apresente uma tendência à queda, a diferença entre as exportações e as importações é considerável.

Tal gráfico mostra que, países em desenvolvimento – ou subdesenvolvidos – e que apresentam uma maior vulnerabilidade externa no que se refere ao comércio externo, são aqueles que apresentam menores índices de complexidade econômica e, conseqüentemente, menores índices de complexidade do produto.

Um último ponto, no que se refere à complexidade desta relação comercial, diz respeito aos concorrentes brasileiros nos produtos exportados para a Zona do Euro. Na tabela 5.5 apresentamos os principais fornecedores dos principais produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro, assim como sua posição no total exportado pro mundo e ECI em 2001 e 2016, acompanhados da variação do ECI no mesmo período.

**Tabela 5.5** – Principais fornecedores dos principais produtos exportados pelo Brasil para a Zona do Euro, posição no total exportado e ECI, nos anos de 2001 e 2016.

2304					0901					1201					4703					2601									
# País	2001	Pos.	2016	Pos.	# País	2001	Pos.	2016	Pos.	# País	2001	Pos.	2016	Pos.	# País	2001	Pos.	2016	Pos.	# País	2001	Pos.	2016	Pos.					
1	Argentina	0,28	2	-0,20	1	1	China	0,36	1	1,00	1	1	USA	1,76	1	1,64	1	1	New Zealand	0,54	2	0,28	1	1	Australia	0,21	2	-0,17	1
2	Brazil	0,48	1	0,12	2	2	India	0,23	2	0,28	2	2	Brazil	0,48	2	0,12	2	2	Canada	0,97	1	0,72	2	2	Brazil	0,48	1	0,12	2
3	USA	1,76	3	1,64	3	3	Netherlands	1,28	9	1,14	3	3	Argentina	0,28	3	-0,20	3	3	USA	1,76	5	1,64	3	3	South Africa	0,23	5	0,10	3
4	Netherlands	1,28	4	1,14	4	4	Turkey	0,12	8	0,43	4	4	Paraguay	-0,65	4	-0,72	4	4	Germany	2,29	16	2,05	4	4	Canada	0,97	4	0,72	4
5	Paraguay	-0,65	9	-0,72	5	5	Brazil	0,48	15	0,12	23	5	Canada	0,97	6	0,72	5	5	Brazil	0,48	10	0,12	13	5	Ukraine	0,89	6	0,44	5
8905					2009					8307					2709					2401									
# País	2001	Pos.	2016	Pos.	# País	2001	Pos.	2016	Pos.	# País	2001	Pos.	2016	Pos.	# País	2001	Pos.	2016	Pos.	# País	2001	Pos.	2016	Pos.					
1	South Korea	1,09	1	1,91	1	1	Brazil	0,48	1	0,12	1	1	Brazil	0,48	5	0,12	1	1	Saudi Arabia	0,58	1	0,39	1	1	Brazil	0,48	2	0,12	1
2	China	0,36	12	1,00	2	2	Netherlands	1,28	4	1,14	2	2	Germany	2,29	1	2,05	2	2	Russia	0,92	2	0,37	2	2	USA	1,76	1	1,64	2
3	Brazil	0,48	69	0,12	3	3	Belgium	1,38	5	1,16	3	3	France	1,63	2	1,36	3	3	Iraq	-0,67	10	-2,08	3	3	Zimbabwe	-0,63	3	-1,25	3
4	Netherlands	1,28	7	1,14	4	4	USA	1,76	2	1,64	4	4	UK	1,89	4	1,67	4	4	Canada	0,97	11	0,72	4	4	Belgium	1,38	14	1,16	4
5	India	0,23	62	0,28	5	5	Germany	2,29	3	2,05	5	5	China	0,36	9	1,00	5	5	Brazil	0,48	39	0,12	16	5	India	0,23	12	0,28	5

**Fonte:** Elaborado pelo autor com base nos dados do *Atlas of Economic Complexity*

Através da Tabela 5.5, podemos observar os principais concorrentes dos produtos exportados para a Zona do Euro. No primeiro produto, o “tortas e outros resíduos sólidos da extração de óleo de soja”, temos a Argentina, Brasil, Estados Unidos, Países Baixos e Paraguai. Mesmo os Países Baixos ofertando dentro da Zona do Euro, presume-se que a demanda seja maior que o ofertado pelo país. Com exceção do Paraguai, que saiu da 9ª para a 5ª posição, não houve grandes alterações na posição dos principais exportadores do produto. O mesmo não pode ser dito quanto ao ECI dos países, o índice diminuiu em todas as situações.

No que diz respeito ao produto “café, mesmo torrado...”, o Brasil era apenas o 15º país no volume exportado deste produto em 2001, passando para a 23ª posição, em 2016. Se observarmos as posições dos países exportadores em 2016, dentre os dez principais produtos exportados pelo país, o Brasil figura entre os cinco primeiros exportadores no mundo em seis destes mercados<sup>58</sup>. Destes, o país lidera as exportações em três<sup>59</sup>. No caso dos itens “sumos de frutas...” e “tubos flexíveis de metais comuns...”, o Brasil é o que apresenta um dos piores índices de complexidade e compete com os demais países da Zona do Euro, caso semelhante ocorre com o “tabaco não manufaturado...”.

Apresentado os principais aspectos do comércio BRA-ZE, traçaremos algumas considerações da complexidade econômica brasileira e onde este comércio com a Zona do Euro é reflexo de um panorama mais amplo.

58 “tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja”, “tubos flexíveis de metais comuns...”, “sumos de frutas...”, “minérios de ferro e seus concentrados...”, “soja, mesmo triturada” e “tabaco não manufaturado...”

59 “tubos flexíveis de metais comuns...”, “tabaco não manufaturado...” e “sumos de frutas...”

## 5.2. A complexidade econômica brasileira no período de 2001-2016

Como última parte deste capítulo, cabe agora traçar algumas considerações sobre a complexidade econômica brasileira, ao passo que abordaremos, também, a complexidade como *proxy* do desenvolvimento econômico.

O primeiro ponto a ser abordado é a dependência da economia brasileira em relação às exportações. Em um exercício simples de correlação<sup>60</sup>, obtivemos uma correlação positiva significativa ao alinharmos as variáveis exportações brasileiras e PIB e, conseqüentemente, PIB *per capita*<sup>61</sup>.

Tal correlação está de acordo com o diagnóstico apresentado pelo *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), instituição vinculada às Nações Unidas que fornece diagnósticos acerca do desenvolvimento das nações. Segundo o relatório, apresentado em 2016, o Brasil, seguindo a maioria dos países da América Latina, aumentou sua dependência ao setor exportador. A parcela de *commodities* exportadas do total exportado pelo Brasil chegou ao patamar de 63% (UNCTAD, 2016).

Segundo o mesmo relatório, os três principais produtos que integram a pauta exportadora brasileira são: minério de ferro e seus concentrados; sementes e frutos oleaginosos, e petróleo bruto. E os principais parceiros comerciais são: China, União Europeia, MERCOSUL, Estados Unidos e Japão (UNCTAD, 2016), parceiros estes já apresentados anteriormente.

Lançando um olhar mais aprofundado sobre a pauta exportadora brasileira, em seu total, podemos observar como esta se transformou durante os primeiros anos do século XXI. Nesta parte da análise, utilizaremos o *Standard International Trade Classification (SITC)* em vez do *Harmonized Commodity Description and Coding System*, ou simplesmente *Harmonized System (HS)*, como já vínhamos utilizando nas partes anteriores. A utilização do primeiro se deu pela contemplação, em uma mesma categoria, dos dois principais produtos exportados pelo Brasil: Minério de Ferro e Grãos de Soja.

60 Não constitui objeto deste trabalho uma análise mais aprofundada sobre essa correlação entre exportações e crescimento do PIB.

61 O coeficiente de correlação Exportação – PIB e Exportação – PIB *per capita* é de  $r=0,980$ .

**Tabela 5.6** – Exportações de commodities (2 SITC11), participação relativa das commodities e Índice de Complexidade Econômica dos principais países exportadores de commodities (2001 e 2016)

Países	%Total Exportado		%Commodities/EXP		ECI	
	2001	2016	2001	2016	2001	2016
USA	14,0%	12,0%	3,9%	4,8%	1,840	1,550
Canada	10,4%	5,9%	7,8%	8,8%	0,948	0,696
Alemanha	4,2%	3,3%	1,5%	1,4%	2,290	2,010
Brasil	5,2%	9,4%	16,8%	27,2%	0,481	0,138
Austrália	6,6%	11,2%	19,8%	32,8%	-0,189	-0,592
Países Baixos	3,8%	3,5%	3,5%	4,3%	1,230	1,030

**Fonte:** elaborado pelo autor com base nos dados do *Atlas of Economic Complexity*

Na Tabela 5.6, foram extraídos do “Atlas da Complexidade Econômica” a participação no total dos principais exportadores de commodities (2 SITC1) no mundo, nos anos de 2001 e 2016. Foram também apresentados, a participação relativa das commodities nas exportações de cada país e o ECI destes países no mesmo período.

Não se observa, no entanto, uma relação direta entre a participação das *commodities* no total exportado e o ECI. A correlação entre a participação das *commodities* na pauta exportadora brasileira *versus* o Índice de Complexidade Econômica é de -0,85, portanto, quanto maior for a participação das *commodities* nas exportações brasileiras, menos complexidade nossa economia vai adquirindo (ou mais complexidade vai se perdendo).

Isto é, um país pode aumentar sua participação no mercado internacional, nem por isso a complexidade econômica do país aumentará ou reduzirá. Porém, podemos perceber que, tanto o Brasil quanto a Austrália, tiveram um aumento na participação relativa do comércio de commodities no total exportado no país, e seus índices de complexidade caíram no período.

Observa-se, então, que a expansão do comércio de commodities influencia negativamente no nível complexidade de um país. Gala explica:

Quanto mais complexa a estrutura produtiva de uma economia, maior o potencial de divisão do trabalho e maior o potencial para aumentos de produtividade [...] não basta que uma atividade produtiva seja mecanizável e tenha divisão do trabalho. Ela precisa ter elos, muitos elos, para aumentar o potencial de mecanização e a divisão do trabalho. (GALA, 2017, p. 38)

As commodities são consideradas mercadorias não complexas por não trazerem, em sua produção, estes elos no processo produtivo, com isso não trazem

uma maior divisão do trabalho e, portanto, um aumento de produtividade.

O que podemos inferir, conforme já apontado pela literatura apresentada na parte anterior, é que a complexidade pode ser afetada por fatores endógenos e exógenos da economia. Choques de demanda, como o que ocorreu em 2008, com o crescimento das economias asiáticas e ampliação da demanda por commodities, podem apresentar uma relação direta com a diminuição da complexidade dos países produtores desses bens.

Abaixo apresentaremos alguns aspectos da pauta exportadora brasileira de acordo com o Atlas da Complexidade Econômica. Primeiramente apresentaremos os produtos exportados pelo Brasil, agrupados em categorias, nos anos de 2001 e 2016. Logo após, na tabela seguinte, serão apresentados os dados dos principais produtos que fazem parte destas categorias, com sua participação nas exportações e alguns indicadores (complexidade e vantagem comparativa revelada) destes países.

**Tabela 5.7 – Produtos exportados pelo Brasil (por categoria), 2001 e 2016**

Categorias	2001	2016
Alimentos e Animais Vivos	17,5%	23,4%
Bebidas e Tabaco	1,7%	1,2%
Commodities	17,6%	27,2%
Combustíveis, lubrificantes e materiais relacionados	1,9%	6,9%
Óleos e gorduras animais e vegetais	0,8%	0,7%
Produtos químicos e produtos relacionados	6,3%	5,7%
Bens manufaturados	19,3%	11,5%
Maquinaria e transporte	25,2%	17,5%
Outros artigos manufaturados	5,8%	2,0%
Outros	3,9%	4,1%

**Fonte:** elaborado pelo autor com base nos dados do *Atlas of Economic Complexity*

Na Tabela 5.7, podemos observar a pauta exportadora brasileira dividida em dez categorias. As commodities ocupam a maior fatia das exportações brasileiras, com 27,18% em 2016, também são as que apresentam o maior crescimento em termos relativos.

