

PROTECIONISMO E INTENSIDADE DE COMÉRCIO LATINO-AMERICANO: PROPOSTA PARA UM ESTUDO DE CASO BRASILEIRO

Sérgio Luiz Lacerda

Mestre em Integração Latino-Americana – UFSM,
Professor das Faculdades Integradas Curitiba

1 INTRODUÇÃO

A sacudida geral que as economias latino-americanas tiveram de enfrentar ao longo dos anos 90 (século XX), produto do neoliberalismo e do protecionismo das grandes potências, aprofundou a manutenção das diferenças estruturais, principalmente quanto ao desempenho dos países desenvolvidos em relação aos em desenvolvimento ou pobres. Convém ressaltar que, nos últimos dez anos, a organização do comércio em blocos econômicos e de forma intraindustrial vem aumentando a distância econômica entre países ricos e pobres, de tal forma que, em certos aspectos, o comércio internacional tem apresentado tendência ao monopólio transitório da produção tecnológica. Repercute daí que as nações desenvolvidas são atraídas por menores custos de produção, particularmente o de mão-de-obra, provocando o agravamento da exclusão social e crescimento da apropriação de riquezas dos países do Sul pelos países do Norte.

Todas essas questões que invocam processos de dependência, com o advento e o desenrolar da globalização, vêm processando novos rumos na forma de acumulação em âmbitos cada vez mais especializados. Isso afeta o Brasil, o Mercosul e a América Latina, pelo fato de que somente seria possível enfrentar as mudanças radicais, se fossem introduzidos novos parâmetros políticos e econômicos na condução das novas regras do jogo. Como a nova ordem mundial, a respeito da acumulação de capitais, ultrapassa as fronteiras, e as nações pouco ou quase nada podem intervir, senão gerar novas oportunidades de mercado, seria necessário colocar em discussão o liberalismo econômico moderno e o protecionismo no centro latino-americano.

Levando-se em conta, portanto, a organização comercial no mundo já internacionalizado e aplicando novas técnicas relacionais, isso obriga, então, o Brasil a se mobilizar em torno de estratégias que o conduza a fazer frente à União Européia e mais adiante a própria Alca. É de se entender descabidas quaisquer intensificações de esforços por esses países, em caráter isolado. Indubitavelmente, a adoção do receituário neoliberal de estabilização econômica impôs, a qualquer sorte, as conseqüências de uma política equivocada e dependente ao capital estrangeiro em um mundo instável. O resultado esperado será sempre a fragilidade competitiva do Brasil, inclusive dos demais países integrantes do Mercosul, assim como a de todo aquele em desenvolvimento diante do fenômeno.

Para que a integração produza uma distribuição razoavelmente eqüitativa de seus frutos sobre a produtividade e o crescimento do Brasil e da América Latina, faz-se necessária a adoção de políticas nacionais convergentes para uma estratégia de comércio intraindustrial com mudança técnica. Dessa maneira há que se indagar: como países com importantes contradições macroeconômicas, como é o caso do Brasil e seus parceiros no Mercosul, valendo-se de um referencial histórico semelhante, podem sobreviver interna e externamente, diante da construção incessante de barreiras e modalidades de protecionismos oriundos dos países ricos?

Diante desse fato que se associa ao sentido político conflitante das nações latino-americanas, em que nível é possível se deflagrar o processo de integração econômica puramente regional e que neutralize, de forma conjunta e no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC), os entraves danosos do protecionismo exacerbado e incontrolável dos países desenvolvidos?

Baseando-se, inicialmente, nos estudos desenvolvidos, em 1982, por Peter Drysdale e Ross Garnaut, ambos da Universidade Nacional da Austrália, com a Universidade de Hitotsubashi, Província de Kunituchi, Tóquio (Japão), apresentou-se a modelagem de cálculo para a determinação do índice de intensidade comercial, que possibilita qualificar o peso das barreiras econômicas sobre o comércio intra e extra-regional. Com apoio nos estudos Leamer e Stern (1972) propõe-se quantificar o peso das barreiras comerciais, exercido pelos países desenvolvidos, em aspectos gerais e em nível de *commodity*. Posteriormente a isso, pretende-se construir o índice de complementaridade das exportações brasileiras para aos países desenvol-

vidos, buscando revelar a magnitude que o índice brasileiro de intensidade comercial, fundamentado para cada *commodity* em específico, passaria a influir sobre o mercado mundial importador. Com isso se poderia supor que toda intensidade comercial de fato é mensurada por meio do índice de complementaridade.

2 INTEGRAÇÃO ECONÔMICA E PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

Ao se tratar das questões acerca da integração econômica internacional, fica implícito o sentido de cooperação. Contudo, a cooperação econômica entre países, naturalmente, não conduz à integração. Se, de um lado, a cooperação econômica busca promover o crescimento dos países envolvidos, de outro, a integração econômica pretende a supressão das barreiras comerciais com o intuito de gerar e ampliar mercado único. Assim, se nos acordos de cooperação são incluídos mecanismos de redução de barreiras, no processo de integração empreende-se institucionalmente a supressão e harmonização total dos interesses nacionais isolados.

