

UMA ANÁLISE DO DESENVOLVIMENTO DO SETOR EXTERNO NOS PAÍSES DO MERCOSUL ATRAVÉS DE INDICADORES DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

*Mirian Beatriz Schneider Braun*¹

*Rubiane Daniele Cardoso*²

*Carlos Eduardo Freitas Vian*³

Resumo: O objetivo desse trabalho foi analisar e comparar o desempenho externo das economias que compõem o Mercosul, avaliando os impactos sobre o avanço do processo de integração regional e comercial. Para isso foi calculado o Índice de desenvolvimento do setor externo. Como resultados, observando os quatro países, são evidentes as disparidades que existem no bloco. No entanto, observa-se uma evolução comum, no sentido de aumento da importância do comércio para as quatro economias, principalmente após o processo de abertura vivido pelo continente, além do avanço da integração no contexto do Mercosul, a partir da década de 1990. Inclusive, segundo boa parte da literatura consultada, o desempenho do setor externo desses países, na ausência do MERCOSUL seria pior. Os dados analisados demonstram que, no geral, estas economias estão a caminho da inserção no mercado mundial, bem como reagindo de forma cada vez mais parecida ao contexto internacional que se apresenta.

Palavras-chave: Comércio Internacional, Mercosul, Integração regional.

AN ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF THE FOREIGN SECTOR IN THE MERCOSUR'S COUNTRIES THROUGH POINTERS OF INTERNATIONAL TRADE

Abstract: The point of this study was to analyze and compare the performance of the external sector, of economies from the Mercosur, assessing the impacts in the progress of regional integration and trade. To this was calculated the index of development of the foreign sector. As a result, observing the four countries, are obvious disparities in the block. However, there is a common development, to increase the importance of trade for the four economies, especially after the opening up of the continent experienced, besides the progress of integration within the Mercosur, from the 1990s. Included, according to the literature consulted, the performance of the external sector in these countries, in the absence of MERCOSUR would be worse. The analyzed data show that, in general, these economies are on the way to integration into the global market and to react more like the international context is presented.

Key Words: International trade, Mercosur, integration regional.

JEL: F13, F15.

¹ Doutora em História Econômica pela Universidade de Leon – Espanha. Professora Adjunta do Curso de Ciências Econômicas e do Programa de Mestrado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio da Unioeste - Campus de Toledo/Paraná/Brasil, Pesquisadora do Grupo de Pesquisa em Agronegócio e desenvolvimento Regional – GEPEC. E-mail: mirianbraun@unioeste.br ou mirianbraun@hotmail.com .

² Economista pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná-UNIOESTE/Campus Toledo. E-mail: rubicardoso@yahoo.com.br

³ Doutor em Economia pela Universidade Estadual de Campinas. Professor do Departamento de Economia Administração e Sociologia da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiróz" (ESALQ) da Universidade de São Paulo. E-mail: cefvian@esalq.usp.br

INTRODUÇÃO

A questão do comércio internacional no contexto do MERCOSUL merece uma atenção especial. Os países envolvidos nesse processo de integração apresentam estruturas econômicas muito distintas e, portanto, posições muito desiguais em relação ao comércio internacional. É fato que nenhum ferramental específico pode dar cabo das explicações para este contexto, se usado isoladamente. Dessa forma, esse trabalho faz uma análise do processo de desenvolvimento dos referidos países após a constituição do MERCOSUL, para apreender a questão do setor externo dessas economias.

Em termos metodológicos, o primeiro passo, nesse trabalho, foi a exploração de dados secundários, extraídos de referências que tratam das teorias de comércio, do tema integração econômica e estatísticas relativas ao setor externo das economias integradas. Procurou-se avaliar o desempenho deste último, no contexto do MERCOSUL, a partir da análise de uma série de dados, como Exportações, Importações, Produto Interno Bruto, Investimento Estrangeiro Direto, obtidos principalmente em sítios específicos da Internet, tais como Ministério das Relações Exteriores (2008); World Bank (2008); Secretaria do Comércio Exterior – SECEX (2008).

Num segundo momento, foram usados índices de desempenho do setor externo, na tentativa de avaliar qual oferece uma melhor compreensão dos processos de inserção internacional das economias no período de 1995 a 2006, lembrando que como são economias muito diferenciadas a análise requer cuidados adicionais, a fim de não produzir vieses interpretativos.

2 OS ÍNDICES DE TERMOS DE TROCAS

2.1 O ÍNDICE DE TERMOS DE TROCA (ToT_i)

Este índice relaciona os principais valores de importação (IP_m) e exportação (IP_x) para avaliar a deterioração dos termos de troca entre dois países (BALASSA, 1985). O Índice de Termos de Troca (ToT_i), é utilizado por especialistas de comércio internacional com a finalidade de verificar o comportamento do setor externo de qualquer economia, e quanto maior o valor apresentado pelo cálculo do índice (em %) melhor é a avaliação que se faz do desempenho do setor externo. É definido por:

$$ToT = \frac{IP_x \times 100\%}{IP_m} \quad (1)$$

2.2 O ÍNDICE DE ABERTURA DE COMÉRCIO (O_i)

O Índice de Abertura do Comércio (O_i) estuda a relação entre o volume total de comércio ($X+M$) e o Produto Interno Bruto (PIB) (EDWARDS, 1998), medindo o nível de liberalização do comércio, bem como a orientação da política comercial de qualquer economia. Seu objetivo primordial é apontar qual a real participação do setor externo sobre o produto doméstico, ou seja, quão aberta ao mercado mundial está uma economia. Seu valor varia de 0 a 100%, e quanto mais perto de 100%, maior o grau de abertura da economia analisada. Este índice é definido por:

$$O_i = \frac{(X+M) \times 100\%}{PIB} \quad (2)$$

2.3 O ÍNDICE DE DESENVOLVIMENTO DO SETOR EXTERNO (SXi)

O SXi é um forte parceiro do Índice de Abertura Comercial (O_i), mas apresenta um grau de profundidade maior na compreensão do desempenho de uma economia, em relação ao seu setor externo. A diferença entre estes dois indicadores é o fato de SXi acrescentar à taxa de crescimento do valor absoluto do comércio (ou valor relativo) e a Taxa de Variação do Investimento Estrangeiro Direto (ΔIED).

O SXi é representado pela Taxa de Variação do Volume Comércio (ΔVC) e pela Taxa de Variação do Montante de Investimento Estrangeiro Direto (ΔIED). O volume de comércio é igual à soma do fluxo de exportação (FOB) mais fluxo de importação (CIF). O investimento é representado pela variação do montante entre dois anos. O cálculo do SXi , segundo Ruiz (2004), requer os quatro passos detalhados a seguir:

1º Passo: Taxa de Variação do Volume do Comércio (ΔVC)

A Taxa de Variação do Volume do Comércio (ΔVC) é a diferença entre o Volume do Comércio de um dado ano $(X+M)_{n+1}$ e o Volume do Comércio do ano anterior $(X+M)_n$ dividido pelo Volume do Comércio do ano anterior $(X+M)_n$. Tem-se:

$$\Delta VC = \frac{(X+M)_{n+1} - (X+M)_n}{(X+M)_n} \quad (3)$$

2º Passo: Taxa de Variação do Investimento Estrangeiro Direto (ΔIED)

A Taxa de Variação do Investimento Estrangeiro Direto (ΔIED) é a diferença entre o Volume do Investimento Estrangeiro Direto de um dado ano $(IED)_{n+1}$ e o Investimento Direto Estrangeiro do ano anterior $(IED)_n$, dividido pelo Investimento Estrangeiro Direto do ano anterior $(IED)_n$. Tem-se:

$$\Delta IED = \frac{(IED)_{n+1} - (IED)_n}{(IED)_n} \quad (4)$$

3º Passo: Taxa de Variação do Produto Interno Bruto (ΔPIB)

A Taxa de Variação do Produto Interno Bruto (ΔPIB) é igual ao PIB de um dado ano $(PIB)_{n+1}$ menos o do ano anterior $(PIB)_n$, dividido pelo PIB do ano anterior $(PIB)_n$.

$$\Delta PIB = \frac{(PIB)_{n+1} - (PIB)_n}{(PIB)_n} \quad (5)$$

4º Passo: Índice de Desenvolvimento do Setor Externo (SXi)

O Índice de Desenvolvimento do Setor Externo (SXi) é igual à soma Taxa de Variação do Volume de Comércio (ΔVC) e da Taxa de Variação do Investimento Estrangeiro Direto (ΔIED) dividido pela Taxa de Variação do Produto Interno Bruto (ΔPIB). Tem-se:

$$SX_i = \frac{(\Delta VC + \Delta IED) \times 100\%}{\Delta PIB} \quad (6)$$

2.3.1 Interpretação dos resultados:

Quadro 1 – Análise do Índice de Desenvolvimento do Setor Externo (SX_i)

	+ ΔPIB	- ΔPIB	$\Delta PIB=0$
+ ES_i	<u>Alta Vulnerabilidade</u> + $ES_i / +\Delta PIB = +SX_i$ Performance aceitável	<u>Vulnerabilidade Normal</u> + $ES_i / -\Delta PIB = -SX_i$ Performance fraca	<u>Vulnerabilidade Normal</u> + $ES_i / 0 = SX_i = \infty$ Performance aceitável
- ES_i	<u>Baixa Vulnerabilidade</u> - $ES_i / +\Delta PIB = -SX_i$ Performance fraca	<u>Alta Vulnerabilidade</u> - $ES_i / -\Delta PIB = +SX_i$ Performance aceitável	<u>Baixa Vulnerabilidade</u> - $ES_i / +\Delta PIB = -SX_i = \infty$ Performance fraca
$ES_i=0$	<u>Baixa Vulnerabilidade</u> 0 / + $\Delta PIB = SX_i = 0$ Performance fraca	<u>Baixa Vulnerabilidade</u> 0 / - $\Delta PIB = SX_i = 0$ Performance fraca	<u>Alta Vulnerabilidade</u> 0 / 0 = $SX_i = 0$ Performance fraca

Fonte: Adaptado de Ruiz (2008)

Nota: (-) = valor negativo, (+) = valor positivo e 0 = valor nulo

Alta vulnerabilidade - Sempre que a variável principal do comércio (ES_i)⁴ e ΔPIB estão localizados nestes parâmetros (+ $ES_i / +\Delta PIB$) ou (- $ES_i / -\Delta PIB$) ou ($ES_i = 0 / \Delta PIB = 0$), então o SX_i pode ser classificado dentro da categoria de alta vulnerabilidade (Quadro 1). A alta vulnerabilidade indica que o ES_i e o PIB possuem mudanças na mesma direção e podem estar fortemente ligados.