Em termos gerais, o que se observa é o aumento da participação de produtos menos complexos, como “alimentos e animais vivos” e, principalmente, commodities. Além disso, os setores que possuem uma maior complexidade, como “produtos químicos”, “bens manufaturados”, “maquinaria e transporte” e “outros artigos manufaturados”, apresentaram uma considerável queda nesse período.

No ano de 2001, temos a “maquinaria e transporte” como o principal grupo de produtos exportados pelo Brasil, passando, em 2016, para o terceiro grupo, diminuindo 7,7 pontos percentuais, o que equivale a uma redução de 31,5% no período. A ascensão de produtos como “alimentos e animais vivos” e “*commodities*” no mesmo período, pressupõe que se assistiu, no período, um processo de primarização da pauta exportadora brasileira, acompanhada de um processo de desindustrialização, o que, segundo os estruturalistas do desenvolvimento, compromete o processo de desenvolvimento econômico do país.

Para efeito comparativo e para entendermos o que foi apresentado na Tabela 5.7, elaboramos uma tabela contendo as seguintes informações: Participação dos principais produtos, divididos por categoria, no total das exportações brasileiras, além dos índices PCI e RCA, para os anos de 2001 e 2016.

**Tabela 5.8** – Participação dos produtos no total exportado pelo Brasil, Índice de Complexidade do Produto (PCI) e Vantagens Comparativas Revelada (RCA) de cada produto (2001 e 2016)

Produto	% na Exportação		PCI		RCA	
	2001	2016	2001	2016	2001	2016
<b>Alimentos e Animais Vivos</b>	<b>17,5%</b>	<b>23,4%</b>	-	-	3,35	2,76
Bagaços e outros resíduos	4,1%	2,6%	-0,80	-1,13	24,1	12,5
Café e substitutos	2,1%	2,4%	-2,24	-1,68	17,2	11,7
Sucos de frutas ou vegetais	2,0%	1,3%	-0,86	-0,97	19,3	13,2
Açúcares, beterraba e cana-de-açúcar, crus, sólidos	2,5%	4,2%	-1,97	-1,87	28,7	43,6
Aves, miúdos, frescas, refrigeradas ou congeladas	1,8%	3,1%	0,57	-0,04	12,6	20,2
Carne bovina, fresca, refrigerada ou congelada	1,2%	2,2%	-0,51	-0,45	5,6	7,9
<b>Commodities</b>	<b>17,6%</b>	<b>27,2%</b>	-	-	2,4	2,6
Minério de ferro e seus concentrados	4,1%	7,6%	-0,96	-2,24	29,6	16,8
Grãos de Soja	4,7%	9,9%	-0,83	-1,37	25,9	28,0
Polpa de madeira química, soda ou sulfato	2,2%	3,2%	-0,04	0,04	8,9	16,5
<b>Combustíveis, lubrificantes e materiais relacionados</b>	<b>1,9%</b>	<b>6,9%</b>	-	-	0,2	0,3
Óleos lubrificantes de petróleo e preparações	2,0%	0,7%	-0,72	-0,79	1,1	0,2
Petróleo bruto e óleos obtidos a partir de materiais betuminosos	1,4%	6,0%	-2,03	-2,39	0,3	1,6
<b>Bens manufaturados</b>	<b>19,3%</b>	<b>11,5%</b>	-	-	1,3	0,8
Placas e barras de ferro ou aço	1,6%	1,3%	-0,54	-0,61	9,4	9,6
Alumínio e ligas de alumínio, em formas brutas	1,7%	0,3%	-0,83	-1,19	4,4	1,2
Couro de outros bovinos e couros eqüinos	1,4%	1,0%	-1,10	-1,10	7,8	9,8
Ferro gusa, ferro fundido, spiegeleisen, em porcos, blocos, grumos, etc	0,8%	0,3%	-0,81	-0,82	33,1	12,6
Ferro-ligas	0,7%	1,2%	-0,62	-1,01	6,7	9,1
<b>Maquinaria e transporte</b>	<b>25,2%</b>	<b>17,5%</b>	-	-	0,7	0,7
Aviões com peso em vazio de 2000 kg a 15000 kg	4,8%	2,1%	0,17	0,84	19,8	2,0
Veículos a motor de passageiros	3,2%	2,3%	1,49	0,88	0,6	0,5
Outras partes e acessórios	1,9%	0,9%	1,54	1,14	0,9	0,4
Televisão, radiodifusão; transmissores, etc	1,7%	0,0%	1,14	0,65	1,5	0,0
Veículos a motor para o transporte de mercadorias ou materiais	0,7%	1,0%	0,82	0,38	0,8	1,3

**Fonte:** elaborado pelo autor com base nos dados do *Atlas of Economic Complexity*

Na Tabela 5.8, observa-se a crescente participação das exportações de minério de ferro e grãos de soja, que contribuíram para a elevação do total da categoria. É importante frisar que, estes dois produtos possuem uma baixa complexidade, PCI de -2,24 e -1,37, respectivamente.

Os motivos desta “escolha” das *commodities* carecem de uma investigação

mais aprofundada, uma série de fatores podem ter contribuído para esse movimento, como o aumento da demanda mundial e, conseqüentemente, a elevação dos preços ou até mesmo uma política cambial voltada à extração de recursos naturais (Doença Holandesa<sup>62</sup>).

Os produtos com maiores PCI's são os que apresentaram uma maior queda na exportação brasileira. E são aqueles que contribuíam com uma ampla vantagem comparativa para o país. O desempenho da produção de “aviões (2000 kg a 15000 kg)”, que apresenta a maior complexidade da pauta exportadora brasileira, foi de uma queda considerável, que é refletida no desempenho dessa categoria.

Um movimento interessante é o da categoria “combustíveis, lubrificantes e materiais relacionados”, estes, apesar de possuírem uma baixa complexidade, apresentam uma alta vantagem comparativa, principalmente por ser produtos refinados e que apresentam uma rede produtiva mais ampla que a de *commodities*, por exemplo.

O que podemos deduzir, no entanto, é que, no período analisado, ocorreu uma nova configuração da pauta exportadora brasileira. Produtos mais complexos foram perdendo sua participação diante das *commodities* e demais produtos de menor valor agregado, que apresentam baixa complexidade. As mercadorias com maior participação nas exportações de 2016 (minério de ferro e grãos de soja), apresentam uma baixa vantagem comparativa revelada, apesar de o Brasil possuir uma maior fatia destes mercados (22% do mercado de minério de ferro e 38% do mercado de grãos de soja).

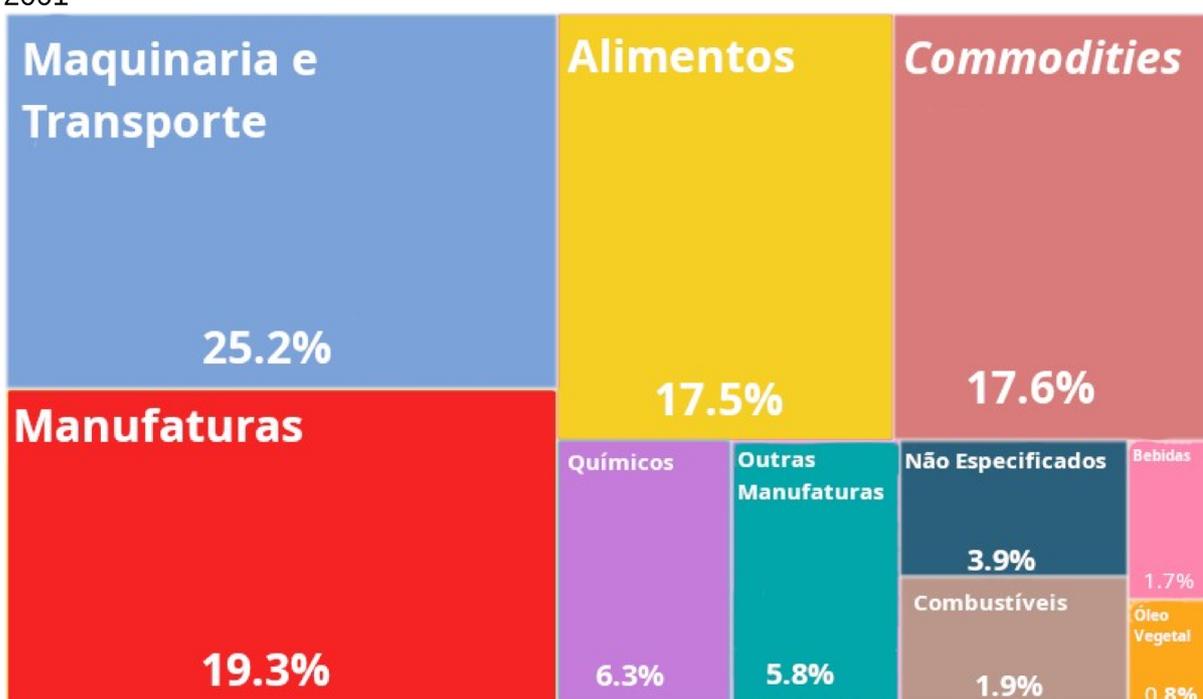
As mercadorias que possuem uma alta vantagem comparativa revelada são aquelas que se situam em mercados com ampla concorrência. Utilizando a produção de “aviões (2000 kg a 15000 kg)” como exemplo, o Brasil exportava, em 2001, o equivalente a 21% do total exportado no mundo, 2º no ranking mundial, mesmo com um crescente índice de complexidade e de vantagem comparativa revelada, a posição brasileira em 2016 caiu para 5º no mercado mundial, com uma fatia de 9%. É por esta razão que o AtCE sugere este produto como uma possibilidade produtiva, no sentido da intensificação da produção do mesmo.

Para uma melhor visualização do nível de complexidade econômica do país,

62 A Doença Holandesa é uma falha de mercado, que consiste em uma relação inversa entre a exportação de produtos primários e o setor manufatureiro. A abundância de um recurso natural e o esforço para a especialização na exploração deste recurso, faz com que se deixe de lado os esforços para que a economia se industrialize (PEREIRA, 2008).

optou-se por apresentar os dados do atlas em números, organizados em tabelas. Porém, o Atlas da Complexidade Econômica os apresenta, primeiramente, em formato de mapa. Na figura 5.1 a seguir, apresentaremos a representação da pauta exportadora brasileira no ano de 2001.

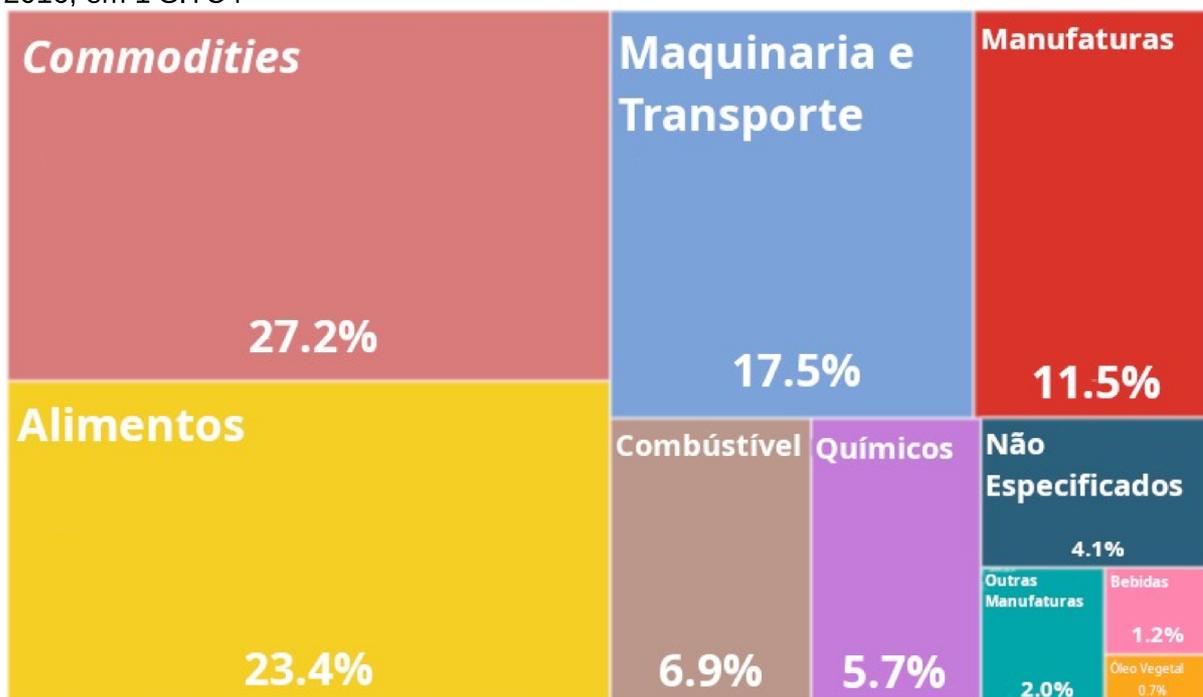
**Figura 5.1** – Mapa da Complexidade Econômica das exportações brasileiras no ano de 2001



**Fonte:** adaptado e traduzido pelo autor, disponível em <http://atlas.cid.harvard.edu>

Conforme se observa na Figura 5.1, corroborando com a discussão já estabelecida anteriormente, a pauta exportadora brasileira era, em 2001, liderada pelos produtos que compõe o grupo “maquinaria e transportes”, seguidos de “manufaturas”, “commodities” e “alimentos”. Tal quadro se modifica ao longo do período, alcançando a configuração observada na figura 5.2 a seguir.