A teoria da integração está, até certo ponto, correlacionada com a teoria do comércio internacional, quando trata da eficiência do uso dos recursos em determinado espaço econômico, aliado à mobilidade internacional dos fatores de produção, que, como enfoca Medeiros (1998)¹, procura “estudar as variáveis que conduzem a uma economia integrada, ou seja, analisar um processo de ausência de obstáculos aos movimentos internacionais de fatores.”

A teoria do comércio internacional se preocupa com a incidência dos efeitos dos obstáculos e restrições ao comércio sobre as trocas. A teoria da integração econômica trata dos meios de como eliminar os obstáculos sobre as trocas entre países componentes de uma mesma região comercial. Assim as questões que são discutidas pela economia internacional contemporânea são, em grande parte, qualificadas por nações que, de um lado, possuem semelhança na dotação de fatores de produção, de outro, realizam intenso comércio bilateral, ajustadas a um complexo nível de investimentos externos diretos, associados à produção multinacional. Todas essas ações se canalizam para a concorrência imperfeita, nas

¹ MEDEIROS, E. R. de. **Blocos regionais de integração econômica no mundo**, Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, 1998. p. 25.

economias de escala, passando da conjectura dos rendimentos constantes para a dos rendimentos crescentes.²

Como os rendimentos crescentes provocam aumentos do volume de produção proporcionalmente acima dos incrementos de utilização dos fatores de produção (recursos naturais, trabalho e capital), as produtividades técnica e humana se expandem, gerando, por conseguinte, uma elevação no grau de dependência pela geração de fatores regionais. Em suma, os países em que as produtividades técnica e humana crescem acima da utilização dos fatores de produção acabam por ter que importá-los de regiões em que essa realidade ainda se não verificou. Nesse aspecto ocorrerá para as nações desenvolvidas, em primeira instância, um monopólio transitório sobre a transferência dos processos tecnológicos incorporados, depois, será desencadeado um processo de deterioração nos termos de troca para as nações menos desenvolvidas ou mais pobres.

Na verdade isso é fruto da aliança da concorrência imperfeita³ ao comércio internacional, transformando a vantagem comparativa natural, em que o comércio se dava no modelo interindustrial, em vantagem comparativa adquirida, direcionando-o para níveis intraindustriais⁴. Em termos de economia de escala interna, o que se verifica é a redução dos custos unitários como função do crescimento da produtividade da empresa. Para as economias de escala externa, o que se verifica é o crescimento da produtividade de toda a indústria. Isso se explica, porque no modelo Hecksher-Ohlin o comér-

² Com os investimentos externos diretos, a produção avança em escala acentuada de produtividade. Dessa maneira o mercado busca cada vez mais ampliar suas oportunidades em segmentos crescentes, tornando o comércio bilateral intenso.

³ Com economia de escala não há a menor possibilidade de ocorrer concorrência pura. O que se verifica no mercado é a presença de concorrência imperfeita, que podem se desdobrar em concorrência monopolística ou em modelo de *dumping*. No modelo de concorrência monopolística, o comércio pode atingir níveis intraindustriais e interindustriais. No modelo de *dumping*, normalmente as empresas monopolísticas, por estratégia de maximização de lucros, cobram um preço mais baixo nas exportações do que domesticamente. Isso se dá pelo fato de que as vendas de exportação são mais sensíveis aos preços do que as vendas domésticas. Ainda assim, as empresas podem segmentar os mercados, fazendo com que os consumidores domésticos comprem os bens destinados aos mercados de exportação, o que pode chegar a caracterizar o que é conhecido por *dumping* recíproco.

⁴ SALVATORE, D. **Economia internacional**. São Paulo: LTC, 2000. p. 193.

cio internacional tem em sua essência a diferenciação da dotação de fatores de produção e de tecnologia, enquanto no modelo de comércio intraindustrial a lógica se fundamenta na diferenciação de produtos e nas economias de escala, o que significa um acréscimo de comércio internacional entre países altamente industrializados.

Existem alguns elementos que determinam o comércio intraindustrial nas relações bilaterais entre países, notadamente:

- a) Rendimentos *per capita* altos conduzem a um intenso comércio intraindustrial, pois os consumidores são atraídos por manufaturas sofisticadas.
- b) Rendimentos diferentes, com desníveis, conduzem a um comércio intraindustrial menos intenso, em face da alteração das escalas de preferências.

Com efeito, para os países em desenvolvimento o sistema de comércio intraindustrial, seguramente, terá de ser constituído apoiando-se em um modelo de integração econômica originária da própria realidade socioeconômica e política das regiões envolvidas, o que afetará o modelo de produção com o comércio externo, definitivamente, na medida em que os induz à criação de comércio. Vale dizer que antes da união o comércio é pequeno; com o processo de integração desencadeada, o comércio intra-regional passa a se ampliar naturalmente. Contudo, anterior a quaisquer questões lógicas que levem as nações em desenvolvimento para além do entrelaçamento comercial, ainda que empiricamente seja possível demonstrar tal façanha, o que se identifica como grande obstáculo são as bases políticas com que foram constituídas essas nações, ao longo da história destas, tornando-as profundamente diferentes em sua essência.

