

## **30 anos de Integração Comercial na ALADI**

O presente documento faz parte da bibliografia do curso "Integração Econômica Regional: O processo de Integração da ALADI", ministrado no Centro Virtual de Formação em Integração e Comércio da ALADI (CVF)

Este documento foi elaborado de forma conjunta por duas equipes de trabalho: Uma na Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), e outra na Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL).

Da elaboração dos capítulos 1 e 5 participaram Mariano Alvarez, José Durán Lima, Sebastián Herreros e Nanno Mulder, funcionários da Divisão de Comércio Internacional e Integração da CEPAL, sob a supervisão de Osvaldo Rosales, Diretor dessa Divisão.

Da elaboração dos demais capítulos participaram Gabriel Arimón, Fernando Correa e Diego Fernández, com a colaboração de Florencia Coppola. Mercedes Baraibar, Sandra De León e Mercedes Rial fizeram uma leitura dos materiais e contribuíram com importantes comentários. A equipe trabalhou sob a supervisão de Diego Fernández, Chefe do Departamento de Cooperação e Formação da ALADI.

## Capítulo II - O PROCESSO DE INTEGRAÇÃO

### Introdução

O processo de integração no âmbito da ALADI coincide na região com a etapa histórica que Bértola e Ocampo (2011) denominam “reformas de mercado” e que implicou a desarticulação das políticas associadas à etapa anterior de “industrialização dirigida pelo Estado”<sup>1</sup>. Apesar dos problemas inerentes à própria estratégia de desenvolvimento para dentro desta etapa prévia, seu derrubamento foi associado ao forte auge de financiamento externo dos anos setenta e sua posterior contração, que levaram à “crise da dívida” de inícios dos anos oitenta e sua longa herança de estagnação e dívida social<sup>2</sup>.

O programa de “reformas de mercado”, voltado a reduzir o alcance do setor público na economia e a liberalizar os mercados, coincidiu em alto grau com a aplicação de políticas de estabilização macroeconômica, voltadas a corrigir principalmente os problemas inflacionários. Ambos os conjuntos de políticas receberam o respaldo da teoria econômica predominante bem como o apoio direto das instituições financeiras internacionais (FMI e BM)<sup>3</sup>. Não obstante, a concretização deste programa de reformas em nível dos países-membros não foi uniforme, nem no tempo, nem em sua amplitude e profundidade. A aplicação mais generalizada destas ideias teve lugar em matéria comercial e financeira, não em matéria de privatizações e nos aspectos trabalhistas.

Embora em alguns países o programa de “reformas de mercado” tenha logo começado (anos setenta), o mesmo se generalizou e acelerou nos anos noventa. A crise do final do século XX acabaria com o predomínio destas ideias na região, com o surgimento de visões com maior ênfase no papel do Estado na economia. A coexistência de visões diversas em relação à estratégia de desenvolvimento caracterizará a última década do período estudado.

Outrossim, estes trinta anos coincidiram em nível mundial com um processo de globalização, cujo impulso principal foi a revolução nas tecnologias da informação e da comunicação (ver Capítulo I), mas cujas principais regras foram se conformando por duas vias diferentes: o multilateralismo e o regionalismo. A evolução de ambas as vias tem sido em paralelo, mas com períodos em que uma opção e outra se manifestaram com diferente intensidade. Embora ainda seja objeto de debate se ambas as opções concorrem ou se complementam, não há dúvida de que interagem e entre ambas formam o conjunto de regras que governa o intercâmbio internacional de bens e serviços.

Multilateralmente destaca-se no período a criação da OMC, que ampliou o conjunto de disciplinas comerciais do GATT (seu predecessor) e incorporou novas normas em matérias como propriedade intelectual e serviços. Para a relação entre regionalismo e multilateralismo, também é relevante a Decisão aprovada no final de 1979 sobre “Tratamento diferenciado e mais favorável, reciprocidade e maior participação dos países em desenvolvimento”, denominada Cláusula de Habilidade, que deu mais flexibilidade às possibilidades de integração entre países em desenvolvimento. Por sua vez, no âmbito dos acordos regionais teve lugar, a partir de meados dos anos oitenta, uma segunda onda de regionalismo, cujos disparadores foram o acordo Estados Unidos – Canadá e a sucessiva ampliação e aprofundamento da União Europeia (Programa Europa 1992) e que

---

<sup>1</sup> Bértola e Ocampo (2011) preferem esta designação em lugar da mais usada “industrialização por substituição de importações”.

<sup>2</sup> Se em termos de PIB fala-se de uma “década perdida”, em matéria de redução da pobreza a região experimentou um “quarto de século perdido” (Bértola e Ocampo, op. cit.).

<sup>3</sup> Em 1990 John Williamson denominou como “Consenso de Washington” o decálogo com o qual sintetizou a agenda de reformas impulsionadas por essas instituições financeiras.

se estendeu até o presente<sup>4</sup>. Este processo destaca-se não apenas em termos quantitativos (um número crescente de acordos deste tipo que envolve quase a totalidade dos países-membros da OMC) mas também em termos qualitativos, ao estabelecer compromissos mais profundos que os multilaterais nas denominadas novas matérias<sup>5</sup>.

Desta forma no âmbito da política comercial constata-se no período a combinação de três elementos: liberalização comercial unilateral, adesão ao sistema multilateral de comércio e desenvolvimento de acordos comerciais regionais. Precisamente, a integração regional foi um dos aspectos nos que a região se afastou das visões econômicas mais ortodoxas partidárias da abertura unilateral, tanto pela tendência política que caracterizou os processos sub-regionais (criação do MERCOSUL, revitalização da CAN) quanto pela incidência de propostas como as da CEPAL sobre “regionalismo aberto”.

Por sua vez, o próprio processo de integração foi influenciado pelas circunstâncias internas e externas, que nos anos oitenta dificultaram o avanço do processo no âmbito das graves dificuldades econômicas que a região experimentou e que nos anos noventa foram impulsionados no âmbito da recuperação econômica e a onda internacional de acordos de livre comércio. Uma menção especial merece a última e mais recente década na que, no âmbito de um crescimento e consolidação econômica dos países da região e do surgimento de visões alternativas em relação aos modelos de desenvolvimento, os impulsos em favor de uma maior integração na região foram concretizados em novas e variadas instâncias e mecanismos de integração que se acrescentaram aos já existentes (ALADI, CAN, MERCOSUL), em um panorama mais rico mas mais complexo.

Este Capítulo é organizado nesta introdução e duas seções adicionais. Na primeira delas faz-se uma breve revisão da história do processo de integração no âmbito da ALADI, enquanto que na segunda se faz uma primeira tentativa de avaliação desse processo além de apresentar as negociações pendentes e as perspectivas futuras.

## **1. Negociações e acordos comerciais na região**

A época precedente à ALADI, correspondente à Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC), significou um esforço de concertação pelos países que teve luzes e sombras<sup>6</sup>. Precisamente, a mudança institucional da ALALC para a ALADI, entre outras virtudes, significou uma forma de sinceridade dos países e a consideração da possibilidade de percorrer caminhos que não necessariamente compreenderam, desde o início, todos seus membros, sem desconhecer o princípio da necessária convergência entre a rede de acordos celebrados entre eles.

Embora o objetivo enunciado, um mercado comum latino-americano, foi ainda mais ambicioso que a Zona de Livre Comércio estabelecida no âmbito da ALALC, o enfoque “pragmático e flexível” da ALADI (Magariños, 2006), permitiu superar a “rigidez” que significava o programa de liberalização da ALALC, substituindo-o por uma mais flexível “área de preferências econômicas”, que incluía todos os diversos acordos que podiam assinar os países-membros entre si. Nesse sentido, o Tratado de Montevideu 1980 (TM80) deu aos países que constituem a ALADI a possibilidade de

---

<sup>4</sup> A primeira onda de regionalismo teve lugar no final dos anos cinquenta, impulsionada pela integração na Europa, e estendeu-se durante a década dos anos sessenta.

<sup>5</sup> O impulso que teve este processo no último decênio, tanto no incremento dos países envolvidos (estendendo-se aos países asiáticos) quanto no conteúdo dos mesmos, levou alguns autores a falar de uma terceira onda de regionalismo (OMC, 2011) ou de um “regionalismo do século XXI” (Baldwin, 2011), no qual a negociação principal já não consiste no “intercâmbio de acesso ao mercado” mas de “indústrias estrangeiras por reformas domésticas”, centralizadas no estabelecimento de disciplinas que sustentam a relação comércio, investimento e serviços.

<sup>6</sup> Para alguns autores, “a ALALC foi um dos fatores que explicou a expansão do comércio regional de um nível sob 6% a 12% do comércio total em seus primeiros seis anos, depois do qual o comércio intra-regional se estagnou” (Tussie, 2011).

assinar, além de acordos nos que participam todos eles -denominados Acordos de Alcance Regional (AARs)-, acordos entre pares ou grupo de países -denominados Acordos de Alcance Parcial (AAPs)-.

Não obstante, a adoção deste enfoque flexível também mereceu críticas, neste caso dos que viram no novo Tratado uma expressão de “bilateralismo comercial”, com uma ênfase quase exclusiva no comercial e com poucas disposições obrigatórias e com carência de regras disciplinares de caráter coletivo<sup>7</sup>.

Cabe assinalar que do ponto de vista das regras multilaterais esta mudança de enfoque entre a ALALC e a ALADI foi possível graças aos resultados da Rodada de Tóquio do GATT (1979), em particular à aprovação de uma Decisão sobre “Tratamento diferenciado e mais favorável, reciprocidade e maior participação dos países em desenvolvimento” (também denominada Cláusula de Habilitação). Até essa data a possibilidade de afastar-se do princípio de não discriminação (ou tratamento de nação mais favorecida) limitava-se à assinatura de Zonas de Livre Comércio ou Uniões Aduaneiras (de acordo com o estipulado no Art XXIV do GATT). A mencionada Decisão permitiu aos países em desenvolvimento a assinatura de acordos preferenciais para o comércio de mercadorias. Dessa forma, eliminava-se uma restrição pela qual a ALALC esteve sujeita à necessidade de alcançar uma zona de livre comércio entre todos seus países-membros<sup>8</sup>. O Tratado de Montevideu 1980 foi notificado perante o GATT em 24/06/1982<sup>9</sup>.

#### i) A década de 80

A primeira metade da década de 80 esteve caracterizada principalmente pela assinatura de acordos regionais e pela renegociação das preferências pactuadas no âmbito da ALALC (o que foi denominado “renegociação do patrimônio histórico”). Este último processo requereu o primeiro triênio de atividade da ALADI e demorou a colocação em andamento dos novos mecanismos do TM80. Esta lentidão com a que foi iniciado o processo de negociação no âmbito da ALADI não foi alheia à fase inicial da crise da dívida externa, que obrigou os países-membros a controlar o setor externo de suas economias e em particular a reduzir drasticamente suas importações (Ons, 1995). Na segunda metade da década, à medida que os países iniciaram seu processo de recuperação da crise e, em consequência, começaram a aplicar políticas de abertura, as negociações começaram a realizar-se sobre bases mais firmes, permitindo aprofundar os acordos regionais e assinar novos Acordos de Alcance Parcial que superassem o patrimônio histórico.

No tocante aos Acordos de Alcance Regional, as negociações foram centralizadas nos dois mecanismos estipulados a texto expreso no TM80: a Preferência Tarifária Regional (PTR) e as Listas de Abertura de Mercados (LAMs) em favor dos Países de Menor Desenvolvimento Econômico Relativo (PMDERs)<sup>10</sup>. A PTR foi concebida como a “coluna vertebral” da área de preferências econômicas da ALADI, inclusive foi proposta como um mecanismo que conduziria à conformação de uma zona de livre comércio, através de sucessivos e programados aprofundamentos<sup>11</sup>. As LAMs, por

<sup>7</sup> Por exemplo, Wionczech (1984) manifestava a necessidade de “que os membros da ALADI chegassem quanto antes ao entendimento explícito de que as ações de alcance parcial com enfoque exclusivamente comercial ofereciam perspectivas muito limitadas”, e assinalava que “não é exequível basear o processo de integração econômica regional ... em um acordo que limita o mínimo possível as obrigações de cada membro aos demais participantes”.

<sup>8</sup> “À luz da cláusula de habilitação, parece desaparecer o impedimento que obrigou a estruturar a ALALC como zona de livre comércio, quando tinha sido projetado originariamente um esquema muito menos rígido, com o estilo de uma zona preferencial latino-americana com discriminações internas”, (BID/INTAL, 1980).

<sup>9</sup> A ALALC tinha sido notificada sob o Artigo XXIV do GATT em 05/11/1959.

<sup>10</sup> No período fio assinado, ainda, o Programa para a Recuperação e a Expansão do Comércio (Acordo Regional Nº 5, 15/07/1988), acordo que não entraria efetivamente em vigor ao ser internalizado somente por cinco dos países-membros.

<sup>11</sup> “Relatório da evolução do acordo regional relativo à PTR e o comércio gerado através deste mecanismo” (ALADI/SEC/dt 425, dezembro de 2000).

sua vez, foram concebidas como um dos componentes regionais do Sistema de Apoio aos PMDERs, cujo propósito era promover as exportações de bens preferentemente industriais destes países através da eliminação total de gravames aduaneiros e demais restrições por todos os demais países da Associação de forma não recíproca, prevendo ainda neste caso sua ampliação progressiva.

Quanto ao primeiro destes mecanismos, “só em 1984 foi assinado o acordo regional sobre a PTR, com uma preferência de magnitude simbólica e extensas listas de exceções” (Ons, 1995). Não obstante, suas preferências foram aprofundadas em duas ocasiões (1987 e 1990)<sup>12</sup>. A esse respeito, cabe considerar que, em cumprimento do princípio do tratamento diferencial, este mecanismo estabeleceu preferências de forma diferenciada segundo a categoria dos países outorgantes e beneficiários. No Quadro 1 aprecia-se a evolução dessas preferências, que pode ser resumida no incremento da preferência básica –aquela outorgada entre países da mesma categoria de desenvolvimento- que passou de 5% para 20%.

Quadro 1  
**PTR: MATRIZ DE PREFERÊNCIAS TARIFÁRIAS E EXCEÇÕES**  
*(Preferências tarifárias percentuais e quantidade de itens)*

		Beneficiário				Exceções (nº de itens)
		PMDER (Med.)	PMDER	PDI	Resto	
Outorgante	<b>Acordo (1984)</b>					
	PMDER	nc	5%	3%	2%	--
	PDI	nc	7%	5%	3%	--
	Resto	nc	10%	7%	5%	--
	<b>Primeiro Protocolo (1987)</b>					
	PMDER	11%	10%	6%	4%	2.400
	PDI	15%	14%	10%	6%	1.200
	Resto	22%	20%	14%	10%	600
	<b>Segundo Protocolo (1990)</b>					
	PMDER	24%	20%	12%	8%	1.920
	PDI	34%	28%	20%	12%	960
	Resto	48%	40%	28%	20%	480

Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

Nota: Países de Menor Desenvolvimento Econômico Relativo (PMDERs), PMDERs Mediterrâneos (PMDERs Med.) e Países de Desenvolvimento Intermediário (PDIs).

A PTR permitiu também que os países excluíssem seus produtos sensíveis, não obstante a extensão da lista de exceções devia contemplar o tratamento diferencial e devia reduzir-se nas sucessivas negociações. Inicialmente o acordo não estabeleceu limites à lista de produtos excetuados que podia apresentar cada país. A partir do primeiro protocolo estabeleceu-se um limite diferencial segundo a categoria de país ao número de produtos que podiam ser excetuados, limite que se reduziu em 20% no segundo protocolo (ver Quadro 1). Após esta redução a porcentagem de itens passíveis de serem excluídos do tratamento preferencial foi de 30% dos itens da Nomenclatura Tarifária da ALADI (NALADI) no caso dos PMDERs, de 15% para os países de desenvolvimento intermediário e de 8% nos restantes.

<sup>12</sup> O AR.PAR N° 4 foi assinado em 27 de abril de 1984, o Primeiro Protocolo Adicional em 12 de março de 1987 e o Segundo Protocolo Adicional em 20 de junho de 1990.

Por sua vez, as LAMs foram assinadas em 1983<sup>13</sup> e registraram durante a década dos oitenta algumas ampliações (uma ou duas segundo o país outorgante). Como foi mencionado, as Listas foram concebidas como listas de produtos com concessões não recíprocas de preferências tarifárias de 100% e para os quais eram eliminadas ainda as restrições-não-tarifárias. As preferências outorgadas por esta via se limitaram em geral a uma porcentagem reduzida de itens, que em geral não superou em 5% do universo tarifário (a exceção foi o Brasil em suas concessões à Bolívia e ao Paraguai) e que em média ficou em torno de 3% (ver Quadro 2).

Quanto aos Acordos de Alcance Parcial (AAPs)<sup>14</sup>, a “nova via” introduzida no TM80, os países se dedicaram inicialmente à renegociação das preferências pactuadas previamente no âmbito da ALALC (listas nacionais, listas de vantagens não extensivas e acordos de complementação), o qual permitiu aos países resgatar os resultados das negociações prévias, e capitalizá-los no contexto da ALADI. Produto deste processo foram assinados, na primeira metade da década, acordos basicamente sob duas modalidades: Acordos Comerciais e Acordos de Renegociação do Patrimônio Histórico<sup>15</sup>. Sob a primeira modalidade foram assinados, entre 1981 e 1984, 23 acordos, bi- ou plurilaterais, caracterizando-se por serem todos eles acordos de tipo setorial. Sob a segunda modalidade foram assinados, no ano 1983, 40 acordos quase todos eles bilaterais<sup>16</sup>. Cabe mencionar que, adicionalmente, foram registrados sob a modalidade de Acordos de Complementação Econômica (ACE), os acordos bilaterais autorizados pela Resolução 354 da ALALC: o Convênio Argentino Uruguaio de Cooperação Econômica (CAUCE) e o Protocolo de Expansão Comercial (PEC) entre o Brasil e o Uruguai<sup>17</sup>.

Muitas das características das negociações realizadas na ALALC estão presentes ainda nestes acordos: são produto a produto (inclusive com especificações precisas), frequentemente estabelecem quotas e temporalidades, e em geral têm prazos curtos de vigência (obrigando a renegociações frequentes). Não obstante, uma mudança significativa que teve lugar neste processo de renegociação foi que as preferências tarifárias começaram a expressar-se em termos percentuais em lugar de gravames residuais, evitando assim “a alteração das margens de preferência pela diminuição das tarifas para terceiros, que tinha criado problemas insolúveis na ALALC” (Ons, 1995).

Quadro 2  
LAMs: LISTAS DE CONCESSÕES  
(% de itens com preferências)

	Bolivia NAM 1	Ecuador NAM 2	Paraguay NAM 3
Argentina	1,5	3,1	2,6
Bolívia	--	5,0	0,6
Brasil	14,7	5,4	21,1
Chile	0,2	1,4	0,5
Colombia	4,7	5,0	0,6
Cuba	0,1	1,1	1,2
Ecuador	4,7	--	0,7
México	0,9	3,2	2,0
Paraguay	0,9	1,2	--
Perú	4,5	5,0	0,4
Uruguay	0,3	0,7	0,5
Venezuela	4,5	5,0	0,6
Promedio	3,4	3,3	2,8

Fonte: Secretaria-Geral da ALADI (ALADI, 2010 b).

<sup>13</sup> AR.AM N° 1 (em favor da Bolívia), AR.AM N° 2 (em favor do Equador) e AR.AM N° 3 (em favor do Paraguai). Os três acordos foram assinados em 30 de abril de 1983.

<sup>14</sup> Os AAPs estabelecem direitos e obrigações que regem unicamente para o subconjunto de países-membros que os assinam. Estes acordos podem adotar diferentes modalidades: de Renegociação do Patrimônio Histórico; Comerciais; de Complementação Econômica; Agropecuários; de Promoção do Comércio; e de conformidade com o Artigo 14 do TM80.

<sup>15</sup> Dos acordos assinados sob estas duas modalidades somente dois permanecem em vigor até a presente data, visto que os restantes foram absorvidos por Acordos de Complementação Econômica assinados posteriormente ou caducaram. Os dois acordos em vigor são os Acordos de Renegociação do Patrimônio Histórico N° 29 (Equador-México) e N° 38 (México-Paraguai).

<sup>16</sup> A única exceção foi o Acordo de Renegociação do Patrimônio Histórico N° 26 entre a Argentina, o Chile, o Paraguai e o Uruguai.

<sup>17</sup> O CAUCE tinha sido assinado em 1974 e o PEC em 1975. Em 1982 foram registrados no âmbito da ALADI como ACE 1 e 2, respectivamente.

O caminho das negociações bi- ou plurilaterais partiu então de um “pisso” de concessões já alcançadas, referendadas com estes mecanismos. Não obstante, cabe assinalar que essa renegociação conduziu a uma redução importante das concessões intercambiadas entre os países do então Grupo Andino e os restantes (houve um traslado somente parcial das concessões vigentes na ALALC). Adicionalmente, como parte do processo de transição ALALC-ALADI as relações entre os países do Grupo Andino ficaram fora do âmbito do TM80<sup>18</sup>.

Durante a segunda metade dos anos oitenta surgiu uma “segunda geração” de Acordos de Alcance Parcial<sup>19</sup>, que em muitos casos substituíram os acordos assinados na primeira metade. Os novos acordos adotaram, em geral, a modalidade de Acordos de Complementação Econômica (ACEs) e implicaram uma ampliação da abrangência e um aprofundamento dos níveis das preferências tarifárias em relação aos anteriores. Foram assinados 11 acordos deste tipo (o primeiro deles em 1984) que, acrescentados ao CAUCE e ao PEC, totalizam 13 ACEs assinados nesta primeira década.

Apesar destes avanços experimentados na segunda metade dos anos oitenta, a totalidade de Acordos de Alcance Parcial assinados nesta década podem ser classificados como Acordos Seletivos. A característica distintiva deste tipo de acordos é sua abrangência limitada do universo de bens, resultado, em geral, de uma negociação de tipo casuístico (produto a produto ou setor a setor). Neste contexto, devem ser destacados os acordos do Uruguai com a Argentina (CAUCE) e com o México (ACE 5) por serem os primeiros avanços quanto à negociação tradicional produto a produto pois, embora com diferentes fórmulas, ambos os acordos abrangeram grande parte do universo tarifário<sup>20</sup>.

Os Acordos Seletivos distinguem-se, ainda, por outras duas características: para cada produto negociado é pactuado um nível determinado de preferência que não varia até uma nova negociação (isto deu lugar a que também fossem denominados Acordos de Preferências Fixas); e devido a que os mesmos limitam-se quase exclusivamente ao intercâmbio de preferências, têm em geral um conteúdo normativo limitado aos aspectos comerciais mais básicos (regras de origem, salvaguardas). A combinação das características de baixa abrangência e preferências fixas, que adicionalmente costumam ser menores a 100%, implicam que a ampliação ou o aprofundamento destes acordos requer necessariamente uma nova negociação, o qual é concretizado mediante a assinatura de novos protocolos<sup>21</sup> ou a assinatura de um novo acordo mais amplo<sup>22</sup>.

No tocante ao conteúdo normativo destes acordos, o mesmo limita-se em geral às disciplinas mais diretamente relacionadas com a abertura no comércio de bens, em particular às mais básicas: regras de origem (normas básicas necessárias para determinar os bens que se beneficiam das preferências do acordo) e salvaguardas (regime de exceção orientado a proteger os signatários diante de um eventual incremento das importações que cause ou ameace causar graves danos). Cabe assinalar que são também estas as únicas matérias nas que se acordam normas regionais, embora sua

---

<sup>18</sup> As relações bilaterais entre estes países ficaram amparadas pelo Acordo de Cartagena, o qual “não ficou incorporado à estrutura jurídica da ALADI, formalizando uma situação de fato que colocada praticamente desde as origens do Grupo Andino” (Ons, 1995), não assinando acordos de alcance parcial entre eles.

<sup>19</sup> Na ALADI estes acordos foram denominados de “segunda geração”, em contraposição aos da primeira metade da década, considerados de “primeira geração” e que foram o resultado do processo de renegociação já comentado.