**Figura 5.2** – Mapa da Complexidade Econômica das exportações brasileiras no ano de 2016, em 1 SITC4

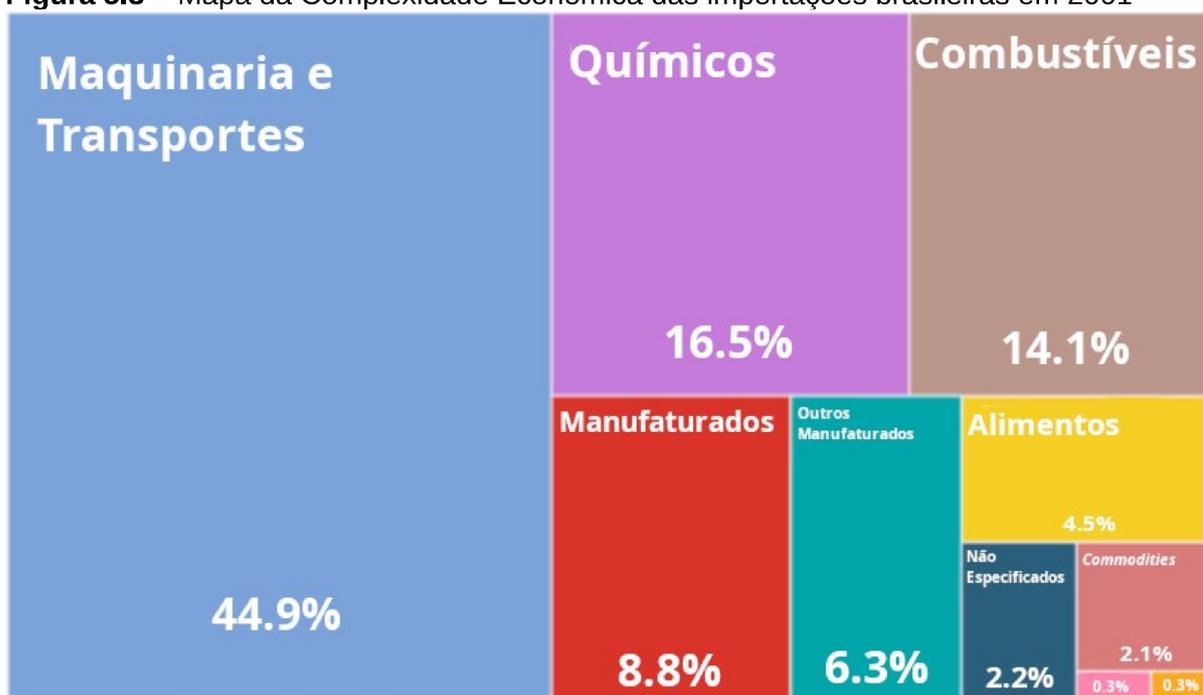


Fonte: traduzido pelo autor, disponível em <http://atlas.cid.harvard.edu>

De acordo com a Figura 5.2, podemos observar a ascensão do comércio de “commodities” para a liderança na pauta exportadora brasileira. Crescimento notório também se observa no grupo de produtos denominado de “alimentos”, alcançando a segunda posição na pauta exportadora brasileira. A perda de participação do grupo “maquinaria e transportes” é observada se compararmos as figuras 5.1 e 5.2, o grupo passa para a terceira posição, caindo 7,7 pontos percentuais.

A título de ilustração, apresentaremos, também, o Mapa da Complexidade Econômica das importações nos dois períodos.

**Figura 5.3** – Mapa da Complexidade Econômica das importações brasileiras em 2001



Fonte: traduzido pelo autor, disponível em <http://atlas.cid.harvard.edu>

De acordo com a Figura 5.3, podemos perceber que o principal grupo de produtos que compõe as importações brasileiras dizem respeito à “maquinaria e transportes”, seguido de produtos “químicos” e de “combustíveis”. Se observarmos a Figura 5.4 a seguir, podemos ver que há pouca mudança na disposição do mapa, com destaque ao crescimento das importações de produtos “químicos” que fomentam indústrias de cosméticos e de fertilizantes, conforme já mencionado no Capítulo 4.

**Figura 5.4** – Mapa da Complexidade Econômica das importações brasileiras em 2016



Fonte: traduzido pelo autor, disponível em <http://atlas.cid.harvard.edu>

Outra questão trazida pela análise da complexidade econômica através do AtCE é o conceito de “Possibilidade Produtiva”. Através da relação entre a complexidade (medida através do PCI) e da distância<sup>63</sup>, o *Atlas da Complexidade Econômica* identifica os produtos que possuem uma produção em potencial, seja no âmbito da estruturação produtiva, ou na contribuição deste produto para a ampliação da complexidade da nação estudada.

Como forma de ilustrar melhor a utilização do Atlas da Complexidade, nos anexos de C – I constam alguns mapas que demonstram algumas informações apresentadas neste trabalho, tanto do ponto de vista do comércio BRA-ZE como a própria análise da complexidade. Destaca-se, no Anexo C, a expansão das exportações para o mercado chinês, que muito se explica através do Anexo F, com a expansão da exportação de Soja para este destino.

Na Tabela 5.9, estão demonstrados o Índice de Complexidade do Produto e a Distância, além dos ganhos de oportunidade<sup>64</sup> e o RCA de todos os produtos sugeridos como “possibilidade produtiva” e dos produtos que já compõem a pauta

63 Segundo Hausmann et al (2011), distância diz respeito à relação entre o produto exportado e os demais produtos conectados a este bem. Portanto, se um país exporta um produto A e, conseqüentemente, exporta também os produtos conectados a este produto A, sua distância será curta. Caso exporte produtos “isolados” de uma cadeia produtiva, sua distância se aproximará da unidade.

64 Também para Hausmann et al (2011), os ganhos de oportunidade se referem ao benefício potencial, sob a perspectiva da complexidade, para um país que aderir ao novo produto.

exportadora, assim como os que devem ter sua produção estimulada.

**Tabela 5.9** – PCI, Distância, Ganhos de Oportunidade e RCA das possibilidades produtivas sugeridas pelo Atlas da Complexidade Econômica para 2016

	PCI	Distância	Ganhos de Oportunidade	RCA
<b>Possibilidades de Exportação</b>				
Máquinas para indústrias especializadas e suas partes	2,03	0,84	0,60	0,1
Outras partes e acessórios	1,14	0,82	0,38	0,4
Microcircuitos Eletrônicos	1,09	0,87	0,32	0,0
Veículos a motor de passageiros	0,88	0,82	0,31	0,5
Papel de jornal	0,78	0,79	0,22	0,1
Televisão, radiodifusão; transmissores, etc	0,65	0,86	0,19	0,0
Medicamentos (incluindo medicamentos veterinários)	0,58	0,82	0,17	0,3
Outras colorantes	0,51	0,80	0,27	0,2
<b>Produtos já exportados que devem ser estimulados</b>				
Outras Aeronaves	0,93	0,79	0,00	2,2
Aviões com peso em vazio de 2000 kg a 15000 kg	0,84	0,73	0,00	2,0
Tratores rodoviários para semi-reboques	0,72	0,78	0,00	1,9
Vagões ferroviários ou de bonde	0,43	0,79	0,00	3,0
Veículos a motor para o transporte de mercadorias ou materiais	0,38	0,78	0,00	1,3

**Fonte:** elaborado pelo autor com base nos dados do *Atlas of Economic Complexity*

Com a Tabela 5.9, podemos observar melhor a questão da complexidade econômica. Produtos complexos economicamente devem ter sua produção estimulada, mesmo que a distância seja elevada. “Máquinas para indústrias especializadas e suas partes” possuem o maior índice de complexidade, porém sua conectividade com outros produtos da pauta de exportação brasileira fazem com que seu indicador de distância seja elevado, mas possui um potencial para ampliar a complexidade brasileira, principalmente por oferecer um elevado ganho de oportunidade e ampla vantagem comparativa revelada.

Outro ponto que deve ser observado é o RCA destes produtos. Todas as mercadorias sugeridas possuem um RCA muito baixo, que indica que estes apresentariam amplas vantagens comparativas frente aos outros países fornecedores desta mercadoria. Ao passo que os produtos já exportados apresentam um RCA baixo, porém superior aos dos produtos sugeridos.

O AtCE está estruturado, logicamente, sob uma perspectiva da complexidade, portanto, os produtos que já são exportados e que devem ser estimulados são justamente aqueles que apresentam maior PCI. As *commodities*, apesar de apresentarem uma baixa distância<sup>65</sup>, são produtos que possuem um baixo índice de complexidade, contribuindo pouco na incrementação da sofisticação da pauta exportadora do país.

Essas são algumas contribuições que o AtCE oferece para a discussão da

65 A distância está relacionada à conectividade de um produto. Por apresentar uma rede produtiva menos diversificada, as *commodities* apresentam uma tendência à baixa deste índice.

complexidade econômica brasileira. A seguir, alguns comentários, à guisa de conclusão, serão feitos na tentativa de se explicar o desempenho da complexidade no Brasil, entre 2001 e 2016, e suas implicações no processo de desenvolvimento econômico da nação.

A nova configuração que se estabeleceu na pauta exportadora brasileira indica que os principais produtos exportados pelo Brasil em 2016, contém um grau de complexidade inferior ao que era exportado no início do século.

A perda de sofisticação produtiva é um reflexo do aumento da participação de produtos primários, como *commodities* e demais bens de menor valor agregado, no total exportado pelo país. Esse movimento pode ser visto de duas formas: ou entendemos o processo como ocorrido de fora pra dentro, ou seja, o crescimento do setor menos complexo é causado por choques externos, como a ampliação da demanda global por estes produtos.

Ou podemos entender também como um desdobramento que ocorre de dentro pra fora, ou seja, o estímulo à demanda agregada aumentou a procura por serviços em uma proporção maior que por produtos manufaturados, o que se refletiu na queda da complexidade brasileira. Também faz parte desse pensamento a ideia de que a complexidade é um fenômeno local, portanto as estruturas devem ser oferecidas para que se estimule a produção de produtos mais complexos.

Uma terceira possibilidade, que pode combinar os dois anteriores, pode ser explicado pela existência da Doença Holandesa. Uma demanda global ampliada e políticas econômicas voltadas à especialização na produção de bens primários, podem ter feito com que o país tenha diminuído seu grau de industrialização, em um movimento de reprimarização da pauta exportadora, tal movimento pode ser observado na (des)complexidade brasileira observada no período.

Sendo assim, podemos entender, se valendo das duas análises apresentadas, a (des)complexidade brasileira no século XXI como um desdobramento de fatores internos e externos. Principalmente se observarmos os processos de desindustrialização e reprimarização, refletidos nos dados apresentados na parte anterior.

Por fim, cabe aqui discutir a complexidade como *proxy* do desenvolvimento econômico, ou seja, os indicadores da complexidade econômica de um país como reflexo do grau de desenvolvimento do mesmo. A discussão sobre a mensuração do desenvolvimento é ampla, conforme já visto, no entanto, impende trazer algumas

considerações sobre esta forma de se utilizar esta metodologia.