Para Medeiros (1998), deveriam ser afastadas as possibilidades de um processo de integração econômica para países de Terceiro Mundo, por causa do tipo de estrutura existente e do caráter político de condução desses países⁵. Sua análise reflete a necessidade de “determinação do âmbito e direção do desenvolvimento e da especialização; de políticas distributivas de benefícios; e de política de investimento estrangeiro e empresas transnacionais”. Ainda, em sua concepção,

⁵ MEDEIROS, E. R. de, op. cit., p. 44-45.

[...] o nível de industrialização desses países necessitaria atingir importância relativa na economia global. As exportações deveriam se direcionar para produtos manufaturados. E o parque industrial ampliado regionalmente para atingir maiores economias de escala. Todas essas importantes transformações associadas à diferenciação nos custos de produção e transporte de matérias-primas, infra-estruturas de comunicação na área da integração.

Esses assuntos, de certa forma, estão incorporados em modelos de integração comercial recomendados pela Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), a exemplo dos acordos de alcance parcial, como é o caso do Mercosul. Portanto, isolando-se a política econômico-social interna das nações integrantes do Mercosul, por exemplo, que detém historicamente importantes disparidades, a modelagem de um sistema de integração econômica regional tem que fluir em discussões e atividades que convirjam para as políticas econômicas atuais, como o liberalismo econômico moderno e o protecionismo. Tais problemas necessitam ser enfrentados tanto em seu caráter endógeno quanto exógeno às nações do bloco como para as latino-americanas em geral. É importante que se reforce essa atitude por parte dos respectivos Estados nacionais, haja vista as conseqüências danosas do neoliberalismo determinado pelo Consenso de Washington e pelas regras protecionistas impostas tanto pelos Estados Unidos como pela Europa.

Segundo John Williamson, em seu academicismo medíocre, a América Latina teria de romper com as velhas estruturas macroeconômicas que tanto a mantiveram em elevadíssimos níveis de distorções internas e externas⁶. Toda essa problemática esbarra indiscutivelmente na teoria econômica (em que o próprio John Williamson concluíra) e com ela, a compreensão das regras de comércio tuteladas pelos países industrializados aos em desenvolvimento, e destes, a capacidade de se enquadrarem a essas regras.

Este artigo dará tratamento à intensidade de comércio bilateral do Brasil no Mercosul, ao mesmo tempo em que, também, conduzirá discussões acadêmicas quanto às afinidades entre o fluxo de comércio bilateral, o comércio potencial e os obstáculos co-

⁶ FIORI, J. L. Consenso de Washington. Palestra proferida no Centro Cultural Banco do Brasil, São Paulo, 4 set.1996.

merciais. Com efeito, o estudo conduzirá a uma reflexão, independentemente, de se empreender integração econômica ou não na América Latina, sobre os fluxos comerciais que sempre ocorreram entre o Brasil os países membros do bloco, atendendo a um modelo quase inato de comércio bilateral.

3 EFEITOS DO LIBERALISMO MODERNO E DO PROTECIONISMO

As discussões sobre o livre cambismo, desde sua origem, sempre seduziram nações e governos, principalmente porque se debate a tese de que o equilíbrio econômico nasce espontaneamente por meio da livre concorrência e das oportunidades dadas a todos⁷. A razão disso é atribuição para si da capacidade de melhor utilização dos fatores de produção. Ao se discutir que a dotação não se dá de forma igual para todos os países, a diversidade se impõe como um determinante à distribuição mais eficiente dos fatores de produção. Os mais ferrenhos defensores advogam a causa de que o liberalismo conduz inevitavelmente à solidariedade. A interdependência dos países levaria a uma maior confraternização internacional. Entretanto, sob os efeitos da globalização essa afirmativa não condiz à realidade dos países mais pobres ou em desenvolvimento. Seguramente o que se tem verificado é uma grande cota de sacrifício desses países, ao se adaptarem a mecanismos neoliberais, admitindo para o interior de seus Estados a formação de trustes, cartéis, oligopólios, e o que é pior, com as práticas de privatizações e de incorporações de empresas nacionais, o desaparecimento do nacionalismo e o desperfilamento das relações econômicas internas, comprovando uma única realidade: os benefícios gerados nem sempre são distribuídos de forma razoavelmente igualitária.

Cabe salientar que a posição dos países desenvolvidos é de concessão, à medida que os mais pobres ou em desenvolvimento adaptem uma abertura econômica estratégica para facilitar os ingressos de capitais estrangeiros. De outro lado vem o protecionismo liderado pelos países desenvolvidos em complemento ao neoliberalismo. A defesa desse mecanismo fica estabelecida tão-

⁷ MAIA, J. de M. **Economia internacional e comércio exterior**. São Paulo: Atlas, 2001, p. 130.

somente em âmbito do Direito Aduaneiro. Todavia, não deixa de fora os preceitos da teoria do protecionismo econômico, em que o Estado é intervencionista e, por meio do governo, dita a política comercial, externa e interna, controla as importações e as exportações.