Vulnerabilidade normal - Sempre que ES_i e ΔPIB estão localizados dentro destes parâmetros (+ $ES_i / -\Delta PIB$) ou (+ $ES_i / 0$), então o SX_i pode ser classificado dentro da categoria de vulnerabilidade normal (Quadro 1). A categoria de vulnerabilidade normal pode indicar que ES_i cresce mais rapidamente que o PIB , o que mostra que, apesar do setor externo depender da tendência do comércio mundial, não pode afetar muito o PIB .

Baixa vulnerabilidade - Sempre que ES_i e ΔPIB estão localizados dentro destes parâmetros (- $ES_i / +\Delta PIB$) ou (- $ES_i / 0$) ou (0 / + ΔPIB) ou (0 / - ΔPIB) então, o SX_i pode ser classificado dentro da categoria de baixa vulnerabilidade (Quadro 1). A categoria de baixa vulnerabilidade pode mostrar como ES_i cresce lentamente em relação ao crescimento de PIB , o que mostrará claramente que o setor externo não é o fator principal que afeta o crescimento do PIB de qualquer economia.

O Quadro 2 é uma demonstração sintetizada das diferenças entre os três índices.

⁴ Sendo $ES_i = \Delta VC$ (volume de comércio) + ΔIED .

Quadro 2 – Descrição e comparação dos índices: Índice de Termos de Troca, Índice de Abertura e Índice de Desenvolvimento do Setor Externo

Índices	Função	Vantagens	Desvantagens
Índice de Termos de troca (ToT_i) $ToT = X/M$	Objetiva relacionar os preços internacionais entre dois produtos e dois países	Permite visualizar a relação entre vários preços no mercado internacional	Observação limitada de preços – dois produtos e dois países
Índice de Abertura (O_i) $O_i = TV/PIB \times 100\%$	Medir o nível de liberalização comercial e a tendência da política comercial	Dá a idéia geral de quão aberta uma economia está no comércio internacional	Observação limitada ao nível de abertura do mercado para a perspectiva do comércio internacional
Índice de Desenvolvimento do Setor Externo (SXi) $SXi = (\Delta TV + \Delta IED)/\Delta PIB \times 100\%$	Medir a liberalização do comércio e a mobilidade de investimentos, simultaneamente	Observa o desempenho do setor externo e do setor financeiro a partir das perspectivas comerciais e financeiras, simultaneamente	Dificuldade no controle da mobilidade do <i>IED</i> no curto prazo

Fonte: Adaptado de Ruiz (2008)

O índice considerado melhor para a compreensão do desempenho do setor externo das economias do Mercosul foi SXi , que conforme pode ser visto no Quadro 2, é o que relaciona de forma mais ampla as economias com o restante do planeta, por incorporar a variável *IED*, importante indicador do envolvimento de um país com o mercado mundial. Apesar de apresentar uma certa limitação com relação ao controle da mobilidade do *IED*, principalmente no curto prazo, este é o índice mais completo e abrangente entre os testados.

3 AS ECONOMIAS DO MERCOSUL E O DESEMPENHO DE SEU SETOR EXTERNO

No Quadro 3 são apresentados dados socioeconômicos dos países componentes do bloco do Mercosul, espaço que se pretende integrado, foco deste trabalho, e onde ficam destacadas as diferenças que caracterizam esse conjunto de países. Quando analisados o PIB *per capita* e o IDH (Índice de Desenvolvimento Humano), conclui-se que, apesar de Argentina e Uruguai não possuírem o mesmo tamanho do Brasil, em termos de desenvolvimento humano, eles apresentam melhores indicadores. O Paraguai é o país que apresenta os mais baixos índices macroeconômicos.

O MERCOSUL é um bloco econômico de importância crescente no contexto mundial, principalmente em se tratando de espaço territorial e número de habitantes. É inegável também a sua relevância em termos de comércio internacional, em 2004 o bloco possuía cerca de 2% de toda a produção mundial e o seu volume de comércio ultrapassava a casa dos 170 bilhões de dólares.

Ao observar-se este Quadro (3) comparativo, se tornam explicáveis muitas das dificuldades presenciadas no âmbito do MERCOSUL nas questões de integração - as profundas desigualdades e/ou assimetrias dificultam a unificação. Por exemplo, os contrastes sociais internos do Brasil e Argentina, considerados países mais ricos estão contrabalançados por uma concentração de riquezas ao lado de extensa quantidade de pessoas vivendo em situações de extrema pobreza. Por outro lado, sabe-se da teoria econômica que quanto mais industrializados os países, maiores as complementaridades. Extrapolando a análise para o Bloco, essas deixam muito a desejar, o que reverte em um atraso no processo de integração.

Quadro 3 - Indicadores macroeconômicos/MERCOSUL - 2006

Variáveis	ARGENTINA	BRASIL	PARAGUAI	URUGUAI
População (em milhões de habitantes)	38,9	190,1	6,0	3,3
Área (mil km ²)	2.780,4	8.514,8	406,7	176,2
Analfabetismo (em % da população)	2,8	11,1	5,6	2,0
Expectativa de vida (em anos)	75	72,4	72	76
Acesso a água potável (em %)	96	91	77	100
Mortalidade Infantil (1000 hab.)	16	20	22	12
IDH (dados de 2004)	0,85	0,77	0,75	0,83
PIB (em US\$ milhões)	212,7	1.072,3	9,79	19,3
PIB <i>per capita</i> (em US\$ de 2000)	5,4	5,6	1,6	5,8
Exportação (% PIB)	25	15	49	30
Importação (% PIB)	19	12	66	30
Dívida externa (em US\$ milhões)	107,8	172,5	3,0	10,5

Fonte: ALADI, 2008; World Bank, 2008

Para aprofundar essa análise prática, apresentam-se alguns dados do comércio intra-bloco. A Tabela 1 mostra o fluxo de comércio que o Brasil possui com os quatro mais importantes parceiros do MERCOSUL, no período de 1990 a 2005.

Tabela 1 - Intercâmbio comercial entre Brasil e demais membros do MERCOSUL 1995-2005 (US\$ em milhões FOB)

Ano	Exportações			Importações			Saldo	
	Total	Mercosul	Participação	Total	Mercosul	Participação	Total	Mercosul
1995	46.506	6.154	13,23%	49.972	6.844	13,70%	-3.466	-690
2000	55.086	7.733	14,04%	55.839	7.795	12,61%	-753	-62
2001	58.223	6.364	10,93%	55.572	7.009	11,68%	2.651	-645
2002	60.362	3.311	5,48%	47.240	5.611	11,88%	13.122	-2.300
2003	73.084	5.672	7,76%	48.291	5.685	11,77%	24.793	-13
2004	96.475	8.912	9,24%	62.835	6.390	10,18%	33.640	2.522
2005	118.308	11.726	9,21%	73.551	7.052	9,59%	44.757	4.674

Fonte: SECEX (2008)

De acordo com a Tabela 1 verifica-se o crescente aumento das transações comerciais do Brasil com os parceiros do MERCOSUL. Em 1995 as exportações representavam US\$ 6.154 milhões para o bloco passando para US\$ 11.726 milhões em 2005. Quanto às importações brasileiras provenientes do MERCOSUL, em 1995 representava US\$ 6.844 milhões e 2005 passou a representar US\$ 7.052 milhões.

Cabe ressaltar, que o saldo da balança comercial brasileira com o MERCOSUL, permaneceu negativo por boa parte do período, em função de fatores como a valorização excessiva da moeda nacional frente ao dólar (entre 1994 e 1999), além de os preços dos produtos agrícolas terem apresentado uma tendência de queda nesse período, o que afeta os valores exportados pelo Brasil de forma importante. No entanto, após 2004 o saldo torna-se positivo e com tendências crescentes ao longo dos últimos anos.

Sobre o balanço do que ocorreu no MERCOSUL nos últimos 10 anos, percebe-se que as realizações concentram-se apenas no objetivo de formar uma zona de livre comércio e uma união aduaneira e que a motivação preponderante limitou-se ao incremento do comércio entre os participantes do acordo. Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai cometeram o equívoco de não explorar devidamente o MERCOSUL, como instrumento para elevar a

competitividade do bloco *vis-à-vis* o resto do mundo e assim expandindo as exportações totais, sobretudo, aos Estados Unidos, União Européia e Ásia. Com isso, não foram aumentadas a renda e o consumo doméstico, deixando as economias vulneráveis aos choques externos, característica comum e histórica dessas economias.