<sup>20</sup> No caso do CAUCE, através do Ata de Colônia (agosto de 1985), a Argentina ampliou suas concessões de tarifa zero a todos os produtos do universo tarifário com algumas exceções e com um limite de quota igual a 5% do mercado argentino, enquanto que o Uruguai outorgou a desgravação total para bens não produzidos no país e que tributem a taxa básica ou mínima.

<sup>21</sup> Os acordos do período se caracterizam também por apresentar, em geral, uma vigência limitada, pelo qual a negociação da prorrogação dos mesmos dá lugar também a protocolos adicionais.

<sup>22</sup> Embora a primeira opção seja a mais habitual no período, seis dos ACEs assinados na segunda metade da década substituem acordos de renegociação assinados inicialmente.

aplicação é de caráter geral somente para os acordos regionais, mas de caráter supletório nos acordos de alcance parcial quando o mesmo não dispõe de normas específicas<sup>23</sup>.

Além das normas mencionadas, vários destes acordos incluíram disposições variadas quanto ao que poderia ser denominado “comércio administrado ou equilibrado”, desde o monitoramento pela Comissão Administradora ou similar quem estabelecerá os procedimentos para a correção dos desequilíbrios, ao estabelecimento de operações de intercâmbio compensado, a estipulação de relações explícitas de equilíbrio e a previsão de possíveis mecanismos corretores (desde a inclusão de novos produtos à aplicação de instrumentos financeiros ou às compras públicas).

Desta forma, os países-membros foram configurando paulatinamente, através desta rede de acordos, uma área de preferências econômicas (segundo o termo do TM80) mediante o qual canalizar o comércio entre os países-membros. A utilização destas preferências no comércio intra-regional pode aproximar-se através da participação do “comércio negociado” no total intra-regional, isto é, que porcentagem desse comércio se realiza ao amparo das concessões negociadas no âmbito do TM80. A esse respeito, as medições realizadas para a primeira metade dos anos oitenta indicam que um pouco mais da quarta parte do intercâmbio entre os países-membros era comércio negociado, porcentagem incrementada na segunda metade dessa década até ficar cerca de 40%. Estes níveis de participação do comércio negociado aparecem como significativos, em particular considerando a baixa abrangência dos acordos predominantes no período.

A quase totalidade do comércio negociado neste período corresponde a fluxos realizados ao amparo de Acordos de Alcance Parcial, embora no biênio 1988-1989 o comércio canalizado por acordos regionais tenha adquirido certa significação alcançando quase 10% (5,4% via LAMs e 4,2% pela PTR). No caso das LAMs começa a registrar-se comércio em 1985 registrando um comportamento crescente no quinquênio. Para este acordo a comparação mais relevante é com as importações totais dos PMDERs (visto que são os únicos beneficiários do mesmo), observando-se que esse mecanismo passou de representar 4,8% desse comércio (1985) a 28% (1989). No caso da PTR deve considerar-se que só no biênio 1988-89 dispõe-se de informação de comércio ao seu amparo e que, não obstante, a mesma é parcial<sup>24</sup>.

Outro aspecto a destacar é que os Acordos de Renegociação do Patrimônio Histórico são os mais relevantes no comércio negociado no período, não obstante já durante essa década observa-se uma importância crescente dos novos Acordos de Complementação Econômica (passando de representar 4% a 21% entre 1983 e 1989) em detrimento dos primeiros (passam de 79% para 72%) e, especialmente, dos Acordos Comerciais (de 16% para 7%).

No início dos anos noventa a Secretaria-Geral fez uma avaliação sobre o efeito dos acordos parciais durante a década anterior, assinalando que, embora o comércio negociado através dos acordos de alcance parcial tenha sido mais dinâmico que o intra-regional total, esse dinamismo não conseguiu impulsionar a participação do comércio intra-regional no comércio total da região (ALADI, 1991).

Quanto à utilização das preferências negociadas nos Acordos de Alcance Parcial, esse estudo destacava que a porcentagem de concessões com comércio negociado em 1988 estava cerca de 8%. De 92% restante (concessões pactuadas não utilizadas), quase 20 pontos explicavam-se por concessões sem importações de nenhuma origem, enquanto que 40 pontos adicionais correspondiam a itens sem oferta exportável regional, isto é, situações com poucas possibilidades efetivas de gerar comércio. De todas maneiras, a porcentagem restante de itens (com preferências e com oferta regional mas com importações somente do resto do mundo), implicava a existência de um importante potencial

---

<sup>23</sup> Ambos os Regimes foram adotados no ano 1987 por meio de Resoluções do Comitê de Representantes da ALADI (Nº 70 e 78).

<sup>24</sup> Os países internalizaram este acordo entre 1984 e 1988 (exceto a Venezuela que o fez em 1995), não obstante somente o Uruguai informa comércio sob este acordo antes de 1988.

de comércio negociado, que se for concretizado poderia impulsionar o comércio intra-regional<sup>25</sup>. Não obstante, o relatório concluía que a proliferação de observações nas concessões e a persistência de restrições não tarifárias, eram situações que restringiam consideravelmente as preferências pactuadas e que, portanto, os Acordos de Alcance Parcial deviam ser objeto de uma “revisão e ordenamento” (ALADI, 1991).

Além dos acordos assinados no âmbito da ALADI, outro mecanismo que teve um papel relevante em matéria comercial no período foi o Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos<sup>26</sup>. Este Convênio estabelece um mecanismo multilateral de compensação de pagamentos apoiado em um sistema de créditos recíprocos e em um sistema de garantias (convertibilidade, transferibilidade e reembolso). Em uma época em que as redes internacionais dos bancos apresentavam escasso desenvolvimento e na que vários países mantinham restrições aos movimentos de capitais e divisas, as facilidades e garantias oferecidas pelo Convênio de Pagamentos resultavam um importante atrativo facilitando o comércio entre os países-membros. Assim, as operações canalizadas por este mecanismo tinham mostrado um incremento sustentado durante a década prévia, alcançando os máximos históricos no biênio 1980-81, valores que representavam 80% do comércio intra-regional do período.

A forte restrição externa que experimentaram os países da região nos anos oitenta, produto da “crise da dívida”, tornou ainda mais interessante o uso deste mecanismo, devido a que permitia reduzir o emprego de divisas nas transações comerciais com os parceiros. A importância para os países em relação a economizar divisas foi tal que vários adotaram a obrigatoriedade de cursar essas operações mediante o Convênio<sup>27</sup>. Em consequência, embora a crise de 1982 tenha implicado uma severa diminuição da demanda interna em todos os países-membros, o qual repercutiu negativamente no comércio intra-regional e, portanto, provocou uma redução dos montantes cursados pelo mecanismo, sua importância como porcentagem do comércio intra-regional foi crescente alcançando no final da década níveis próximos a 90%. O uso deste instrumento permitiu economizar de forma efetiva nas transferências de divisas, as que representaram menos da quarta parte do comércio canalizado por esta via (inclusive menos de uma quinta parte no triênio 1986-88). É, portanto, muito provável que se não existisse este instrumento a redução do mencionado comércio teria sido ainda maior.

Em síntese, durante os anos oitenta houve um empurrão inicial de caráter regional, que perdurou até o final da década, e um progressivo incremento do uso dos novos mecanismos de alcance parcial na segunda metade da década, no início de um processo de substituição do âmbito das negociações voltado predominantemente ao plano bilateral no seguinte período. Desta forma foi configurada uma rede de acordos preferenciais que eram de ampla abrangência e baixa profundidade (PTR) ou de baixa abrangência (LAMs e Acordos de Alcance Parcial), não obstante o qual permitiu que uma parte significativa do comércio intra-regional (40%) se beneficiasse dessas preferências, embora no âmbito de um comércio entre os países-membros que mostrou escasso dinamismo.

Ao avaliar estes resultados, tanto do ponto de vista dos avanços em matéria da negociação quanto em relação aos fluxos comerciais, é importante considerar que o impacto da “crise da dívida” marcou a década dos anos oitenta e levou os países a uma atitude menos propensa à liberalização dos

---

<sup>25</sup> De acordo com o estudo mencionado, uma substituição de apenas 15% das importações de bens nessa situação implicaria um incremento de 80% do comércio negociado (ALADI, 1991).

<sup>26</sup> O Sistema de Compensação Multilateral de Pagamentos e Créditos Recíprocos foi criado em 1965 com a assinatura do “Acordo de México”. Não obstante, em razão da assinatura do TM80 e a substituição da ALALC pela ALADI, esse acordo foi modificado em 1982, dando lugar ao atual Convênio. Trata-se, em ambos os casos, de acordos internacionais de forma simplificada (“executive agreement”), assinados no âmbito das competências dos Bancos Centrais. São parte deste mecanismo todos os países da ALADI, exceto Cuba, mais República Dominicana.

<sup>27</sup> A canalização obrigatória dos pagamentos derivados do comércio intra-regional foi adotada por um número importante de países-membros (7 de 12). Não obstante, no início dos anos noventa foi eliminada pela maioria deles (no ano 1993 somente um país mantinha essa disposição).

mercados e a uma ênfase no atendimento das demandas de caráter doméstico. Nesse contexto de restrição forte de divisas, tanto o tipo de acordo assinado no período, de baixa abrangência e com disposições destinadas a manter um comércio equilibrado, bem como o Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos, foram funcionais às necessidades dos países de administrar seu comércio exterior.

ii) Os anos 90 e os acordos de nova geração

Contrariamente aos anos oitenta, no início dos anos noventa o panorama mundial e regional mostrava sinais mais auspiciosos. No contexto internacional já na segunda metade dos anos oitenta o PIB mundial começava a registrar maiores taxas de crescimento e no final dessa década começava a destacar-se, em particular, o dinamismo do comércio de bens. Por sua vez, os países da região consolidavam no início dos anos noventa a recuperação de suas economias após uma década de estagnação (embora a mesma tenha se interrompido temporariamente em 1995 com a “crise do tequila”).

Quanto à orientação de política econômica, os países da região adotaram, em geral, políticas macroeconômicas de controle da inflação e processos de abertura comercial e financeira. As medidas resultaram relativamente bem-sucedidas na luta contra a inflação (a meados da década a maioria dos países conseguiram moderar seus processos inflacionários e no final eram maioria os que registravam taxas de inflação de um dígito) e alcançaram um importante dinamismo do comércio externo. Não obstante, a combinação de ambas as políticas implicou importantes consequências para a matriz produtiva de vários destes países, que provavelmente tiveram a ver com que o período se caracterizasse por um “crescimento sem emprego”<sup>28</sup> e derivasse em formas de crescimento que não resultaram sustentáveis e acrescido a fatores externos culminariam na crise de “final de século”.

A recuperação econômica, a política externa *aberturista*, a onda de regionalismo no âmbito internacional e uma visão relativamente compartilhada sobre o processo de integração impulsionaram as negociações bilaterais e sub-regionais. Este dinamismo aprecia-se no número de novos Acordos de Alcance Parcial assinados no período, mas muito especialmente quanto à profundidade e ao alcance destes novos acordos. A esse respeito, cabe assinalar que embora o número de acordos assinados (53) seja inferior ao dos acordos assinados na década prévia (79), a maioria daqueles acordos tinham sido o resultado do processo de renegociação das concessões da ALALC e, portanto, não implicaram uma ampliação efetiva dos compromissos assumidos (Quadro 3)<sup>29</sup>.

---

<sup>28</sup> Após o período, a maioria dos países da região registrava taxas de desemprego superiores às de início da década.

<sup>29</sup> Os 40 Acordos de Renegociação, os 23 Acordos Comerciais e 2 dos 13 ACEs assinados no período foram resultado desse processo, portanto, os acordos do período que refletiram novos compromissos foram 14.

Quadro 3  
**ACORDOS ASSINADOS E VIGENTES NO ÂMBITO DA ALADI**  
*(Quantidade de acordos)*

	Suscritos en el período:				Total	Vigentes al 2009
	1980-89	1990-98	1999-03	2004-09		
<b>Acuerdos Regionales</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>8</b>	<b>7</b>
PAR	1	0	0	0	1	1
NAM	3	0	0	0	3	3
Otros	1	2	1	0	4	3
<b>Acuerdos Parciales</b>	<b>79</b>	<b>53</b>	<b>23</b>	<b>10</b>	<b>165</b>	<b>64</b>
Renegociación (AAP.R)	40	0	0	0	40	2
Comerciales (AAP.C)	23	0	0	0	23	0
Compl. Económica (ACE)	13	26	18	7	64	33
- De Libre Comercio	--	10	1	3	14	13
Agropecuarios	1	1	0	1	3	2
Promoción del Comercio	0	15	2	2	19	14
Art. 14 TM80	2	11	3	0	16	13

Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

Entre os novos Acordos de Alcance Parcial do período destacam-se os 26 assinados sob a modalidade de Acordos de Complementação Econômica (ACEs), que na maioria dos casos substituíram acordos anteriores<sup>30</sup>, atendendo, assim o processo de “revisão e ordenamento” que aparecia como necessário ao finalizar a etapa anterior.

Do ponto de vista das preferências tarifárias a década dos anos noventa implicou um acelerado processo de ampliação e aprofundamento, cuja principal via foi a assinatura de acordos com o propósito de estabelecer Zonas de Livre Comércio ou inclusive Uniões Aduaneiras. A Secretaria-Geral denominou estes como acordos de “terceira geração” ou Acordos de Livre Comércio (ALCs), definindo como tais aqueles que estabelecem a liberalização tarifária com uma abrangência universal (embora admitam listas de exceções). Outro aspecto associado ao anterior que caracteriza estes acordos é que a desgravação tarifária é estabelecida mediante cronogramas automáticos<sup>31</sup>. Ambas as características, abrangência universal e desgravação automática distinguem estes dos Acordos Seletivos (de abrangência reduzida e preferências fixas) que caracterizaram a década dos anos oitenta. Isto implicou mudanças qualitativas importantes nas negociações, que passaram de ser com base em “listas positivas” (ou de interesses ofensivos) a ser com base em “listas negativas” (ou de interesses defensivos).

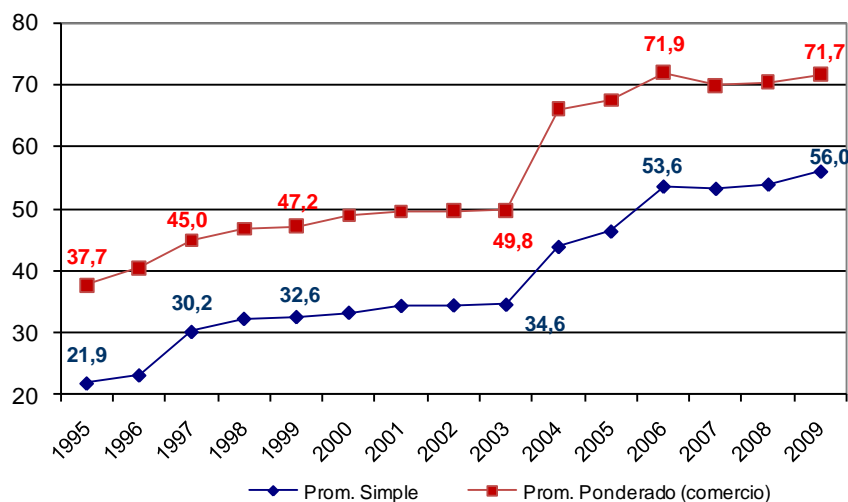
Entre os ACEs assinados no período há Acordos Seletivos de “segunda geração” (16) e Acordos de Livre Comércio (10). Do ponto de vista da liberalização tarifária, como foi mencionado, destacam-se estes últimos pela abrangência e pela automatização que incorporam ao processo. A generalização da adoção deste tipo de acordo se aprecia ao considerar que os 10 ALCs assinados no período mais o Acordo de Cartagena (que também adota este formato no tocante aos seus compromissos comerciais) amparavam um total de 33 das 55 relações bilaterais possíveis entre os países-membros. Outrossim, o avanço no processo de liberalização tarifária se aprecia ao considerar a porcentagem média de itens totalmente liberalizados que em 1995, com vários destes acordos em

<sup>30</sup> Durante esta etapa caducaram ou foram derogados 22 Acordos de Renegocição e 19 Acordos Comerciais, o qual acrescido aos que já tinham sido na etapa anterior deixava vigentes 11 acordos do primeiro tipo e 2 do segundo.

<sup>31</sup> O acordo entre o Chile e México, assinado em 1991 (ACE 17, posteriormente substituído pelo ACE 41), foi o primeiro com estas características entre os países-membros.

andamento, já estava em 22% do universo tarifário<sup>32</sup> e que no final do período já alcançava a terceira parte do mesmo (Gráfico 1).

Grafico 1  
**EVOLUÇÃO DOS ITENS LIBERALIZADOS NO COMÉRCIO INTRA-REGIONAL**  
*(Em porcentagem do universo tarifário)*



Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

Outra característica dos acordos assinados no período foi seu maior desenvolvimento normativo. A esse respeito, cabe lembrar que os acordos assinados na década prévia apresentavam um escasso conteúdo em matéria de normas e disciplinas, as quais, além das diretamente vinculadas ao funcionamento do próprio acordo (vigência, adesão, administração), referiam-se basicamente a regras de origem e salvaguardas. Nesse sentido, os novos acordos mostraram principalmente um maior desenvolvimento em matéria de disciplinas e normas comerciais, considerando como tais aquelas diretamente vinculadas ao processo de liberalização comercial (valoração aduaneira, origem e salvaguardas), aquelas que contribuam para outorgar maior transparência ao mercado (subsídios, antidumping) e aquelas destinadas a evitar a aplicação de restrições ao comércio (medidas sanitárias e fitossanitárias, e barreiras técnicas ao comércio)<sup>33</sup>.

Embora este maior desenvolvimento normativo tenha acontecido em certo grau também nos Acordos Seletivos assinados no período, o mesmo se vinculou principalmente aos ALCs, devido a que esses aspectos sem dúvida adquirem maior relevância em um contexto de liberalização tarifária. Inclusive, as regras de origem, orientadas a evitar a triangulação comercial de países não signatários do acordo, passaram a ter uma maior relevância neste contexto e adquiriram, em alguns casos, um maior grau de complexidade.

Quanto à incorporação de disciplinas nos denominados “novos temas” o processo é mais lento, não obstante, alguns ALCs incorporam já neste período compromissos em matérias tais como investimentos, serviços, compras governamentais e propriedade intelectual. Nesse sentido, o México, que já tinha incorporado compromissos nestas áreas em seu acordo com os Estados Unidos e o

<sup>32</sup> Embora não se disponha de cálculos anteriores a essa data, pode estimar-se que a porcentagem de itens totalmente liberalizado no começo da década era muito reduzido. A esse respeito, considere-se que a porcentagem de itens com preferências entre 81 e 100% em acordos de alcance parcial representava em 1988 2,8% do universo em média para as relações amparadas por estes acordos (estimação com base na ALADI, 1991). Por sua vez, a liberalização no âmbito das LAMs contribui com menos de 1% a esse valor.

<sup>33</sup> De acordo com a classificação feita na ALADI (1997) das normas da OMC, com a ressalva de que as disciplinas em matéria de investimentos e propriedade intelectual não sejam incluídas neste último grupo, mas junto com serviços nos denominados “novos temas”.

Canadá (TLCAN), é o principal ator visto que seus acordos com a Bolívia (ACE 31), Colômbia e Venezuela (ACE 33) e Chile (ACE 41) são os que incorporam estes aspectos no período. A estes acrescentam-se os compromissos assumidos em várias destas matérias no âmbito dos processos sub-regionais.

Precisamente, um dos aspectos mais relevantes do processo de integração neste período está relacionado com a criação do MERCOSUL e o relançamento da Comunidade Andina. Ambos os processos propuseram-se desafios ambiciosos, alcançando zonas de livre comércio amplas em períodos breves e avançando também de forma acelerada para a conformação de suas uniões aduaneiras. Adicionalmente, ambos os processos desenvolveram uma institucionalidade e uma abrangência temática que supera o meramente comercial. A profundidade destes processos e sua abrangência -nove dos onze países-membros da Associação participaram de um ou outro processo sub-regional (as exceções foram o Chile e o México)-, permitem entender que os mesmos tornaram-se importantes polos de integração na região.

O dinamismo em matéria de assinatura de acordos parciais transcendeu o estritamente tarifário; isso foi refletido na assinatura de um número importante de acordos sob outras modalidades: 15 de Promoção do Comércio e 11 ao amparo do Artigo 14 do TM80 (Quadro 3). As temáticas acordadas foram diversas, entre outras, cooperação energética (entre eles vários relativos ao fornecimento de gás), facilitação do transporte, cooperação em matéria fito e zoossanitária, controle integrado em aduanas, turismo, etc.

Por sua vez, o dinamismo da integração pela via bilateral ou sub-regional, teve como contrapartida o escasso desenvolvimento dos mecanismos de alcance regional. O resultado mais emblemático foi que após a assinatura no 1990 do segundo protocolo à PTR, que implicou o aprofundamento das preferências e uma redução do número máximo de itens admitidos na lista de exceções (Quadro 1), não foram registrados novos avanços neste acordo.

Do ponto de vista de sua aplicação, a carência de um mecanismo automático de desgravações neste âmbito, combinado com a profundidade e a abrangência dos novos ACEs, levaram a que as preferências pactuadas na PTR fossem rapidamente superadas pelas concessões acordadas nestes acordos<sup>34</sup>. O anterior aprecia-se em grande medida na evolução do comércio negociado canalizado por este mecanismo, que alcançou a representar quase 20% do total nos anos 1993-94, para cair debaixo de 10% no quinquênio seguinte (Quadro 4).

De todas formas, cabe destacar que neste período os países assinaram dois acordos regionais (Quadro 3). Trata-se do “Acordo Regional de Cooperação Científica e Tecnológica” e do “Acordo Regional de Cooperação e Intercâmbio de Bens nas Áreas Cultural, Educacional e Científica”. O primeiro destes acordos é um Convênio-Quadro cujo objetivo é promover a cooperação regional orientada tanto à criação e ao desenvolvimento do conhecimento quanto à aquisição e divulgação da

Quadro 4  
**COMÉRCIO NEGOCIADO E TIPO DE ACORDO**  
(Em porcentagens)

	1980-84	1985-89	1990-94	1995-99
Negociado / Intrarreg	26,8	39,2	46,5	66,6
Negociado / Total	3,9	5,7	6,3	10,6
AAP / Negociado	99,7	95,2	82,5	88,7
Renegociación	79,9	74,9	25,1	3,1
Comerciales	15,6	10,3	2,8	0,3
Comp. Económica	4,5	14,8	71,6	96,2
Otros	0,0	0,0	0,5	0,4
Tot AAP	100,0	100,0	100,0	100,0
NAM / Negociado		2,9	2,5	1,3
PAR / Negociado		1,9	14,9	9,9
NAM / Imp desde PMDER		13,1	15,9	14,0

Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

<sup>34</sup> Conforme estabelecido no Artigo 4º deste Acordo, caso a PTR seja menor ou igual que a preferência outorgada no âmbito de qualquer outro acordo assinado ao amparo do TM80, a PTR não se aplica. Adicionalmente, vários dos ACEs tipo ALC estabelecem explicitamente que ficam sem efeito as preferências ao amparo da PTR.

tecnologia e sua aplicação, e que prevê que os projetos ou programas de cooperação compreendidos nos termos deste acordo sejam objeto de acordos específicos<sup>35</sup>. O segundo destes acordos objetiva propender à formação de um mercado comum de bens e serviços culturais destinado a dar um amplo marco à cooperação educativa, cultural e científica dos países signatários, para tanto, prevê a livre circulação dos materiais e elementos culturais, educativos e científicos, obras de arte, objetos de coleção e antiguidades incluídos no acordo<sup>36</sup>.

Também foi escasso o avanço do ponto de vista da adoção de normas regionais. A esse respeito, somente pode mencionar-se a adoção de normas sobre valorização em aduana<sup>37</sup>, de aplicação supletória e que basicamente estabeleceu a aplicação do Acordo sobre Valoração da OMC, bem como algumas modificações ao Regime Geral de Origem. Desta forma, a Associação dispôs de um conjunto de normas regionais nas disciplinas diretamente relacionadas à liberalização comercial (origem, salvaguardas, valorização aduaneira), não obstante o qual sua importância foi limitada devido ao caráter supletório de sua aplicação.