Pelo conceito de proteção efetiva⁸ o que os países industrializados constatam é que a incidência de direitos aduaneiros atinge o produto nacional, os rendimentos do trabalho e do capital, além dos produtos intermediários submetidos à diferente taxação aduaneira. Depreende-se que a aplicação do Direito Aduaneiro sobre certo produto final significa a prerrogativa de tributar as importações, no caso aquelas oriundas dos países mais pobres ou em desenvolvimento (principalmente as manufaturas). Assim, o Mercosul, se bem estruturado aos interesses maiores do bloco, não obstante a crise que vem enfrentando, se apresenta como um indiscutível caminho para o enfrentamento dessa poderosa incongruência do comércio internacional. Muitos estudos evidenciam essa realidade. Entretanto, há pouca avaliação quanto ao alcance dos obstáculos ao comércio para dentro dos países membros do bloco.

Diante do que se expôs, pretende-se dar ênfase ao problema, inclusive como ferramenta pontual para se explicar a intensidade comercial do bloco, levando-se em conta as experimentações que foram adquiridas ao longo de sua existência mais recente. A seguir, apresentar-se-á a concepção do modelo para essa finalidade, que em seu desenvolvimento, procura-se afiná-lo ao fluxo de comércio bilateral, ao comércio potencial e aos obstáculos ao comércio.

4 CONSTRUÇÃO DE UM MODELO CONCRETO

A busca de um modelo que examine com alguma fidelidade a intensidade comercial, como a análise bilateral dos fluxos comerciais para países em desenvolvimento, em referência ao Brasil, por exemplo, indubitavelmente explicaria os efeitos da concentração econômica dos países industrializados sobre nosso país, funda-

⁸ Taxa de proteção efetiva é a porcentagem de acréscimo do valor de um dado setor da economia, por unidade de produto, consequência das barreiras aduaneiras estipuladas por um país.

mentalmente no que tange às práticas de barreiras econômicas e seus efeitos.

Considerando-se os diversos tipos de bloqueios comerciais reconhecidos pela tradicional teoria do comércio internacional, o que se tem verificado, ao longo dos últimos anos, é que essas barreiras acabam por se transformar em um importante obstáculo ao comércio de produtos oriundos de países em desenvolvimento para os desenvolvidos, pelo fato de influir direta ou indiretamente no fluxo comercial. O que efetivamente se verifica, como causa intrínseca, é a determinação do tamanho, da composição do produto e de seus efeitos sobre o bem-estar, originários dos fluxos comerciais bilaterais. O que os países industrializados procuram denotar é que o comércio bilateral com os países em desenvolvimento acaba por influir no desempenho interno de suas economias, por exemplo, gerando desemprego. Essa tônica na afirmação dos países industrializados, na realidade, impõe a necessidade de serem aplicadas barreiras, porque, conforme suas justificativas primárias, os custos de produção passam a não ser competitivos com os dos países mais pobres (porque o preço dos salários seria menor, na composição dos custos totais).

Necessário se faz, então, compreender o impacto do protecionismo praticado pelos países desenvolvidos sobre o comércio das nações pobres ou em desenvolvimento. Leamer e Stern (1970) pesquisaram a influência do peso das barreiras comerciais aplicado sobre o comércio bilateral. Baseando-se especificamente em seu estudo, o peso das barreiras comerciais⁹ exercidas pelos países desenvolvidos, pode ser determinado a partir da aplicação da fórmula a seguir.

$$V_{ab} = [X_a M_b g(\delta_{ab})] / W$$

Em que:

- V_{ab} \Rightarrow nível das exportações do país **a** para o país **b**;
- X_a \Rightarrow nível das exportações do país **a**;
- M_b \Rightarrow nível das importações do país **b**;
- δ_{ab} \Rightarrow obstáculo de comércio entre **a** e **b**;
- W \Rightarrow comércio mundial total.

⁹ LEAMER, E. L.; STERN, R. M. **Quantitative international economics**. Boston: Allyn and Bacon, 1970. p.165.

Deve-se observar que a determinação de δ_{ab} fica afeta às políticas tarifárias executadas pelas nações desenvolvidas. Dessa forma, conhecendo-se as bases de proteção ao comércio das nações, é possível determinar-se V_{ab} no âmbito de *commodities*.

$$V_{ab} = \sum_k [X_{ak} M_{bk} g(\delta_{abk})] / W$$

Em que:

- X_{ak} \Rightarrow exportação da k -ésimo *commodity* para o a -ésimo país;
- M_{bk} \Rightarrow importação do b -ésimo país;
- δ_{abk} \Rightarrow obstáculo de comércio específico sobre a k -ésimo *commodity*;
- W_k \Rightarrow preço de comércio mundial da k -*commodity*.