Segundo dados de Aveburg (1998), apresentadas as exportações individuais dos países intra-bloco e com o resto do mundo, verifica-se que o fluxo de comércio foi desproporcional. Enquanto o crescimento, dentro do bloco das exportações da Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai, foi de 448,0%, 435,3%, 50,8% e 126,8%, respectivamente entre os triênios de 1998/00 e 1988/90, com o resto do mundo esse crescimento foi de apenas 73,5%, 37,8%, -20,6% e 6% respectivamente.

Esse crescimento desproporcional das relações intra-bloco, em detrimento das relações com outros países vem a ratificar a visão de que os membros estavam buscando novos mercados para seus produtos, e não havia uma visão de formação de um bloco para buscar competitividade na inserção internacional, que na verdade deveria ser o objetivo da constituição de um bloco.

Tabela 2 - Transações comerciais nos países do MERCOSUL – 1999/2006 (em US\$ bilhões)

País Importador / Ano	País Exportador				Total	
	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai		
Argentina	1999	x	5.360.000.000	53.000.000	369.000.000	5.780.000.000
	2000	x	6.330.000.000	94.000.000	411.000.000	6.730.000.000
	2006	x	11.710.000.000	169.000.000	281.000.000	12.160.000.000
Brasil	1999	5.690.000.000	x	235.000.000	557.000.000	6.480.000.000
	2000	6.990.000.000	x	337.000.000	530.000.000	7.850.000.000
	2006	8.050.000.000	x	328.000.000	1.000.000.000	9.370.000.000
Paraguai	1999	563.000.000	744.000.000	x	81.000.000	1.380.000.000
	2000	592.000.000	831.000.000	x	82.000.000	1.500.000.000
	2006	621.000.000	1.160.000.000	x	59.000.000	1.840.000.000
Uruguai	1999	818.000.000	670.000.000	19.000.000	x	1.500.000.000
	2000	808.000.000	668.000.000	122.000.000	x	1.590.000.000
	2006	1.190.000.000	1.100.000.000	420.000.000	x	2.710.000.000
Total	1999	7.070.000.000	6.770.000.000	307.000.000	1.000.000.000	15.160.000.000
	2000	8.390.000.000	7.730.000.000	553.000.000	1.020.000.000	17.690.000.000
	2006	9.860.000.000	13.970.000.000	917.000.000	1.340.000.000	26.870.000.000

Fonte: ALADI, 2008

Segundo Brum (2002) o Brasil teria se especializado em exportar produtos industrializados e importar produtos agrícolas do interior do Bloco. Já a Argentina realizaria o processo inverso. Ratificando essa afirmação, Bandeira (1987) afirma que as relações entre o Brasil e a Argentina sempre se caracterizaram pela ambivalência, em que tendências para o conflito ou para cooperação se acentuavam, conforme as articulações econômicas e políticas das correntes que eventualmente detivessem o poder em cada um dos países.

Após atingir seu valor máximo em 1998 (mais de US\$ 14 bilhões), os fluxos comerciais entre Brasil e Argentina encolheram mais de 50% até 2002, devido à sequência de crises que afetaram os dois países, inclusive com mudanças de regime cambial no início de 1999, no Brasil, e em fins de 2001 na Argentina. As exportações brasileiras para a Argentina tiveram uma queda de 65%, passando a cerca de US\$ 6 bilhões em 1998 para pouco mais de 2 bilhões em 2002, ao passo que as importações provindas da Argentina diminuíram 40%, passando de US\$ 8 bilhões para cerca de US\$ 4 bilhões (Tabela 2).

Passada a fase de ajustamento, o comércio bilateral voltou a crescer rapidamente em 2003. As exportações brasileiras cresceram 400% entre 2003 e 2006, enquanto as importações provenientes da Argentina apresentaram uma variação menor, de 70%. Em 2006, as exportações brasileiras alcançaram US\$ 11 bilhões e as importações US\$ 8 bilhões. A taxa de crescimento das exportações bem superior à variação das importações resultou num superávit comercial crescente e favorável para o Brasil, alcançando no ano de 2006 um patamar de US\$ 3 bilhões.

Em 2006 a Argentina foi o 3º principal destino das exportações brasileiras, sendo responsável por 8,5% das exportações totais. Em relação às importações, a Argentina é o 3º fornecedor, respondendo por 8,8% das compras brasileiras (LOPES, 2007).

Quanto ao comércio bilateral entre Brasil e Uruguai, este apresentou expressivas oscilações ao longo dos últimos 10 anos. Após pequeno crescimento em 1998 (1,29%), as exportações para o país passaram por períodos de queda consecutivos entre 1999 e 2003 e iniciaram um processo de recuperação em 2004. Entre 2003 e 2006, as exportações cresceram 150%, o que representou uma taxa anual média de 35,6%.

No tocante ao comércio entre Brasil e Paraguai, este apresentou considerável crescimento de 1999 a 2006. Em 1999 o Brasil exportava para o Paraguai US\$ 744 milhões, em 2006 passou para mais de US\$ 1 bilhão. Já o Paraguai manteve certa estabilidade nas suas exportações para o Brasil. Algo relevante é o fato de os principais destinos das exportações do Paraguai são Uruguai e Brasil, o que mostra que o Bloco é de grande importância para o setor externo do país.

A falta de competitividade das economias do MERCOSUL, mesmo antes da crise do final dos anos 1990, é sinalizada por duas comparações: (i) as exportações do bloco para outros países/regiões cresceram, entre 1990 e 1997, 47,6%, enquanto que as importações extra-MERCOSUL cresceram 212%, no mesmo período; (ii) o crescimento entre 1990 e 1997 das exportações dos países do MERCOSUL para seus próprios parceiros de bloco foi de 378%, muito por causa dos acordos preferenciais, mas denotando uma dependência excessiva das economias em relação a seus próprios parceiros (MARTINS e CARCANHOLO, 2008).

Segundo Datheïn (1992), o projeto do MERCOSUL deve ser visto como um elemento que pode representar saídas para a crise estrutural dos países membro é como uma configuração que pode abrir perspectivas de continuidade de desenvolvimento futuro.

3.1 APLICAÇÃO E ANÁLISE DOS ÍNDICES DE DESEMPENHO DO SETOR EXTERNO PARA AS ECONOMIAS DO MERCOSUL

Nesta parte do trabalho, são apresentados e discutidos os resultados dos índices de desempenho do setor externo, para cada uma das economias envolvidas no bloco.

3.1.1 Brasil

Os Índices calculados mostram o desempenho do setor externo do Brasil. Foram calculados os seguintes índices para o período de 1995 a 2006: o Índice de Termos de Troca ($ToTi$), o Índice de Abertura da Economia (O_i) e o Índice de Desenvolvimento do Setor Externo (SXi) – todos descritos de forma pormenorizada no referencial metodológico deste trabalho.

Em relação ao Índice Termos de Troca (*Terms of Trade*), o Brasil apresentou o maior valor no ano de 2005, sendo 160,7% e o menor foi em 1996, sendo 89,5%. Esse índice manteve uma média de 119,2%.

Quanto ao Índice de Abertura da Economia (*Openness Index*), o Brasil obteve o maior Índice de Abertura em 2004, que foi de 24%, o menor, 12%, aconteceu em 1996.

Manteve uma média de 18%.

A análise do Índice de Desenvolvimento do Setor Externo *SXi* (*External Sector Development Index*), demonstra que pelo potencial de seu mercado e de seu setor exportador, o Brasil vem atraindo fluxos significativos de investimento estrangeiro direto (US\$ 18 bilhões em 2006). Nos últimos anos, o Brasil tem sido, entre os países em desenvolvimento, o segundo maior receptor de investimento estrangeiro direto, depois da China.

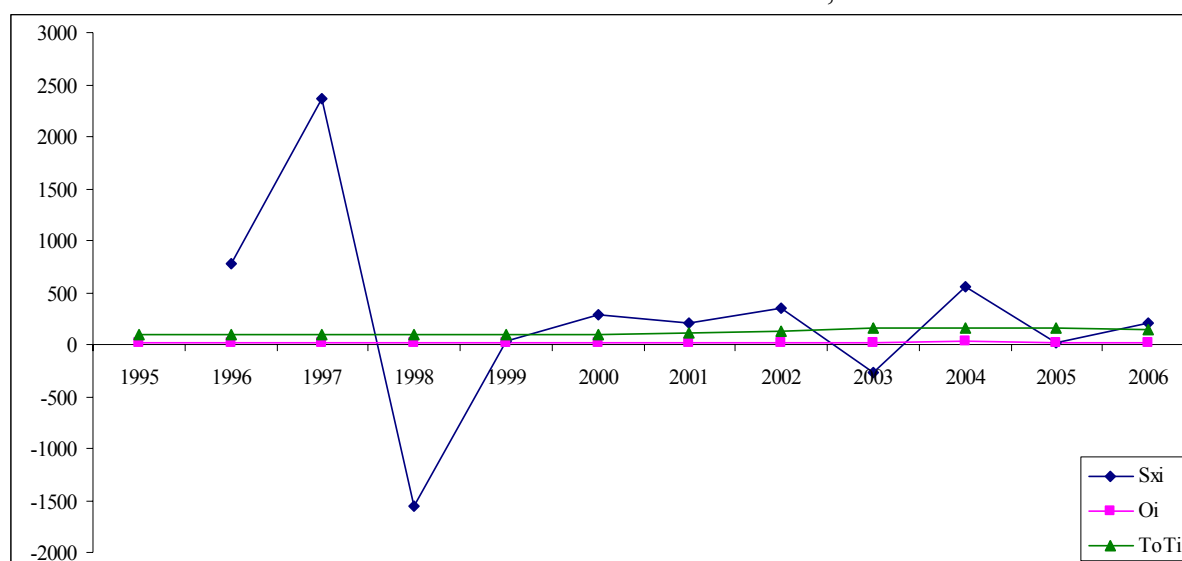
Na maioria dos anos analisados, o Brasil apresenta-se no nível de alta vulnerabilidade, ou seja, o Investimento Externo Direto, o Volume de Comércio e o Produto Interno Bruto se movem na mesma direção podendo estar fortemente ligados. O país não se mostrou muito susceptível quanto aos acontecimentos do resto do mundo no ano de 1998, apresentando um nível de vulnerabilidade normal, que mostra que o *IED* e o Volume de comércio cresceram mais rápido que o PIB, e apesar do setor externo depender da tendência do comércio mundial, não pode afetar muito o PIB. Esse fato pode ser explicado pelo processo de abertura que caracterizava o país naquele período, além da intensa modernização do parque industrial que aconteceu no período imediatamente anterior, motivado principalmente pelo alto poder de compra do real naquele período.