Na tabela 5.10, apresentaremos algumas correlações feitas com o índice de complexidade econômica de um país sobre alguns aspectos da economia brasileira.

**Tabela 5.10** – Correlações entre o *Economic Complexity Index* e os principais indicadores brasileiros

Indicador	Coefficiente de Correlação
Exportações (% PIB)	0,667
Indústria (%PIB)	0,647
Manufatura (%PIB)	0,699
Agricultura (% PIB)	0,410
Terra p/ Agricultura	-0,775

**Fonte:** elaborado pelo autor com base nos dados do Banco Mundial e *Atlas of Economic Complexity*

De acordo com a Tabela 5.10, nota-se, a priori, uma correlação negativa significativa com a terra utilizada na agricultura, o que sugere que quanto maior a complexidade da economia, menor serão as terras utilizadas pela agricultura, uma vez que a produção de bens mais complexos não se dão na agricultura.

No que diz respeito às exportações, que mantém uma correlação positiva moderada com o ECI, um aumento na complexidade da economia, ou seja, um aumento na diversidade da pauta exportadora e no nível de raridade dos produtos exportados, o que incrementaria no preço destes produtos, impulsionando a exportação em porcentagem do PIB. O mesmo se aplica à participação da indústria e das manufaturas como um todo em proporção do PIB.

Observando o exposto até este ponto podemos destacar algumas considerações para que se analise como esta metodologia pode auxiliar a entender o comércio exterior brasileiro.

O primeiro ponto a destacar é que o comércio entre o Brasil e a Zona do Euro é de extrema importância para o Brasil, principalmente pela configuração de vulnerabilidade externa e sua política comercial deliberadamente voltada para as exportações.

O comércio BRA-ZE garante para o país sul-americano uma Balança Comercial favorável e esta é responsável por uma das maiores fatias do volume transacionado pelo país ao longo do século XXI. Tal comércio é caracterizado, por um lado, por exportações de produtos primários e de baixa complexidade, mas com preço médio por quilograma líquido apresentando uma elevação ao longo do tempo.

Por outro lado, é representado por importações de produtos manufaturados e de alta complexidade que, apesar de uma condição favorável, possui um aumento de preço médio do quilograma líquido menor que o das exportações.

Os Países Baixos são os principais parceiros comerciais brasileiros, contribuindo com uma extrema Balança Comercial favorável, que impulsiona a relação BRA-ZE, como um todo, para uma situação superavitária para o Brasil.

Está não é uma característica exclusiva deste comércio, é uma configuração que se acentuou na pauta exportadora brasileira ao longo do século XXI. A Balança Comercial superavitária e os ganhos de Vantagens Comparativas Reveladas podem justificar esta nova configuração da política comercial brasileira. Transformações geopolíticas que impulsionaram a demanda por produtos primários também estão atreladas a essa modificação. Algumas outras considerações, à guisa de conclusão, serão traçadas no próximo capítulo.

## 6. CONCLUSÃO

Como conclusão, se faz necessário apresentar algumas considerações acerca do trabalho apresentado. No que se refere à proposta de pesquisa, pode-se afirmar que, de acordo com o que fora apresentado na hipótese, as novas configurações da configuração do comércio entre Brasil e Zona do Euro contribuíram para a perda de complexidade da pauta exportadora brasileira.

No entanto, algumas ressalvas devem ser consideradas. O primeiro ponto a se destacar é que o efeito do comércio entre Brasil e Zona do Euro é somente um fator atenuante do que se observa com o comércio exterior brasileiro. Isto é, o comércio BRA-ZE somente acentuou a queda de complexidade da pauta exportadora brasileira, movimento este que está diretamente ligado a outros fatores, como é o caso da ascensão chinesa no comércio mundial<sup>66</sup>.

De forma geral, pode-se observar uma redução significativa nos indicadores de complexidade econômica da pauta de exportação brasileira, fazendo com que o Brasil caísse algumas posições no *Ranking* da Complexidade Econômica mundial. O que significa que o Brasil tem exportado produtos com carga de complexidade econômica cada vez menor.

A perda de complexidade desses produtos pode ter relação direta com o que entendemos da metodologia de análise que é a complexidade econômica. Ou seja, os produtos exportados pelo Brasil neste período podem ter perdido capacidade de diversificação na própria estrutura produtiva brasileira ou, no mesmo período, os produtos exportados perderam cada vez mais raridade no mercado mundial. Os dados analisados apontam para o primeiro movimento. No período, aumentou-se a exportação de *commodities* em seu estágio mais primário, com cada vez menos tratamento dos produtos.

Como se destacou na apresentação dos indicadores de complexidade econômica, estes são construídos de acordo com a diversificação e ubiquidade do produto em escala global, o que poderia significar uma maior interferência da concorrência global do produto (diminuindo a raridade do mesmo para um país), porém, conforme observado anteriormente, o Brasil têm aumentado a sua participação no mercado de seu principal produto (soja em grãos) e, apesar de ter

66 Segundo dados do Banco Mundial (2019), o crescimento do volume de importação chinês cresceu 393,13% no período de 2001-2016.

perdido uma parcela do mercado de minério de ferro, este se concentrou no comércio de alguns países<sup>67</sup>. Esta constatação reforça a explicação da perda de diversificação na estrutura produtiva como resultado da queda da complexidade econômica da pauta exportadora do país.

A complexidade econômica nos ajuda a entender, também, uma questão que ainda está em debate no Brasil, que é a presença da chamada “doença holandesa” no país, conforme mencionado no capítulo 5. Mesmo que constitua uma questão que careça de estudos mais aprofundados e que estão além das limitações da complexidade econômica, o que se pôde observar na pesquisa é que existiram fatores que fizeram com que o Brasil voltasse seus esforços para a produção de *commodities* em detrimento de produtos com maior valor agregado ou, no caso, maior complexidade, um destes fatores é o aumento da demanda global destes produtos<sup>68</sup>.

A mudança na configuração da pauta exportadora brasileira no século XXI, também carece de ressalvas. O país deixou de exportar produtos com maior complexidade, ou seja, de maior valor agregado, e passou a importar cada vez mais *commodities*. Porém, isso não significa que o país exportava, em qualquer período de tempo anterior, majoritariamente produtos mais complexos em detrimento dos menos complexos, o que se observou neste século foi a acentuação dessa configuração.

Assim como o crescimento da exportação de *commodities* carece de maiores explicações (sendo a doença holandesa uma destas), a perda de mercado de produtos com significativa complexidade também carece de explicações. Neste caso, ambos os fatores que constituem a complexidade econômica nos ajudam a entender. No que diz respeito à diversificação da pauta exportadora, com a concentração da exportação em produtos primários (e cada vez menos correlacionados com os “produtos complexos”), o país pode ter perdido competitividade com estes produtos no mercado mundial.

Do outro lado, por não se tratarem de produtos de “alta complexidade”, como grandes bens de capital, são produtos que podem ser incorporados por outros países em suas cadeias de produção, principalmente por possuírem uma maior

67 As exportações de minério de ferro por Austrália e Brasil, em 2016, representam mais de 70% das exportações globais (Atlas da Complexidade Econômica, 2019).

68 Segundo o próprio Atlas da Complexidade Econômica (2019), as importações de minério de ferro e soja em grãos tiveram um aumento, no período de 2001-2016, de 536% e 216%, respectivamente.

“conectividade” com os demais produtos de determinado país.

Em suma, o que se intensificou no país nesse século foi uma perda de sofisticação produtiva, decorrente do aumento da participação de produtos primários. Tal perda e com uma maior procura por serviços em detrimento de produtos manufaturados e a presença de uma “doença holandesa” no país, fizeram com que o país tivesse essa perda de complexidade nesse período.

No que se refere especificamente ao comércio entre Brasil e Zona do Euro, algumas outras pontuações são necessárias. O primeiro deste fator é o enrijecimento da capacidade de firmar acordos bilaterais ou utilizando o MERCOSUL. No que se pode observar nos acordos apresentados é uma maior tendência à cooperação entre países latino-americanos e com a China.

Finalmente, no que concerne à complexidade econômica, se faz necessário que consideremos a própria complexidade como uma metodologia de análise e não como um modelo de desenvolvimento, até por não ser considerado desta forma em sua definição. Utilizarmos a complexidade para explicar fenômenos que vão para além dos limites da própria metodologia, como é o caso da doença holandesa (que ajuda a explicar, mas não é suficiente), pode contribuir para esta seja utilizada como uma panaceia para problemas que mereçam uma análise mais profunda.

No entanto, se a utilizarmos como uma metodologia de análise, esta fornecerá informações precisas sobre quadros de diversificação produtiva, conectividade, redes de produção, vantagens comparativas reveladas, sofisticação produtiva, dentre outros. Porém, a mesma ainda se torna limitada na explicação de fatores como distância, transporte, definição de políticas comerciais, impacto de tarifas no comércio e uma série de outros elementos que, inclusive, não figuram na definição original da complexidade econômica.

Quanto aos dados empíricos do comércio BRA-ZE, pode-se afirmar que a Zona do Euro (assim como a União Europeia como um todo) ainda constitui um dos principais parceiros comerciais para o Brasil. No entanto, este comércio tem perdido uma participação relativa, seja por causa do aumento da demanda chinesa ou pela diminuição da oferta (ou aumento da concorrência) de produtos brasileiros de maior valor agregado, contribuindo assim para uma diminuição do volume exportado neste comércio.

Um ponto que acentua essa importância do comércio para o Brasil é a Balança Comercial favorável. Mesmo que tenha diminuído, ainda contribui para que

o Brasil mantenha essa variável positiva de uma maneira geral. A Zona do Euro, mesmo se considerarmos somente os 12 primeiros países a ingressá-la, concentra a maior parte do volume transacionado com o país, destacando a importância destes parceiros para o comércio exterior brasileiro. Dentre estes países, se destaca o comércio com Países Baixos, Bélgica, Grécia e Portugal, onde estes apresentam os maiores volumes e/ou uma Balança Comercial favorável.

Dito isto, se faz necessário, também, pontuar algumas considerações sobre o debate teórico do comércio internacional. Um primeiro ponto é a aplicabilidade das teorias do comércio internacional. Outra questão é a contribuição destas teorias nas formulações de políticas comerciais.

No que diz respeito ao primeiro ponto, quando observamos as teorias tradicionais do comércio, podemos questionar a validade destas para pensar o comércio no século XXI. Se faz necessário pensar o comércio internacional levando em consideração a Nova Divisão Internacional do Trabalho e a Nova Ordem Econômica Internacional. As adaptações feitas às teorias tradicionais e, conseqüentemente, aos modelos advindos destas, precisam levar esses dois fatores em consideração.

Tal qual a crítica de List à teoria smithiana de comércio internacional, deve-se levar em consideração as relações políticas e o poder do Estado no comércio internacional. Dessa forma, passa-se a considerar, também, as assimetrias entre as partes negociantes. Um terceiro ponto a se destacar é a necessidade de se considerar a distância e o custo de transporte na elaboração de modelos de comércio, assim como nas determinações de políticas comerciais.

As teorias tradicionais preveem relação positiva entre abertura comercial e expansão da atividade econômica, sendo que a primeira pode levar a segunda. Ao levarmos em consideração que a concorrência é imperfeita e a Nova Divisão Internacional do Trabalho, passamos a considerar, se observamos o que ensina a Política Comercial Estratégica, que se podem sustentar intervenção governamental para que se garanta um estímulo às exportação.

É nesse sentido que há uma grande contribuição das novas teorias do comércio internacional para o debate e estudo aqui apresentados. O comércio intraindústria deve ser estimulado, assim como a transferência de progresso técnico nesta relação. A distância importa, por isso, melhorias em infraestrutura que acabem por encurtar as distâncias também são necessárias.

E, levando em consideração a política e o poder do Estado, se faz cada vez mais importante pautar as políticas comerciais de forma estratégica e não por modelos pré-fabricados e que se distanciam da realidade. Tal forma apresentou Robinson, as medidas liberalizantes são adotadas como imposição para os países mais pobres, o que fizeram com que os países mais ricos garantissem uma parcela maior na atividade econômica de maior valor agregado.

Outras duas questões nos ajudam a entender o cenário apresentado. A primeira é o caráter mercantilista do comércio exterior e o sentido da colonização que está presente no caráter primário-exportador ao longo dos séculos.