Recorrendo novamente ao comércio negociado como indicador da utilização dos acordos pelos países-membros, aprecia-se durante o período um incremento sustentado de sua participação no comércio intra-regional, que alcançou em média para o último quinquênio dos anos noventa as duas terceiras partes do total. A relevância dos ACEs neste incremento aprecia-se ao considerar que os mesmos passaram de representar 15% do comércio negociado em 1985-89 a 96% do mesmo no final deste período, em detrimento das outras modalidades em particular a de Renegociação do Patrimônio Histórico.

Quanto às operações canalizadas pelo Convênio de Pagamentos, o aumento do ingresso líquido de capitais à região e a maior abertura comercial e financeira ao resto do mundo, experimentados nos anos noventa, levaram a que o Convênio começasse a perder importância como instrumento de facilitação do comércio intra-regional (ALADI, 2009). A abundância de divisas, ao que se acrescentou a maior percepção do risco creditício assumido como consequência da garantia de reembolso<sup>38</sup>, implicou menor interesse dos Bancos Centrais pelo uso do Convênio, o que os levou, no âmbito além de uma redefinição de suas funções e de um crescente grau de autonomia, a dispor de maiores restrições a seu uso através das regulamentações internas e à eliminação da obrigatoriedade de cursar as operações de comércio intra-regional mediante o Convênio naqueles países que o dispunham<sup>39</sup>. Como consequência disso, as operações cursadas por este mecanismo passaram de representar 90% do comércio intra-regional em 1990 a apenas 12% em 1998.

Finalmente, cabe destacar que foi também neste período que o processo de assinatura do ALC pelos países-membros começou a estender-se, embora lentamente, a terceiros países. Este processo foi iniciado com a assinatura pelo México de um Tratado de Livre Comércio com o Canadá e os Estados Unidos. A esse respeito, cabe destacar que o TM80 contemplava a possibilidade de assinar acordos com países latino-americanos não membros da Associação e com outros países em desenvolvimento sem a obrigação de estender essas concessões aos demais países<sup>40</sup>, salvo aos de

---

<sup>35</sup> Trata-se do AR.CYT N° 6, assinado em 19 de outubro de 1993. Não prevê o outorga de preferências tarifárias.

<sup>36</sup> AR.CEYC N° 7, assinado em 5 de julho de 1997, mas que nasce primeiramente como um acordo de alcance parcial na década dos oitenta.

<sup>37</sup> Resolução 226 do Comitê de Representantes (março de 1997).

<sup>38</sup> Isto originou-se em problemas bilaterais suscitados em 1994 e 1995 entre alguns bancos centrais por operações cuja pertinência foi questionada.

<sup>39</sup> Ao anterior deve-se acrescentar que o Convênio tinha também um papel importante ao facilitar as relações financeiras entre os bancos comerciais da região, não obstante, neste período teve lugar um processo de instalação generalizada de bancos internacionais na região, o que permitiu a canalização de operações através de transações diretas entre filiais.

<sup>40</sup> Os países-membros registraram na ALADI 26 acordos com países latino-americanos não membros assinados durante a década dos anos oitenta, todos eles acordos de tipo seletivo.

menor desenvolvimento econômico relativo (PMDERs), não obstante no caso dos demais acordos com terceiros países as concessões deviam estender-se de forma imediata e incondicional aos restantes países-membros. Em consequência, esta situação, bem como o interesse de algum outro país de empreender negociações similares, requereu um novo acordo entre os países-membros para atender a impossibilidade de que o México estendesse estas concessões a todos os restantes membros da ALADI. O acordo alcançado em nível ministerial substituiu essa obrigação pela possibilidade de negociar “compensações substancialmente equivalentes” a pedido do país ou países que se sintam afetados pelo acordo em questão<sup>41</sup>.

Foram o México e o Chile, precisamente, os países-membros não participantes nos processos sub-regionais de integração, os únicos países que no período adotaram a assinatura do ALC com seus principais mercados como uma das principais vias de inserção internacional. As negociações se orientaram inicialmente aos países da América do Norte, da América Central e da Europa. O México, além do TLCAN, assinou ALC com a Costa Rica e a Nicarágua, enquanto que o Chile assinou com o Canadá. Outrossim, várias das negociações que culminariam no período seguinte já tinham sido empreendidas no final deste período<sup>42</sup>. Não obstante, o período esteve marcado também pelas negociações da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), processo que abrangeu todos os então países-membros da Associação.

Um aspecto derivado destes acordos, e em especial do TLCAN, que repercutiria no processo de integração na região, é que os mesmos estabeleceram um modelo em relação à abrangência temática dos compromissos assumidos, que o México replicaria em alguns acordos na região. Após este período, era possível sustentar a presença, em geral, de quatro esquemas normativos entre os ALCs na região (ALADI, 2002): normas CAN (restrita a essa sub-região), normas MERCOSUL (essa sub-região e alguns acordos com países associados), normas TLCAN (acordos do México com a Bolívia, a Colômbia, a Venezuela e o Chile) e normas ALADI (os demais países).

Em resumo, durante os anos noventa os países da região utilizaram a via bilateral ou sub-regional para aprofundar sua integração comercial, através do aprofundamento nos níveis preferenciais e da universalização das concessões. A possibilidade de obter resultados visíveis e rápidos por esta via talvez incentivou os sistemas políticos a orientar seus esforços à negociação bilateral mais que à regional. É assim que em matéria de desgravação tarifária a década dos anos noventa foi testemunha de um avanço muito significativo. Desta forma, a ALADI constituiu um mecanismo que permitiu aos países avançar em suas políticas de abertura de mercado, acompanhando as políticas unilaterais e multilaterais também adotadas no período. Outrossim, a adoção da modalidade de desgravação automática conferiu certa inércia ao processo e permitiu visualizar um horizonte livre de tarifas na região.

### iii) A “crise de fim de século” e a estagnação das negociações

O dinamismo do processo de integração que caracterizou grande parte da década dos anos noventa foi interrompido pela “crise de fim de século” que impactou na região entre 1999 e 2002, que provocou lentidão no crescimento do PIB da região que se traduziu em uma queda no PIB per capita da ALADI. A estagnação da economia da região colocou um abrupto freio ao dinâmico crescimento das importações e por essa via impactou no desempenho do comércio intra-regional e, como consequência, em maiores dificuldades para avançar nas negociações.

---

<sup>41</sup> Em 13 de junho de 1994 os Ministros das Relações Exteriores aprovaram o “Protocolo Interpretativo do Artigo 44 do Tratado de Montevideu 1980”, que permitiu aos países-membros solicitar a suspensão das obrigações estabelecidas nesse artigo em troca do compromisso de negociar compensações com os demais países-membros que se sentiram afetados, tanto em matéria de preferências quanto em normas de origem se as pactuadas no acordo em questão fossem mais favoráveis.

<sup>42</sup> O México iniciou neste período as negociações com o Triângulo do Norte e com a União Europeia que finalmente seriam assinadas no ano 2000.

As dificuldades decorrentes da crise econômica que atravessaram os países traduziram-se no surgimento de medidas protecionistas e geraram um âmbito pouco propício para avançar em novas negociações que significaram maiores aberturas de mercado. Desta forma, várias das negociações empreendidas (em particular as iniciadas entre os dois blocos sub-regionais<sup>43</sup>) foram dilatadas e culminariam uma vez iniciado o período de recuperação das economias da região. Outrossim, os próprios processos sub-regionais, embora em maior medida o MERCOSUL<sup>44</sup>, atravessaram durante este período uma etapa de dificuldades marcadas por conflitos comerciais, à qual enfrentaram tentando reformular a agenda de ambos os processos, incluindo novos temas tais como a coordenação macroeconômica, o tratamento das assimetrias e a integração transfronteiriça. (CEPAL, 2004).

Não obstante essa situação, o processo registrou alguns avanços. Destaca-se, em particular, a adesão de Cuba ao TM80, o qual constituiu a primeira ampliação da ALADI desde sua criação. Como parte dos compromissos de ser membro, Cuba assinou protocolos de adesão aos acordos regionais vigentes. Outrossim, assinou 11 novos ACEs com cada um dos restantes países da Associação, que na maioria dos casos implicou a adaptação de acordos prévios assinados como país não membro<sup>45</sup>. Isto explica a maioria dos novos acordos assinados no período sob esta modalidade (ver Quadro 3).

Em matéria de Acordos de Alcance Parcial cabe destacar a assinatura de um ALC entre o México e o Uruguai, que substituiu um acordo prévio entre ambos os países que já era de ampla abrangência. Por outro lado, a adoção no período prévio de mecanismos automáticos no âmbito dos ALCs permitiu que o avanço em matéria de desgravação tarifária continuasse. Porém, medido pela porcentagem de itens totalmente liberalizados, o incremento foi marginal (Gráfico 1), devido a que no período culminaram poucos cronogramas.

Outrossim, no tocante aos aspectos não preferenciais, cabe destacar a assinatura de três acordos em matéria de cooperação mineira (Argentina com Equador e Peru e Chile com Equador) e a transformação do “Acordo-Quadro para a Promoção do Comércio mediante a Superação de Barreira Técnicas ao Comércio” em um acordo de alcance regional<sup>46</sup>.

Em matéria de acordos com terceiros foi um período prolífico para os dois países que tinham empreendido esta estratégia de inserção internacional. Por um lado, o México concretizaria no período um número importante de acordos: União Europeia (UE), Associação Europeia de Livre Comércio (AELC), Triângulo do Norte e Israel<sup>47</sup>. Por outro lado, o Chile começaria a percorrer um caminho acelerado de assinatura de uma rede cada vez mais ampla de acordos, completando no período tratados com os Estados Unidos, UE, AELC, Costa Rica, El Salvador e Coreia (o qual seria o primeiro acordo de um país da região com um país asiático). Não obstante, no âmbito do processo da ALCA no final deste período e após mudanças de governo em vários países da região, começaria a ser notada a existência de importantes diferenças entre os países participantes, que culminariam em 2003 com a ruptura do esquema de “compromisso único” passando a um “esquema misto” com obrigações comuns em uma série de áreas e “velocidades diferentes” em outras.

---

<sup>43</sup> Ambos os blocos assinaram um Acordo-Quadro em 1998, no mesmo previam alcançar em um prazo menor a dois anos um acordo de livre comércio que entraria em vigor no início do ano 2000. Não obstante, as demoras na negociação não são só atribuíveis às dificuldades decorrentes da crise, mas também à complexidade de uma negociação que envolvia um número importante de países.

<sup>44</sup> Gómez-Mera (2009), analisando o número de conflitos entre a Argentina e o Brasil e o grau de tensão dos mesmos, caracteriza o período 1999-2002 como de baixo acatamento e alta tensão, situação que se reverte no período 2003-2007.

<sup>45</sup> Na data de sua adesão Cuba dispunha acordos preferenciais com 9 dos 11 membros da ALADI (as exceções eram o Chile e o Paraguai), assinados sob o Artigo 25 do TM80.

<sup>46</sup> O Acordo foi assinado originalmente como AAP.PC N° 11, em 8/12/1997. Com a adesão do Uruguai (3/3/1999) e de Cuba (8/8/2001) transformou-se no AR. OTC N° 8.

<sup>47</sup> Com posterioridade assinaria somente um outro acordo (em 2004 com o Japão).

Em síntese, durante o quinquênio da crise de final do século, o processo de integração na ALADI experimentou sua primeira ampliação com a adesão de Cuba, e embora não tenham registrado avanços maiormente significativos em matéria da concretização de novos acordos (apesar do compromisso implicou o ingresso de Cuba e o ALC México-Uruguai), o processo não registrou retrocessos, embora provavelmente tenha sido o período no qual os processos sub-regionais começaram a experimentar algumas dificuldades que se estenderiam na etapa seguinte.

#### iv) Retomando as negociações de caráter regional

A etapa iniciada no ano 2004 foi de especial dinamismo para a região, que não apenas pôde se recuperar da crise prévia mas conseguiu seu melhor desempenho econômico no período analisado, com bons resultados em matéria de sua gestão macroeconômica e seus indicadores sociais. Estes bons fundamentos permitiram-lhe que ao enfrentar a crise internacional de 2009, por primeira vez a região não amplificasse o shock externo e experimentasse uma rápida recuperação<sup>48</sup>.

Esse bom desempenho econômico sem dúvida foi um fator positivo para impulsionar o processo de integração regional nesta fase, não obstante, a saída da crise também implicou o surgimento de visões muito diversas sobre as estratégias de desenvolvimento nacional, que se trasladaram a visões diferentes sobre o processo de integração na região. Desta forma, o impulso integracionista foi importante no período mas se dispersou com o surgimento de novas e variadas instâncias (UNASUL, ALBA-TCP, Arco do Pacífico) que enriqueceram e, ao mesmo tempo, tornaram complexo o panorama das instituições de integração na região.

Inicialmente, pouco depois de superada a crise, a via dos Acordos de Alcance Parcial experimentou novos avanços com a assinatura dos Acordos entre o MERCOSUL e a CAN<sup>49</sup>. As relações entre os países de ambas as sub-regiões mostravam-se desde o início do processo da ALADI como elos fracos tanto de fato (no comercial) quanto de direito (acordos), com a única exceção neste último caso das relações com a Bolívia. Precisamente no ponto primeiro desta seção assinalava-se que a transição da ALALC à ALADI tinha implicado um traslado parcial das concessões existentes entre os países andinos e os demais membros da Associação. Com a consolidação durante a década dos noventa dos dois blocos sub-regionais, a negociação de compromissos de maior abrangência e a profundidade entre eles passou a ser considerado um passo importante do ponto de vista da consolidação da rede de acordos na Associação.

Em matéria de preferências tarifárias os demais avanços corresponderam principalmente ao aprofundamento de alguns acordos seletivos. Entre eles cabe assinalar a ampliação da maioria dos acordos de Cuba, destacando-se em particular a substituição dos quatro acordos com os países do MERCOSUL por um novo que multilateralizou as preferências bilaterais e os protocolos mais recentes dos acordos com a Bolívia e a Venezuela, que implicaram a outorga de Cuba de preferências de 100% para o universo de produtos. No caso do acordo com a Bolívia, a abertura tarifária para o universo de bens é recíproca, pelo qual é um acordo que do ponto de vista de sua abrangência passou de ser um Acordo Seletivo a ser um ALC.

A assinatura de novos ALCs, bem como o avanço dos cronogramas automáticos dos ALCs assinados previamente, permitiu que o avanço em matéria de desgravação no período fosse significativo. Considerando, como nos pontos anteriores, a porcentagem de itens totalmente liberalizados como indicador desse progresso, o incremento foi de 35% a 56% (Gráfico 1).

---

<sup>48</sup> Este foi um comportamento relativamente generalizado entre as economias emergentes, cujo desempenho se diferenciou do comportamento dos países desenvolvidos não na intensidade do shock (a redução da taxa de crescimento do PIB em relação a seus níveis pré-crise foi similar em ambos os casos), mas na velocidade de sua recuperação. Ver Didier et al (2011).

<sup>49</sup> Concretizou-se via dois acordos, o ACE 59 entre a Colômbia, o Equador e a Venezuela com os países do MERCOSUL (assinado em 2004) e o ACE 58 entre este e o Peru (assinado em 2005).

Por outro lado, pela via dos Acordos de Alcance Parcial também foram experimentados avanços em matéria normativa. Cabe lembrar que nos anos noventa a substituição dos Acordos Seletivos por ALCs tinha implicado a ampliação do conteúdo normativo dos acordos, embora com alcance variado. Nesse sentido, só alguns poucos ALCs tinham incorporado compromissos efetivos nas denominadas matérias adicionais (serviços, investimento, propriedade intelectual, compras públicas). Durante esta fase há uma ampliação do conteúdo normativo tanto dos Acordos Seletivos, que ainda sem transformar-se em ALCs incorporam normas que regulamentam aspectos específicos do comércio de bens típicas daqueles (avaliação aduaneira, medidas sanitárias e fitossanitárias, barreiras técnicas ao comércio), como de alguns ALCs que incorporam normas em matérias adicionais (ALCs do Chile com a Colômbia e o Peru).

Sem prejuízo do anterior, deve-se assinalar que no período produziram-se, no âmbito dos Acordos de Alcance Parcial, alguns resultados que de certa forma desandam a trajetória anteriormente percorrida e que são resultado de novas visões em relação ao processo de integração que se consolidam no período. A esse respeito, destaca-se, no âmbito da ALADI, a denúncia da Venezuela ao “Grupo dos Três”,<sup>50</sup> enquanto que no âmbito regional extra ALADI teve lugar a denúncia da Venezuela ao Acordo de Cartagena<sup>51</sup>. Uma situação similar, embora afete os aspectos normativos e não as preferências tarifárias, teve lugar com a denúncia da Bolívia a seu acordo com o México<sup>52</sup>.

A concretização dos acordos entre os países da CAN e do MERCOSUL implicou um incremento no número de relações bilaterais com acordos tipo ALCs assinados, as quais passaram de 33 para 49. Estas relações bilaterais representam 84% do comércio intra-regional (com base nas cifras de 2009). Das 17 relações bilaterais restantes, 10 abrangem Cuba e 6, o México, entre elas as relações com os outros dois países grandes da Associação<sup>53</sup>. Do ponto de vista dos acordos de alcance parcial cabe assinalar que 16 destas 17 relações bilaterais estão amparadas por acordos seletivos, sendo a única exceção a relação México – Venezuela, a qual, devido ao breve prazo previsto no acordo para o efeito da denúncia, passou rapidamente de ter uma situação de livre comércio ampla a ter um tratamento preferencial praticamente nulo.

Mas este também constituiu um período no qual os países começaram a manifestar a vontade política de avançar no plano regional, apresentando um objetivo explícito e ao mesmo tempo ambicioso como a criação de um Espaço de Livre Comércio (ELC). Esta iniciativa foi apresentada por primeira vez no Conselho de Ministros do ano 2002, quando foi encomendado ao Comitê de Representantes a elaboração de um programa com tal fim, e suas bases foram aprovadas pelos Chanceleres no ano 2004.

A Resolução acordada naquele Conselho de Ministros constituiu uma renovação do compromisso com o aprofundamento da integração regional e um mandato específico de negociar em busca disso. A conformação do Espaço de Livre Comércio transformou-se no objetivo da Associação a médio prazo, abrangendo a busca de fórmulas para completar a liberalização tarifária, a negociação de normas e disciplinas que regulamentam este processo e ainda a abordagem de um conjunto de matérias complementares substanciais o qual em conjunto significou um novo desafio para a Associação.

---

<sup>50</sup> A denúncia ao acordo (ACE 33) foi realizada a meados de 2006 cumprindo-se o prazo para seu efeito no final desse mesmo ano. O ACE 33 continua vigente entre a Colômbia e o México.

<sup>51</sup> A denúncia à CAN também foi realizada em 2006, embora neste caso o prazo estabelecido para seu efeito, no tocante às “vantagens recebidas e outorgadas de conformidade com o Programa de Liberalização da Sub-região” é de cinco anos (abril 2011).

<sup>52</sup> Esta denúncia foi apresentada em dezembro de 2009, cumprindo o prazo para seu efeito em junho de 2010. Os países finalmente assinaram, em maio de 2010, um novo acordo (ACE 66) que eliminou do anterior os capítulos correspondentes a investimentos, compras governamentais e propriedade intelectual.

<sup>53</sup> No ano 2011 o México e o Peru assinaram um ALC (ainda não vigente), pelo qual o número de relações não amparadas pelo ALC se reduz agora a 16.

Como em outras etapas da ALALC/ALADI, as negociações de caráter regional resultaram ser um caminho lento e árduo, resultante da complexidade que implica um processo de negociação que deve atender os interesses –às vezes muito diversos– de um número importante de países como o envolvido, com realidades internas políticas e econômicas que mudam. Por essas razões não é estranho que após uma primeira tentativa de acordar posições no Conselho de Ministros realizado em 2008, alcançaram-se alguns acordos só na reunião do ano 2009 (Décimo Quinto Conselho de Ministros).

Nessa oportunidade os países acordaram, por um lado, impulsionar o processo de negociações para contar com um regime regional atualizado em matéria de normas de origem, salvaguarda e para contar com um regime regional de solução de controvérsias, bem como se inicia um processo de cooperação e intercâmbio em matéria de serviços. Por outro lado, os Chanceleres decidiram convocar a Conferência de Avaliação e Convergência com o objetivo de alcançar, nesse âmbito de reflexão acordos sobre as vias para construir o ELC.

Cabe mencionar que também nessa ocasião os Ministros acordaram incorporar à agenda da ALADI os aspectos relacionados com a “dimensão social” do processo de integração, “com o objetivo de fortalecer os sentimentos de solidariedade, de pertença e de identidade e gerar condições para que os benefícios econômicos e comerciais da integração alcancem todos os setores da sociedade, especialmente os mais vulneráveis”.

Em matéria de acordos com terceiros países, o período mostra algumas mudanças significativas. O mais notório refere-se à Colômbia e ao Peru, que aderiram ao grupo de países que desenvolveram uma estratégia ativa nesse sentido. Por sua vez, o Chile, que continua sua estratégia de assinatura de acordos, destaca-se no período não apenas pela quantidade de acordos assinados mas também pela diversidade geográfica dos parceiros, nesse sentido, a negociação foi orientada, de certa forma, ao Pacífico. Finalmente, o México, que assinou somente um acordo (com o Japão), orientou sua atividade principalmente a alcançar um melhor aproveitamento dos acordos já assinados.

Em resumo, embora o início deste período tenha sido claramente positivo com a assinatura dos ALCs entre o MERCOSUL e a CAN -que implicou um salto significativo na abrangência da rede de acordos de alcance parcial-, a partir daí os avanços por este caminho têm sido mais lentos e têm consistido na ampliação e aprofundamento paulatino da maioria dos acordos seletivos vigentes, bem como na incorporação de novas disciplinas em alguns dos acordos. Outrossim, apesar de que os países constataram a necessidade de avançar no plano regional, também neste âmbito as negociações têm avançado lentamente. No âmbito de um contexto econômico que em termos gerais foi favorável, as dificuldades eram: as diferentes visões prevalentes em relação às estratégias de desenvolvimento nacionais e ao papel da integração nessa perspectiva; as sensibilidades econômicas em questão em algumas das negociações bilaterais sem ALCs e na complexidade implícita na negociação no âmbito regional.

## **2. Avaliação e perspectivas**

Após 30 anos de evolução do processo de integração no âmbito da ALADI, é evidente que o mesmo resultou uma instância dinâmica e útil para as negociações entre os países-membros, o que se reflete no importante número de acordos assinados ao seu amparo (173, ver Quadro 3). Embora a temática dos acordos tenha sido diversa, é claro que os acordos alcançados priorizaram a dimensão comercial, de concreto o comércio de bens e que nesta matéria a ênfase foi colocada no tratamento tarifário.

Por essa razão, a avaliação do processo no âmbito da ALADI que se realiza na primeira seção deste ponto centra-se fundamentalmente nos avanços alcançados nos aspectos comerciais da integração. Na segunda e última seção são comentadas as negociações em andamento, as negociações pendentes e os principais desafios que o processo de integração enfrenta.

i) Uma avaliação do processo de integração comercial

O objetivo nesta seção é proporcionar tanto algumas quantificações sobre a evolução das preferências tarifárias pactuadas nos acordos da ALADI quanto alguns indicadores sobre a utilização que os países fizeram com essas concessões.

Em matéria de preferências tarifárias, avançou-se gradualmente na abrangência (de acordos seletivos a acordos de universo) e na profundidade das preferências (de porcentagens fixas e em geral menores a 100% a cronogramas de desgravação automática), correspondendo o papel destacado aos Acordos de Alcance Parcial, em particular à modalidade dos ACEs e entre eles aos denominados Acordos de Livre Comércio (ou de “terceira geração”).