Já no ano de 2003 este índice apresentou baixa vulnerabilidade, o que mostra que o *IED* e o Volume de comércio cresceram mais lentamente em relação ao PIB, e conseqüentemente o setor externo não foi, nesse período fator relevante para afetar o PIB. Isso encontra explicação no fato de a economia brasileira ter ingressado num período de crescimento mais vigoroso, após as reformas estruturais encetadas no governo Fernando Henrique Cardoso e corroboradas no governo seguinte.

Ao analisar-se o coeficiente de correlação de *ESi* ($\Delta IED + \Delta VC$) e o PIB, $r = 0,48$, se percebe que 48% das variações do *IED* e do *VC* podem explicar as variações do PIB, mostrando um razoável grau de ligação do produto da economia com o comércio mundial. Este valor pouco relevante pode ser explicado pelo ano que apresentou baixa vulnerabilidade, 2003, analisando o *SXi*, ou seja, a variável principal do setor externo (*ESi*) apresentou variação negativa enquanto que o PIB apresentou variação positiva.

Pode se observar que enquanto o *ToTi* e o *O_i* se comportam de forma menos oscilante, o *SXi* tem um comportamento variado (Gráfico 1), isto por apresentar grande sensibilidade aos acontecimentos mundiais, mostrando sobre um novo ângulo o setor externo de uma economia.

Gráfico 1 - Índices de desenvolvimento do setor externo – Brasil, 1995-2006



Fonte: Dados da pesquisa

Fazendo uma avaliação dos dados de todos os índices, é interessante destacar que todos os índices apontam para a mesma direção nos períodos de extremo da análise. O ano de 1996, por exemplo, se caracterizou como de auge de um período de extrema fragilidade da economia brasileira, com as importações tendo apresentado incrementos consideráveis, e o volume de exportações não crescendo na mesma proporção, principalmente por que naquele período os preços das *commodities* que o Brasil exportava estavam em baixa, e a moeda nacional se encontrava sobrevalorizada, em função da política cambial do Plano Real.

Nos anos seguintes o fraco desempenho do setor externo continua, como se pode ver no Gráfico 1. Agravado, em 1997, pelas crises financeiras na Ásia, seguidas, em meados de 1998, da moratória russa, com conseqüências importantes sobre a economia do Brasil, resultando na ulterior desvalorização do real (GIAMBIAGI e BARENBOIM, 2005).

A crise asiática afetou o MERCOSUL pelo mesmo caminho que se espalhou no Sudeste Asiático. Houve queda na taxa de crescimento do comércio mundial, resultante da redução da taxa de crescimento da economia mundial; Desvalorizações das moedas asiáticas, que aumentaram a competitividade das exportações desses países, particularmente com relação às exportações dos países do Bloco; e queda nos preços dos produtos exportáveis, particularmente das *commodities*, importantes nas pautas de exportação dos países do Bloco, como mencionado anteriormente.

Em 1999 ocorre a desvalorização cambial. A desvalorização do real foi gerada em uma situação de deterioração das condições de custo, prazo e volume do financiamento externo voluntário, disponível para os tomadores públicos e privados da economia brasileira. A forte concentração das exportações de manufaturas no âmbito do MERCOSUL, em recessão induzida pela crise de financiamento externo, e a quebra de preços das *commodities* de exportação (regionalmente diversificadas) apenas agravaram a situação (PEREIRA e CARVALHO, 2000).

Nota-se que a partir de 1994 com a sobrevalorização cambial ocorreu uma redução contínua no crescimento do PIB (a exceção foi 1997). E no ano 2000 com a desvalorização cambial o país viu aumentar a taxa de crescimento do PIB. Portanto, se os anos 1980 foram para o Brasil uma década perdida em termos de redução do nível de renda devido ao processo inflacionário e da crise da dívida externa, a década de 1990 também não foi um período positivo mas não por conta da inflação, e sim devido à redução da taxa de crescimento do PIB, aumento do desemprego e endividamento crescente do setor público.

Na direção oposta, mas também no mesmo sentido os índices aplicados apontam o período entre 2003 e 2004 como extremamente positivo para a economia brasileira. As *commodities* estão em alta, os investimentos internacionais apresentam um considerável crescimento em todas as áreas, e o Brasil passa a apresentar o processo de crescimento interno mais sólido, baseado também no incremento do consumo interno e não apenas no crescimento dos mercados internacionais.

É relevante destacar a diferenciação de cada índice ao medir o desempenho do comércio internacional. Percebe-se claramente a eficácia do SX_i ao analisar o gráfico dos indicadores, este apresenta a economia sob uma ótica mais completa no contexto internacional, mostra de forma clara o comportamento do setor externo da economia no decorrer dos acontecimentos mundiais.

É patente a solidificação da estrutura exportadora brasileira e a melhor inserção internacional, resultante de um processo de abertura que ocorre a partir de 1989, mas que se acelera ao final dos anos de 1990, principalmente em função da melhora internacional. No entanto, cabe destacar que o Brasil, apesar de todo crescimento histórico de sua planta industrial, de toda a modernização do parque produtivo do país, tanto urbano quanto rural sofreu, e ainda apresenta sérias fragilidades quando se trata de comércio internacional. A pauta de exportações ainda é concentrada em poucos produtos (especialmente as

commodities) e mercados, expondo o país às crises dos mesmos.

3.1.2 Argentina

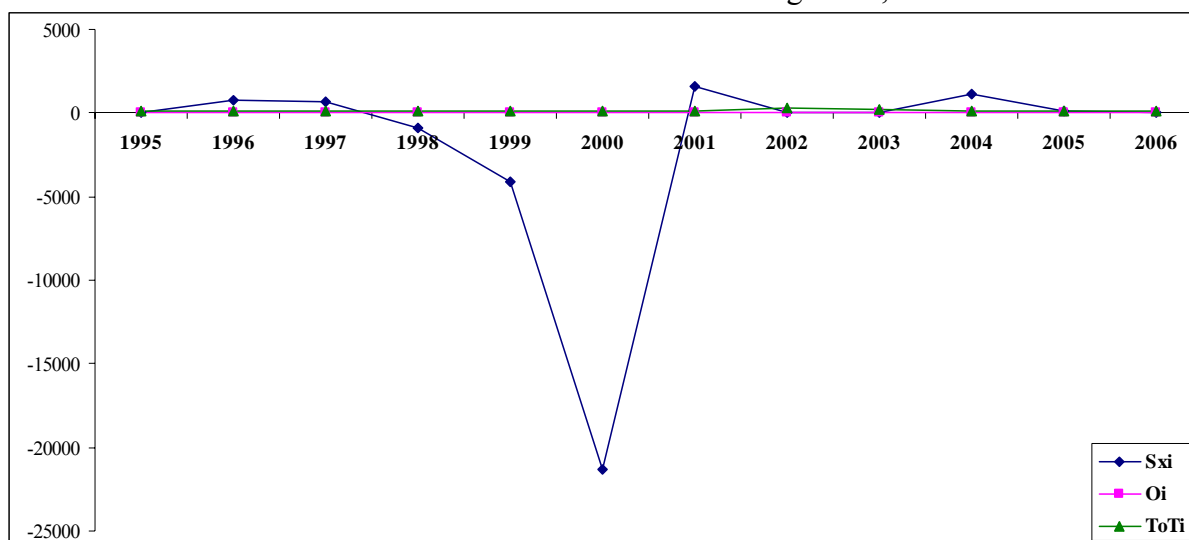
O Brasil e Argentina são os maiores membros do Mercosul, tanto geograficamente quanto economicamente. Ambos contam com a vantagem de que, seja pela geografia ou pela história e pela própria formação dos seus sistemas produtivos, são *global traders* por natureza, diferentes, portanto dos demais países membros do bloco.

O processo de integração do MERCOSUL teve um grande impulso no período inicial, demonstrando que os membros se “desconheciam” economicamente. No entanto uma vez suprida a demanda inicial, feitas as devidas trocas de parceiros externos, por parceiros internos, o crescimento estagnou, tanto pela própria falta de crescimento das economias envolvidas quanto pelo novo impulso que o comércio internacional em geral tomou, atraindo os parceiros para ações comerciais fora do bloco.