Leamer e Stern (1970), ao sugerirem que W/W_k e $g(d_{abk})/g(\delta_{ab})^{10}$, afirmam que o nível de comércio seria afetado em direção oposta, porque a barreira comercial sobre *commodities* seria menor em relação ao volume de comércio mundial. Assim, correlacionando as equações (1) e (2), é possível escrever um modelo η_{ab}^* , em que o peso de cada *commodity* identifica a proporção inversa sobre o porcentual de comércio mundial. A seguir, tem-se:

$$V_{ab} = [X_a M_b g(\delta_{ab}) / W] [X_{ak} M_{bk} g(\delta_{abk}) / X_a M_b g(\delta_{ab})] \\ [W_k^{-1} / W] = X_a M_b g(\delta_{ab}) \cdot \eta_{ab}^* / W$$

Tem-se a equação (3)

$$\eta_{ab}^* = \sum_k [X_{ak} M_{bk} g(\delta_{abk})] / [X_a M_b g(\delta_{ab})] [W_k^{-1} / W]$$

Deve-se afirmar que o termo $g(\delta_{ab})$ introduzido na equação (3) tem pouca expressão sobre o peso das barreiras comerciais nas diferentes *commodities*.

Buscou-se, portanto, o modelo de Drysdale e Garnaut (1982), apresentado na seqüência, em que, ao definir a participação das barreiras comerciais, possibilita-se estabelecer o real peso das relações comerciais dos países desenvolvidos para os em desenvolvimento ou mais pobres. Com efeito, a proteção aos fluxos de co-

¹⁰ LEAMER, E. L.; STERN, R. M., op. cit., p. 165.

mércio bilateral por parte dos países desenvolvidos remete a um exame mais profundo sobre as questões mais básicas da tradicional teoria do comércio internacional. De acordo com Drysdale e Garnaut (1982), “resistir ao comércio bilateral, nada mais representa senão o impedimento ou retardamento imediato do movimento internacional de produtos em resposta aos diferenciais de preços.”¹¹

A presença de barreiras comerciais faz com que tanto preços absolutos quanto relativos variem de país para país. Portanto, o custo para superar as barreiras varia conforme a montagem das negociações bilaterais, isto é, os preços internacionais dos produtos a serem oferecidos tanto para a venda quanto para a compra sofrem interferências dos procedimentos que norteiam as negociações bilaterais. Na realidade, o preço recebido pelas exportações varia de acordo com o mercado externo; do mesmo modo que o mercado interno, para os preços das importações. Isso implica regras muito próprias e de interesses não comuns na composição do volume e do produto do comércio internacional e, principalmente, no que toca aos ganhos de comércio.

Dessa maneira, a determinação de um modelo que estime a intensidade de comércio bilateral, que supostamente revele o grau de integração comercial e suas influências, acabaria por revelar que, se a intensidade de comércio entre os países integrantes do Mercosul apresentar níveis elevados e denotar forte correlação, caracterizará, obviamente, o que já se esperava: a ausência de barreiras comerciais influi nas relações de comércio dos países do bloco, tornando-os economicamente mais integrados. Se o comércio isolado dos países do bloco para com os desenvolvidos revelar baixo índice de intensidade comercial, mesmo que, com elevado volume comercializado, indicará que está havendo implicação direta com os reflexos das barreiras comerciais e com a dependência unilateral de comércio. Isso demonstra o que tem sido historicamente as relações comerciais entre Brasil e Estados Unidos, com as exportações brasileiras de aço, bem como as relações comerciais entre Brasil e Europa com as exportações brasileiras ao setor agrícola europeu.

¹¹ DRYSDALE, P.; GARNAUT, R. Trade Intensities and the analysis of bilateral trade flows in a many-country world: a survey. **Hitotsubashi Journal of Economics**. v. 22, n. 2, p. 62, Feb. 1982.

5 MODELO DE DRYSDALE E GARNAUT E GERAÇÃO DO ÍNDICE DE INTENSIDADE DE COMÉRCIO

Drysdale e Garnaut (1982) afirmam que foi Jan Tinbergen, em 1962, que pioneiramente desenvolveu um modelo que detectasse níveis de comércio bilateral, por meio da construção de uma função potencial de variável dupla de comércio – *gross national product of importing and exporting countries*¹² – e, por meio de outra função contendo três variáveis que revelem obstáculos ao comércio – *distance, a dummy variable for adjacent countries and a dummy variable for common membership of a preferential area*.¹³