As preferências tarifárias negociadas nos acordos regionais foram de escassa abrangência (LAMs, bens culturais) ou de escassa profundidade (PTR). Adicionalmente, como foi assinalado, estes acordos praticamente não registraram avanços nas duas últimas décadas. O caso mais representativo é o da PTR, cujas listas de exceções estão expressas em uma nomenclatura não atualizada<sup>54</sup>, ao que se acrescenta uma situação de vigência “fragmentada”. As LAMs também não experimentaram maiores avanços, não sendo registradas praticamente ampliações das listas de concessões depois do início dos anos noventa<sup>55</sup>. Desta forma, os aspectos que enfraqueceram o uso deste mecanismo não tiveram mudanças: uma abrangência reduzida em quantidade de itens e nem sempre coincidente com as opções produtivas dos PMDERs; e diferentes listas de produtos oferecidas pelos países outorgantes –portanto não ofereciam o incentivo que poderia ter um mercado regional inteiro liberado para um mesmo produto-.

É assim que as preferências acordadas em ambos os mecanismos regionais foram perdendo importância, em especial à medida em que entravam em vigor Acordos de Alcance Parcial de maior profundidade e abrangência. Isto observa-se na participação da PTR e a LAM no total de comércio negociado que continuou sua trajetória descendente iniciada na segunda metade dos anos noventa, alcançando no último quinquênio participações de 4,4% e 0,8%, respectivamente. A outra face disso é a crescente participação dos ACEs que alcançou 94% do comércio negociado nesse último lustro.

No seguinte gráfico observa-se a importância dos ALCs no processo de liberalização do comércio intra-regional. No ano 2009 os itens totalmente liberados representavam, em média, 56% do universo tarifário<sup>56</sup>, essa média entre as relações bilaterais amparadas em ALCs era de 72,6%, enquanto que nas relações com Acordos Seletivos estava em 12,3%. Mas os ALCs são ainda mais relevantes visto que incluem compromissos futuros de liberação, que implicaram que em média três quartas do universo tarifários estará liberado em 2019 (quando finaliza o último dos cronogramas previstos nos acordos atualmente vigentes), porcentagem que alcançará 96,3% entre os países com ALCs.

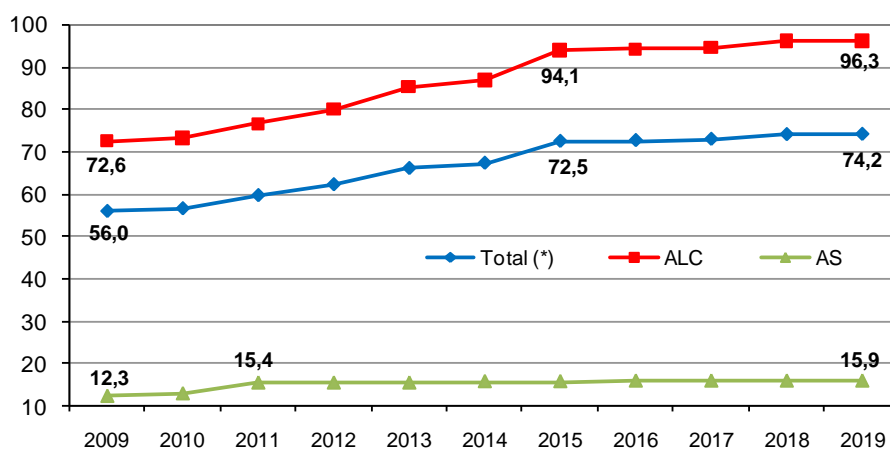
---

<sup>54</sup> As listas de exceções da PTR estão expressadas em NALADI (baseada na emenda 32 da NCCA de 1984). Não obstante, desde sua assinatura a nomenclatura da Associação foi modificada levando em conta o Sistema Harmonizado (NALADI/SH) e foi ajustado em várias oportunidades às novas versões do mesmo. Esta desatualização da nomenclatura é uma dificuldade adicional no momento de utilizar a PTR.

<sup>55</sup> No caso das LAMs, as listas de concessões foram atualizadas à NALADI/SH entre os anos 1993 e 1995 (com a única exceção da Venezuela).

<sup>56</sup> Para o cálculo da porcentagem de itens totalmente liberados consideram-se somente as preferências outorgadas nos acordos de alcance parcial. Entre os acordos regionais somente as LAMs e o acordo em bens culturais estabelecem desgravações totais e a contribuição entre ambos não alcança, em média, 1% do universo, sendo que em muitos casos são liberalizações que se sobrepõem com as estabelecidas nos ALCs.

Grafico 2  
**ITENS LIBERADOS NO COMÉRCIO INTRA-REGIONAL  
 POR TIPO DE ACORDO**  
 (Média simples, em porcentagem do universo tarifário)



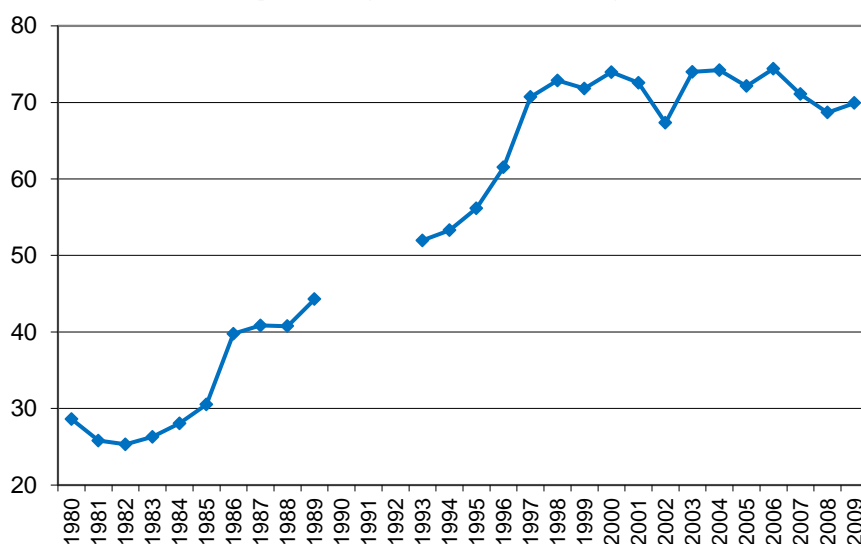
Fonte: Secretaria-Geral da ALADI

(\*) Inclui a relação bilateral entre o México e a Venezuela com 0% de itens liberados.

ASs: Acordos Seletivos; ALCs: Acordos de Livre Comércio.

As preferências tarifárias foram um importante estímulo para o uso dos acordos no comércio intra-regional. É assim que o comércio negociado passou de representar pouco menos de 30% no início dos anos oitenta para explicar 72% na última década (Gráfico 3). Se acrescentamos a isto que nestes últimos dez anos quase a metade do comércio não negociado corresponde ao intercâmbio entre os países da CAN, o comércio amparado por acordos comerciais alcançaria 85% do total intra-regional<sup>57</sup>.

Grafico 3  
**COMÉRCIO NEGOCIADO**  
 (Como porcentagem do total intra-regional)



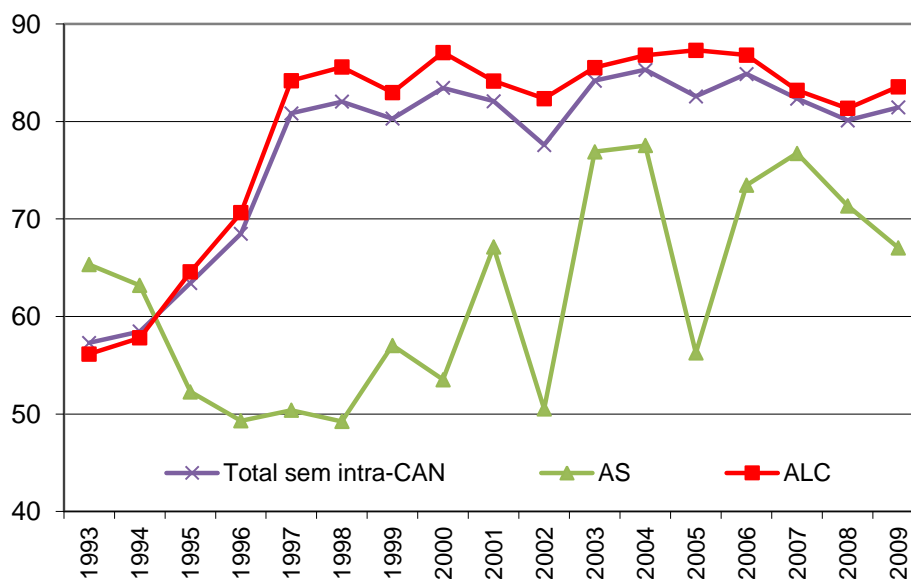
Fonte: Secretaria-Geral da ALADI

Nota: o comércio negociado não inclui o realizado ao amparo do Acordo de Cartagena.

<sup>57</sup> No cálculo do comércio negociado a Secretaria-Geral não inclui o comércio realizado ao amparo do Acordo de Cartagena por não ser este um acordo no âmbito do TM80, não obstante se é registrada como negociado o comércio que se realiza entre estes países no âmbito de acordos regionais da ALADI (ALADI, 2010 b).

90% do comércio negociado corresponde às relações com ALCs, adicionalmente o coeficiente de negociado sobre o total é sensivelmente mais alto nestes casos (85% em média para a última década) que nas relações amparadas por Acordos Seletivos (67%). Não obstante, cabe assinalar que entre este último conjunto de relações a porcentagem de comércio negociado foi crescente na última década, provavelmente junto com a ampliação que experimentou a maioria destes acordos (Gráfico 4). Em geral, este comércio tem uma incidência muito alta na maioria dos intercâmbios bilaterais.

Gráfico 4  
**COMÉRCIO NEGOCIADO SEGUNDO TIPO DE ACORDO**  
*(Como porcentagem do total intra-regional)*



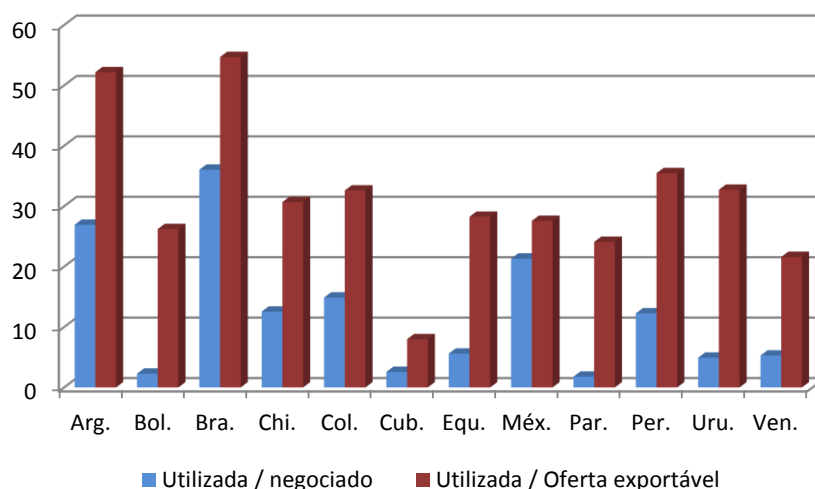
Fonte: Secretaria-Geral da ALADI

Nota: não são incluídas as relações bilaterais entre os países da CAN visto que não se dispõe do comércio negociado ao amparo do Acordo de Cartagena.

Embora a alta porcentagem de comércio negociado seja um indicador de que grande parte do comércio intra-regional se beneficia das negociações realizadas no âmbito da ALADI, não diz nada sobre qual a porcentagem de utilização das preferências pactuadas. Segundo um estudo recente (ALADI, 2010 b), o grau de aproveitamento das concessões negociadas em 2008 estava, em média, em 12,2% do total de itens com preferências. Um estudo similar realizado para o ano 1988 indicava que a porcentagem de utilização era nesse ano de 8,4%. O incremento de quase 4 pontos percentuais é significativo, em particular se considera-se que nesse período a porcentagem de itens com preferências passou de 8% para 76% do universo tarifário. Resumindo ambos os indicadores pode-se apreciar que a porcentagem de utilização das preferências medido quanto ao universo tarifário de 0,7% a 8,2%.

O estudo para o ano 2008 demonstra que o nível de utilização das preferências apresenta pouca variabilidade se consideram-se as médias por país outorgante (entre 6,8% do Brasil e 17,1% do Equador), não obstante, a heterogeneidade é significativamente maior quando se considera o aproveitamento por país beneficiário (entre 1,8% do Paraguai e 36% do Brasil). O principal fator detrás desta variabilidade é a disponibilidade de oferta exportável. É assim por exemplo que os PMDERs não dispõem de oferta exportável em 90% dos itens em que recebem preferências, enquanto que para os países maiores essa porcentagem está em entono de 30%. Um cálculo de utilização das preferências realizado sobre as concessões nas que efetivamente o país tem oferta exportável, demonstra uma situação mais homogênea (Gráfico 5).

Gráfico 4  
**APROVEITAMENTO DAS PREFERÊNCIAS (ANO 2008)**  
*(Em porcentagens)*



**Fonte:** Secretaria-Geral da ALADI.

Nota: considera-se o principal Acordo de Alcance Parcial em cada relação bilateral (ALADI, 2010).

Apesar dos aspectos estruturais de ausência de oferta exportável ou de demanda no país outorgante, o grau de aproveitamento das preferências está associado ao tema do acesso efetivo aos mercados e, portanto, aos diferentes fatores que participam nisso. O acesso aos mercados é uma temática que na ALADI é abordada em diferentes âmbitos; um deles é o referido às barreiras técnicas ao comércio, no âmbito do Acordo Regional N° 8<sup>58</sup>. Outrossim, cabe assinalar que em todos os acordos assinados no âmbito dos mecanismos amparados no TM80, existem compromissos explícitos de não aplicar restrições não tarifárias. As ressalvas permitidas estão amparadas no Tratado<sup>59</sup>, referidas a questões tais como a proteção da moralidade pública, aplicação de leis e regulamentos de segurança, entre outras.

## ii) A agenda atual e as possíveis negociações futuras

Decorrente do apresentado neste capítulo, a negociação em matéria comercial –em particular tarifária- registrou um avanço significativo impulsionado pelos acordos bilaterais e sub-regionais. Em média mais da metade do universo tarifário se beneficia já do livre comércio entre os países-membros, proporção que ascende às três quartas partes se contabilizam-se os que recebem algum tratamento preferencial, quase todos os quais alcançaram o livre comércio em 2015. A partir do alcançado, mas também do que resta a fazer, delinea-se uma possível agenda futura de negociações tanto no plano dos Acordos de Alcance Parcial como no âmbito regional.

### **Acordos de Alcance Parcial**

Sem dúvida a dinâmica atual de negociações no âmbito bilateral e sub-regional continuará, apesar de que irão perdendo preeminência os aspectos tarifários e adquirindo maior importância os aspectos normativos, tanto os comerciais quanto os vinculados a outras matérias nas que os avanços até o presente foram mais escassos.

<sup>58</sup> Esse Acordo objetiva “evitar que a elaboração, adoção e aplicação dos Regulamentos Técnicos, as Normas Técnicas e a Avaliação da Conformidade se constituam em barreiras técnicas desnecessárias para o comércio intra-regional”.

<sup>59</sup> Artigo 50 do Tratado de Montevideu 1980.

Em matéria de preferências tarifárias os possíveis cenários de negociação diferem segundo se trate de relações bilaterais amparadas por ALCs ou não. As relações que já contam com ALCs têm em geral pouca margem para avançar nesta matéria considerando que em geral as listas de exceções não são muito significativas e que são poucos os cronogramas que ainda não finalizaram<sup>60</sup>, de todas formas é possível pensar em negociações de eliminação de exceções ou de aceleração de cronogramas, como tem acontecido na maioria dos acordos.

O espaço mais amplo de negociação corresponde então ao segundo grupo, isto é, àquelas relações bilaterais que hoje estão amparadas por acordos de abrangência limitada. Algumas destas relações que não contam com ALCs estão negociando acordos desse tipo<sup>61</sup>, enquanto que outras continuarão explorando o caminho da ampliação e do aprofundamento gradual.

A conjuntura recente abriu adicionalmente um quarto grupo de relações bilaterais cuja negociação refere-se à preservação das atuais preferências nas relações bilaterais da Venezuela com os membros da CAN, resultado do cumprimento do prazo previsto no Acordo de Cartagena em relação aos efeitos da denúncia deste país a esse bloco regional<sup>62</sup>.

Outrossim, o já avançado em matéria de tratamento tarifário implica que a fim de melhorar as condições de acesso aos mercados intra-regionais, tenha adquirido maior relevância a consideração de aspectos tais como as normas de origem, as barreiras-não-tarifárias, os regulamentos técnicos, os procedimentos relativos à importação, aspectos de logística e transporte, entre outros fatores. Precisamente, algumas das negociações recentes em relações bilaterais que já têm ALCs assinados centralizaram-se nestes aspectos, modernizando e completando as normas comerciais dos acordos e inclusive incorporando matérias complementares. Em particular um aspecto que esteve presente em negociações recentes e que pode estar presente no futuro refere-se à flexibilização das regras de origem, tanto no que se refere a renegociar as regras vigentes buscando definir normas menos exigentes para as partes quanto através da incorporação de normas de acumulação ampliada.

### **Acordos regionais**

Embora o avanço em matéria de integração comercial tenha sido significativo pela via dos acordos bilaterais ou sub-regionais, também é claro que a acumulação de Acordos de Alcance Parcial não permite conformar um mercado regional de bens unificado, devido à segmentação que os próprios acordos envolvem ao implicar a existência de normas e disciplinas diversas entre os mesmos. Resulta assim evidente que a convergência não é um processo automático, o que torna mais notória a ausência de avanços pela via regional.

No curto prazo, as negociações pendentes são conformadas em torno da agenda delineada no Conselho de Ministros do ano 2009. Em matéria de origem, salvaguardas e solução de controvérsias, os países desenvolveram então uma série de rodadas de negociação, que embora não tenham finalizado, parecem estar próximos a consegui-lo. No tocante aos serviços, também os países continuam delineando as ações de cooperação e intercâmbio para avançar, particularmente no tema de serviços profissionais, tema que adquire relevância na região.

Os possíveis acordos nestas matérias implicaram significativos avanços para um processo que registra um claro *deficit* em matéria de normas e disciplinas regionais. Não obstante, a relevância dos

---

<sup>60</sup> Os acordos com maior número de exceções são Uruguai-México (ACE 60), Colômbia, Equador e Venezuela com MERCOSUL (ACE 59) e Colômbia-México (ACE 33). Por sua vez, os acordos com cronogramas mais extensos não finalizados são o mencionado ACE 59 e o acordo Peru – MERCOSUL (ACE 58).

<sup>61</sup> O México e o Peru alcançaram em data recente (abril de 2011) um acordo este tipo, que substituirá o ACE 8 que tem vigente até a presente data.

<sup>62</sup> Em data recente (março/abril 2011), a Bolívia e o Equador alcançaram acordos com a Venezuela, que foram assinados no âmbito do ALBA. Nos casos da Colômbia e do Peru as negociações não finalizaram, pelo qual foi necessária a prorrogação do tratamento preferencial vigente até a presente data.

acordos que possam alcançar-se dependerá em grande parte do âmbito efetivo de aplicação dos mesmos, aspecto que ainda está pendente e cuja definição corresponde a uma decisão política e não técnica. A esse respeito, os mandatos em matéria de origem e salvaguardas estabelecem que os mesmos constituirão, “desde que as Partes acordem o marco normativo aplicável, da forma mais ampla possível, os Acordos assinados na ALADI”. Em matéria de solução de controvérsias o mandato é mais específico e estabelece que esse mecanismo será aplicado: aos acordos regionais assinados após a vigência do mesmo; aos acordos regionais assinados previamente que não prevejam normas específicas sobre a matéria, e desde que o mesmo tenha sido incorporado expressamente; aos Acordos de Alcance Parcial assinados posteriormente à vigência do mesmo, salvo que excluam expressamente a aplicação desse regime; e aos Acordos de Alcance Parcial assinados previamente que não prevejam normas específicas na matéria ou que caso façam isso não incluam uma instância jurisdicional com decisão vinculante, desde que o mesmo tenha sido incorporado expressamente ao acordo.

Além destes aspectos normativos, a atual agenda da Associação inclui outras matérias de grande importância para a integração comercial, relacionadas com o financiamento e a logística do comércio. Nesse sentido, são vários os estudos pelos quais em matéria de logística (infraestrutura e serviços de transporte, logística empresarial e facilitação do comércio) a região enfrenta um *sobrecusto* em relação a outras áreas geográficas<sup>63</sup>, o qual por sua vez implica que existe um espaço considerável para trabalhar. Embora não seja o propósito deste trabalho detalhar aqui estas atividades, cabe destacar que, no âmbito das atividades de Facilitação do Comércio empreendidas pela Associação, um dos projetos que adquiriu notoriedade é o referido à Certificação de Origem Digital (COD), desenvolvido na ALADI com vistas a contribuir para uma maior eficiência nos trâmites de comércio internacional.

No médio prazo, as negociações no âmbito regional dependerão do que seja acordado na Conferência de Avaliação e Convergência, convocada pelo Conselho de Ministros em 2009, que nesta matéria deverá decidir se atém-se somente ao que aconteça pela via parcial ou se estabelece algum mecanismo regional complementar.

A esse respeito, os países deverão realizar um importante esforço para aproximar posições em temas como o caminho a ser percorrido para a conformação de um Espaço de Livre Comércio ou como a inclusão de matérias que transcendam os aspectos comerciais. É precisamente no âmbito regional onde há maiores dificuldades para avançar em razão das diferentes visões sobre o processo de integração pelos países-membros. A possibilidade de avançar requer encontrar pontos de encontros substanciais que permitam definir uma “agenda mínima comum”, além de supor uma liderança compartilhada para impulsionar os projetos que possam estar nessa agenda.

Finalmente, cabe assinalar que as negociações que continuarão sendo efetuadas no âmbito da ALADI terão lugar no contexto de um cenário dinâmico que envolve outros espaços de negociação e concertação regional, cujos avanços podem afetar os desenvolvimentos realizados na Associação. É o caso por exemplo, das iniciativas que fazem parte da convergência comercial que estão sendo analisadas em diferentes instâncias. A esse respeito, por exemplo, no âmbito do Arco do Pacífico trabalha-se em propostas que visam os aspectos normativos e a facilitação do comércio, enquanto que no âmbito da Comunidade de Estados Latino-Americanos e Caribenhos (CELAC), alguns países propuseram a “regionalização” da PTR, o que poderia dar lugar, se os países adoptassem esta via para a convergência tarifária, a um cenário de novas negociações relacionadas a esse mecanismo em um âmbito de maior alcance que a ALADI.

Em termos gerais, é possível dizer que está sendo construída uma nova arquitetura institucional na região, que parece adquirir novos alicerces em razão das últimas decisões em nível de Chefes de Estado sobre a conformação da CELAC e que obriga a um permanente acompanhamento e

---

<sup>63</sup> Como ilustração, é possível mencionar que, segundo um estudo recente (Barbero, 2010), no caso da América Latina e o Caribe, os custos logísticos -medidos como porcentagem do PBI-, são entre 50% e 100% maior que nos países da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE).

análise. Neste âmbito, começou a ter lugar um espaço para a coordenação entre os diversos mecanismos de integração regional e onde a ALADI apareceria com um papel significativo na área comercial.