Quanto aos índices de desempenho do setor externo calculados para Argentina (Anexo B), estes mostram no geral, uma fraca performance em todo o período analisado. O ToT_i teve seu menor desempenho em 1998 (da mesma forma que o Brasil), que foi de 83,6%. Seu melhor desempenho ocorreu em 2002 que foi de 284,3%. O índice demonstra que as exportações, que tem forte participação das *commodities* agrícolas se mantiveram, enquanto que as importações apresentaram forte retração, em função da grave crise econômica que o país viveu a partir de 2001. Esse índice manteve uma média de 135,2% no decorrer do período.

Ao analisar-se o O_i , verifica-se que a economia Argentina teve uma maior abertura em 2004 e nos dois anos posteriores, se mantendo em 37%. Seu menor desempenho se deu em 1995, de 15,9%. A média desse índice foi de 25,4%. Esses dados mostram uma certa similaridade com a economia brasileira, apenas apresentando uma maior amplitude com relação aos problemas de inserção internacional.

Gráfico 3 - Índices de desenvolvimento do setor externo – Argentina, 1995-2006



Fonte: Dados da pesquisa

No tocante ao SXi , este teve um comportamento variado, sendo muitas vezes decrescente, podendo indicar normal ou alta vulnerabilidade. Nos anos de 1998 a 2000 teve valores negativos, sendo 2000 o ano de menor valor do índice, -21.277%, ano em que houve

um grande decréscimo no *IED*. Nos anos de 1998 e 2000 apresentou baixa vulnerabilidade, que mostra que o *IED* e o Volume de comércio cresceram mais lentamente em relação ao PIB, e conseqüentemente o setor externo não foi o fator relevante para afetar o PIB.

Os anos de 1998, 2000, 2001 e 2002 foram de fraca performance do setor externo, mostrando uma grande instabilidade no setor externo do país. Essa grande instabilidade tem mais a ver com questões internas, vividas a partir de 1999, um grave processo de degradação econômica, em todos os setores, o que por sua vez afetou a inserção internacional do país.

A Argentina não se mostrou tão susceptível quanto aos acontecimentos do resto do mundo no ano de 1999, apresentando um nível de vulnerabilidade normal, que mostra que o *IED* e o Volume de comércio cresceram mais rápido que o PIB, e apesar do setor externo depender da tendência do comércio mundial, não pôde afetar muito o PIB.

Neste período houve um grande aumento do investimento estrangeiro no país, o que correspondeu a cerca de 75% do aumento do *IED* dirigido ao MERCOSUL. Isso devido a empresa espanhola Repsol adquirir a maior empresa do país, YPF, com vendas anuais superiores a US\$ 5,5 bilhões – esta única operação representou mais de 55% do *IED* ingressado na Argentina no ano posterior.

No entanto, em termos de cenário regional e internacional, os reflexos da crise asiática, somados as próprias debilidades da economia argentina, produziram um efeito negativo sobre a economia doméstica durante 1999, similar a crise do peso mexicano em 1995. A queda do PIB chegou a 3% no ano, e nesta ocasião, o ajuste esperado de expansão das exportações e da lógica contração das importações pelo escasso dinamismo da economia, se deu parcialmente, baseado em uma forte diminuição do conjunto das transações comerciais.

Na maioria dos anos analisados, a Argentina enquadra-se no nível de alta vulnerabilidade, ou seja, o Investimento Externo Direto, o Volume de Comércio e o Produto Interno Bruto se movem na mesma direção, fortemente ligados, o que mostra que o setor externo foi de grande importância para a economia.

Ao analisar-se o coeficiente de correlação entre a ES_i e o PIB, percebe-se um valor pouco relevante, apenas 24% das variações do *IED* e do *VC* podem explicar as variações do PIB, o que mostra um baixo grau de ligação do produto da economia com o comércio mundial. Isto pode ser explicado pelos anos de baixa vulnerabilidade, analisando o SXi . A Argentina foi o único país que apresentou em dois, dos onze anos analisados, variação negativa de ES_i . Nestes anos foram grandes as disparidades entre a variação do *IED* e *VC* em relação ao PIB, ou seja, se moveram em direção oposta.

Quanto às medidas do governo frente ao momento econômico do país tem-se a conversibilidade que adotava a visão de que, com o mercado preparado via reformas liberalizantes, a concorrência com produtos externos via câmbio iria controlar a inflação e a abertura financeira iria financiar o investimento via poupança externa. Com o câmbio fixo, o Banco Central perde a autonomia de realizar política monetária e o gasto público é obrigado a manter-se “disciplinado” (VELASCO, 2000).

O capital que entrava na Argentina durante a conversibilidade não gerava condições de se reproduzir, visto que não aumentava a produção, não substituíam importações ou incentivava exportações (SCHORR e WAINER, 2005). O influxo de capitais dos anos 1990 financiou o consumo de bens importados e este processo terminou em crise financeira e cambial.

Após o decreto de uma moratória recorde em 2001 e o fim do regime de conversibilidade em 2002, a Argentina passou pela maior crise econômica já registrada. Frente a esta situação, o PIB sofreu uma queda abrupta de 11%, o emprego seguiu em declínio e o FMI previa uma hiperinflação devido à desvalorização. Entretanto, três meses depois da desvalorização, a economia ingressou em um ciclo de crescimento contínuo a partir

de 2002. Na primeira metade de 2005 a produção já havia recuperado os níveis pré-crise e a taxa média de crescimento anual desde o início da recuperação até o início de 2007 foi de 8,5%. Segundo o Informe Económico Trimestral (2006) do Ministério da Economia Argentina, tanto o PIB da indústria quanto o investimento se reconstituíram, o que indica uma legítima recuperação econômica.

3.1.3 Paraguai

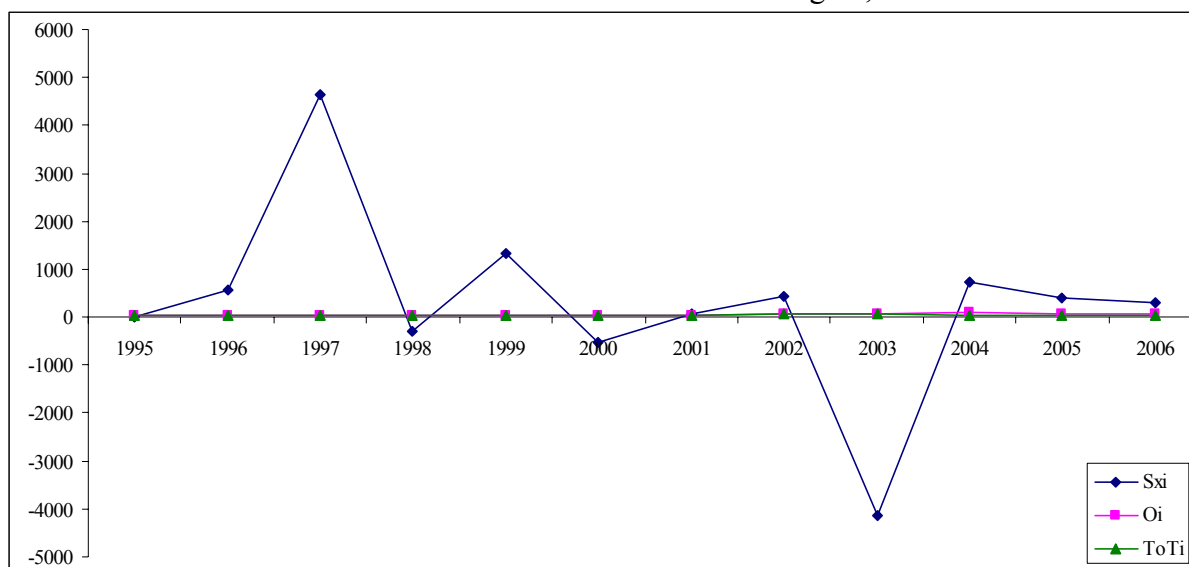
Os índices calculados para o Paraguai (Anexo C) mostram que o país esteve vários anos em nível de alta vulnerabilidade.

O *ToTi* teve seu menor desempenho em 1995, que foi de 29,3%. Seu melhor desempenho ocorreu em 2002 que foi de 56%. Esse índice manteve uma certa estabilidade, tendo uma média de 42% .

Ao analisar-se o *O_i*, verifica-se que a economia teve uma maior abertura em 2004, que foi de quase 93%. Seu menor desempenho se deu em 1999, de 36%. No geral, esse índice também manteve certa estabilidade, tendo uma média de 58,7%, estando próxima a média do índice visto anteriormente.

No tocante ao *SXi*, teve um comportamento variado, sendo em 1998, 2000 e 2003 decrescente, sendo 2003 o ano de pior desempenho do setor externo, com um índice de -4.144% (Gráfico 5). Vale ressaltar que em 2001 o desempenho também foi fraco, mostrando certa instabilidade no setor externo do país.

Gráfico 5 - Índices de desenvolvimento do setor externo – Paraguai, 1995-2006



Fonte: Dados da pesquisa

Na maioria dos anos analisados, a Paraguai enquadra-se no nível de alta vulnerabilidade, ou seja, o Investimento Externo Direto, o Volume de Comércio e o Produto Interno Bruto se movem na mesma direção.

Fazendo a análise do coeficiente de correlação entre as variáveis *ESi* e o PIB, nota-se um valor relevante, 64% das variações no *IED* e no *VC* (volume de comércio) podem explicar as variações do PIB, o que mostra um bom grau de ligação entre o produto da economia e o comércio internacional.