Conforme já salientado no Capítulo 2, o próprio processo de mundialização dos capitais e a integração dos mercados forçavam (e ainda forçam) as nações a recorrerem a métodos característicos do mercantilismo, tal estratégia ressurgiu a partir do último quartil do século XX, justamente na crise do Estado de Bem Estar Social e no encaminhamento para um novo período liberalizante das economias subdesenvolvidas.

Como forma de destacar a segunda questão, o caráter primário-exportador do comércio brasileiro sempre esteve presente, conforme mencionado no Capítulo 3. No entanto, o que tivemos a partir dos anos 1930 foi uma tentativa de redução da vulnerabilidade externa e uma tentativa de reversão deste quadro primário-exportador.

Em que pese as políticas voltadas para o desenvolvimento de um setor industrial, mesmo que este estivesse voltado para o processo de substituição de importações, o caráter primário-exportador não fora superado em período algum do século XX. Com a necessidade de se obter uma balança comercial constantemente favorável e expansão da demanda global de bens primários, estas políticas de fortalecimento da indústria perderam força no debate sobre o comércio externo brasileiro (por mais que ainda figure com força no debate sobre desenvolvimento no país).

Por fim, algumas proposições são necessárias para que consideremos o comércio como indutor de crescimento e, conseqüentemente, desenvolvimento econômico. De acordo com as novas teorias do comércio internacional, deve-se pensar o comércio internacional para além de modelos fechados que desconsideram as assimetrias e as relações políticas dos países.

Neste sentido, a conectividade no setor produtivo importa mais que a

diversificação. Isto é, o investimento na indústria de transformação de produtos primários, em caso de países primário-exportadores, possui um impacto maior na complexidade econômica, que uma diversificação produtiva em produtos não correlatos, uma vez que, por não haver essa conectividade, os novos setores produtivos perdem competitividade no cenário global.

Utilizando o cenário brasileiro como exemplificação, um investimento em uma indústria de transformação ou de produção de máquinas e equipamentos que auxiliem no cultivo e extração de produtos primários (soja e minério de ferro, por exemplo) podem contribuir de uma forma mais efetiva na complexidade econômica (não que este seja o objetivo final e sim o crescimento e desenvolvimento econômico), do que o investimento em setores como produção de microchips de computadores, que não possuem correlação com outros produtos produzidos no país e, portanto, teria baixa produtividade e competitividade no mercado global.

Em suma, o objetivo geral do presente estudo foi determinar as influências entre Brasil e Zona do Euro na complexidade econômica da pauta exportadora brasileira, desta forma, fatores aquém do que fora objetivado são passíveis de outras análises. As demais variáveis que caracterizam o estabelecimento de uma doença holandesa no país podem se valer de uma análise através da complexidade econômica, em estudos posteriores. Assim como estudos sobre o processo de desindustrialização e reprimarização.

## REFERÊNCIAS

BAUMANN, Renato. et al. **Economia Internacional: teoria e experiência brasileira**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

BARBOSA, W. Uma Teoria Marxista dos Ciclos Econômicos in COGGIOLA, O. (org.) **Marx e Engels na História**. São Paulo: Humanitas, 1996.

\_\_\_\_\_. Globalização: uma péssima parceria. **Revista Perspectivas**, Seade, p.79-88, 1997.

\_\_\_\_\_. **Balanço da economia brasileira: 1940-1980**. São Paulo: Lcte Editora, 2006.

BATISTA, Paulo Nogueira. O Consenso de Washington: A visão neoliberal dos problemas latino-americanos. **Caderno Dívida Externa**, São Paulo, n. 6, p.1-47, 1994.

BIELSCHOWSKY, Ricardo. **Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo**. 4. ed. Rio de Janeiro: Contraponto, 2000.

BONELLI, Regis et al. Desindustrialização no Brasil: fatos e interpretação. in BACHA, Edmar, BOLLE, Monica B. de. (org). **O futuro da indústria no Brasil: desindustrialização em debate**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2013.

BRASIL. Constituição (2005). Decreto nº 5565, de 24 de outubro de 2005. **Dispõe Sobre A Execução do Acordo de Alcance Parcial Para A Concessão de Preferência Tarifárias Para O Comércio de Arroz Entre A República Federativa do Brasil e A República do Suriname**. Brasília, 2005

\_\_\_\_\_. Decreto nº 8324, de 07 de outubro de 2014. **Dispões Sobre A Execução do Acordo de Complementação Econômica Nº 69, Firmado Entre A República Federativa do Brasil e A República Bolivariana da Venezuela em 26 de Dezembro de 2012**. Brasília, 2014

BUKHARIN, Nikholai Ivanovitch. **A economia mundial e o imperialismo: esboço econômico**. 3. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

CANO, Wilson. **Reflexões sobre o Brasil e a nova (des) ordem internacional**. 4. ed. Campinas: Editora da Unicamp, 1995. (Coleção Momento).

CARDOSO, José Luís. Política económica. In: LAINS, Pedro e SILVA, Álvaro Ferreira da (Orgs.). **História Económica de Portugal, 1700-2000**. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais, 2005.

CARVALHO, David Ferreira. CARVALHO, André Cutrim. Desindustrialização e reprimarização da economia brasileira contemporânea num contexto de crise financeira global: conceito e evidências. **Revista Economia Ensaios**, v. 26, n. 1, p. 35-64, Uberlândia, 2011.

CASANOVA, P. G. Colonialismo interno (uma redefinição). In: BORON, A. A.; AMADEO, J.; GONZÁLEZ, S. (orgs.). **A teoria marxista hoje: problemas e perspectivas**. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales-CLACSO, 2006.

CHANG, Ha-Joon. **Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica**. São Paulo: Editora UNESP, 2004.

COUTO, Joaquim Miguel. O pensamento desenvolvimentista de Raúl Prebisch. **Revista Economia e Sociedade**. Vol. 16. N. 1. Campinas, 2007.

FALCON, Francisco. **Mercantilismo e transição**. 15. ed. São Paulo: Editora Brasiliense, 1994. (Tudo é história).

FRITSCH, Winston. Apresentação. In: SMITH, Adam. **A riqueza das nações: Investigação sobre sua natureza e suas causas**. São Paulo: Nova Cultural, 1996. p. 5-19. (Coleção Os Economistas).

FUJITA, Masahisa; KRUGMAN, Paul; VENABLES, Anthony J.. **The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade**. Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1999.

FURTADO, Celso. **Análise do "modelo" brasileiro**. 6. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978.

\_\_\_\_\_. **O Brasil pós-milagre**. 7. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982. (Coleção Estudos brasileiros; v. 54).

\_\_\_\_\_. **Teoria e Política do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

\_\_\_\_\_. **A economia latino-americana: formação histórica e problemas contemporâneos**. 3. ed. São Paulo: Ed. Nacional, 1986.

\_\_\_\_\_. **O capitalismo global**. São Paulo: Paz e Terra, 1998.

GALA, Paulo. **Complexidade econômica: uma nova perspectiva para entender a antiga questão da riqueza das nações**. Rio de Janeiro: Contraponto; Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, 2017.

GOLDFAJN, Ilan. BICALHO, Aurelio. Análise da dinâmica da produção industrial entre 2008 e 2012. in BACHA, Edmar, BOLLE, Monica B. de. (org). **O futuro da indústria no Brasil: desindustrialização em debate**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2013.

GUDIN, Eugênio. Rumos de política econômica. In: SIMONSEN, Roberto; GUDIN, Eugênio. **A controvérsia do planejamento na economia brasileira: coletânea da polêmica Simonsen X Gudin, desencadeada com as primeiras propostas formais de planejamento da economia brasileira ao final do Estado Novo**. Rio de Janeiro: Ipea,

2010. p. 51-126.

HARDT, Michael; NEGRI, Antonio. **Império**. Rio de Janeiro: Record, 2001

HARVEY, David. **Spaces of global capitalism: towards a theory of uneven geographical development**. Nova Iorque: Verso, 2006.

HECKSCHER, Eli. **Mercantilism**. Nova Iorque: Routledge, 2007.

HOBBSBAWM, Eric J. **A era das revoluções, 1789-1848**. 35ª Ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2015.

HUBERMAN, Leo. **História da Riqueza do Homem**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1977.

IANNI, Octavio. **Imperialismo na América Latina**. 2ª ed. Rio e Janeiro: Civilização Brasileira, 1988.

\_\_\_\_\_. **A era do globalismo**. 11ª ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2011

KRUGMAN, Paul. OBSTFELD, Maurice. **Economia Internacional: teoria e política**. 8 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

KRUGMAN, Paul. Increasing Returns and Economic Geography. **Journal Of Political Economy**, Chicago, Illinois, v. 99, n. 3, p.483-499, 1991.

\_\_\_\_\_. **The “New” Economic Geography: where are we?**. International Symposium “Globalization and Regional Integration – from the viewpoint of Spatial Economics”. Tóquio: Institute of Development Economies, Japão, 2 de dezembro, 2004.

LANGE, Oskar. **Ensaio sobre planificação econômica**. São Paulo: Nova Cultural, 1986.

LIMA, Heitor Ferreira. **História Politico-Econômica e Industrial do Brasil**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1976.

LIST, Georg Friedrich. **Sistema nacional de economia política**. São Paulo: Abril Cultural, 1983

MANZALLI, Maurício Felipe. Teorias do comércio internacional in PAULINO, Luis Antonio, SOUZA, Luiz Eduardo Simões de, PIRES, Marcos Cordeiro (orgs.). **Economia Política Internacional: os desafios para o século XXI**. 1. Ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

MATTEI, Lauro. Teoria do valor-trabalho: do ideário clássico aos postulados marxistas. **Revista Ensaio FEE**. v. 24; n. 1, pp. 271-294. Porto Alegre, 2003.

MERCOSUL. Tratado de Assunção. Assunção, 1991. Disponível em: <<https://www.mercosur.int/pt-br/documento/tratado-de-assuncao-para-a-constituicao-de-um-mercado-comum/#>> Acesso em: 21/03/2019.

MOREIRA, Uallace. **Teorias do comércio internacional**: um debate sobre a relação entre crescimento econômico e inserção externa. Revista de Economia Política. Vol. 32. nº 2. pp 213-238. Abril-Junho, 2012.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Memorando de Entendimento entre o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior da República Federativa do Brasil e a Comissão Europeia sobre Iniciativas Políticas em Pequenas e Médias Empresas, Inovação, Competitividade e Clusters. Brasília, MDIC, 2011. Disponível em: <<http://atos.mdic.gov.br/ato/15>> Acesso em: 23/03/2019.

NUNES, R. F. S. **O MERCOSUL E AS TROCAS COMERCIAIS ENTRE OS ESTADOS-MEMBROS NO PERÍODO DE 2007-2015**. 2017. 91 f. Monografia (Especialização) - Curso de Ciências Econômicas, Departamento de Economia, Universidade Federal do Maranhão, São Luís, 2017.

OLIVEIRA, Fabrício Augusto de. **Política econômica, estagnação e crise mundial**: Brasil, 1980-2010. Rio de Janeiro: Beco do Azougue, 2012.

OREIRO, José Luis. FEIJÓ, Carmem A. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. **Revista de Economia Política**, v. 30, nº 2, pp. 219-232, 2010.

PAULINO, Luís Antonio. O Sistema Internacional de Comércio: do GATT à OMC. in PAULINO, Luis Antonio, SOUZA, Luiz Eduardo Simões de, PIRES, Marcos Cordeiro (orgs.). **Economia Política Internacional**: os desafios para o século XXI. 1. Ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

PEREIRA, Luiz Bresser. **Economia brasileira**: Uma introdução crítica. 6. ed. São Paulo: Brasiliense, 1986.

PIRENNE, Henri. **A History of Europe**: from the Invasions to the XVI Century. Londres: George Allen & Unwin Ltd, 1958.

PRADO JÚNIOR, Caio. **Formação do Brasil Contemporâneo**: Colônia. São Paulo: Brasiliense; Publifolha, 2000. (Grandes nomes do pensamento brasileiro).