### Bibliografía

- ALADI (1991), “*Análisis y evaluación del comercio y de las concesiones registradas en los Acuerdos de Alcance Parcial*”, SEC/dt 247, ALADI, Febrero 1991.
- \_\_\_\_\_ (1997), “*Análisis de la normativa de la OMC y la contenida en los Acuerdos de Complementación Económica de la ALADI*”, SEC/Estudio 103, ALADI, Agosto 1997.
- \_\_\_\_\_ (1999), “*Compromisos asumidos por los países miembros en materia de comercio de servicios, en los distintos acuerdos vigentes*”, SEC/dt 418, ALADI, Octubre 1999.
- \_\_\_\_\_ (2002), “*Elementos de juicio para la conformación de un Espacio de Libre Comercio en el ámbito de la ALADI*”, SEC/dt 453, Setiembre 2002.
- \_\_\_\_\_ (2005), “*Informe relativo a las disciplinas comerciales y demás materias complementarias contempladas en los acuerdos registrados en el ámbito de la Asociación Latinoamericana de Integración*”, SEC/di 1883, ALADI, Febrero 2005.
- \_\_\_\_\_ (2009), “*Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos. Reflexiones sobre su funcionamiento y algunos temas que podrían ser objeto de discusión para su dinamización*”, SEC/di 2233, Abril 2009.
- \_\_\_\_\_ (2010 a), “*Informe del Secretario General sobre la evolución del proceso de integración regional durante 2008-2009*”, SEC/di 2354, Agosto 2010.
- \_\_\_\_\_ (2010 b), “*Evolución del comercio negociado y aprovechamiento de las preferencias arancelarias*”, SEC/Estudio 199, ALADI, Octubre 2010.
- \_\_\_\_\_ (2011), “*Informe preliminar del Secretario General: la evolución del proceso de integración en el año 2010*”, ALADI, Enero 2011.
- Baldwin R. (2011), “*21st Century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules*”, Policy Insight N° 56, CEPR, Mayo 2011.
- Barbero, J.A. (2010), “*La logística de cargas en América Latina y el Caribe: una agenda para mejorar su desempeño*”, Notas Técnicas N° IDB-TN-103, Banco Interamericano de Desarrollo, 2010.
- Bértola L. y Ocampo J. C. (2010), “*Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la independencia*”, SEGIB, 2010.
- BID-INTAL (1980), “*Aspectos jurídicos vinculados al establecimiento de un margen de preferencia regional*”, BID-INTAL, 1980.
- CEPAL (2004), “*Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2002-2003*”, Mayo 2004.
- Didier et al (2011), “*How Resilient Were Emerging Economies to the Global Crisis?*”, Didier, T., Hevia, C., Schmukler, S., Policy Research Working Paper 5637, World Bank, Abril 2011.
- Gómez-Mera, L. (2009), “*Domestic constraints on regional cooperation: explaining trade conflict in MERCOSUR*”, Review of International Political Economy, 2009.
- Motta Veiga y Polonia Ríos (2009), “*América Latina frente a los desafíos de la globalización: ¿todavía hay lugar para la integración regional?*”, artículo del libro “*A medio camino, nuevos desafíos de la democracia y del desarrollo en América Latina*”, Cardoso, F. H. y Foxley A. ed., Marzo 2009.

- Magariños G. (2006), *“Integración Económica Latinoamericana. Proceso ALALC/ALADI 1950-2000”*, Tomo I, ALADI – INTAL, Mayo 2006.
- Ocampo J.A. y Parra M. (2010), *“The Terms of Trade for commodities since the mid 19th century”*, Revista de Historia Económica, Journal of Iberian and Latin American Economic History Vol. 28 No. 1, 2010.
- OMC (2011), *“Informe sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la consistencia a la coherencia”*, 2011.
- Ons C. (1995), *“Análisis del Sistema de Preferencias de la ALADI”*, SEC/dt 380.5, ALADI, Mayo 1995.
- Tussie D. (2011), *“América Latina en el sistema mundial de comercio”*, Working Paper 132, LATN, Abril 2011.
- Wionczeck, M. (1984), *“Las desventuras de la ALADI, 1980-83”*, Estudios Internacionales N° 68, pp 441-458, Oct-Dic 1984.

## **Capítulo III - O COMÉRCIO DE BENS**

### **Introdução**

Como foi apresentado no capítulo prévio, o processo de integração na ALADI teve uma marca predominantemente comercial e, em particular, do comércio de bens. É, portanto, nesta matéria onde cabe esperar os principais efeitos da integração.

Quanto aos efeitos que as preferências tiveram sobre o comércio dos países-membros, deve ser levado em conta que embora a relação entre o comércio e as preferências tarifárias é fácil de estabelecer, não é tão simples de quantificar. O comércio é um fenômeno no qual participam diversos fatores, sendo a preferência tarifária um a mais – e não necessariamente o principal-. A literatura econômica realizou algumas aproximações para este fim em particular através das denominadas equações gravitacionais. O enfoque neste estudo não percorreu esse caminho, mas optou pela via mais descritiva da apresentação de alguns índices simples de desempenho comercial. Por esse motivo, grande parte deste documento dedica-se a apresentar a evolução do intercâmbio de bens da região, tentando analisar se os acordos permitiram gerar mais comércio (Capítulo III) e de melhor qualidade entre os países-membros (Capítulo IV).

Outrossim, o desempenho comercial da região deve ser avaliado no contexto do acontecido no comércio de bens mundial (ver Capítulo I). O comércio neste período tornou-se radicalmente mais complexo da mão da revolução das comunicações (que alguns autores situam entre 1985 e 1995<sup>1</sup>), passando de um intercâmbio principalmente de bens produzidos por uma empresa em um país para a internacionalização das cadeias de produção e suas consequências na inter-relação de comércio, investimento e serviços. A esse respeito, estes 30 anos se caracterizaram por um muito importante dinamismo, o que levou a que o comércio de bens passasse de representar pouco menos de 18% do PIB em 1980 a 27% em 2008 (embora tenha retrocedido fortemente em 2009 como consequência da crise).

Outras duas características do acontecido com o comércio mundial no período são relevantes ao analisar a evolução do comércio exterior da região: as mudanças na geografia do comércio e o comportamento dos preços internacionais das commodities. Quanto à distribuição geográfica observou-se no período um deslocamento de seu “centro gravitacional” do Atlântico ao Pacífico, devido ao peso crescente das economias emergentes asiáticas. Em matéria de preços dos produtos básicos, de forte incidência na cesta exportadora da região, constata-se uma tendência descendente durante a maior parte do período analisado e que afetou principalmente os alimentos, não obstante, a partir de 2004 houve um incremento acelerado destes preços (Ocampo y Parra, 2010). Esta ruptura nos preços dos produtos básicos deve-se em grande medida ao papel que teve nos mercados internacionais o aumento da demanda proveniente da China.

Este Capítulo organiza-se nesta introdução e sete seções adicionais. As duas primeiras apresentam o desempenho comercial global da região (Seção 2) e a distribuição geográfica do intercâmbio (Seção 3). As seguintes seções concentram-se na análise do comércio intra-regional (Seção 4) avançando no nível de desagregação (Seções 5 a 7), para finalizar com uma análise da “intensidade” do comércio intra-regional (Seção 8), visto que a mesma considera-se um indicador do grau de integração comercial alcançado pela região.

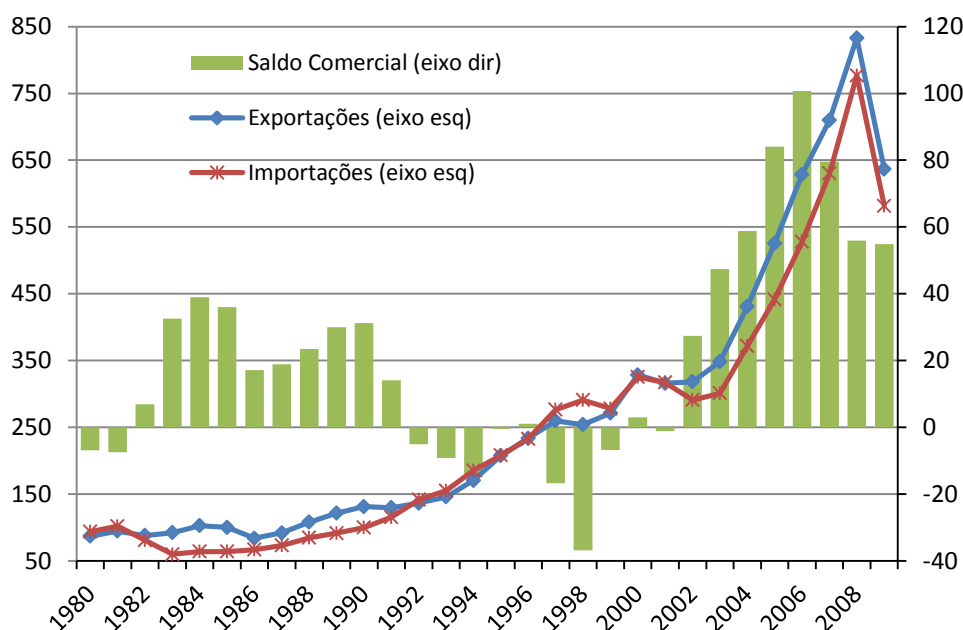
---

<sup>1</sup> Baldwin (2011).

## 1. O comércio de bens e o desempenho da economia regional

As exportações de bens do conjunto de países-membros da ALADI, medidas em dólares correntes, cresceram de 87 bilhões de dólares em 1980 para 582 bilhões em 2009, após registrar um máximo de 777 bilhões de dólares em 2008. Por sua vez, as importações passaram de 94 bilhões de dólares para 637 bilhões em 2009, também neste caso após ter alcançado um máximo de 833 bilhões em 2008. Em resumo, após 30 anos as vendas externas de bens multiplicaram-se por 7,3 enquanto que as importações multiplicaram-se em um ritmo um pouco menor, multiplicando-se por 6,2. Como referência, em igual período o comércio mundial de bens se multiplicou por 6,1.

Gráfico 1  
**ALADI: EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES GLOBAIS**  
(Em bilhões de dólares correntes)



Fonte: Secretaria-Geral da ALADI

Não obstante o dinamismo mencionado, a evolução do comércio exterior dos países da região apresenta várias fases, que obviamente se associam ao ciclo econômico experimentado pela região. Este comportamento resulta mais evidente se considera-se a evolução do comércio tomando seus valores em dólares constantes (Quadro 1).

A “década perdida” dos anos oitenta esteve caracterizada pela contração que ambos os fluxos comerciais experimentaram no contexto da “crise da dívida”, que afetou estes países no início da mesma. Não obstante, a queda foi maior no caso das importações, o que permitiu gerar pelo resto do período um *superavit* comercial significativo (que se situou, em média, em 20% das exportações). A recuperação posterior, que se estendeu durante grande parte da década dos anos noventa, em grande parte sob o impulso das exportações e produziu uma expansão muito significativa das importações - que em muitos países deveu-se também à apreciação da taxa de câmbio resultado da combinação de políticas anti-inflacionárias e de um significativo ingresso de capitais-, o que implicou uma reversão do saldo comercial que foi deficitário novamente em grande parte deste período.

A seguinte etapa se caracterizou pelas “crises sucessivas” que afetaram a região e que puseram um freio à importante expansão comercial da fase anterior, não obstante as exportações alcançaram um baixo incremento enquanto que as importações registraram uma leve contração. Ambos os movimentos implicaram que no final do período fosse obtido novamente um saldo comercial positivo. Finalmente, a região ingressou em sua fase mais expansiva nos 30 anos

analisados: o PIB por habitante cresceu a um significativo 4,1% acumulativo anual (a.a.), impulsionado em grande parte por um muito bom desempenho das exportações, que acrescentou à recuperação do consumo interno, o que se traduziu por sua vez em um incremento ainda maior das importações. Nesse âmbito, a região registrou saldos comerciais superavitários importantes<sup>2</sup>.

Quadro 1  
**ALADI: EVOLUÇÃO DO PIB E O COMÉRCIO**  
*(Taxa de variação acumulativa anual)*

	PIB real		Exportaç.	Importaç.
	Global	P/capita		
1980-90	1,4	-0,5	-0,5	-3,9
1990-97	3,5	1,8	7,1	12,3
1997-03	1,4	-0,1	2,6	-0,9
2003-08	5,4	4,1	15,4	17,2
2009	-2,0	-3,0	-23,3	-24,8
1980-09	2,5	0,8	3,6	3,0

**Fonte:** Secretaria-Geral da ALADI e Bureau of Labor Statistics (Estados Unidos).

Nota: o comércio em dólares constantes é obtido deflacionando os valores em dólares correntes pelo IPC dos Estados Unidos.

Em síntese, as flutuações da atividade econômica da região trasladaram-se ao intercâmbio de bens com o exterior, afetando em maior parte as compras externas<sup>3</sup>. Nesse sentido, cabe assinalar que a elasticidade das importações em relação ao PIB na região parece ser relativamente alta e apresenta evidências de ser crescente<sup>4</sup>.

Outra característica a ser destacada do desempenho comercial da ALADI é o predomínio de uma balança comercial superavitária, tanto se mede-se pelo número de anos, quanto pela magnitude dos saldos. Nesse sentido, foram obtidos saldos deficitários somente em 10 dos 30 anos (basicamente durante a década dos anos noventa). Adicionalmente, a soma dos saldos positivos do período em dólares correntes da um saldo agregado de 761 bilhões de dólares, contra 105 bilhões dólares no agregado dos anos de *deficit*. Uma diferença que é ainda maior se for tomada com dólares constantes.

A década dos anos 80 e a primeira década do presente século compartilham a característica de serem predominantemente superavitárias para a região. Em ambos os casos, o *superavit* inicial foi resultado principalmente da contração das importações no âmbito da crise, não obstante, enquanto no primeiro período o superavit se mantém no contexto de uma lenta recuperação de ambos os fluxos (especialmente das importações devido à necessidade de gerar divisas para enfrentar o endividamento externo), na década recente teve lugar no contexto de um comércio exterior dinâmico e apesar de um ritmo de incremento das importações um pouco maior que o das exportações, que se traduziu na redução do superavit nos últimos anos mas não em sua eliminação.

<sup>2</sup> Embora a magnitude do saldo comercial nesta etapa (em média 76 bilhões de dólares) foi a maior do período, em termos relativos representou pouco menos de 13% das exportações, bastante por debaixo de 25% alcançado no período 1982-90 (em média 26 bilhões de dólares correntes, 50 bilhões em dólares constantes de 2009).

<sup>3</sup> O coeficiente de correlação entre as variações do PIB e as das importações em dólares constantes é de 0,85, enquanto que se situa em 0,52 no caso das exportações.

<sup>4</sup> As estimações da elasticidade do comércio mundial em relação ao ingresso mundial coincidem em mostrar um incremento da mesma que teria passado de situar-se em torno de 2 nos anos 60 e 70 a situar-se em torno de 3,5 nas duas últimas décadas (Irwin, 2002 e Freund, 2009). No caso da ALADI essa elasticidade teria passado de 4,1, nos anos 80 e 90, para 5,1 na presente década.

Finalmente, deve levar-se em conta que ao analisar o comércio exterior de uma região em que existem tão importantes assimetrias de tamanho entre os países-membros, a evolução do fluxo global está em grande parte determinada pelo comportamento daquelas economias de maior tamanho. A esse respeito, o Brasil e o México, as duas maiores economias da região explicavam, no final do período de pouco mais de 60% do comércio exterior dos países da Associação (Quadro 2).

Quadro 2  
**ALADI: COMÉRCIO E PIB POR PAÍS-MEMBRO**  
*(Participação percentual e ratios)*

	Participação						Ratios			
	PIB a ppc		Exportações		Importações		Inserção		Abertura	
	80-81	08-09	80-81	08-09	80-81	08-09	80-81	08-09	80-81	08-09
Argentina	10,9	10,4	10,2	8,6	10,9	7,2	11,3	19,7	13,0	15,1
Bolívia	0,8	0,8	1,2	0,8	0,9	0,7	35,6	36,4	29,0	27,8
Brasil	36,1	35,9	25,5	24,0	27,5	23,7	10,4	10,9	12,1	9,8
Chile	2,7	4,4	5,0	8,1	6,3	7,1	13,2	35,6	17,7	28,6
Colômbia	5,8	7,3	4,1	4,8	5,4	5,4	7,4	14,9	10,6	15,3
Equador	1,8	2,0	2,7	2,3	2,3	2,6	17,2	30,4	15,4	30,9
México	29,2	27,1	23,4	35,6	26,4	40,6	7,7	26,6	9,3	27,7
Paraguai	0,5	0,5	0,4	0,6	0,7	1,2	6,8	28,5	13,7	52,2
Peru	4,4	4,5	3,4	3,9	3,6	3,9	15,8	21,9	17,9	20,1
Uruguai	0,8	0,8	1,3	0,8	1,8	1,2	10,1	18,1	14,3	25,3
Venezuela	6,9	6,4	22,7	10,4	14,1	6,4	26,5	24,1	17,7	13,4
ALADI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	11,3	18,9	12,2	17,2

**Fonte:** Secretaria-Geral da ALADI, com base no dados próprios e do FMI (PIB a ppc e a dólares correntes).

Nota: o *ratio* de inserção calcula-se como as exportações sobre o PIB e o de abertura como importações sobre PIB (todos em dólares correntes).

Além do tamanho da economia, outro fator que incide na participação de cada país no comércio é a relação que o mesmo apresenta entre comércio e produto, nesse sentido a região apresenta um incremento relativamente generalizado tanto do *ratio* de abertura (importações sobre PIB) como do *ratio* de inserção internacional (exportações sobre PIB) sendo das poucas exceções a redução de ambos os *ratios* no caso da Venezuela e do *ratio* de abertura no caso da Bolívia e do Brasil. Em sentido contrário, destacam-se pelos incrementos em ambos os *ratios*, os casos do Paraguai, do México, do Chile e do Equador.

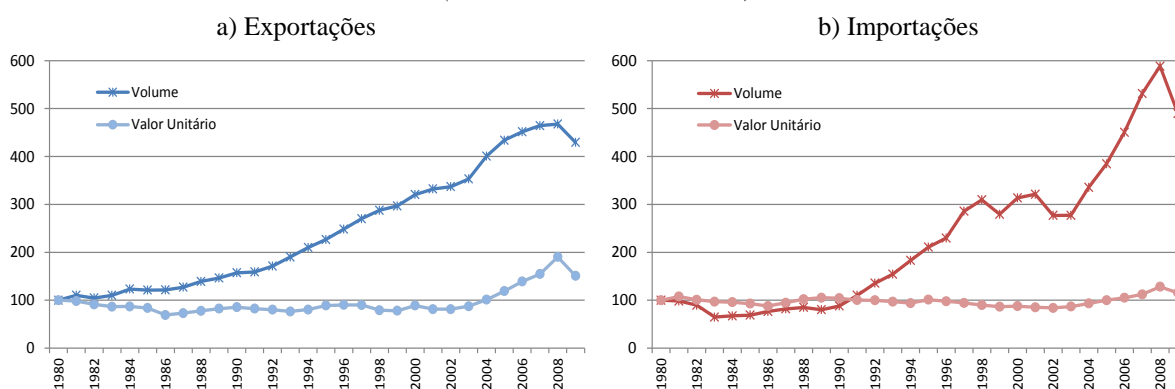
Precisamente, este fator explica em particular a evolução da participação do México, que passou de representar em torno de quarta parte do comércio total em 1980 a mais de 50% entre final dos anos noventa e princípios da seguinte década, para a partir daí perder participação chegando a pouco menos de 40%. O significativo peso do México no comércio global explica a incidência que esse país tem quando são calculados indicadores agregados do comércio da região, o que é particularmente importante devido às características diferenciais que o comércio deste país apresenta quanto aos demais parceiros (por exemplo exportações mais diversificadas e com maior valor agregado, com alta concentração no mercado dos Estados Unidos e baixa orientação regional).

#### i) A evolução de preços e volumes

Se analisa-se a evolução dos preços e as quantidades, observa-se que para o conjunto do período foram os volumes os principais responsáveis pelo crescimento de ambos os fluxos (Gráfico 2). Nesse sentido, as quantidades apresentaram um crescimento importante e sustentado. No caso das exportações os volumes experimentaram um retrocesso somente na crise de 2009, enquanto que as

quantidades importadas retrocederam durante a crise dos anos oitenta e estagnaram-se durante a crise de fim de século, apesar do qual mostraram, no final do período, um crescimento maior que as quantidades exportadas. Por sua vez, os valores unitários tiveram durante a maior parte do período (desde 1980 até 2003) um comportamento levemente descendente e com oscilações. Não obstante, nos últimos anos houve um incremento sustentado dos valores unitários das exportações e, em menor grau, das importações. Desta forma, é possível reconhecer duas etapas, entre 1980 e 2003 ambos os fluxos cresceram com base na expansão das quantidades e apesar de uma leve redução dos preços, enquanto que entre 2003 e 2008 ambos os fatores incidiram positivamente, sendo os preços, no caso das exportações, o principal fator de crescimento.

Gráfico 2  
**COMÉRCIO ALADI: VOLUME E VALOR UNITÁRIO**  
 (Índices base 1980 = 100)



Fonte: Secretaria-Geral da ALADI, com base em dados da CEPAL.

Cabe destacar que a evolução dos valores unitários de exportação está fortemente influenciada pelo comportamento dos preços internacionais dos “produtos básicos”, devido à sua importante presença na cesta exportadora dos países da região. A esse respeito, o período sob análise inicia-se em um momento de deterioração dos preços reais destes produtos, que se mantiveram submersos durante pouco mais de duas décadas<sup>5</sup>, situação interrompida só nos últimos anos da última década quando a aceleração do crescimento da demanda chinesa impulsionou um auge dos preços reais dos produtos básicos. Não obstante, o comportamento não foi homogêneo entre os diferentes grupos de produtos: a deterioração dos preços reais experimentado na primeira etapa afetou basicamente os produtos agrícolas (e entre eles, particularmente os tropicais) e não assim os minerais. Nesse contexto, o auge de preços recente significou para os produtos agrícolas apenas uma recuperação dos preços reais dos anos setenta, após os níveis muito deprimidos que predominaram desde os anos oitenta, enquanto que para os metais (e também para os combustíveis) significou alcançar nos últimos anos picos históricos em termos reais (Ocampo y Parra, 2010).

Embora esta evolução dos preços dos produtos básicos também tenha impactado nos valores unitários de importação, sua incidência foi menor. A esse respeito, cabe destacar a evolução que registrou no período a relação de termos de intercâmbio, que após uma década de deterioração nos anos oitenta, começou um período de significativa e sustentada melhora. Esta mudança de tendência teve lugar inicialmente de forma gradual e principalmente como resultado de uma redução nos valores unitários de importação, para experimentar a partir de 2003 uma importante aceleração, neste caso resultado de uma rápida melhora dos valores unitários de exportação (mais que se duplicaram entre

<sup>5</sup> Segundo Ocampo e Parra (2003), os preços relativos dos produtos básicos não petrolíferos deterioraram-se de forma notória ao longo do século XX, porém esta não tenha sido uma tendência contínua mas uma queda escalonada cujas rupturas principais tiveram lugar aproximadamente em 1920 e 1980. A primeira destas rupturas manifestou-se como uma queda brusca dos preços de uma única vez e o segundo como uma mudança na tendência dos preços.

esse ano e 2008) que mais que compensou o incremento que também experimentaram os preços de importação. A relação de termos de intercâmbio da região registrou seu máximo valor em 2008, quando situou-se quase 50% por cima do *ratio* de 1980.

De todas formas, a evolução dos termos de intercâmbio foi heterogênea entre os países-membros, concentrando-se as melhoras nas economias exportadoras de minerais (Chile) e combustíveis (Venezuela). As principais exceções ao comportamento global foram os casos do Uruguai e da Bolívia, cujos termos de intercâmbio no final do período eram ainda inferiores aos de 1980, em ambos os casos produto de uma tendência decrescente que se estendeu mais que no resto dos países, no caso do Uruguai quase até o final do período e com uma leve recuperação nos dois últimos anos e no caso da Bolívia com uma recuperação que se inicia antes e é mais importante mas que não compensa uma queda mais pronunciada no início do período. O Paraguai é outro país que apresenta uma evolução diferente à global, com um comportamento com oscilações mas sem tendências claras durante todo o período.

Alguns autores assinalaram a importância da evolução dos termos de intercâmbio na explicação dos *superavits* comerciais do período recente<sup>6</sup>. Ao contrário do acontecido nos anos oitenta, quando o saldo comercial positivo foi sustentado em um incremento das quantidades exportadas, no período recente esses *superavits* sustentaram-se no auge de preços de exportação (120% entre 2008 e 2003) que compensaram um incremento acelerado do volume das importações (110%).