Depois de uma elaboração mais ampliada do modelo de Tinbergen, foi introduzida por Linnemann (1966) uma “variável de comércio potencial adicional e variáveis de análises de barreiras comerciais”¹⁴. A importância da introdução dessas duas variáveis no modelo é a possibilidade de se obter a medida da escala do produto por dois vetores que passam a representar a composição das exportações sobre o total exportado dos países e a composição das importações sobre o total importado dos mesmos países. O que Linnemann (1966) procura demonstrar, pelo desenvolvimento de seu modelo, são as influências que o coeficiente de tendência da distância associados ao custo do transportes exercem sobre a formação dos altos índices que se registram sobre os países isoladamente. É dentro dessa perspectiva, então, que se pode observar, por exemplo, que isoladamente o efeito do comércio bilateral entre países em desenvolvimento e desenvolvidos, em função dos altos níveis de concentração econômica destes, ao resultarem em altas taxas de protecionismos, acaba por produzir baixos índices, colocando a intensidade de comércio em níveis muito tímidos, ainda que valor e volumes de comércio sejam efetivamente altos para a média das exportações/importações extrabloco. O modelo de Drysdale e Garnaut (1982) é uma evolução do modelo de Tinbergen¹⁵. O modelo de gravidade para análise de comércio é uma aproxima-

¹² Produto nacional bruto das importações e exportações dos países.

¹³ Variável distância, variável *dummy* para países adjacentes e variável *dummy* para área preferencial de uma sociedade comum.

¹⁴ LINNEMANN, H. **An econometric study of world trade flows**. Amsterdam: North Holland, 1966. p. 43.

¹⁵ TINBERGEN, J. **Shaping the world economy**: suggestions for an international economic policy. New York: Twentieth Century Fund, 1962. p. 262, *appendix VI*.

ção muito ambiciosa dos efeitos dos obstáculos sobre o comércio internacional, o que resulta, por conseqüência, nas raízes dos problemas centrais da intensidade de comércio. Dificuldades em se medir o comércio potencial afetam os níveis de expansão de comércio, transformando-se em referência na formação das variáveis que denotam obstáculos de comércio, uma vez que obscurece o relacionamento entre o reconhecimento do próprio obstáculo e os níveis de comércio bilateral. Como afirmam os autores, “é de fundamental importância a suposição de que o fluxo de comércio bilateral é extremo”¹⁶.

6 ÍNDICE DE INTENSIDADE: DELIMITAÇÃO DO MODELO

O uso do modelo que define os índices de intensidade de comércio concentra atenções nas variações dos níveis de comércio bilateral como resultado do diferencial dos obstáculos ao comércio, abstraindo-se os efeitos da dimensão das exportações e das importações dos países. Desse modo, a utilização do índice de intensidade de comércio desenvolvido por Drysdale e Garnaut (1982) remete a duas características básicas.

- a) Este índice evita possíveis desvios decorrentes do comércio mundial, pois um aumento desse comércio poderia influenciar a conclusão sobre o nível de integração entre o Brasil e um determinado país.
- b) O índice também evita os desvios provocados pela dimensão econômica dos países envolvidos, para que não se considere um fluxo grande de comércio com um país de grande porte como uma maior integração com esse país.

Para o cálculo do índice é necessário levar em conta não apenas os valores referentes às regiões analisadas, como também os dados mundiais. A fórmula indicada representa o cálculo de ITI_{ab} de exportação entre o país **a** e o país **b**, por intermédio da expressão matemática a seguir.

¹⁶ DRYSDALE, P.; GARNAUT, R., op.cit., p. 65.

$$ITIX_{ab} = (X_{ab} / X_a) / [M_b / (M_w - M_a)]$$

Em que:

- $X_{ab} \Rightarrow$ é a exportação do país **a** para o país **b**;
- $X_a \Rightarrow$ é a exportação total do país **a**;
- $M_b \Rightarrow$ é a importação total do país **b**;
- $M_w \Rightarrow$ é a importação total do mundo;
- $M_a \Rightarrow$ é a importação total do país **a**.

M_a é subtraído de M_w porque, acima de tudo, um país não pode importar em níveis considerados ideais sozinho, e, além disso, um porcentual isolado pode significativamente representar, do total do comércio mundial, um porcentual de importações de todos os países sobre si mesmo.

O índice de intensidade de comércio é um indicador preciso e consistente na reflexão dos obstáculos comerciais, pelo motivo de que as falhas de mercado possibilitam que a composição dos produtos estrangeiros varie no comércio entre os países. Quando os produtos não têm substitutos próximos, as oportunidades de comércio bilateral ficam limitadas ao grau de complementaridade na composição de produtos de um único país exportador e de outros que se colocam na categoria de importadores. Drysdale e Garnaut (1982) refinaram os índices de intensidade de comércio pelo desenvolvimento de novos índices, separando os efeitos da composição dos produtos comerciais dos países estrangeiros para outros fatores influentes na intensidade de comércio. O índice de complementaridade permite a contabilização de ajustes sensíveis e precisos às estruturas comerciais da produção, em conformidade à estrutura mundial de comércio.

No caso do ITI_{ab} de importação país **a** – país **b**, ele é encontrado na relação entre a participação das importações do país **a** provenientes do país **b** no total das importações do país **a** e a participação das exportações do país **b** nas exportações totais do mundo, mediante a aplicação da fórmula:

$$ITIM_{ab} = (M_{ab} / M_a) / [(X_b / (X_w - X_a))]$$

Em que:

- $M_{ab} \Rightarrow$ é a importação do país **a** proveniente do país **b**;
- $M_a \Rightarrow$ é a importação total do país **a**;
- $X_b \Rightarrow$ é a exportação total do país **b**;
- $X_w \Rightarrow$ é a exportação total do mundo;
- $X_a \Rightarrow$ é a exportação total do país **a**.