PRADO, L. D. D. **Comércio Internacional, Convergência Econômica e Políticas de Desenvolvimento**: Reflexões sobre o Debate. Revista Pesquisa e Debate. v. 26. n. 2. pp. 5-26, São Paulo, 2015

QUESNAY, François. **Quadro Econômico dos Fisiocratas**. São Paulo: Nova Cultural, 1996. (Coleção Os).

ROBINSON, Joan. **Contribuições à Economia Moderna**. Rio de Janeiro: Zahar, 1979.

RODRIGUES, Carlos Henrique Lopes. Roberto Simonsen e Eugênio Gudin: origem de um debate ainda não superado na economia brasileira. **Cadernos do Desenvolvimento**, Rio de Janeiro, n. 1, p.129-154, 2006.

SARQUIS, Sarquis J. B. **Comércio Internacional e Crescimento Econômico no Brasil**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2011.

SIMONSEN, Roberto. A planificação da economia brasileira. In: SIMONSEN, Roberto; GUDIN, Eugênio. **A controvérsia do planejamento na economia brasileira**: coletânea da polêmica Simonsen X Gudin, desencadeada com as primeiras propostas formais de planejame. Rio de Janeiro: Ipea, 2010. p. 35-50.

SODERSTEN, Bo. **Economia Internacional**. Rio de Janeiro: Interciência, 1979.

SOUZA, Luiz E. S. **Elementos de Demografia Econômica**. São Paulo: LCTE, 2006.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e causas**. São Paulo: Abril Cultural, 1983).

TAVARES, Maria da Conceição. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro**: Ensaios sobre economia brasileira. 8. ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979.

VON DOELLINGER, Carlos. Introdução. In: SIMONSEN, Roberto; GUDIN, Eugênio. **A controvérsia do planejamento na economia brasileira**: coletânea da polêmica Simonsen X Gudin, desencadeada com as primeiras propostas formais de planejame. Rio de Janeiro: Ipea, 2010. p. 19-34.

WECKOWICZ, Thaddus E.. **Ludwig von Bertalanffy (1901-1972): A Pioneer of General Systems Theory**. Edmonton, Canadá: Center For Systems Research, University Of Alberta, 2000. Disponível em: <<http://www.richardjung.cz/bert1.pdf>>. Acesso em: 03 maio 2019.



## ANEXO B

## Principais produtos importados pelo Brasil para cada país da Zona do Euro, no período de 2001-2016

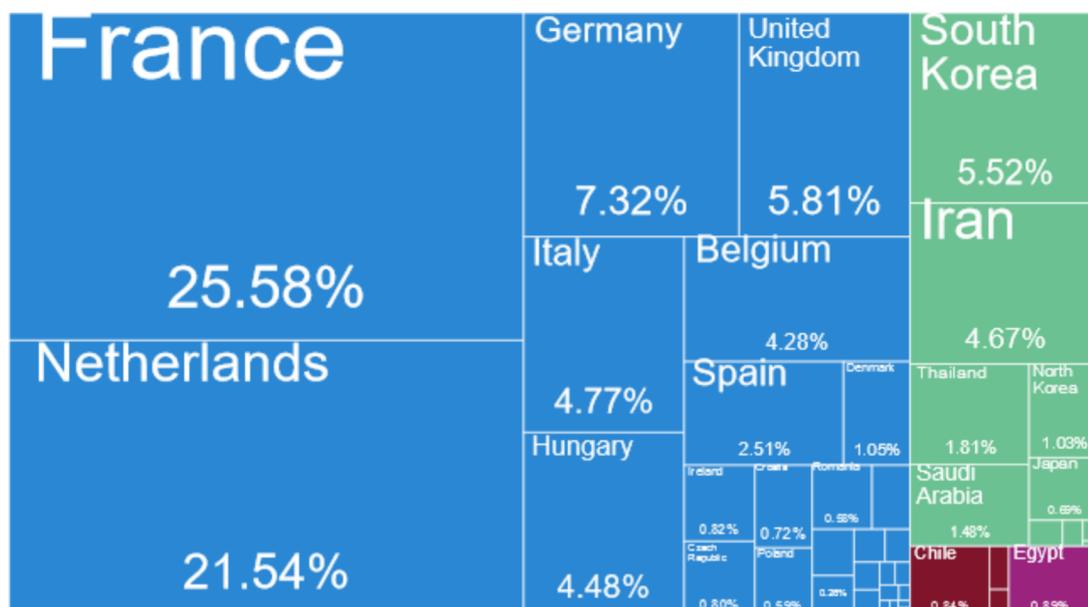
		Alemanha															
SH4	Descrição SH4	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
2933	Compostos heterocíclicos, exclusivamente de hetero-átomo(s)	0,48%	0,42%	0,30%	0,65%	0,68%	0,80%	0,81%	1,44%	1,08%	0,83%	1,02%	1,05%	1,04%	1,87%	2,00%	2,00%
3004	Medicamentos (exceto os produtos das posições 3002, 3005 ou 3006)	0,39%	0,33%	0,44%	0,43%	0,49%	0,66%	0,94%	1,39%	1,50%	1,33%	1,41%	1,58%	1,79%	1,80%	1,92%	1,92%
8708	Partes e acessórios dos veículos automóveis das posições 8701 a 8705	2,65%	2,66%	2,05%	1,84%	2,28%	2,01%	2,71%	2,09%	1,97%	1,57%	1,47%	2,15%	2,18%	1,69%	1,88%	1,88%
3002	Sangue humano; sangue animal preparado para usos terapêuticos	0,30%	0,21%	0,13%	0,13%	0,19%	0,34%	0,47%	0,91%	0,90%	1,12%	1,40%	1,77%	2,05%	1,93%	1,56%	1,56%
3104	Aduos (fertilizantes) minerais ou químicos, potássicos	0,99%	0,84%	0,84%	0,85%	0,84%	0,69%	1,31%	1,74%	1,20%	0,98%	1,68%	1,40%	1,11%	1,34%	1,04%	1,04%
		Austria															
SH4	Descrição SH4	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
8454	Conversores, cadinhos ou colheres de fundição, Ingoteiras e máquinas de vaziar	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,04%	0,01%	0,04%	0,72%	0,01%	0,00%	0,01%	0,01%	0,00%	0,43%	0,43%
3002	Sangue humano; sangue animal preparado para usos terapêuticos	0,27%	0,15%	0,11%	0,06%	0,11%	0,13%	0,10%	0,13%	0,27%	0,33%	0,39%	0,32%	0,29%	0,23%	0,43%	0,43%
8474	Máquinas e aparelhos, para selecionar, peneirar, separar, lavar	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%	0,02%	0,01%	0,01%	0,33%	0,33%
3004	Medicamentos (exceto os produtos das posições 3002, 3005 ou 3006)	0,03%	0,05%	0,06%	0,04%	0,04%	0,05%	0,14%	0,15%	0,14%	0,16%	0,18%	0,15%	0,14%	0,24%	0,18%	0,18%
9403	Outros móveis e suas partes	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,03%	0,04%	0,08%	0,12%	0,12%
		Bélgica															
SH4	Descrição SH4	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
3002	Sangue humano; sangue animal preparado para usos terapêuticos, profícticos	0,42%	0,30%	0,28%	0,34%	0,28%	0,34%	0,42%	0,58%	0,78%	0,73%	0,76%	0,79%	0,88%	0,98%	1,16%	1,16%
3808	Inseticidas, rodenticidas, fungicidas, herbicidas, inibidores de germinação	0,06%	0,09%	0,05%	0,06%	0,10%	0,09%	0,10%	0,10%	0,08%	0,13%	0,14%	0,37%	0,36%	0,38%	0,37%	0,37%
3102	Aduos (fertilizantes) minerais ou químicos, azotados	0,11%	0,06%	0,09%	0,14%	0,16%	0,15%	0,23%	0,13%	0,16%	0,19%	0,16%	0,24%	0,25%	0,26%	0,30%	0,30%
2930	Tiocompostos orgânicos	0,04%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,04%	0,06%	0,16%	0,08%	0,07%	0,17%	0,07%	0,14%	0,36%	0,28%	0,28%
2004	Outros produtos hortícolas preparados ou conservados, exceto em vinagre	0,03%	0,04%	0,03%	0,02%	0,03%	0,02%	0,05%	0,06%	0,08%	0,07%	0,10%	0,15%	0,16%	0,14%	0,19%	0,19%
		Espanha															
SH4	Descrição SH4	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
2710	Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, exceto óleos brutos;	0,23%	0,21%	0,26%	0,18%	0,44%	0,19%	0,31%	0,19%	0,31%	0,28%	0,29%	1,12%	0,61%	0,93%	0,93%	0,93%
2930	Tiocompostos orgânicos	0,08%	0,05%	0,08%	0,08%	0,10%	0,10%	0,13%	0,24%	0,18%	0,12%	0,14%	0,12%	0,17%	0,36%	0,34%	0,34%
8803	Partes dos veículos e aparelhos das posições 8801 ou 8802	2,42%	1,68%	1,19%	0,93%	0,63%	0,66%	0,73%	0,68%	0,45%	0,41%	0,44%	0,34%	0,30%	0,28%	0,34%	0,34%
8708	Partes e acessórios dos veículos automóveis das posições 8701 a 8705	0,37%	0,31%	0,34%	0,33%	0,35%	0,34%	0,31%	0,35%	0,32%	0,31%	0,40%	0,31%	0,26%	0,24%	0,25%	0,25%
3901	Polímeros de etileno, em formas primárias	0,03%	0,02%	0,01%	0,02%	0,01%	0,01%	0,03%	0,02%	0,06%	0,11%	0,09%	0,13%	0,22%	0,22%	0,25%	0,25%
		Finlândia															
SH4	Descrição SH4	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
8439	Máquinas e aparelhos, para fabricação de pasta de matérias fibrosas celulósicas	0,17%	0,09%	0,01%	0,16%	0,08%	0,32%	0,02%	0,31%	0,01%	0,02%	0,19%	0,07%	0,08%	0,07%	0,53%	0,53%
4810	Papel e cartão revestidos de caulino ou de outras substâncias inorgânicas	0,28%	0,18%	0,12%	0,11%	0,12%	0,18%	0,28%	0,21%	0,27%	0,23%	0,21%	0,17%	0,19%	0,15%	0,11%	0,11%
8503	Partes reconhecíveis como destinadas às máquinas das posições 8501 ou 8502	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,01%	0,02%	0,02%	0,08%	0,11%	0,11%
3004	Medicamentos (exceto os produtos das posições 3002, 3005 ou 3006)	0,01%	0,03%	0,01%	0,02%	0,01%	0,05%	0,04%	0,07%	0,06%	0,04%	0,05%	0,06%	0,09%	0,11%	0,07%	0,07%
3105	Aduos (fertilizantes) minerais ou químicos	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,04%	0,00%	0,02%	0,02%	0,04%	0,01%	0,05%	0,07%	0,07%
		França															
SH4	Descrição SH4	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
8708	Partes e acessórios dos veículos automóveis das posições 8701 a 8705	1,35%	1,21%	1,01%	1,03%	1,19%	1,04%	1,07%	1,05%	1,24%	1,28%	1,35%	1,55%	1,38%	1,00%	1,09%	1,09%
3808	Inseticidas, rodenticidas, fungicidas, herbicidas, inibidores de germinação	0,15%	0,14%	0,13%	0,20%	0,11%	0,05%	0,05%	0,11%	0,27%	0,32%	0,45%	0,66%	1,88%	1,96%	0,91%	0,91%
3004	Medicamentos (exceto os produtos das posições 3002, 3005 ou 3006)	0,46%	0,46%	0,38%	0,34%	0,34%	0,45%	0,48%	0,73%	0,69%	0,50%	0,67%	0,75%	0,83%	0,80%	0,71%	0,71%
2933	Compostos heterocíclicos	0,60%	0,62%	0,43%	0,40%	0,44%	0,32%	0,49%	0,44%	0,59%	0,50%	0,63%	0,82%	0,56%	0,67%	0,63%	0,63%
8803	Partes dos veículos e aparelhos das posições 8801 ou 8802	0,14%	0,15%	0,30%	0,67%	0,68%	0,70%	0,81%	0,75%	0,42%	0,30%	0,41%	0,50%	0,45%	0,40%	0,49%	0,49%
		Grécia															
SH4	Descrição SH4	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
2710	Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos	0,00%	0,09%	0,00%	0,13%	0,00%	0,00%	0,01%	0,00%	0,11%	0,12%	0,00%	0,20%	0,00%	0,07%	0,29%	0,29%
8212	Navalhas e aparelhos de barbear e suas lâminas (incluídos os esboços em tiras)	0,02%	0,01%	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%
1509	Azeite de oliveira e respectivas frações	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%
6802	Pedras de cantaria ou de construção (exceto de ardósia) trabalhadas	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,02%	0,02%	0,03%	0,03%	0,02%	0,02%	0,02%	0,02%	0,02%	0,02%	0,01%	0,01%
2517	Caucho, cascalho, pedras britadas, dos tipos geralmente usados em betão (concreto)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%
		Irlanda															
SH4	Descrição SH4	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
3002	Sangue humano; sangue animal preparado para usos terapêuticos	0,08%	0,10%	0,12%	0,20%	0,07%	0,03%	0,06%	0,08%	0,09%	0,23%	0,55%	0,43%	0,45%	0,54%	0,40%	0,40%
3004	Medicamentos (exceto os produtos das posições 3002, 3005 ou 3006)	0,17%	0,15%	0,09%	0,10%	0,16%	0,29%	0,32%	0,39%	0,28%	0,27%	0,22%	0,29%	0,38%	0,32%	0,30%	0,30%
9021	Artigos e aparelhos ortopédicos, incluídas as cintas e fundas médico-cirúrgicas	0,04%	0,02%	0,08%	0,12%	0,10%	0,14%	0,13%	0,19%	0,25%	0,19%	0,27%	0,19%	0,23%	0,27%	0,26%	0,26%
3006	Preparações e artigos farmacêuticos indicados na Nota 4 do presente capítulo	0,12%	0,11%	0,10%	0,09%	0,08%	0,05%	0,03%	0,03%	0,04%	0,03%	0,03%	0,03%	0,04%	0,05%	0,14%	0,14%
8471	Máquinas automáticas para processamento de dados e suas unidades	0,22%	0,10%	0,12%	0,08%	0,10%	0,09%	0,08%	0,14%	0,09%	0,05%	0,08%	0,11%	0,10%	0,10%	0,09%	0,09%
		Itália															
SH4	Descrição SH4	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
8708	Partes e acessórios dos veículos automóveis das posições 8701 a 8705	1,20%	0,88%	0,68%	0,68%	0,64%	0,78%	1,16%	0,91%	1,09%	1,05%	1,12%	1,48%	1,22%	1,20%	0,83%	0,83%
8479	Máquinas e aparelhos, mecânicos, com função própria	0,67%	0,42%	0,29%	0,16%	0,25%	0,25%	0,25%	0,30%	0,26%	0,26%	0,36%	0,39%	0,60%	0,60%	0,69%	0,69%
3004	Medicamentos (exceto os produtos das posições 3002, 3005 ou 3006)	0,44%	0,38%	0,25%	0,25%	0,22%	0,24%	0,30%	0,36%	0,44%	0,44%	0,56%	0,73%	0,80%	0,73%	0,63%	0,63%
8422	Máquinas de lavar louça; máquinas e aparelhos para limpar ou secar garrafas	0,47%	0,26%	0,22%	0,17%	0,21%	0,30%	0,32%	0,38%	0,41%	0,44%	0,39%	0,53%	0,52%	0,50%	0,40%	0,40%
8408	Motores de pistão, de ignição por compressão (motores diesel ou semi-diesel)	0,32%	0,24%	0,18%	0,20%	0,20%	0,04%	0,03%	0,02%	0,02%	0,01%	0,05%	0,19%	0,10%	0,17%	0,38%	0,38%
		Luxemburgo															
SH4	Descrição SH4	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
8417	Fornos industriais ou de laboratório, incluídos os incineradores, não elétricos	0,03%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,20%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,31%	0,31%
7301	Estacas-pranchas de ferro ou aço, mesmo perfuradas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%	0,02%	0,01%	0,03%	0,02%	0,02%	0,08%	0,03%	0,02%	0,03%	0,03%
3920	Outras chapas, folhas, películas, tiras e lâminas, de plástico não alveolar	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%
8480	Caixas de fundição; placas de fundo para moldes; modelos para moldes	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%	0,01%	0,01%	0,02%	0,02%	0,01%
4011	Pneumáticos novos, de borracha	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,01%	0,00%	0,01%	0,01%
		Países Baixos															