Finalmente, ao falar de preços deve, pelo menos, ser mencionado o acontecido no período, em geral, com a taxa de câmbio real. Este é um preço relativo chave no desempenho econômico e em particular no tocante aos fluxos de comércio exterior. Adicionalmente, uma tendência importante da literatura econômica recente assinalou a importância de uma taxa de câmbio real alto e estável para o desenvolvimento das economias emergentes, através de seus efeitos na diversificação produtiva.

A taxa de câmbio real costuma ter uma volatilidade maior para as economias em desenvolvimento que para os países desenvolvidos. Uma análise agregada da taxa de câmbio real multilateral dos países da região demonstra que a maioria enfrentou importantes e sustentadas apreciações reais nos períodos de auge que culminaram com rápidas e profundas depreciações em épocas de crise. Estes movimentos da taxa de câmbio real que se acrescentam ao ciclo do produto são sem dúvida um fator relevante ao explicar a importante elasticidade que mostram as importações.

## ii) A ALADI e o comércio mundial

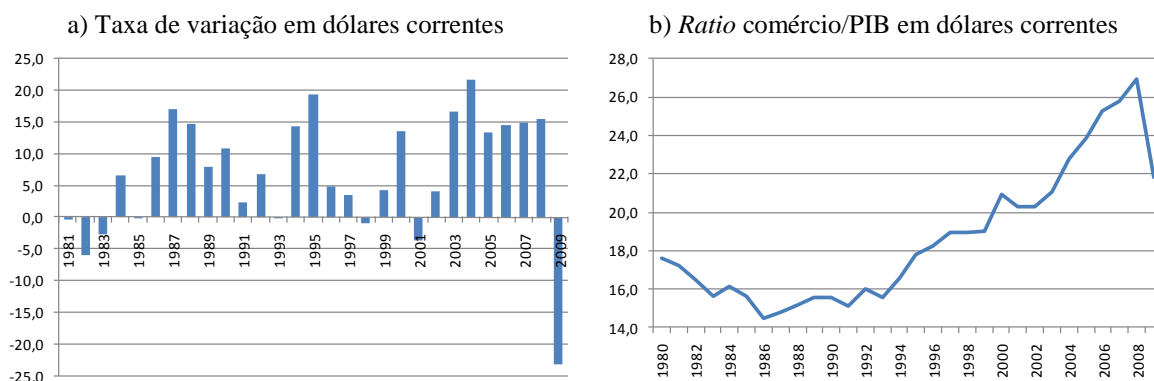
Durante estes 30 anos de história da ALADI, o comércio mundial de bens foi muito dinâmico. Tomado em dólares correntes, o mesmo se multiplicou por 6,1 passando de 2 bilhões de dólares em 1980 a pouco mais de 12 bilhões em 2009. Embora a expansão do comércio mundial tenha sido relativamente sustentada uma vez superada a crise de começo dos anos oitenta, o intercâmbio experimentou algumas quedas associadas às diversas crises internacionais que ocorreram desde então (1998, 2001 e 2009), destacando por sua magnitude a redução do ano 2009 (Gráfico 3, parte a)<sup>7</sup>. Cabe destacar, ainda, o dinamismo registrado no período 2003-2008, durante o qual o comércio expandiu-se a uma taxa média de 15%.

---

<sup>6</sup> Ocampo (2011) assinala que os “inusuais” excedentes de conta corrente deste período transformam-se em *deficit* uma vez corrigidos por termos de intercâmbio.

<sup>7</sup> A crise de 2009 afetou, de forma muito acentuada, o comércio, o qual experimentou uma queda em dólares correntes de 23%, o que levou a que se falasse do “grande colapso do comércio internacional”.

Gráfico 3  
COMÉRCIO INTERNACIONAL DE BENS

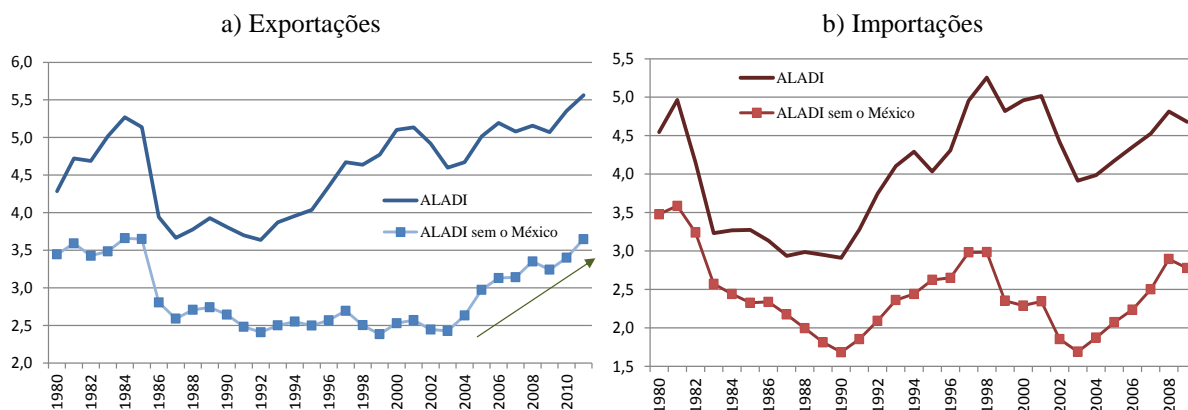


Fonte: Secretaria-Geral da ALADI, com base em dados da OMC (comércio mundial) e FMI (PIB mundial).

Nesse mesmo período o PIB mundial em dólares correntes se multiplicou por 4,9, passando de quase 12 trilhões de dólares para 58 trilhões. O comportamento do *ratio* de comércio de bens sobre PIB mostra a evolução relativa de ambas as variáveis (Gráfico 3, parte b). A esse respeito, observa-se que após uma redução na primeira metade dos anos oitenta (de 17,6% a 14,5%), esse *ratio* registrou um incremento praticamente sustentado até o ano 2008 (26,9%), para experimentar uma forte queda em 2009 (21,8%).

Nesse contexto de importante dinamismo do comércio mundial de bens, a região também registrou uma forte expansão, que alcançou, no caso das importações, uma taxa de crescimento levemente superior à do comércio mundial (7,8% vs 7,6%) e uma taxa inclusive maior no caso das exportações (8%). Como resultado disso a participação da ALADI no comércio mundial passou no caso das compras de 4,5% em 1980 para 4,7% em 2009 e de 4,3% para 5,1% no caso das exportações (ver Gráfico 4)<sup>8</sup>. Não obstante, cabe destacar o papel do México na evolução anterior, visto que o conjunto dos restantes países não recupera ainda a participação alcançada no início dos anos oitenta. No caso das exportações, é de interesse notar que a recuperação registrada nos anos noventa é devido ao impulso do dinamismo das vendas externas do México, enquanto que o crescimento recente é resultado da recuperação dos demais países.

Gráfico 4  
PARTICIPAÇÃO NO COMÉRCIO MUNDIAL (1980-2009)  
(Em porcentagens)



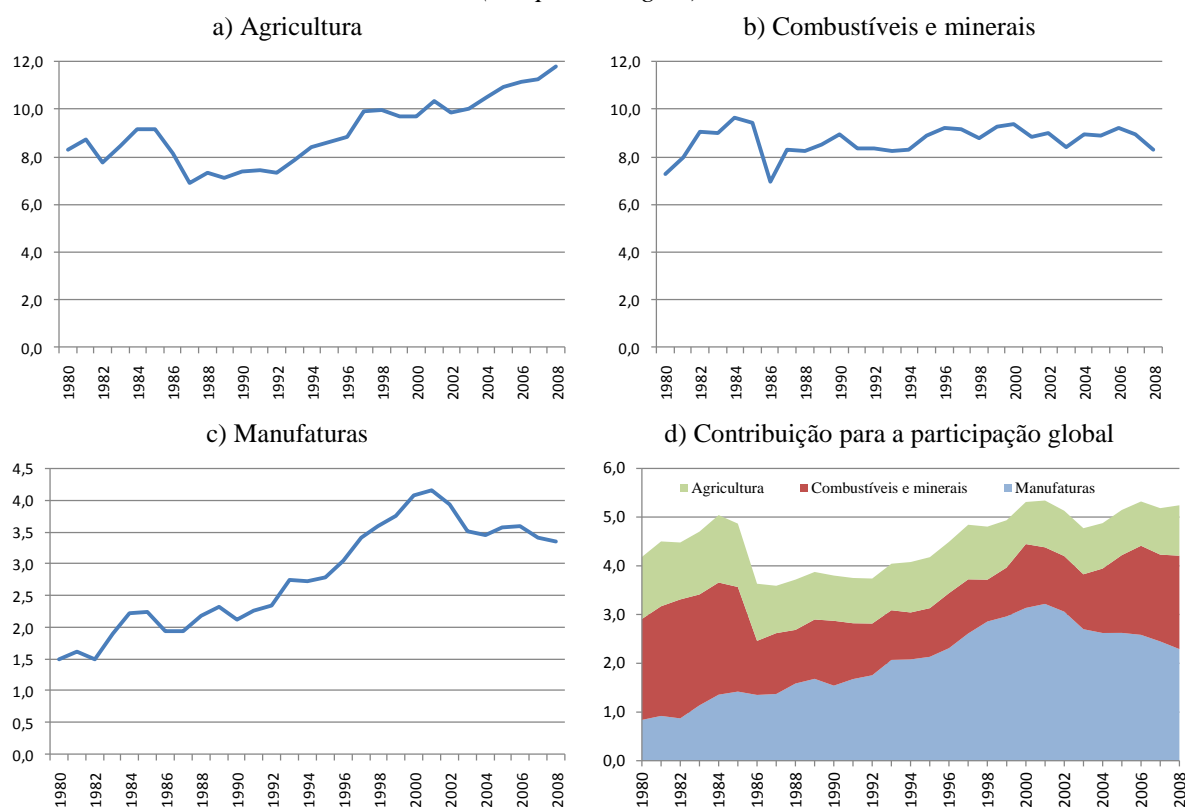
Fonte: Secretaria-Geral da ALADI, com base em dados da OMC.

<sup>8</sup> Não obstante, as mesmas estão ainda muito por baixo dos valores que a região mostrava em 1960 (data de criação da ALALC): 5,6% e 6%, respectivamente.

A variabilidade da participação da região no comércio mundial é reflexo da alta volatilidade que mostrou o desempenho da região, comportamento que resulta amplificado no caso das importações devido à alta elasticidade que as mesmas mostram em relação às variações do produto. É assim que a perda de participação no comércio mundial durante as crises da dívida e do fim do século é mais profunda e rápida no caso das compras externas que no das exportações.

Um aspecto interessante a ser destacado é a diferença que mostra a participação da ALADI nas exportações mundiais segundo o tipo de produto, tanto no nível como em sua evolução (Gráfico 5). No tocante ao primeiro aspecto, a participação da região no comércio internacional de produtos baseados em recursos naturais, tanto Agrícolas quanto Combustíveis e minerais (em ambos os casos em torno de 9% em média para o período), é significativamente maior que a participação que alcança em manufaturas (em média 2,8%). Quanto à evolução, destaca-se que enquanto as vendas de combustíveis e minerais registram uma participação de mercado estagnada, as vendas agrícolas e de manufaturas alcançam importantes incrementos, embora neste último caso experimenta-se um retrocesso parcial no período recente.

Gráfico 5  
ALADI: PARTICIPAÇÃO NAS EXPORTAÇÕES MUNDIAIS (1980-2009)  
(Em porcentagem)



Fonte: Secretaria-Geral da ALADI, com base em dados da OMC.

Nota: a contribuição é definida como os pontos de participação da ALADI no comércio mundial explicados pelas exportações de cada tipo de produto.

No caso do setor agrícola, observa-se um incremento sustentado da participação da ALADI desde o início dos anos noventa até o presente. Este é o setor no qual a região alcança uma maior participação (11,4% em média para o triênio 2007-2009). Não obstante, cabe destacar que este setor perdeu participação no comércio mundial, lenta mas de forma sustentada (passando de representar

15,3% do intercâmbio de bens mundial em 1980 para 8,8% em 2008<sup>9</sup>). No caso das manufaturas a região mostra também um crescimento relativamente sustentado de sua participação durante a maior parte do período analisado (de 1,5% no triênio 1980-82 a 4,1% no período 2000-02), que se reverte de forma parcial no início da presente década (situando-se em 3,5% no triênio 2007-09). Neste caso destaca-se que este ganho de mercado se produz no mais dinâmico dos três setores de produtos (sua participação passou de 56% para 68%<sup>10</sup>). Apesar do significativo incremento mencionado, este setor continua sendo o de menor participação para a região.

Como é possível apreciar no Gráfico 5 (parte d), é o incremento das exportações de Manufaturas o qual explica o aumento da participação global da ALADI, transformando-se no período na principal categoria exportada ao passar de dar conta de menos de um ponto percentual a dois pontos e meio dos pouco mais de cinco pontos que representa a Associação no comércio mundial. A contribuição para a participação global da ALADI dos outros dois setores, Agricultura e Combustíveis e minerais, são levemente decrescentes (de 1,3 a 1 e de 2,2 a 1,9 pontos percentuais, respectivamente). Em particular, cabe destacar o caso dos produtos Agrícolas, pois embora a região ganha participação nas exportações mundiais destes produtos, estas exportações são as menos dinâmicas tanto em nível regional quanto mundial, o que explica sua contribuição decrescente à participação global da ALADI.

Em síntese, o incremento alcançado pela ALADI na participação nas exportações mundiais (de 4,3% a 5,1%) é particularmente destacável pois se produz no contexto de um comércio internacional dinâmico e em um período em que o forte crescimento experimentado por vários dos países asiáticos implicou a perda de participação de maioria das restantes áreas. O incremento mencionado tem se baseado principalmente na crescente participação que a região alcança em manufaturas, com o impulso das vendas que desses produtos realiza o México. Por sua vez, embora a região alcance um incremento na participação em produtos agrícolas, a mesma se produz em um mercado que perde participação no comércio mundial.

## 2. Distribuição geográfica do comércio

Ao analisar a distribuição geográfica do comércio dos países-membros deve ser levado em conta que no período analisado houve uma mudança significativa na “geografia” do comércio mundial. Com um dinamismo de um número importante de países asiáticos, entre os que se destaca a China<sup>11</sup>, a atividade econômica mundial e, em particular, o comércio experimentaram mudanças significativas em sua distribuição, cujo eixo começou a deslocar-se em dois sentidos: do Atlântico para o Pacífico e do Norte ao Sul.

Quanto à primeira tendência, enquanto o continente asiático incrementou de forma sustentada sua participação no comércio mundial (passando de 18,5% em 1980 em ambos fluxos para 34,2% nas exportações e para 30,9% nas importações), a participação da Europa foi reduzida de forma contínua (de 52,3% do comércio mundial para 43,9%). Por sua vez, a América do Norte embora mostre também uma participação decrescente, a mesma se produz só na última década, e no caso das importações após um crescimento importante (Gráfico 6). No caso dos países asiáticos cabe destacar

---

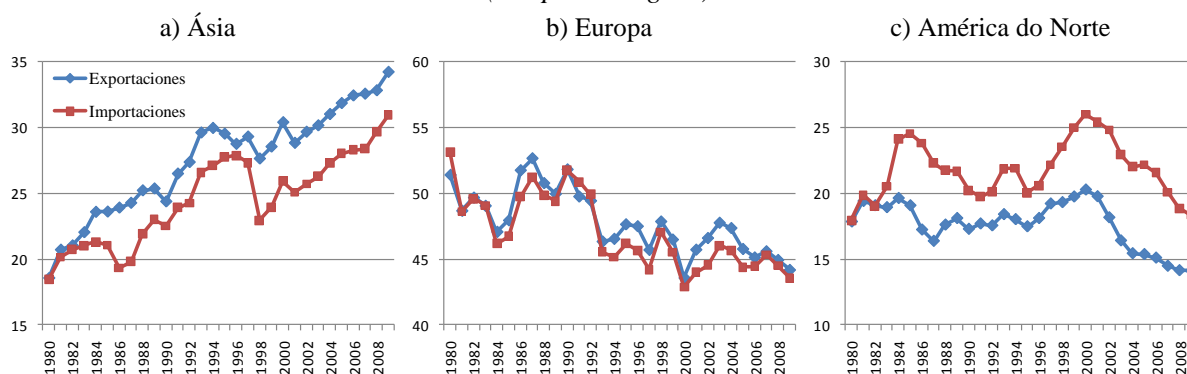
<sup>9</sup> O incremento dos preços internacionais dos produtos agrícolas, experimentado desde 2003, apenas permitiu uma leve reversão desta tendência nos últimos anos (de 8,2% em 2006 a 8,8% em 2008).

<sup>10</sup> Cabe assinalar que as manufaturas alcançaram a representar 80% do comércio mundial de bens no final dos noventa, mas sua participação foi decrescente na última década como contrapartida do maior peso adquirido por combustíveis e minerais.

<sup>11</sup> A participação da China nas exportações mundiais que era de pouco menos de 1% em 1980, no ano 2004 tinha superado a participação do Japão (6,4% vs 6,1%), no ano 2007 a dos Estados Unidos (8,7% vs 8,2%) e em 2009 alcançou 9,6%. O incremento da participação também foi relevante no caso das importações, passando de 1% para 7,9% em igual período, embora neste caso se mantenha ainda por baixo dos Estados Unidos (12,6%).

que há importantes mudanças em seu interior, pois nas duas primeiras décadas o crescimento dessa região é impulsionado principalmente pelo Japão e pelos tigres asiáticos, enquanto que na última década o Japão é substituído pela China nesse papel.

Gráfico 6  
PARTICIPAÇÃO NO COMÉRCIO MUNDIAL (1980-2009)  
(Em porcentagens)



Fonte: Secretaria-Geral da ALADI, com base em dados da OMC.

Quanto à segunda tendência, cabe manifestar que o comércio norte-norte passou de representar pouco mais de 60% a meados dos anos oitenta a menos de 40% em 2009, enquanto que o comércio sul-sul passou de 6% para mais de 20% em igual período (CEPAL, 2011).

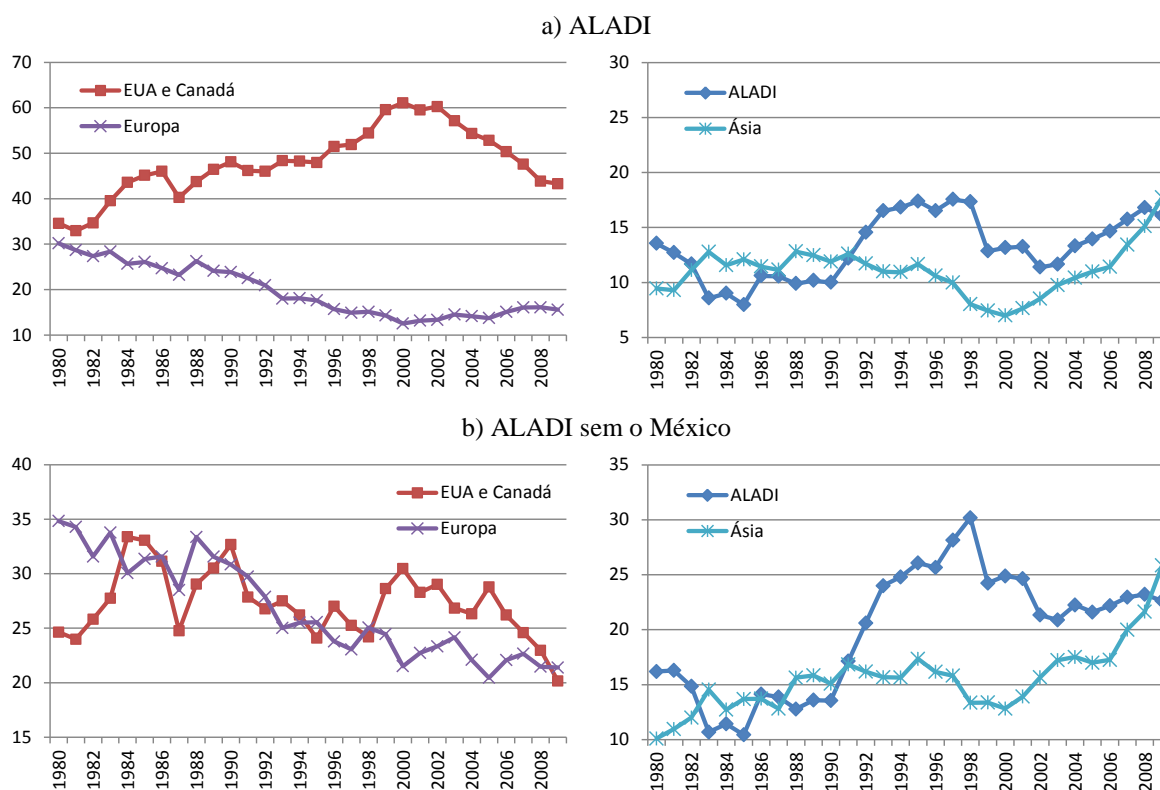
No mesmo sentido que no comércio mundial, ao longo do período 1980-2009 também houve mudanças significativas na distribuição dos fluxos comerciais da ALADI, tanto nas importações quanto nas exportações. Algumas das tendências observadas têm sido relativamente sustentadas desde o começo do período –tal como a perda de participação da Europa- não obstante algumas têm um início mais recente e aparecem na última década, este é o caso da participação crescente da Ásia, que contrariamente ao acontecido mundialmente, em que a participação dos países asiáticos foi crescente durante todo o período, produz-se só na última década em coincidência com a aceleração do dinamismo da China (Gráficos 6 e 7).

Comparando a estrutura das exportações no final do período (média 2008-09) com a do início (1980-81) as principais mudanças referem-se à maior participação dos Estados Unidos-Canadá (ganha quase 10 pontos percentuais), de Ásia (quase 7 pontos percentuais a mais) e, em menor medida, da própria ALADI (pouco mais de 3 pontos percentuais). A outra face destes movimentos é a queda na participação da Europa (este destino perde quase 14 pontos percentuais)<sup>12</sup>.

As exportações aos Estados Unidos e ao Canadá foram ganhando importância como destino das vendas regionais de forma sustentada, alcançando sua máxima participação em 2000. Nesse período este destino praticamente duplicou seu peso, passando de 33,8% (1980-81) para 60,3% (1999-2000). A partir do ano 2003, a região norte-americana registrou uma contínua diminuição de sua participação, que reverteu somente de forma parcial o aumento anterior e que levou sua participação a 43,6% (2008-09). Cabe destacar que bem como durante a fase de expansão do mercado norte-americano a contrapartida foi a perda de participação do mercado europeu, a redução recente correspondeu-se com uma rápida expansão das vendas aos países asiáticos. Estes mercados que tinham tido uma participação relativamente estável durante as duas primeiras décadas, sofrem uma retração no final dos anos noventa como resultado da crise “asiática”, para crescer posteriormente de forma acelerada e sustentada.

<sup>12</sup> Também diminui a participação do Resto da América, região que mostrou uma participação relativamente alta como destino das exportações regionais nos três primeiros anos do período, principalmente devido às vendas da Venezuela e, em menor medida, do México.

Gráfico 7  
**ALADI: EVOLUÇÃO DOS PRINCIPAIS DESTINOS DE EXPORTAÇÃO**  
*(Participação percentual das principais regiões)*



Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

Na evolução comentada tem uma forte incidência a estrutura e o comportamento das exportações mexicanas, devido a que este país dá conta de uma porcentagem significativa das vendas globais da região (37% em média para o período). Ao excluir o México do global (ver Gráfico 7 parte b) observam-se algumas mudanças tanto na estrutura quanto na trajetória. Quanto ao primeiro ponto, aprecia-se uma estrutura um pouco mais diversificada, produto de um menor peso do mercado norte-americano e uma maior participação das vendas aos países europeus. No tocante às trajetórias, a principal mudança é a que se observa no caso do mercado norte-americano que passa de apresentar uma tendência crescente a mostrar uma participação decrescente com significativas oscilações, e como contrapartida os incrementos das participações da Ásia e da própria ALADI aparecem como de maior magnitude (de 10,6% para 23,4% e de 16,1% para 23%, respectivamente).