Diante do exposto, Drysdale e Garnaut (1982), ao examinarem as variações na complementaridade e na polarização dos índices de comércio por países, identificaram que as grandes variações na polarização desses índices estavam associadas a períodos com importantes chances de relacionamentos entre um e outro país e, significativamente, com o aumento mútuo de conhecimento sobre outros mercados, por meio de instituições comerciais em períodos competição. Desenvolveram, portanto, a partir da aplicação do ITI_{ab} , o índice de complementaridade C_{ab} entre as exportações do país **a** para o país **b**, como sendo o indicativo do peso dos percentuais de *commodities* exportados do país **a** e importados do país **b**, ambos relacionados inversamente ao percentual do comércio mundial.

Seguindo, portanto, a Leamer e Stern, Drysdale e Garnaut (1982) também chegaram a pesar a influência de *commodities* sobre a base do ITI_{ab} ¹⁷. Disso se depreende que a influência de *commodities* reflete a probabilidade de crescimento do país **b** em obter um desconto sobre a *commodity* **k** do país **a**, quando a origem da alternativa total de mercadoria é mais limitada. Então, o desenvolvimento matemático pode ser assim apresentado:

$$C_{ab} = \sum_k (X_a^k / X_a) (M_w - M_a) / (M_w^k - M_a^k) (M_b^k) / (M_b)$$

Em que:

- $X_a^k \Rightarrow$ é a exportação de *commodity* **k** do país **a**;
- $M_b^k \Rightarrow$ é a importação de *commodity* **k** do país **b**;
- $M_w^k \Rightarrow$ é a importação mundial de *commodity* **k**.

É importante verificar que o índice de complementaridade C_{ab} revela a magnitude que o índice de intensidade ITI_{ab} teria sobre a

¹⁷ DRYSDALE, P.; GARNAUT, R., op.cit., p. 68.

exportação do país **a**, de cada *commodity* *k*, distribuída pelo do mercado importador mundial, na proporção exata do percentual de mercado importador mundial da *commodity* *k*. Dessa maneira, os autores estabeleceram um índice de tendência do país – *index of country bias* – B_{ab}^k – como sendo o indicativo de comércio de cada *commodity* analogamente ao índice de intensidade.

$$B_{ab}^k = X_{ab}^k / X_a^k / [M_b^k / (M_w^k - M_a^k)]$$

No índice, X_{ab}^k é a variável que explica o país **a** exportando a *commodity* *k* para o país **b**. A importância sobre a média dos índices de tendência para todas as *commodities* produz um índice de tendência total (ampliado) B_{ab} do país **a** no comércio de exportação ao país **b**.

$$B_{ab} = \sum_k [B_{ab}^k (X_{ab}^k / X_{ab})]$$

Em que: X_{ab}^k é uma variável hipotética de X_{ab}^k , obtida quando B_{ab} for igual a 1, e X_{ab} , também sendo uma variável hipotética de X_{ab} , obtida quando B_{ab}^k for igual a 1.

O vetor X_{ab}^k / X_{ab} representa a porcentagem de contribuição da *commodity* *k* em complementaridade ao país **a** exportando para o país **b**. Assim é possível definir os índices C_{ab} e B_{ab} como produto que reflete o ITI_{ab} :

$$ITI_{ab} = C_{ab} \cdot B_{ab}$$

O efeito de *commodities* sobre o comércio dos países revela que a intensidade comercial é mensurada pelo índice de complementaridade. O índice de tendência B_{ab} passa a ser, então, a medida que reflete o diferencial do efeito de proteção incidente sobre a intensidade de comércio bilateral. Fica, portanto, esclarecido, que

[...] a interação dos vários tipos de bloqueios, juntamente à complementaridade e ao porte e tamanho do país, deverá propiciar análise e tornar público, de forma transparente a inter-relação comercial, por ser muito importante na explanação das variações das tendências do país.¹⁸

¹⁸ DRYSDALE, P. ; GARNAUT, R., op.cit., p. 72.

7 CONCLUSÃO

A possibilidade de se atingir a integração econômica nos países em desenvolvimento ou pobres, não poderá furtar-se de uma profunda discussão sobre o neoliberalismo e protecionismo modernos, seus efeitos e conseqüências. Afirmar que é possível aprender com os países desenvolvidos é um sofisma irresponsável perante as tantas disparidades que se apresentam, em âmbito nacional e internacional a esses países, porque os desenvolvidos buscam aprofundar o liberalismo na medida em que, ao fornecerem concessões, transformam os pobres em vassalos de seus interesses e do grande capital internacional.