A partir de 1998 o PIB esteve em queda, o volume de comércio e o *IED* também apresentaram queda, o que são possíveis reflexos da sucessão de crises que afetou o bloco no

período. O país, na verdade, manteve déficit na balança comercial durante todo o período analisado. Straub (1998, p. 119), que fez um estudo sobre a evolução macroeconômica do Paraguai entre 1989 e 1997 afirma que “[...] o processo de estabilização da economia se traduziu numa evolução favorável das variáveis monetárias, mas não para o investimento e o crescimento do produto”.

O país não se mostrou susceptível quanto aos acontecimentos do resto do mundo nos anos de 1998, 2000 e 2003, os quais apresentaram níveis de vulnerabilidade normal, que mostra que o *IED* e o Volume de comércio cresceram mais rápido que o PIB, e apesar do setor externo depender da tendência do comércio mundial, não pode afetar muito o PIB. Em nenhum ano apresentou baixa vulnerabilidade, o que indica que sua economia sempre esteve ligada com o resto do mundo.

Durante o ano de 1999, o Paraguai entrou em um quadro altamente recessivo, o PIB caiu cerca de 2,5%, acompanhado por uma significativa redução dos índices inflacionários. A variável principal do comércio também teve variação negativa, tendo. A forte queda dos fluxos comerciais aprofundou a tendência recessiva que já se manifestara durante 1998 e que encontra sustento na fraca performance econômica dos seus sócios membros do MERCOSUL – as vendas ao bloco caíram 42% - e na queda do preço da soja, que representa 50% das vendas ao mundo.

A partir do ano de 2000, baseado no bom desempenho da economia brasileira, a atividade produtiva paraguaia apresentou um melhoramento. No entanto, percebe-se que o país é um importador nato, pois no período analisado houve um aumento das exportações, mas um aumento muito maior das importações.

O investimento estrangeiro direto dirigido ao Paraguai, assim como o dirigido ao Uruguai, é baixo em relação ao Brasil e Argentina, em função de ser uma economia extremamente fragilizada em termos industriais, o que acaba transformando aquela economia em satélite das grandes economias do bloco.

O desempenho da economia paraguaia aumentou substancialmente em 2003, em relação ao ano anterior. As principais variáveis macroeconômicas foram estabilizadas, embora ainda preocupantes, e a economia apresentou resultado positivo em diversos segmentos da atividade produtiva, principalmente no setor primário. Neste ano o país apresentou vulnerabilidade normal devido a pequena variação negativa do PIB. Apesar do resultado de 2003 ter sido positivo, principalmente quanto ao setor externo do país, quando comparado ao ano anterior, ainda é insuficiente para caracterizar um processo de crescimento econômico tendo em vista que o crescimento da população paraguaia se dá a taxas anuais de 2,3%. Além disso, importante lembrar que as reformas estruturais são essenciais para que o crescimento seja sustentado e menos dependente do setor agrícola.

Com relação ao comércio, este ano foi favorável para o país, as exportações registraram crescimento após alguns anos de estagnação. Esse crescimento ocorreu principalmente devido ao aumento da produção de soja e algodão. As importações também aumentaram devido a recuperação da economia doméstica.

A formação do MERCOSUL teve seus impactos econômicos na região, basicamente como produto da conjuntura internacional, paralelamente à formação de outros blocos econômicos (Nafta, por exemplo). Trata-se de uma nova forma de inserção na economia mundial, dado que países pequenos (como é o caso) associam-se a outros de maior capacidade e dimensão econômica, e desse modo, participam mais ativamente dos mercados internacionais, além de fortalecer seus mercados internos e do bloco.

3.1.4 Uruguai

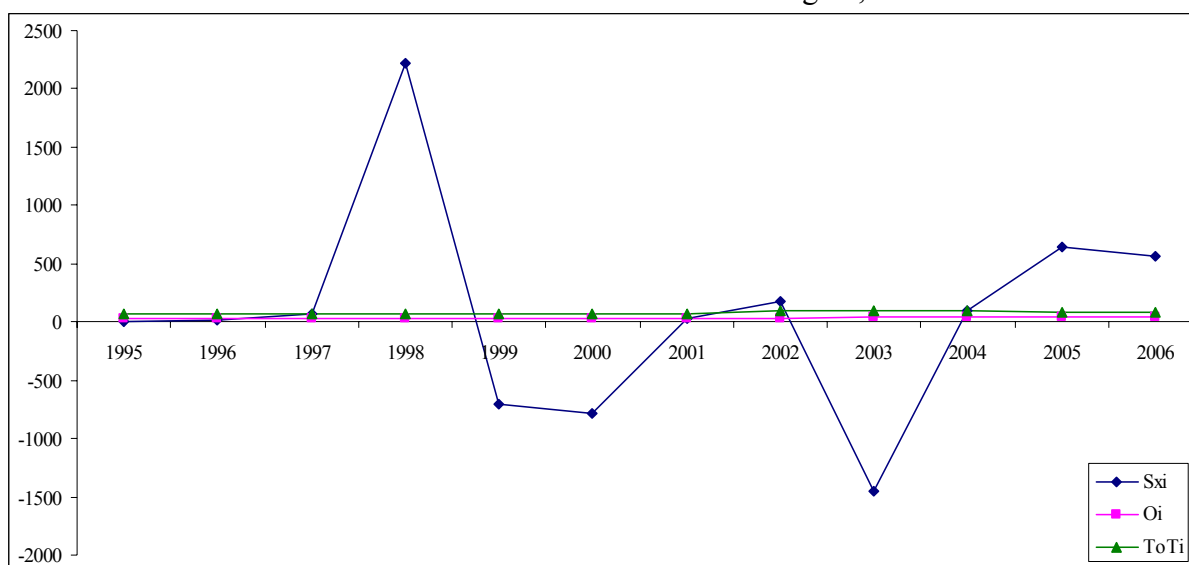
Os Índices que mostram o desempenho do setor externo do Uruguai estão expostos no Anexo D, que pode ser visto no final da pesquisa. Estes índices mostram que na maioria dos anos analisados o país esteve na faixa de alta vulnerabilidade.

Observando o $ToTi$ e o O_i , verifica-se certa estabilidade destes índices. $ToTi$ teve seu menor desempenho em 1998 e 1999, que foi de 66% e o melhor ocorreu em 2003, de 102%. Esse índice manteve uma média de 79%. A economia uruguaia sofreu os impactos da crise brasileira e a forte queda no nível de atividade na Argentina. O PIB caiu cerca de 3% em 1999, redução que superou amplamente os efeitos negativos ocorridos durante a crise mexicana em 1995. A produção industrial diminuiu 10%.

Esta grande contração do produto foi acompanhada de uma relevante redução das exportações de cerca de 19%, e leve redução nas importações de aproximadamente 12% - o que instaurou um grande desequilíbrio comercial, o maior de toda a década. Isto ocorreu devido a baixa dos preços internacionais dos principais produtos de exportação e também devido a baixa capacidade de compra dos principais sócios da região – as vendas para o MERCOSUL caíram aproximadamente 40%.

Do mesmo modo, o déficit da conta corrente foi o mais alto da década de 1990, beirando 2,5% do PIB. Tal como o caso argentino, a economia uruguaia não pode ajustar as suas contas externas ainda que mantendo níveis de desequilíbrios mais baixos que os evidenciados na economia argentina.

Gráfico 7 - Índices de desenvolvimento do setor externo – Uruguai, 1995-2006



Fonte: Dados da pesquisa

Ao analisar-se o O_i , verifica-se que a economia teve uma maior abertura em 2004 e 2006, que foi de 45%. Seu menor desempenho se deu em 1999, de 26%. No geral, esse índice também manteve certa estabilidade, tendo uma média de 33%.

No que se refere ao SXi , o Uruguai apresenta três anos de vulnerabilidade normal, sendo os demais de alta vulnerabilidade (Gráfico 7). Nos anos de 1999, 2000 e 2003 o IED e o Volume de comércio cresceram mais rápido que o PIB, e apesar do setor externo depender da tendência do comércio mundial, não pode afetar muito o PIB, sendo vulnerabilidade normal. O desempenho mais baixo ocorreu em 2003, que foi de -1453%.

O maior desempenho se deu em 1998, que foi de 2224%. Nesse e nos demais anos analisados, com exceção dos citados acima, o país apresentou vulnerabilidade alta, o que indica que o Investimento Externo Direto, o Volume de Comércio e o Produto Interno Bruto se movem na mesma direção e podem estar fortemente ligados.

A recuperação do país, concomitante a das demais economias do bloco, começou em 2003, após ter passado por um período de grande recessão (1999-2002), quando atravessou a pior crise financeira da história. Um cenário internacional mais favorável, a mudança nos preços relativos, a melhoria dos indicadores contribuíram para a recuperação da economia uruguaia em 2003.

Essa recuperação foi impulsionada, principalmente, pelo aumento das exportações, e particularmente para o mercado extrazona, devida ao aumento da competitividade uruguaia e à melhora no cenário internacional em relação aos anos anteriores, quando o país foi muito afetado por choques externo.

O investimento também começou a se recuperar neste ano – a incerteza macroeconômica foi reduzida fazendo com que o risco país também caísse substancialmente, bem como a volatilidade de todas as variáveis financeiras. O crescimento do investimento pode ser observado, principalmente, nos setores de infra-estrutura e agrícola.

Fazendo a análise do coeficiente de correlação entre *ESi* e PIB, $r = 0,58$, percebe-se que 58% das variações de *IED* e do volume de comércio podem explicar as variações no PIB, o que mostra que a economia está aberta ao comércio mundial e assim, suscetível aos acontecimentos deste.