Cabe destacar que a maioria destas tendências são relativamente generalizadas em nível dos países-membros. A redução da importância do continente europeu como destino das exportações constata-se em nove dos onze países, sendo as exceções o Equador e o Peru. Também são nove os países que registram incrementos das participações da Ásia e da ALADI, sendo as exceções o Equador e o México no primeiro caso, e o Chile e o Peru no segundo<sup>13</sup>. A participação do mercado norte-americano é a que mostra maior variabilidade no comportamento, pois embora a maioria dos países tenha registrado uma redução da importância deste destino, foram quatro os países que mostraram um comportamento oposto com significativos incrementos (Colômbia, Equador, México e Venezuela).

<sup>13</sup> No caso do Peru este resultado é afetado pela forte redução do comércio com os parceiros regionais ocorrida no ano 2009 (ver Gráfico A.1 no Anexo Estatístico).

Considerando as principais zonas de destino, cabe assinalar que no início do período cinco dos países-membros tinha como maior mercado o europeu (Argentina, Brasil, Chile, Colômbia e Uruguai), enquanto que em outros quatro o principal destino era os Estados Unidos e o Canadá (Equador, México, Peru e Venezuela), sendo somente dois países nos que a região era o maior destino exportador (Bolívia e Paraguai). As mudanças acontecidas no período implicaram que no final do mesmo somente dois países tenham a Europa como principal destino de suas vendas externas (Peru e Brasil, embora neste caso em igual proporção que o mercado asiático), enquanto que são quatro os que agora têm o próprio mercado regional como seu destino principal (à Bolívia e ao Paraguai agregam-se a Argentina e o Uruguai). Finalmente, o mercado asiático passou de ser o maior para o Chile e o Brasil (neste caso em igual proporção que o europeu como já foi assinalado), e é também para Cuba (embora para este país não há informação sobre a situação no início do período).

Quadro 3  
**EXPORTAÇÕES DA ALADI: ESTRUTURA POR DESTINO**  
*(Participação percentual das principais regiões)*

	Ásia		Europa		EUA e Canadá		ALADI	
	1980-81	2008-09	1980-81	2008-09	1980-81	2008-09	1980-81	08-09
Argentina	8,3	<b>20,6</b>	56,7	<b>21,7</b>	9,8	<b>8,0</b>	21,6	<b>39,6</b>
Bolívia	1,4	<b>17,3</b>	31,0	<b>10,0</b>	28,7	<b>9,0</b>	38,5	<b>61,9</b>
Brasil	15,1	<b>26,9</b>	38,8	<b>26,9</b>	18,7	<b>13,4</b>	17,7	<b>20,8</b>
Chile	18,0	<b>41,0</b>	41,8	<b>23,2</b>	14,8	<b>13,5</b>	22,3	<b>17,4</b>
Colômbia	4,5	<b>7,5</b>	46,9	<b>16,1</b>	26,8	<b>39,9</b>	16,3	<b>26,9</b>
Cuba	sd	<b>23,5</b>	sd	23,4	sd	18,2	sd	18,5
Equador	19,4	<b>2,9</b>	8,9	<b>16,5</b>	34,0	<b>41,2</b>	16,4	<b>25,4</b>
México	5,5	<b>3,1</b>	12,6	<b>5,8</b>	64,5	<b>83,4</b>	2,8	<b>4,7</b>
Paraguai	8,1	<b>10,5</b>	36,8	<b>13,6</b>	5,6	<b>2,0</b>	47,5	<b>68,5</b>
Peru	16,8	<b>25,5</b>	26,1	<b>29,7</b>	32,1	<b>24,6</b>	17,8	<b>16,7</b>
Uruguai	12,7	<b>13,4</b>	40,1	<b>24,6</b>	8,5	<b>4,2</b>	32,5	<b>38,8</b>
Venezuela	4,2	<b>17,4</b>	20,2	<b>8,9</b>	37,4	<b>48,7</b>	8,0	<b>11,6</b>
ALADI	9,4	<b>16,2</b>	29,4	<b>15,9</b>	33,7	<b>43,6</b>	13,1	<b>16,5</b>
Média simples	10,4	<b>17,5</b>	32,7	<b>18,4</b>	25,5	25,5	22,0	<b>29,2</b>

Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

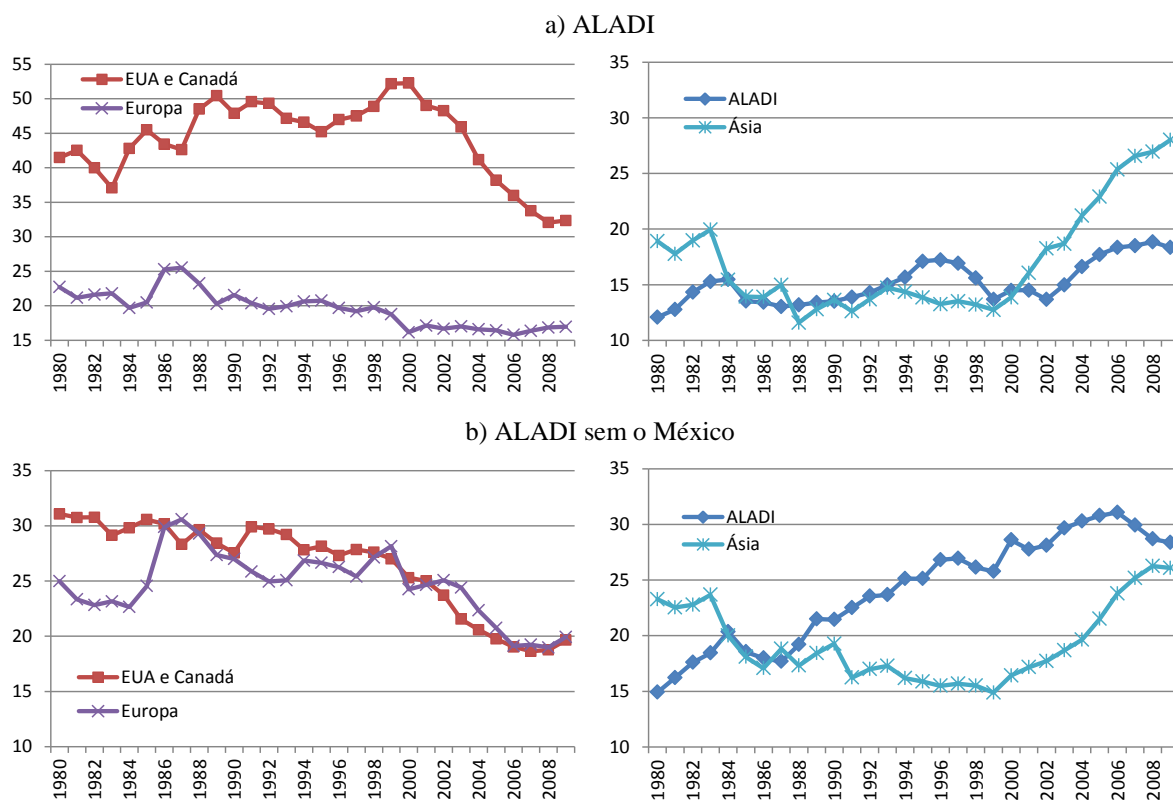
Nota: O óvalo indica principal destino para cada país em cada período.

No caso das importações, a comparação da estrutura no final do período (média 2008-09) com a de início (1980-81) permite apreciar um incremento na participação da Ásia (9 pontos percentuais) e da própria região (pouco mais de 6 pontos percentuais), cuja outra face foi a perda de mercado dos produtos provenientes dos Estados Unidos-Canadá (quase 10 pontos percentuais menos) e da Europa (5 pontos percentuais menos).

A estrutura de provedores por região mostra uma trajetória com mudanças nas tendências. Nesse sentido, Estados Unidos-Canadá registrou um incremento significativo na sua participação nas importações regionais até o ano 2000 (passando de 40% em 1980 para 52% em 2000), mostrando a partir desse ano uma tendência fortemente decrescente que levou sua participação no total a 32% em 2009. Esta ruptura na evolução da participação de mercado dos Estados Unidos-Canadá corresponde-se com a ruptura na trajetória dos provedores asiáticos, que mostram uma participação decrescente até o ano 1999 (de quase 20% a 12,7%) para registrar posteriormente um incremento acelerado em seu acesso ao mercado regional, alcançando, em 2009, 28%.

Novamente, a exclusão do México do global regional implica mudanças significativas na estrutura de provedores e sua evolução. Embora o sentido das mudanças nas participações seja o mesmo, com a ALADI e Ásia como os “ganhadores” no final do período e os Estados Unidos-Canadá e Europa como os “perdedores”, há diferenças nas magnitudes e trajetórias. As principais diferenças radicam na trajetória da participação dos Estados Unidos-Canadá que ao não incluir as compras mexicanas mostra uma tendência sustentadamente decrescente, alcançando no final do período uma perda de participação de mercado de quase 12 pontos percentuais, e na evolução da própria região que mostra um crescimento relativamente sustentado, que na comparação ponta a ponta reporta um incremento de 13 pontos percentuais em sua participação do mercado. Finalmente cabe assinalar que as compras na Ásia embora registrem uma trajetória similar, mostram uma maior queda na primeira etapa e um incremento menos acelerado na segunda, resultando, portanto, em um ganho de participação de mercado no final do período de menor magnitude (3 pontos percentuais) significativamente menor que ao incluir o México (8 pontos percentuais).

Gráfico 8  
**ALADI: EVOLUÇÃO DAS PRINCIPAIS ORIGENS**  
*(Participação percentual das principais regiões)*



Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

A maioria destas tendências são relativamente generalizadas entre os países-membros. A redução da importância do continente europeu bem como de Estados Unidos-Canadá como origem das importações constata-se em dez dos onze países no primeiro caso (a exceção é o Brasil) e em todos os casos no segundo. Também são dez de onze os países que registram incrementos das participações da Ásia e da ALADI como provedores regionais, sendo o Brasil a exceção no primeiro caso e o México no segundo.

Considerando as principais zonas de destino, no início do período seis dos onze países-membros tinham como principal provedor os Estados Unidos-Canadá (Chile, Colômbia, Equador, México, Peru e Venezuela), enquanto que em outros três a principal origem era a própria região (Bolívia, Paraguai e Uruguai), sendo o destaque para a Europa (Argentina) e Ásia (Brasil) somente em

um país em cada caso. As mudanças acontecidas no período implicaram que somente dois países mantenham Estados Unidos-Canadá como principal provedor de suas compras externas (Colômbia e México, embora em ambos os casos com proporções decrescentes) e que salvo eles e o Brasil (mantém a Ásia como principal origem de suas importações) os restantes países mostrem a própria região como sua principal fonte de aquisições externas.

Quadro 4  
**IMPORTAÇÕES DA ALADI: ESTRUTURA POR ORIGEM**  
*(Participação percentual das principais regiões)*

	Ásia		Europa		EUA e Canadá		ALADI	
	1980-81	2008-09	1980-81	2008-09	1980-81	2008-09	1980-81	08-09
Argentina	17,2	<b>21,3</b>	35,5	<b>18,0</b>	23,7	<b>13,2</b>	20,2	<b>39,9</b>
Bolívia	12,9	<b>20,0</b>	25,6	<b>8,9</b>	23,6	<b>13,0</b>	35,6	<b>57,6</b>
Brasil	38,8	<b>31,4</b>	19,4	<b>25,8</b>	21,7	<b>17,0</b>	12,6	<b>16,4</b>
Chile	16,1	<b>27,0</b>	22,3	<b>15,5</b>	26,4	<b>21,0</b>	25,2	<b>32,3</b>
Colômbia	10,5	<b>21,6</b>	25,9	<b>16,3</b>	39,7	<b>31,2</b>	17,2	<b>25,3</b>
Cuba		20,4		22,5		10,8		<b>41,2</b>
Equador	15,9	<b>26,8</b>	23,9	<b>11,3</b>	38,2	<b>19,4</b>	12,4	<b>39,3</b>
México	5,6	<b>29,3</b>	15,7	<b>13,2</b>	72,9	<b>51,8</b>	3,7	3,7
Paraguai	12,6	<b>38,3</b>	20,2	<b>7,4</b>	9,7	<b>4,6</b>	47,5	<b>49,3</b>
Peru	12,8	<b>27,3</b>	27,7	<b>13,1</b>	40,7	<b>20,8</b>	15,2	<b>33,6</b>
Uruguai	14,2	<b>16,4</b>	22,4	<b>17,3</b>	10,8	<b>8,3</b>	41,0	<b>54,4</b>
Venezuela	10,1	<b>16,2</b>	24,2	<b>14,5</b>	53,2	<b>28,3</b>	7,6	<b>36,5</b>
ALADI	18,3	<b>27,4</b>	21,9	<b>16,9</b>	42,0	<b>32,2</b>	12,4	<b>18,6</b>
Média simples	15,1	<b>24,7</b>	23,9	<b>15,3</b>	32,8	<b>19,9</b>	21,6	<b>35,8</b>

Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

Nota: O óvalo indica principal destino para cada país em cada período.

### 3. O comércio intra-regional

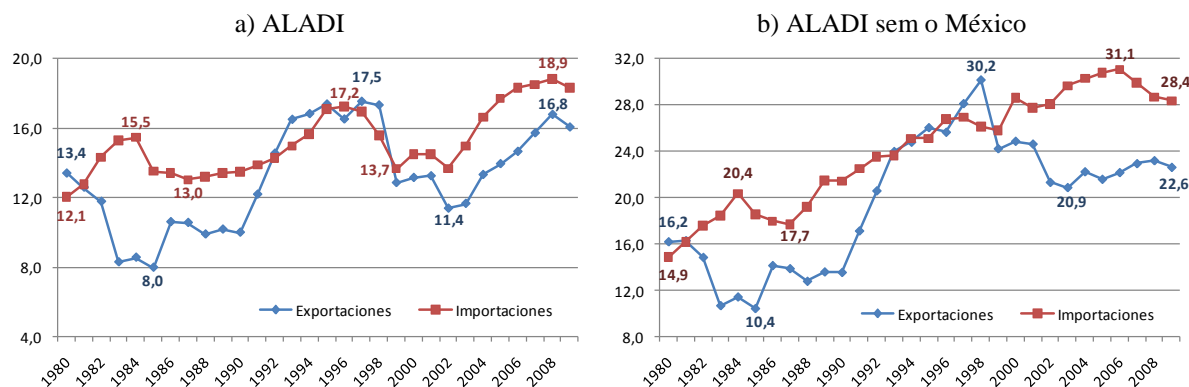
Como ficou evidente na seção anterior durante os trinta anos de história da ALADI o comércio intra-regional incrementou sua participação, tanto nas importações como nas exportações. Esta evolução é um primeiro indício de que a maior integração comercial alcançada no período, refletida no sustentado incremento do número de itens liberados de forma bilateral, teve um real impacto no intercâmbio comercial entre os países-membros.

As compras externas dos parceiros da região cresceram a 8,3% a.a. no período, uma taxa superior à registrada pelas compras globais (6,8% a.a.), o que redundou no incremento do coeficiente de importações intra-regionais de 12,4% (média 1980-81) a 18,6% (média 2008-09). Por sua vez, as exportações à região também cresceram no período mais do que as globais, mas neste caso a brecha foi menor: 8,0% a.a. vs 7,4% a.a., pelo qual a participação como destino das vendas externas experimentou um incremento um pouco menor passando de 13% (média 1980-81) para 16,5% (média 2008-09).

Adicionalmente, esse incremento é mais notório quando se exclui o México (Gráfico 9 parte b), país com o menor coeficiente de comércio intra-regional da região e ao mesmo tempo com a maior ponderação no comércio exterior global da Associação. Ao excluir os dados de exportações e

importações desse país<sup>14</sup>, os incrementos dos coeficientes de comércio intra-regional são mais pronunciados: 13 pontos percentuais em lugar de 6,2 no caso das importações e 6,7 pontos percentuais em lugar de 3,4 nas exportações. Observa-se, ainda, neste caso uma clara divergência entre o comportamento dos coeficientes de importações e exportações no período recente: enquanto a crise de fim de século reduziu o coeficiente intra-regional no caso das exportações não afetou as importações cujo coeficiente continuou crescendo, não obstante enquanto o coeficiente intra-regional mostra certa recuperação no caso das exportações mostra certo retrocesso no caso das importações.

Gráfico 9  
**COEFICIENTE DE COMÉRCIO INTRA-REGIONAL**  
*(Em porcentagem do comércio total)*



Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

A evolução do coeficiente de comércio intra-regional para o conjunto da região (Gráfico 9 parte a) mostra outra característica importante: ambos os fluxos evidenciam um comportamento procíclico, embora o mesmo seja mais pronunciado no caso das exportações (o que dá maior variabilidade a esse coeficiente).

Quanto ao comportamento procíclico, é esperável que o mesmo se apresente no caso do coeficiente de exportações intra-regionais, especialmente considerando que as crises nos países da Associação foram na maioria das ocasiões crises regionais, portanto enquanto as vendas à própria região são ressentidas pela queda da atividade dos países-membros, não são as exportações ao resto do mundo<sup>15</sup>. Pelo contrário, chama mais a atenção encontrar certo comportamento desse tipo – embora não tão pronunciado – no caso das importações, pois neste caso não resultam evidentes as razões pelas quais a participação das importações intra-regionais nas totais também resulta cíclica.

Em um trabalho recente, a Secretaria-Geral mostrou que este comportamento do índice agregado explica-se principalmente por um efeito composição (ALADI, 2010 b). O mesmo origina-se basicamente no diferente comportamento das três maiores economias da região no tocante à porcentagem de participação do comércio regional e à sensibilidade de suas importações ao ciclo econômico. A esse respeito, as importações da Argentina e do Brasil mostram um comportamento mais cíclico que as do México, pelo que durante as crises diminui a participação dos dois primeiros países no total importado aumentando o peso do México, país que apresenta um coeficiente de importações intra-regionais menor, o que se traduz na redução do coeficiente global. Como se aprecia no ponto b) do mencionado gráfico, a exclusão do México no cálculo do *rátio* de comércio intra-regional elimina este comportamento, mostrando o *rátio* um crescimento relativamente sustentado quase até o final do período independentemente dos ciclos econômicos da região.

<sup>14</sup> Não se exclui o comércio que os restantes países informam com o México como co-partícipe.

<sup>15</sup> A esse respeito, podem-se apreciar no Gráfico 11 as fortes reduções do coeficiente em 1983 e em 1999 (crises regionais) e compará-las com a mais leve queda desse índice em 2009 (crise mundial).

No tocante à variabilidade de ambos os *rátios* e utilizando o coeficiente de variação das taxas de crescimento dos fluxos segundo destino ou origem como medida da volatilidade, observa-se que no caso das importações a região é a origem que mostra menor variabilidade, enquanto que no caso das exportações a variabilidade do comércio intra-regional situa-se em uma categoria intermediária, resultando mais volátil que as vendas aos Estados Unidos – Canadá e Ásia, mas menos que os restantes destinos (ver Quadro A.1 no Anexo Estatístico). Adicionalmente, quando se exclui o México, as exportações intra-regionais mostram uma volatilidade também menor que a das vendas a Estados Unidos – Canadá.

Nos Quadros 3 e 4 é possível observar os coeficientes de comércio intra-regional por país-membro (isto é, a participação da ALADI em cada fluxo de comércio). Como já foi mencionado, o incremento da participação da região nas importações e exportações dos países-membros foi generalizada, com poucas exceções: as exportações do Chile e do Peru, e as importações do México. Além disso, no final do período a região era o principal provedor em 9 dos 12 países-membros.

No Anexo Estatístico apresentam-se gráficos por país que ilustram as diversas trajetórias dos coeficientes de comércio intra-regional exportação (Gráficos A.1 e A.2). No caso do coeficiente de exportação, aprecia-se que em geral produziu-se uma redução do coeficiente na primeira metade dos anos oitenta, para registrar posteriormente uma tendência crescente, que em alguns casos se manteve até o final do período (Colômbia e Equador) mas que na maioria dos casos se freou (Argentina, Brasil, Paraguai<sup>16</sup>) ou retrocedeu (Chile, Uruguai, Venezuela) na última década. As exceções mais claras a este comportamento foram a Bolívia (cujo coeficiente cresceu mas com um comportamento por período praticamente invertido em relação ao resto), o Peru (cujo coeficiente diminuiu durante os anos noventa e recuperou-se no período final) e o México (que mostrou um *rátio* com oscilações durante a maior parte do período e uma queda primeiro e após um crescimento significativo no final do mesmo).

Por sua vez, no caso das importações podem ser distinguidos dois tipos de trajetórias: os países que mostram um incremento relativamente sustentado durante quase todo o período e aqueles países cujo aumento no coeficiente de compras à região se concentrou em um período mais curto. No primeiro grupo predominam novamente os países andinos (Colômbia, Equador e Peru), aos que se acrescenta a Venezuela e em parte o Uruguai. No segundo grupo estão a Argentina, a Bolívia, o Brasil, o Chile e o México. Salvo no Brasil, em cujo caso o incremento teve lugar durante os anos noventa, nos demais o “salto” no *rátio* de compras regionais coincidiu em grande parte com a crise do final dos anos noventa. Finalmente, cabe destacar que, não obstante a tendência crescente de longo prazo, na maioria dos casos houve no período recente uma reversão parcial, embora de diferente magnitude, dos coeficientes intra-regionais.

A mencionada evolução incrementou o grau de inter-relação comercial dos países-membros. Com a exceção do México, cujos coeficientes situam-se em níveis baixos (menores a 5% em ambos os casos), os demais países registram *rátios* de comércio intra-regional significativos, podendo agrupar os países em duas situações: países de moderada ou alta relação comercial com a região (maior a 10% e menor a 30% nas vendas, e maior a 10% e menor a 40% nas compras) e um grupo de muito alta relação comercial com a região (com *rátios* iguais ou maiores a 40%).

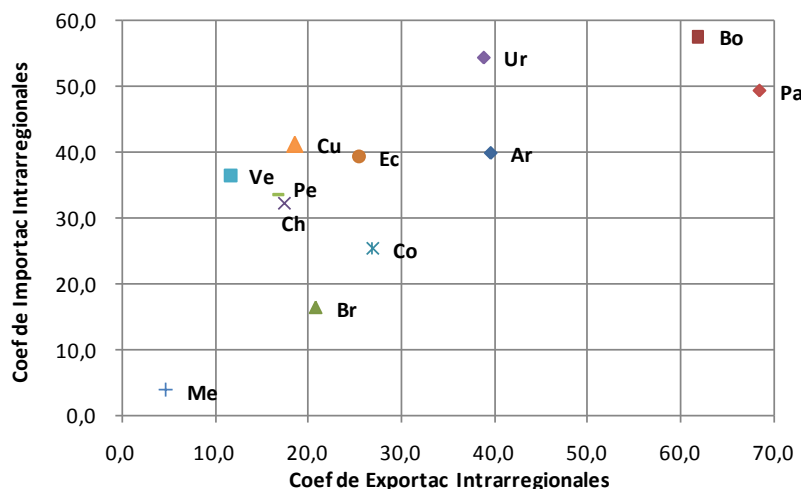
A maioria dos países situa-se no primeiro grupo: Brasil, Colômbia, Chile, Peru, Venezuela, Cuba e Equador (Gráfico 10). Por sua vez, neste grupo, a maioria mostra no caso das importações valores muito próximos ao limite superior, especialmente Cuba (41%) e Equador (39%). No grupo de

---

<sup>16</sup> No caso do Paraguai devem ser levados em consideração que esse país registra as vendas à Zona Franca de Uruguai como exportações a esse país o que incide no comportamento do *rátio* de comércio intra-regional. Uma correção das vendas a esse destino tomando em seu lugar os dados declarados pelo Uruguai, resulta em uma evolução desse *rátio* mais parecida à dos restantes países do MERCOSUL (ver Gráfico A.3 em Anexo Estatístico).

países com maior inter-relação comercial estão a Argentina, o Uruguai, o Paraguai e a Bolívia, destacando-se especialmente os altos coeficientes alcançados pelos dois últimos.