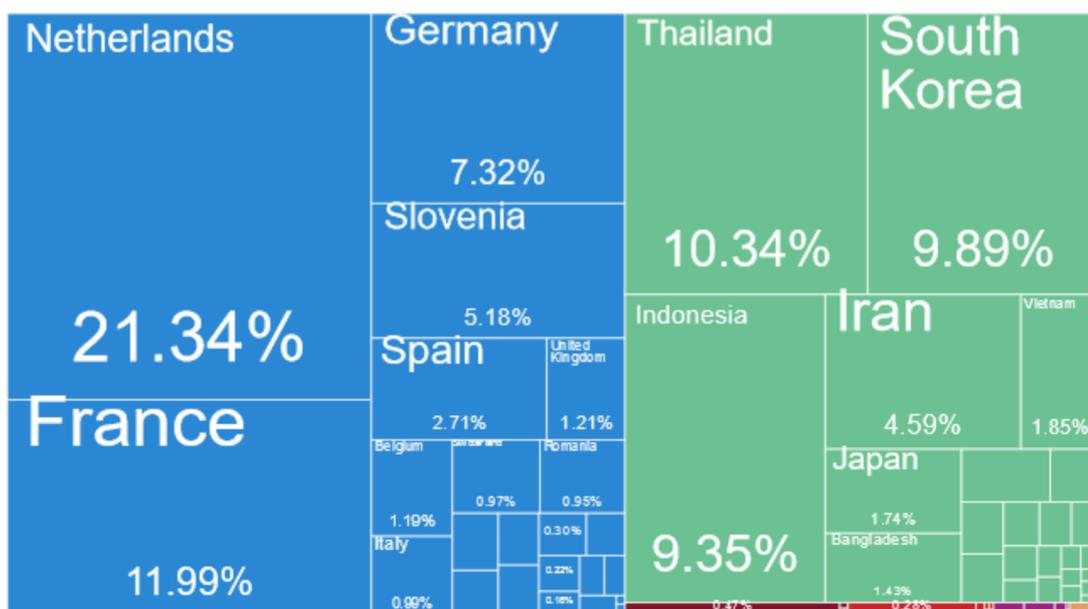
## ANEXO D

Destino das exportações de Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja (2304) pelo Brasil em 2001 e 2016.

Exportação de Tortas e outros resíduos... (2304) pelo Brasil em 2001



Exportação de Tortas e outros resíduos... (2304) pelo Brasil em 2016

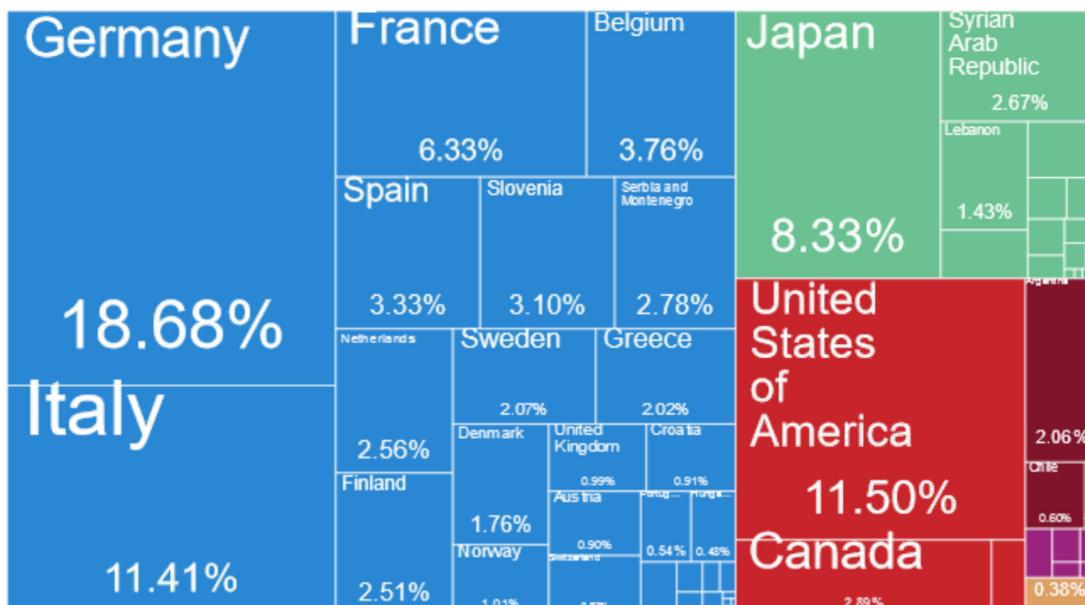


Fonte: Adaptado pelo autor com base nos dados do Atlas da Complexidade Econômica.

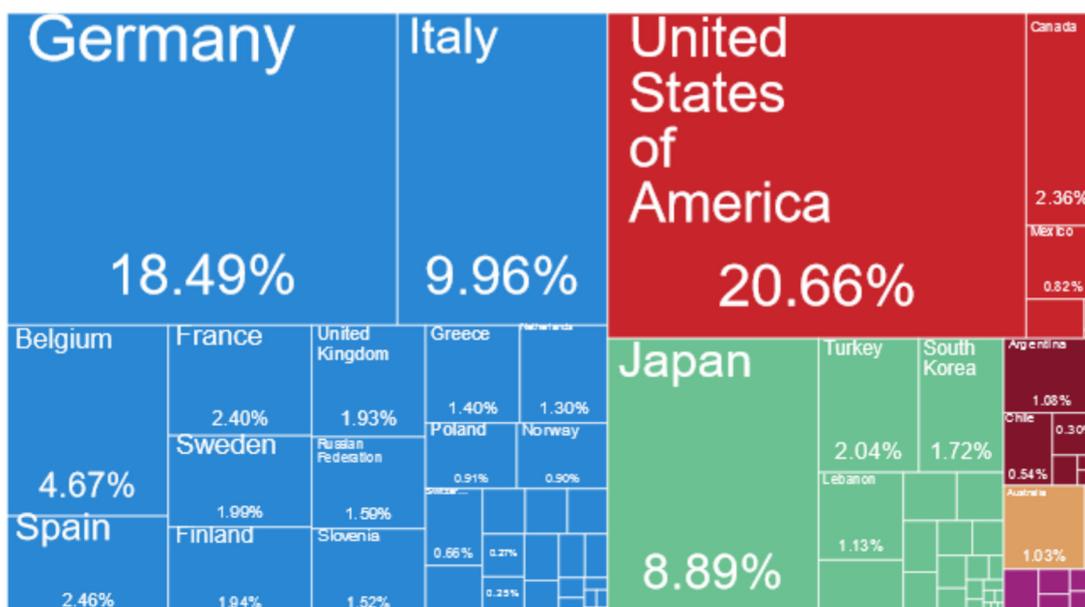
## ANEXO E

Destino das exportações de Café, mesmo torrado ou descafeinado... (0901) pelo Brasil em 2001 e 2016.