Tendo analisado os quatro países, trazendo à análise uma visão de contexto, o redesenho do contexto internacional, com a volta do financiamento externo nos anos 1990, possibilita a alteração, ainda que na forma, da inserção externa dessas economias, bem como das demais economias Latino Americanas.

Diferentemente de um ajuste exportador, os anos 1990 são caracterizados pela implementação de um ajuste importador, com amplos processos de liberalização comercial e financeira, garantidos pela existência de capitais externos que financiaram os crescentes déficits comerciais (MARTINS e CARCANHOLO, 2008).

Ainda segundo esses autores, a meta principal seria chegar a uma zona de livre comércio no final de 1994, porém, em agosto reconheceu-se a impossibilidade de cumprir o cronograma, e foram fixados novos prazos aos membros. As crises cambiais e de financiamento externo das duas principais economias (Brasil e Argentina) na década de 1990, ao mesmo tempo que explicitaram as vulnerabilidades externas dessas economias, fruto dos processos de abertura externa que caracterizaram a década, deixaram em compasso de espera os esforços pela integração.

O êxito inicial do MERCOSUL, até 1997, refletia basicamente o aumento dos fluxos de comércio entre os países do bloco, após a eliminação das barreiras existentes até o começo dos anos 1990, algo natural em função da própria vizinhança geográfica. Isso corresponde ao que se poderia denominar de “fase fácil” da integração. Novos desafios, associados a etapas mais difíceis desse processo, teriam surgido depois de alguns anos, mesmo que as citadas crises não tivessem ocorrido (GIAMBIAGI e BARENBOIM, 2005).

No que se refere ao fluxo de IED, duas características merecem destaque. Em primeiro lugar, a partir de 1996, ocorre uma inversão no principal destino do fluxo desse tipo de investimento. Até 1995 a Argentina era o principal receptor, chegando a 49,2% do total destinado ao Bloco em 1995. A partir do ano seguinte, principalmente com o amplo programa de privatizações no Brasil, a economia brasileira se transforma na principal receptora do fluxo de investimento estrangeiro direto no MERCOSUL, chegando a 74,5% do total em 2000 (MARINI, 2000).

Em segundo lugar, merece destaque a crescente participação do bloco no total de investimento estrangeiro direto da América Latina, saindo de 21% em 1994 para 52,1% em 2000. Entretanto, se comparado com o fluxo de investimento estrangeiro direto mundial, os dados não são tão animadores. Entre 1994 e 1997, o MERCOSUL recebeu 2,5% e 5,9%, respectivamente, do fluxo mundial. A partir daí, essa proporção foi decrescendo até chegar a

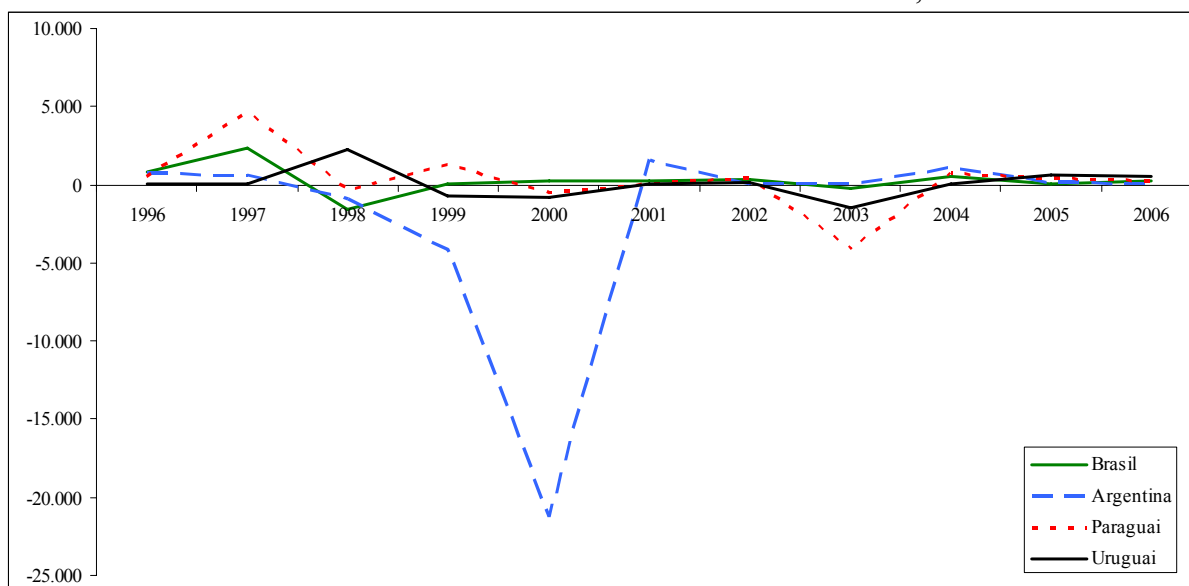
3,5% em 2000 (MARINI, 2000).

Entre os objetivos estabelecidos pela união, encontra-se a necessidade de coordenação de políticas macroeconômicas. Entretanto, pelos menos dois tipos de dificuldades apresentaram-se para essa coordenação ao longo do tempo. Em primeiro lugar, as assimetrias entre os países do MERCOSUL, no que diz respeito a características, problemas, disparidades regionais e sociais, a momentos do ciclo econômico, limitaram sobremaneira essa coordenação. Basta citar, como exemplo, a disparidade no regime e política cambiais entre as duas principais economias, até a crise argentina do início do século, que culminou na abolição do regime de câmbio fixo em paridade com o dólar, implementado naquele país desde o início da década de 90.

De fato, essa união serviu como uma válvula de escape para a perda de competitividade frente aos grandes centros. No caso da economia brasileira, por exemplo, a participação de suas exportações no total mundial foi reduzida de 1,03% em 1993/94 para 0,86% em 1999 (GONÇALVES, 2005). A participação do Brasil no comércio mundial caiu de 0,96% no período 1990-1994 para 0,92% no período 1995-1999. Por outro lado, a participação do Brasil no comércio extra-MERCOSUL caiu de 0,87% em 1990-1994 para 0,78% em 1995-1999. Como salienta Gonçalves (2000, p. 91) “Um fato de grande relevância é que a perda de competitividade internacional da economia brasileira é ainda maior se descontamos a influência da criação do MERCOSUL em 1991”.

No Gráfico 9 faz-se uma comparação do Índice de Desenvolvimento do Setor Externo entre os membros do Bloco. Ficam evidentes os momentos de instabilidade mundial, embora impactando com diferentes intensidades em cada economia. Nos últimos três anos do período analisado, o índice segue uma certa estabilidade, tendo valores positivos, alta vulnerabilidade e performance da ES_i aceitável em todos os países.

Gráfico 9 - Índice de desenvolvimento do setor externo – MERCOSUL, 1995-2006



Fonte: Dados da pesquisa.

Mais importante que buscar soluções para conflitos já no estágio de crise é antecipar-se a eles. Os desajustes de natureza comercial observados no MERCOSUL têm um nítido componente externo – a crise do Sudeste Asiático em 1997 (que pode ser observada no Gráfico 9). Mas tem também um componente interno tão relevante como esse último: no caso brasileiro, a persistência do desequilíbrio fiscal, com o aumento do déficit nominal como proporção do PIB ao longo do Plano Real. No caso argentino, a baixa produtividade relativa

da indústria argentina, que ainda não buscou a necessária especialização que lhe permita os necessários ganhos de competitividade requeridos pela economia mundial - em 1998, a Argentina teve um déficit comercial global expressivo com quase todos os seus principais parceiros, tendo superávit apenas com o MERCOSUL, entre os grandes blocos econômicos (FENDT, 2008).

Em suma, a lição mais importante a tirar dessa análise é que essa crise decorre em larga medida do choque externo às economias do MERCOSUL, em que a principal delas, a brasileira, encontra-se estruturalmente em desequilíbrio. Neste contexto, a desvalorização brasileira é consequência e não causa dos conflitos no Bloco, e provavelmente ocorreria mais tarde, mesmo que nenhum choque externo atingisse o país. Em situações como essa se está diante de um desequilíbrio clássico de balanço de pagamentos. A solução, tanto do ponto de vista brasileiro como do Bloco em si, é atacar o problema na origem: mudar preços relativos (desvalorização) e reduzir os gastos agregados da economia, com o financiamento externo da posição de reservas internacionais durante a fase de ajuste (FENDT, 2008).

Durante o período pós crise (1999) as exportações totais, intra e extazona, que somadas das quatro economias evidenciam uma redução de 8,8% no ano, apresentando uma diminuição muito forte nos dois sócios menores, uma importante contração na Argentina e uma menor retração relativa no Brasil. As exportações paraguaias e uruguaias, fortemente dependentes do comércio intrazona, aparecem como as mais prejudicadas pelo cenário econômico recessivo atravessado por Brasil e Argentina durante grande parte do ano. Já no caso das importações, o conjunto dos países registrou uma queda de cerca de 16% no ano, sendo a maior queda no Paraguai, que foi de aproximadamente 30%.

Cambiando a perspectiva de análise para um período positivo, no que se refere ao ano de 2004, torna-se relevante destacar que a atividade econômica na América Latina aumentou bem acima dos anos anteriores, cerca de 5,9%. Diferente do que acontecia, este crescimento alcançou a maioria dos países do continente, sendo que a demanda mundial por produtos básicos contribuiu para este desempenho singular. As baixas da taxa de juros e a elevada liquidez internacional também cumpriram uma importante função, ao proporcionar uma afluência de capital que favoreceu o ressurgimento do investimento e do consumo interno.