Negar a necessidade de ajustes das economias menos privilegiadas a ritmos mais produtivos, eficientes e competitivos, mesmo que para isso se tenha que mergulhá-las em um quadro mais protecionista, invoca, objetivamente, que seja definida e reconhecida a intensidade comercial dos países membros do bloco, e, a partir dos índices de especialização, seja aprofundado um modelo comercial mais moderno ao já existente.

As nações em desvantagens encontram-se nessa fase porque dependem da tecnologia e do comércio com os países desenvolvidos. Esse círculo vicioso, reflexo do monopólio transitório sobre manufaturas e tecnologia, aliado às regras internacionais de IED, coloca sobre o fluxo de capitais a manutenção financeira dessas nações. Romper com o que está instalado é ir de encontro ao reconhecimento da própria realidade, fundamentada sobre a teoria econômica, em que se resguardam todos os mecanismos capazes de conduzir a negação do Consenso de Washington e, por meio disso, consolidar um pacto de integração e de cooperação regional de produto exclusivamente latino-americano, respaldado nos acordos de alcance regional, atuando, basicamente, em sua funcionalidade e não sobre a nação que integre qualquer bloco. Cabe ressaltar que as nações permaneceriam independentes quantos aos aspectos de soberania.

A dissertação de mestrado “A integração econômica e a intensidade comercial na América Latina: aplicação dos índices de Drysdale e Garnaut”, desenvolvida pelo autor deste artigo, revela, objetivamente, que é possível ocorrer o que se propõe, haja vista os índices de intensidade comercial que se atingiram para a área de cada país isoladamente e a do Mercosul.

Para o período de 1980-2000, a região do bloco registrou índices de 26,7 a 26,3 para as exportações e de 15,8 a 27,8 para as importações, respectivamente, não se levando em conta a participação dos Estados Unidos e da União Européia. Embora o comércio do bloco para com essas duas regiões seja, historicamente, representativo em termos de valor e volume, por efeito de sucessivas, contínuas e diversificadas barreiras econômicas, os índices de intensidade têm-se demonstrado significativamente baixo. Para o mesmo período, as exportações tiveram índices de 0,23 a 0,34 e as importações de 0,44 a 1,19, respectivamente.

Faz-se necessário observar que a participação de valor e volume comercial da América Latina sobre o comércio mundial não ultrapassa a 2% do total. Entretanto, a taxa geométrica de crescimento a região do bloco, de 1985 a 2000, registrou um incremento de 15,8% para as exportações e de 18,8% para as importações, ao mesmo tempo em que, para as demais regiões do mundo, não ultrapassou a taxas de 5% para as exportações e de 8% para as importações, respectivamente.

A dissertação também indica que a Europa é um grande pólo comercial para o Mercosul, como já o é para o Brasil. Os números levantados revelam que a participação sobre o total de comércio externo do Mercosul, tanto das exportações para Europa quanto desta para a região do bloco, apresentaram níveis superiores a 40%, no período de 1980-2000.

Em resumo, o que falta, para que os rumos de um processo de integração econômica latino-americana objetivem algo concreto, longe de meros discursos e do academicismo estatístico, é a construção da liderança por parte do Brasil que, mediante estratégias pontuais e executáveis, deve planejar linhas mestras inseridas na grande região e dirigidas a um modelo próprio de integração.

REFERÊNCIAS

- 1 MEDEIROS, E. R. de. **Blocos regionais de integração econômica no mundo**. Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, 1998.
- 2 SANTOS, T. **Economia mundial: integração e desenvolvimento sustentável**. Petrópolis: Vozes, 1993.

- 3 _____. **Economia internacional**. Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, 2000.
- 4 MAIA, J. de M. **Economia internacional e comércio exterior**. São Paulo: Atlas, 2001.
- 5 SALVATORE, D. **Economia internacional**. São Paulo: LTC, 2000.
- 6 CAVES, R. E.; FRANKEL, J. A.; JONES, R. W. **Economia internacional: comércio e transações globais**. São Paulo: Saraiva, 2001.
- 7 KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **Economia Internacional: teoria e política**. São Paulo: Makron Books, 2001.
- 8 FIORI, J. L. Consenso de Washington. Palestra proferida no Centro Cultural Banco do Brasil, São Paulo, 4 set. 1996.
- 9 LEAMER, E. L.; STERN, R. N. **Quantitative international economics**. Boston: Allyn & Bacon, 1970.
- 10 DRYSDALE, P.; GARNAUT, R. Trade Intensities and the analysis of bilateral trade flows in a many-country: a survey. **Journal of Economics**, Hitotsubashi, v. 22, n. 2, Feb. 1982.
- 11 LINNEMANN, H. **An econometric study of world trade flows**. Amsterdam: North Holland, 1996.
- 12 TINBERGEN, J. **Shaping the world economy: suggestions for an international economic policy**. New York: Twentieth Century Fund, 1962.
- 13 LACERDA, S. L. **A integração econômica e a intensidade comercial na América Latina: aplicação dos Índices de Drysdale e Garnaut**. Santa Maria, 2002. Dissertação (Mestrado em Integração Latino-Americana) – Universidade Federal de Santa Maria.