Exportação de Café, mesmo torrado... (0901) pelo Brasil em 2001



Exportação de Café, mesmo torrado... (0901) pelo Brasil em 2016

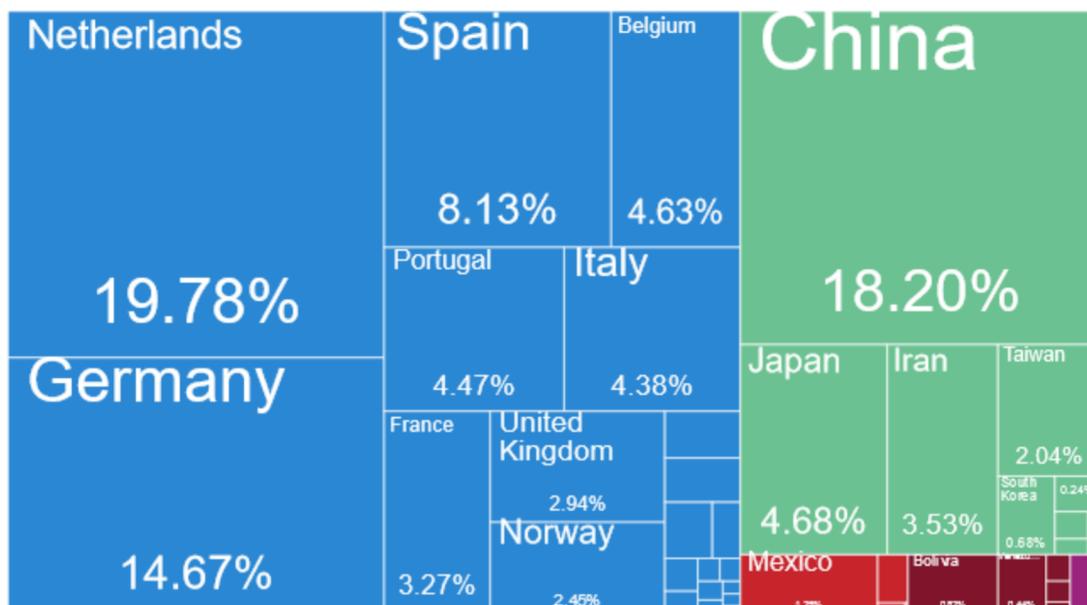


Fonte: Adaptado pelo autor com base nos dados do Atlas da Complexidade Econômica.

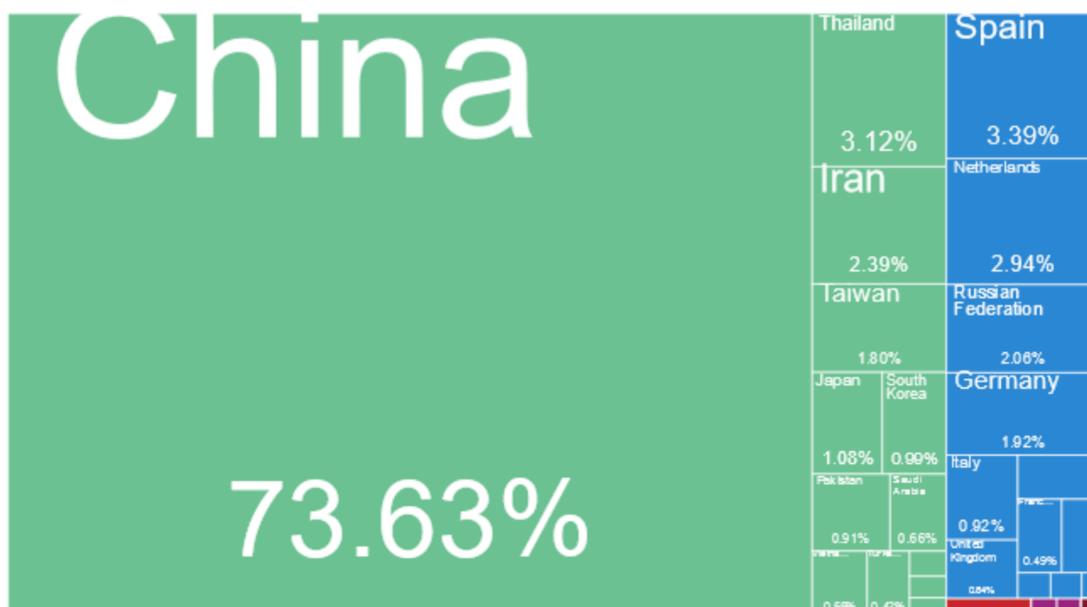
## ANEXO F

Destino das exportações de Soja, mesmo triturada (1201) pelo Brasil em 2001 e 2016.

Exportação de Soja, mesmo triturada (1201) pelo Brasil em 2001



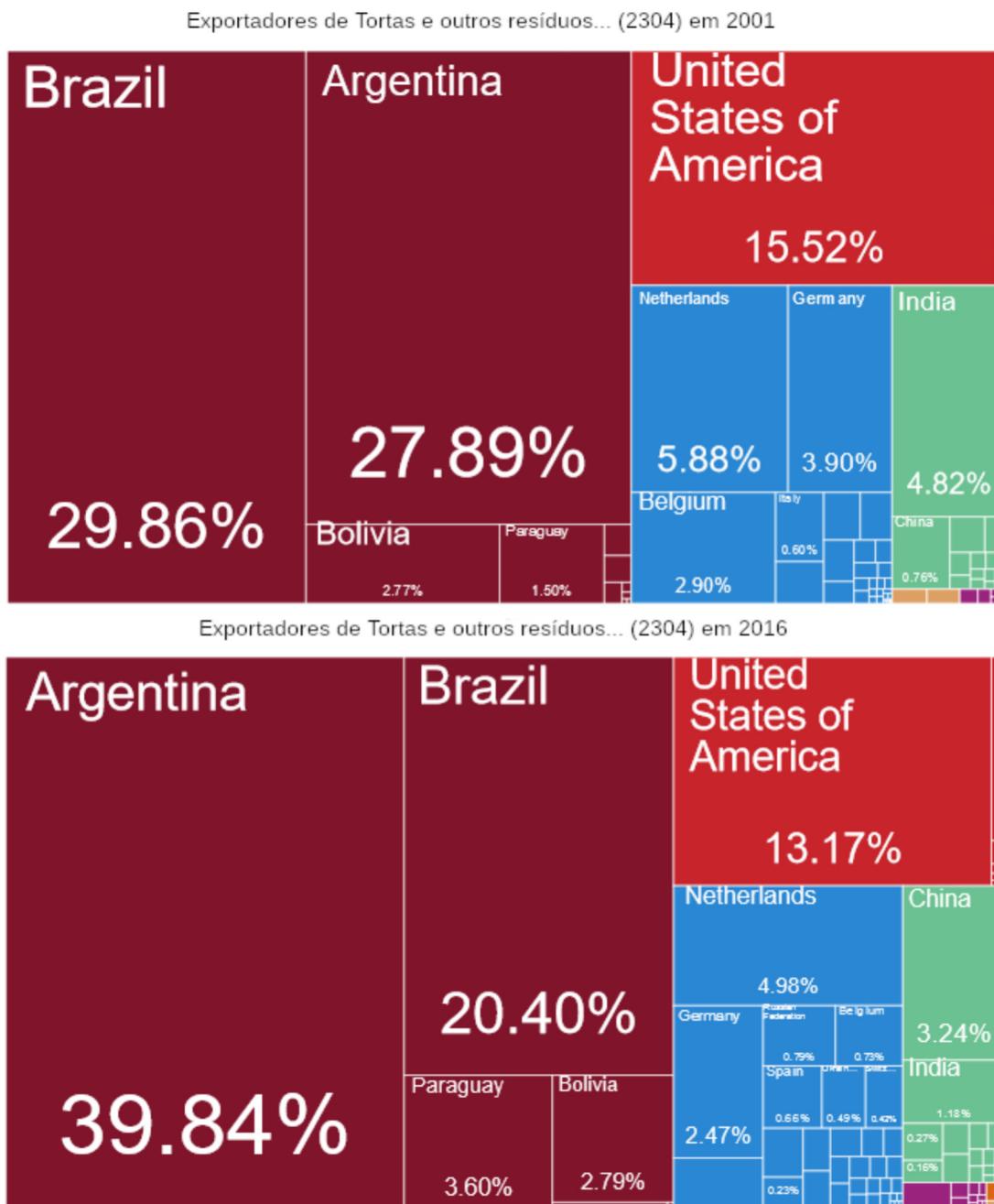
Exportação de Soja, mesmo triturada (1201) pelo Brasil em 2016



Fonte: Adaptado pelo autor com base nos dados do Atlas da Complexidade Econômica.

## ANEXO G

## Exportadores de Tortas e outros resíduos... (2304) em 2001 e 2016



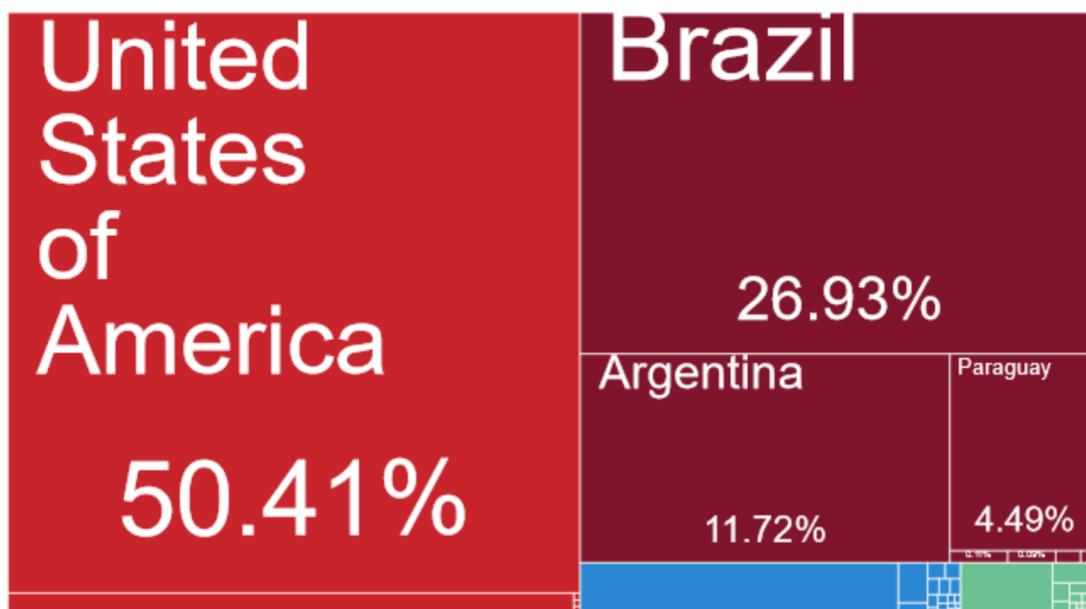
Fonte: Adaptado pelo autor com base nos dados do Atlas da Complexidade Econômica.



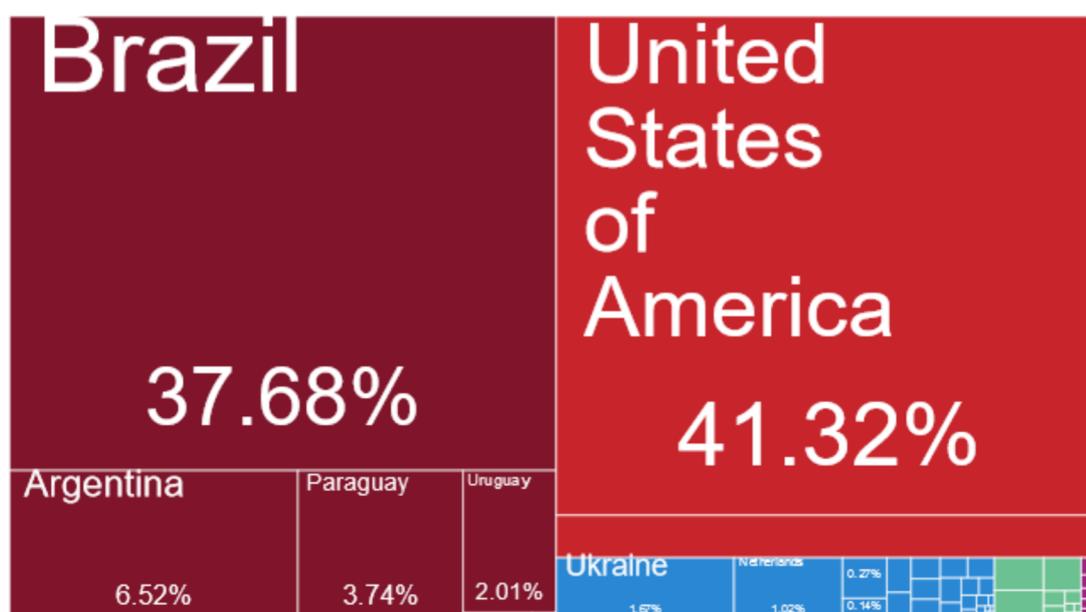
## ANEXO I

## Exportadores de Soja, mesmo triturada (1201) em 2001 e 2016

Exportadores de Soja, mesmo triturada (1201) em 2001



Exportadores de Soja, mesmo triturada (1201) em 2016



Fonte: Adaptado pelo autor com base nos dados do Atlas da Complexidade Econômica.