Este desempenho das principais variáveis macroeconômicas do MERCOSUL tornou as economias do continente muito diferentes, em relação aos períodos históricos anteriores, principalmente por terem se tornado menos frágeis aos choques externos. Cabe ressaltar também que esse movimento, em maior ou menor grau, é seguido por todas as economias, demonstrando que o continente apresenta uma relação com o contexto internacional muito semelhante, destacando sempre que esse processo tem diferentes intensidades, conforme a economia envolvida.

Além das óbvias diferenças de escala geográfica e demográfica, a balança também está claramente inclinada a favor do Brasil e da Argentina em matéria de recepção de investimentos estrangeiros, renda *per capita* e trocas comerciais. Até agora tudo que o bloco fez para reduzir as diferenças foi criar um fundo de convergência estrutural para projetos de desenvolvimento, que é de apenas US\$ 100 milhões e, após um ano, ainda não está em operação (MRE, 2008).

Segundo Lampreia (1999), na prática, a integração entre Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai avançou rapidamente nas relações comerciais, no primeiro período do bloco. Nos últimos tempos, o aprofundamento ficou mais difícil. A agenda negociada em 1995 não foi totalmente cumprida até agora. A integração do setor de serviços também não progride. Não há mecanismos e, conseqüentemente, agilidade na solução de controvérsias. O grande clamor é pela organização de um sistema arbitral, realmente neutro e detentor de notoriedade capaz de solucionar entraves, evitando que os avanços dependam apenas do diálogo político, como

tem sido até hoje e, diga-se, pouco eficaz.

Com a freqüente instabilidade interna das economias os governos acabam por tomar medidas de ajustes internos, geralmente tendo um cunho protecionista, estas afetam diretamente as negociações no âmbito do MERCOSUL.

CONCLUSÃO

Em relação ao primeiro objetivo a que se propôs esse trabalho, que tratava de a evolução do processo de integração do MERCOSUL, sob a ótica do comércio internacional, fica claro, ao primeiro olhar que existem dois períodos bem distintos. O primeiro vai desde a constituição do bloco até o período de 1997, em que houve um intenso incremento do comércio entre os membros do bloco, com destaque especial para os dois maiores parceiros, Brasil e Argentina.

No entanto ainda existem disparidades gritantes, tanto econômicas quanto de legislação, organização produtiva entre outros, que dificultam soberbamente o avanço do processo integracionista, dificuldades que se asseveram em momentos de crise, como o vivido a partir de 1998. Esses entraves só serão resolvidos quando a opção pela integração deixar de ser apenas por razões econômicas pontuais, e se tornar uma opção em termos de padrão de desenvolvimento, de todas as nações partes.

Em se tratando do segundo objetivo a que se propõe esse trabalho, no tocante aos índices propostos para avaliar o desempenho das economias do MERCOSUL, percebe-se que esta junção trouxe uma nova visão do desenrolar do comércio internacional. A inserção do novo índice, proposto por Ruiz (2004) é de grande relevância para entendermos o comportamento do setor externo e da economia de um país diante dos vários acontecimentos mundiais.

Nos quatro casos, o índice de abertura da economia ao comércio internacional foi crescente no decorrer do período. O que também é um bom sinal. A cada dia que passa fica mais evidente que o MERCOSUL não pode ignorar a possibilidade de tornar-se a mais forte expressão de interesses locais, regionais e internacionais de sociedades que estão descobrindo que não é apenas censurável tentar uma saída individual como é inviável, frente à complexidade da situação econômica, social e política que caracteriza o mundo e o hemisfério americano no atual momento histórico.

Comprova-se que as trocas e as parcerias comerciais são vitais para uma economia. Havendo um contexto favorável em termos do índice de relações de troca, não há porque encarar com preconceito a idéia de usar as exportações como estímulo a expansão do PIB, desde que não se repitam os erros passados, isto é, na medida em que sejam implementadas políticas destinadas a promover: - a redistribuição social da renda, mediante a qual o consumo doméstico assuma gradualmente o papel de principal propulsor dos investimentos; - a diversificação da pauta de exportação, com crescente presença de bens manufaturados e serviços mais sofisticados.

Em suma, o MERCOSUL é uma iniciativa internacional indissociável dos projetos nacionais das nações envolvidas, uma vez que pode reforçar o processo de inserção no mercado internacional, e assim reduzir enormemente as fragilidades que historicamente perturbam o desenvolvimento do continente e mais especificamente o Cone Sul.

Economias do tamanho da maioria das nações latino americanas, num mundo de mega potências, se não unificarem seus padrões e políticas de inserção, para ganhar escala produtiva em termos internacionais, estarão em breve condenadas à irrelevância estrutural. De uma forma simplificada, pode-se afirmar que o Bloco não é só uma grande oportunidade de obtenção mais eficiente de recursos produtivos na região, é a única opção sólida, no longo

prazo que a área tem para aumentar a entrada de investimentos estrangeiros tornando os países envolvidos competitivos em escala global.

BIBLIOGRAFIA

ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO – ALADI. 2008. Disponível em: <www.aladi.org>. Acesso em: 14 ago. 2008.

AVERBURG, A. Mercosul: conjuntura e perspectivas. **Revista do BNDES**, v. 5, n. 10, p. 135-150, dez/1998.

BALASSA, B. Exports, policy choices and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock. **Journal of Development Economics**, v. 2, n. 18, p. 23-35, 1985.

BRAUN, M. B. S. **El Mercado internacional de productos agrícolas y la política comercial brasileña**. 2003. Tese (Doutorado em Processos de Integração Transnacional Unión Europe) - Universidade de León, UNILEÓN, Espanha, 2003.

BRUM, A. L. **A economia internacional na entrada do século XXI**: transformações irreversíveis. 2. ed. Ijuí: Ed. Unijui, 2002. 304 p.

CAVES, R. E. **American industry, structure, conduct and performance**. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1982. 306 p.

EDWARDS, S. Openness, trade liberalization, and growth in developing countries. **Journal of Economic Literature**, v. 31, p. 1358-1393, 1998.

FENDT, R. **A crise e o Mercosul**: razões para otimismo. 2008. Disponível em: <www.institutoliberal.org.br/conteudo/download.asp?cdc=882>. Acesso em: 03 set. 2008.

GIAMBIAGI, F.; BARENBOIM, I. Mercosul: por uma nova estratégia brasileira. **Revista do BNDES**, v. 12, n. 24, p. 77-110, dez. 2005.

GILPIN, R. **The Political Economy of international relations**. New Jersey: Princeton University Pres, 1987. 437 p.

GONÇALVES, R. **Economia Política Internacional**: Fundamentos Teóricos e Experiência Brasileira. Rio de Janeiro: Ed. Elsevier, 2005.

KRUGMAN, P. **Internacionalismo Pop**. Rio de Janeiro: Ed. Campus. 1997, 213 p.

LINDER, S. B. Ensaio sobre Comércio e Transformação. IN: SAVASINI, J. A. A.; MALAN, P.; BAER W. (Org.) **Economia Internacional**. São Paulo. Ed. Saraiva. 1979. P. 65-88.

LOPES, E. L. (coord.) **Intercâmbio comercial do agronegócio**: trinta principais parceiros comerciais. 2. ed. Brasília: MAPA/SRI/DPI/CGOE, 2007.

MARINI, R. M. **Dialética da Dependência**: uma antologia da obra de Ruy Mauro Marini. Petrópolis: Ed. Vozes, 2000.

MARTINS, C. E.; CARCANHOLO, M. D. **Origem e características do Mercosul: vulnerabilidade externa de suas principais economias e perspectivas de uma integração Latino-Americana soberana.** 2008. Disponível em: <<http://www.redem.buap.mx/>>. Acesso em: 02 set. 2008.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. **Mercosul.** 2008. Disponível em: <<http://www.mercosul.gov.br/tratados-e-protocolos>>. Acesso em: 05 set. 2008.

PEREIRA, T. R.; CARVALHO, A. **Desvalorização Cambial e seu Impacto Sobre os Custos e Preços Industriais no Brasil: uma análise dos efeitos de encadeamento nos setores produtivos.** Brasília: IPEA, março de 2000 (Texto para discussão n. 711).

ROBSON, P. **Teoria econômica da integração internacional.** Lisboa, 1985.

RUIZ, M. A. The External Sector Development Index (SXi). **Social Science Research Network.** 2004. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=673041>. Acesso em: 18 mar. 2008.

SCHORR, M.; WAINER, A. Argentina: Muerte y resurrección? **Revista Realidad Económica**, n. 211. Buenos Aires. Abril-Mayo 2005.

SECRETARIA DO COMÉRCIO EXTERIOR (SECEX). Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/informativo>>. Acesso em: 19 ago. 2006.

STRAUB, S. Evolución macroeconómica del Paraguay 1989-1997: burbuja de consumo y crisis financiera. Santiago de Chile, **Revista de la CEPAL**, n. 65, agosto de 1998, p. 119-121.

VELASCO, A; Exchange-rate Policies for Developing Countries: What Have We Learned? What Do We Still Not Know? G-24. **Discussion Paper Series**, n. 5, jun. 2000.

VERNON, R. La inversión internacional y el comercio internacional en el ciclo de productos. 1966. In: Rosenberg, N. (org.). **Economía del cambio tecnológico.** México: Fondo de Cultura Económica, 1. ed., p. 408-427, 1979.

WORLD BANK. 2008. Disponível em: <www.worldbank.org>. Acesso em: 16 ago. 2008.