Gráfico 10  
**COMÉRCIO INTRA-REGIONAL (2008-09)**  
*(Em porcentagens)*



Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

i). Os circuitos de comércio intra-regional<sup>17</sup>

O comércio na região pode ser agrupado em circuitos definidos com base nos blocos sub-regionais. Definem-se, desta forma, nove circuitos: os intra-bloco (2), o circuito entre ambos os blocos (1) e deles com o Chile e o México (4), aos que se agrega o circuito Chile-México e o comércio entre Cuba e os demais países da Associação. Embora que para esta análise a Venezuela seja incluída na CAN (visto que fez parte dessa sub-região na quase totalidade do período analisado), no quadro 3 apresenta-se desagregada a relação da Venezuela devido a sua atual situação (saída da CAN, denúncia do ACE 33 e solicitação de adesão ao MERCOSUL).

Ao longo do período 1980-2009 os circuitos mais dinâmicos foram os correspondentes às relações Chile – México (13,1% a.a.), CAN – México (11,3% a.a.) e intra-CAN (9,8% a.a.), todos eles crescendo a taxa superiores à global (8,3% a.a.), aos que pode acrescentar-se o MERCOSUL que cresce com essa mesma taxa.

O MERCOSUL tem se destacado como o circuito de comércio mais importante e como um dos mais dinâmicos, especialmente nas duas primeiras décadas do período. No começo da mesma já dava conta de mais da quarta parte do comércio intra-regional (27%) alcançando no final do período a dar conta de quase uma terceira parte (31,2%). A participação deste bloco no total intra-ALADI experimentou um incremento relativamente sustentado até 1998, quando alcançou seu máximo valor (46,8%). No entanto, o período de crise iniciado no ano seguinte impactou muito significativamente nos países do bloco provocando uma queda acelerada de sua participação, que no ano 2002 estava em valores similares aos do começo. A partir de 2003 freia-se a perda de participação e desde 2007 parece começar determinada recuperação.

<sup>17</sup> Para este ponto e o seguinte o comércio intra-regional está tomado de acordo com a informação de importações dos países-membros.

Quadro 5  
**COMÉRCIO INTRA-REGIONAL POR CIRCUITO**  
(Valores em milhões de dólares, participação em % e taxa de crescimento a.a.)

	1980-81		1990-91		1997-98		2003-04		2008-09		Variac. 2009/80
	Valores	%	Valores	%	Valores	%	Valores	%	Valores	%	
<b>Intra MERCOSUR</b>	<b>3.068</b>	<b>27,0</b>	<b>4.777</b>	<b>34,1</b>	<b>20.856</b>	<b>46,0</b>	<b>15.628</b>	<b>30,2</b>	<b>37.994</b>	<b>31,2</b>	<b>8,3</b>
<b>CAN - MERCOSUR</b>	<b>2.916</b>	<b>25,7</b>	<b>2.743</b>	<b>19,6</b>	<b>5.296</b>	<b>11,7</b>	<b>6.944</b>	<b>13,4</b>	<b>21.284</b>	<b>17,5</b>	<b>7,3</b>
Ven-MCS	1.467	12,9	1.056	7,5	2.084	4,6	1.507	2,9	6.791	5,6	6,1
<b>MERCOSUR - México</b>	<b>1.486</b>	<b>13,1</b>	<b>1.344</b>	<b>9,6</b>	<b>3.075</b>	<b>6,8</b>	<b>6.115</b>	<b>11,8</b>	<b>10.580</b>	<b>8,7</b>	<b>7,6</b>
<b>Chile - MERCOSUR</b>	<b>1.425</b>	<b>12,5</b>	<b>2.050</b>	<b>14,6</b>	<b>4.932</b>	<b>10,9</b>	<b>8.097</b>	<b>15,6</b>	<b>13.931</b>	<b>11,5</b>	<b>7,4</b>
<b>Intra CAN</b>	<b>1.113</b>	<b>9,8</b>	<b>1.378</b>	<b>9,8</b>	<b>5.550</b>	<b>12,2</b>	<b>7.005</b>	<b>13,5</b>	<b>17.737</b>	<b>14,6</b>	<b>9,8</b>
Ven-Resto CAN	694	6,1	751	5,4	3.262	7,2	3.383	6,5	10.570	8,7	9,7
<b>CAN - Chile</b>	<b>921</b>	<b>8,1</b>	<b>853</b>	<b>6,1</b>	<b>1.818</b>	<b>4,0</b>	<b>2.535</b>	<b>4,9</b>	<b>8.133</b>	<b>6,7</b>	<b>6,8</b>
<b>CAN - México</b>	<b>333</b>	<b>2,9</b>	<b>693</b>	<b>4,9</b>	<b>2.418</b>	<b>5,3</b>	<b>3.604</b>	<b>7,0</b>	<b>8.368</b>	<b>6,9</b>	<b>11,3</b>
Ven-Méx	117	1,0	264	1,9	932	2,1	1.289	2,5	2.419	2,0	10,0
<b>Chile - México</b>	<b>104</b>	<b>0,9</b>	<b>163</b>	<b>1,2</b>	<b>1.425</b>	<b>3,1</b>	<b>1.822</b>	<b>3,5</b>	<b>3.588</b>	<b>3,0</b>	<b>13,1</b>
<b>ALADI (sin Cuba)</b>	<b>11.364</b>	<b>100,0</b>	<b>14.000</b>	<b>100,0</b>	<b>45.370</b>	<b>100,0</b>	<b>51.750</b>	<b>100,0</b>	<b>121.614</b>	<b>100,0</b>	<b>8,3</b>
<b>R. ALADI - Cuba</b>	sd	nc	134	1,0	69	0,2	166	0,3	269	0,2	nc
<b>Cuba - R. ALADI</b>	sd	nc	sd	nc	sd	nc	1.543	3,0	4.781	3,9	nc

Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

Nota: O comércio está medido com base na informação de importações. Os circuitos que referem-se a Cuba estão expressados como % da ALADI (sem Cuba).

sd: sem dado; nc: não corresponde.

O comércio entre os países da CAN representava pouco menos de 10% do total intra-regional no início do período, alcançando no final do período a representar em torno de 15%. Desta forma, o comércio entre os países do bloco passou a situar-se acima do intercâmbio Chile – MERCOSUL e MERCOSUL – México.

O comércio entre os países do MERCOSUL e a CAN é o segundo circuito pela sua magnitude, não obstante perdeu importância durante as duas primeiras décadas, nos anos oitenta resultado inclusive de determinado retrocesso do intercâmbio entre estes países, enquanto que nos anos noventa foi devido a que seu dinamismo foi notoriamente inferior ao global, neste sub-período o comércio na ALADI se multiplicou por três enquanto que o intercâmbio entre ambos os blocos não chegou a duplicar-se. Não obstante, o comércio entre ambos os blocos mostrou um importante dinamismo no período recente, com um crescimento significativamente superior ao global, e que em grande parte coincidiu com a entrada em vigor dos acordos de livre comércio entre ambos os grupos de países.

Finalmente, cabe assinalar o caso do intercâmbio de Cuba com o resto da ALADI, para o qual se dispõe de informação parcial, desde 1985 para as importações dos restantes países de Cuba e de 1999 para as importações de Cuba. Por essa razão, no Quadro 4 apresenta-se esse circuito desagregado em ambos os fluxos. A esse respeito, pode apreciar-se que o comércio com Cuba incrementou sua participação no período recente, passando de representar 3,3% em 2003-04 para 4,1% em 2008-09, devido ao incremento das importações cubanas da região<sup>18</sup>.

<sup>18</sup> De acordo com os dados publicados pelo Escritório Nacional de Estatística de Cuba as importações deste país da ALADI no biênio 1997-98 eram de 1,033 bilhões de dólares, pelo qual o intercâmbio representava 2,5% do comércio intra-ALADI sem Cuba.

## ii). Provedores, demandantes e eixos bilaterais do comércio intra-regional

Como mencionado ao analisar o comércio exterior global, em uma região em que existem importantes assimetrias de tamanho entre os países-membros, a participação dos mesmos no comércio está em grande parte determinada por esse tamanho. Não obstante, no caso do comércio intra-regional também incide o grau de orientação regional que os países apresentem em seu comércio, que, como visto previamente (Quadro 3 e 4), mostra uma situação diversa na que destaca-se que são precisamente os países menores os que mostram uma maior orientação regional. Consequentemente, a participação destes países no intercâmbio na região é um pouco maior que o correspondente a seu tamanho e é o que explica também que a participação do México seja inferior à esperada. A esse respeito, contrariamente ao acontecido com o comércio global, é a Argentina e não o México que concentra junto com o Brasil uma parte importante do comércio (em torno de 50%).

Esta estrutura do comércio intra-regional mostra algumas mudanças durante o período sob análise. Do ponto de vista dos principais demandantes no comércio intra-regional, tanto a Argentina como –especialmente- o Brasil, mostram uma participação decrescente (embora com fortes oscilações). A outra face é o maior peso da Venezuela, do Equador e do Peru, países que mostram fortes incrementos em seus coeficientes de importações intra-regionais (Quadro 4). Também o Chile e o México mostraram um incremento em sua participação, embora neste último caso isso se reverteu em grande parte nos últimos cinco anos. Estes comportamentos resultaram em um comércio intra-regional que do ponto de vista da demanda aparece hoje mais diversificado que no início do período, embora essa mudança tenha se produzido principalmente durante a última década. Do ponto de vista dos provedores regionais, a situação é diferente visto que neste caso foi apreciado um processo de concentração das exportações durante as duas primeiras décadas, pautado principalmente pelo crescente peso das vendas argentinas à região (que passaram de representar 15% no início dos anos oitenta a 30% no final dos anos noventa). Não obstante, este processo se reverteu parcialmente no período recente, principalmente pela queda da participação da Argentina. Outras duas mudanças a serem destacadas são os incrementos das participações do México e, em menor grau, a Colômbia.

Neste contexto de relativa concentração do comércio intra-regional é esperável que algumas poucas relações bilaterais concentrem grande parte do intercâmbio na região. Precisamente, se consideram-se as principais relações bilaterais (tomando o intercâmbio em ambos os sentidos) obtém-se que com apenas seis das 55 possíveis<sup>19</sup>, dá-se conta de mais de 50% do comércio intra-regional e que quase todos eles envolvem o Brasil ou a Argentina, sendo a única exceção o eixo bilateral Colômbia-Venezuela. Quanto à evolução do nível de concentração cabe destacar que o mesmo experimentou um incremento durante os anos noventa, impulsionado pelo dinamismo do comércio bilateral entre a Argentina e o Brasil após a criação do MERCOSUL, para retroceder na última década situando-se no final do período em valores inferiores aos iniciais (Quadro 6).

O principal eixo de comércio intra-regional durante todo o período foi Argentina-Brasil, só superado durante o biênio 1982-83 pelo comércio entre o Brasil e a Venezuela. O comércio entre os dois principais parceiros do MERCOSUL teve uma participação levemente crescente, devido a um crescimento acelerado da mesma, especialmente durante os anos noventa (no final dessa década por si somente dava conta de mais da terceira parte do comércio intra-regional) e um importante retrocesso com a crise de “fim de século”, que foi vista somente de forma parcial e lentamente recuperada no período recente.

---

<sup>19</sup> São 55 as relações bilaterais possíveis visto que não são consideradas para este cálculo as 11 relações correspondentes a Cuba visto que não se dispõe para elas de uma série completa para todo o período. Os 7 eixos principais correspondem àquelas relações bilaterais que em algum ano do período situaram-se entre os três eixos principais do comércio intra-regional.

Quadro 6  
**PRINCIPAIS EIXOS DO COMÉRCIO INTRA-REGIONAL**  
*(Valores em milhões de dólares, participação em % e taxa de crescimento a.a.)*

	1980-81		1990-91		1997-98		2003-04		2008-09		Variac. 2009/08
	Valores	%	Valores	%	Valores	%	Valores	%	Valores	%	
Argentina-Brasil	1.737	14,5	2.751	19,4	15.342	33,8	11.560	22,2	27.541	22,6	9,0
Brasil-México	1.176	10,8	770	5,4	2.110	4,7	4.451	8,6	7.427	6,1	7,1
Brasil-Chile	922	6,6	1.157	8,3	2.134	4,7	3.559	6,8	7.599	6,1	6,5
Argentina-Chile	429	3,6	767	5,4	2.566	5,7	4.303	8,4	5.589	4,6	8,5
Colombia-Venezuela	517	5,4	551	3,9	2.281	5,0	2.041	3,8	6.514	5,3	9,1
Brasil-Venezuela	1.196	12,1	835	5,9	1.588	3,5	1.164	2,2	4.446	3,7	5,4
Subtotal	5.975	53,0	6.831	48,3	26.022	57,3	27.078	52,0	59.116	48,4	7,9

**Fonte:** Secretaria-Geral da ALADI.

**Nota:** A participação é calculada sobre o total intra-regional sem Cuba. O sombreado meio escuro indica o principal eixo do período e o sombreado mais claro o segundo.

Com uma participação significativamente menor que a do intercâmbio Argentina-Brasil, várias relações bilaterais alternaram-se como segundo eixo comercial durante o período. Os eixos que ocuparam durante mais tempo esse lugar foram o intercâmbio Brasil-Chile (de meados dos anos oitenta a meados dos anos noventa e novamente no triênio 2006-2008) e o comércio Argentina-Chile (de meados dos anos noventa a meados da primeira década do presente século). No primeiro caso a participação foi decrescente, embora com importantes oscilações, enquanto que no segundo foi observada uma participação crescente até o ano 2003, registrando a posteriori uma queda acelerada.

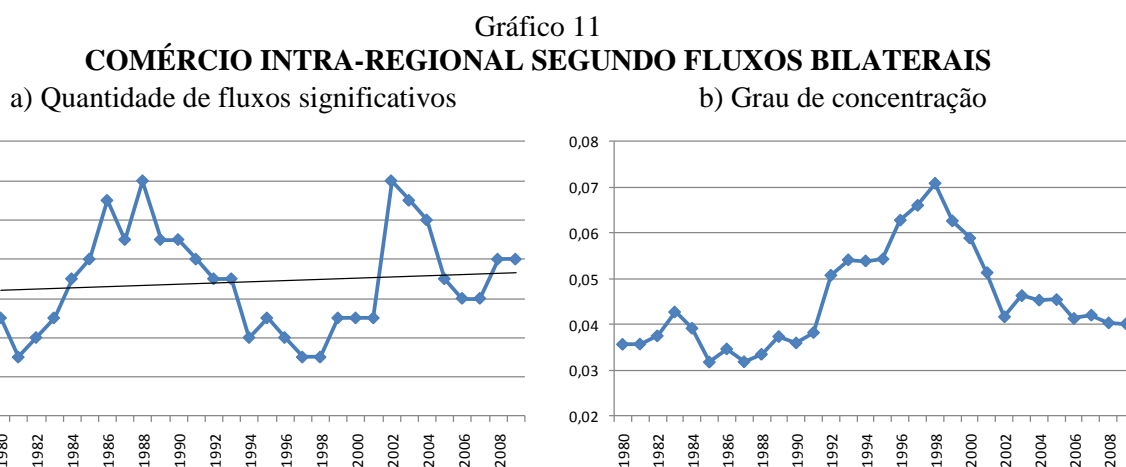
Outros dois eixos que ocuparam esse lugar foram os de Brasil-Venezuela e Brasil-México. No primeiro caso, essa relação bilateral mostrou uma alta participação na primeira metade dos anos oitenta (superior a 10%) mas depois perdeu importância até meados dos anos noventa, para manter-se posteriormente em torno de 4% do comércio global. Também o eixo Brasil-México perdeu participação no período, apesar do qual é o eixo que se situa em segundo lugar se for considerada a participação média para todo o período. Outra relação bilateral a ser destacada é o eixo Colômbia-Venezuela, que apresentou uma participação em torno de 4,5% embora com oscilações.

A análise das relações bilaterais segundo seu dinamismo, tomando como indicador a taxa de crescimento anual acumulada ponta a ponta do período mostra que os intercâmbios mais dinâmicos correspondem às relações da Bolívia com a Venezuela (20,4% a.a.), Paraguai (14,4%) e México (14,2%). Nos três casos são correntes de relativamente menor magnitude que evoluíram a partir de valores muito baixos no início do período (entre 2 e 5 milhões de dólares), alcançando valores significativos no final dos oitenta (com o México), a meados dos noventa com a Venezuela e no início da última década com o Paraguai. Pelo contrário, os intercâmbios menos dinâmicos foram os do Chile com a Bolívia (3,2% a.a.) e com a Venezuela (3,9%) e o da Argentina com a Bolívia (3,3%). O comércio do Chile com a Venezuela se manteve relativamente estagnado durante a maior parte do período, experimentando um importante incremento no período 2006-2008. Um comportamento similar tem lugar no comércio da Argentina com a Bolívia, mostrando inclusive uma tendência levemente crescente que se reverte no período recente (2005-2008). Finalmente, no caso do comércio entre a Bolívia e o Chile o baixo dinamismo explica-se em parte pelo valor significativo do comércio no primeiro ano do período, o qual caiu aceleradamente nos dois anos seguintes, para registrar desde então um crescimento relativamente sustentado.

### iii). As relações comerciais bilaterais

Avançando ainda um pouco mais na desagregação do intercâmbio comercial entre os países da ALADI, incorpora-se neste ponto a consideração da direção do fluxo comercial, desta forma, os fluxos comerciais possíveis entre os 12 países-membros são 132. Para analisar o grau de concentração

do comércio intra-regional, apresenta-se no seguinte gráfico a evolução de dois indicadores: a quantidade de fluxos significativos e o grau de concentração.



**Fonte:** Secretaria-Geral da ALADI.

Nota: a) consideram-se fluxos significativos aqueles que representam mais de 0,9% do comércio intra-regional.  
b) a concentração mede-se com base no Índice de Herfindahl.

Para a elaboração do primeiro indicador consideram-se fluxos significativos aqueles que dão conta de mais de 0,9% do total intra-regional em cada ano<sup>20</sup>. Usando esse critério os fluxos que resultam significativos na região oscilaram entre 27 do biênio 1980-81 e 35 do biênio 1997-98, apreciando uma evolução na quantidade de fluxos que cumprem essa condição caracterizada por importantes oscilações e com uma tendência levemente positiva. O segundo (parte b do Gráfico 11) é um indicador mais direto do nível de concentração (com base no Índice de Herfindahl), ali se aprecia que após uma década em que o nível de concentração se manteve relativamente sem mudanças, durante os anos noventa o comércio intra-regional experimentou um processo de concentração, que se reverteu em grande parte no final dessa década e cujo retrocesso continua, embora em menor ritmo, no último quinquênio. Esta evolução está muito relacionada com o já mencionado desempenho do MERCOSUL (em particular do intercâmbio entre a Argentina e o Brasil), sua participação crescente até o final dos anos noventa e a reversão devido ao forte impacto que a crise de fim de século teve sobre os países deste bloco.

A análise da concentração por país importador mostra que esta situação de maior concentração não é um comportamento generalizado, a maioria dos países mostra índices de concentração que se mantêm ou caem, sendo somente Argentina, Brasil e Uruguai os países que registram incrementos no mencionado indicador. Não obstante, nos dois últimos casos se apreciam reversões parciais no final do período. Desta forma, a Argentina destaca-se como o único país que mostra um incremento sustentado da concentração de suas compras na região (a que se duplica no período), alcançando ainda os maiores níveis nesse indicador.

Nos seguintes quadros são apresentadas as matrizes de comércio em diferentes momentos, destacando somente os fluxos significativos (de acordo com o critério previamente comentado). A análise dos fluxos mais significativos no comércio intra-regional mostra que a maioria deles têm como co-partícipe a Argentina e/ou o Brasil. Neste grupo estão as vendas do Brasil a quase todos os demais parceiros (com as exceções de Cuba, Bolívia e Equador), as importações do Brasil dos

<sup>20</sup> O total intra-regional considera-se sem Cuba devido à não disponibilidade de informação para o conjunto do período. Consistentemente, a porcentagem escolhida como limite de significação surge de considerar a participação que teria cada um dos 110 fluxos que compõem o total da ALADI sem Cuba (os 132 possíveis menos os 22 que abrangem Cuba) se todos tivessem igual participação.

parceiros do MERCOSUL, Chile e México<sup>21</sup>, as vendas da Argentina aos parceiros do MERCOSUL, Chile e México, e as compras desse país do Brasil e o México<sup>22</sup>.

Em função da quantidade de vínculos bilaterais significativos que têm os países da ALADI, além da Argentina e do Brasil podem ser destacados os casos do Chile como importador e o México como exportador, aos que é possível agregar Peru, México e Venezuela como importadores e Colômbia e Venezuela como exportadores.

Quadro 7  
**MATRIZ DE RELAÇÕES COMERCIAIS BILATERAIS**  
(Participação em porcentagem do total sem Cuba)

Origem	Destino (país informante)											
	ARG.	BRA.	PAR.	URU.	BOL.	COL.	ECU.	PER.	VEN.	CHI.	MEX.	CUB.
<b>1980-81</b>												
ARGENTINA		6,6	1,0	1,3					0,9	1,8	1,8	sd
BRASIL	8,6		1,3	2,7		1,3		1,7	3,2	4,6	4,6	sd
PARAGUAY		1,4										sd
URUGUAY	1,2	1,7										sd
BOLIVIA	2,6											sd
COLOMBIA									1,9			sd
ECUADOR										1,4		sd
PERU		0,9										sd
VENEZUELA		7,3				2,7				2,8		sd
CHILE	2,0	3,5										sd
MEXICO		5,7										sd
CUBA	sd	sd	sd	sd	sd	sd	sd	sd	sd	sd	sd	sd
<b>1990-91</b>												
ARGENTINA		11,6	1,2	1,8				1,6	1,2	3,8	2,4	sd
BRASIL	8,0		1,7	2,5	0,9	1,2	1,0	1,2	2,5	4,5	4,0	sd
PARAGUAY		2,0										sd
URUGUAY	1,1	3,7										sd
BOLIVIA	1,7											sd
COLOMBIA								1,1	1,6	1,2		sd
ECUADOR								1,0				sd
PERU		1,0										sd
VENEZUELA		3,4				2,4				1,4	1,0	sd
CHILE	1,7	3,8										sd
MEXICO	1,1	1,5				1,0						sd
CUBA												sd
<b>1997-98</b>												
ARGENTINA		18,4	1,3	1,8						4,1		sd
BRASIL	15,4		2,1	1,8		1,1			1,4	2,6	2,1	sd
PARAGUAY		1,0										sd
URUGUAY	1,0	2,3										sd
BOLIVIA												sd
COLOMBIA							1,2	1,2	1,8			sd
ECUADOR												sd
PERU												sd
VENEZUELA		2,1				3,2		1,1				sd
CHILE	1,5	2,1									1,0	sd
MEXICO	1,3	2,6				1,3			1,3	2,1		sd
CUBA												sd

<sup>21</sup> As compras da Venezuela têm perdido importância caindo por abaixo do umbral definido nos últimos anos.

<sup>22</sup> As compras da Bolívia, do Chile e do Uruguai têm perdido importância caindo por abaixo do umbral definido nos últimos anos.

2003-04	ARG.	BRA.	PAR.	URU.	BOL.	COL.	ECU.	PER.	VEN.	CHI.	MEX.	CUB.
ARGENTINA		10,5	1,1	1,2				1,1		7,6	1,9	
BRASIL	11,9		1,5	1,1		1,7		1,2	1,7	4,6	7,3	
PARAGUAY												
URUGUAY		1,1										
BOLIVIA		1,5										
COLOMBIA							2,0	1,2	2,2		1,0	
ECUADOR								1,3				
PERU										1,1		
VENEZUELA						1,7	0,9	1,0			1,4	1,8
CHILE		2,2									2,5	
MEXICO	1,0	1,3				1,7			1,1			
CUBA												
2008-09	ARG.	BRA.	PAR.	URU.	BOL.	COL.	ECU.	PER.	VEN.	CHI.	MEX.	CUB.
ARGENTINA		10,5	1,0	1,6				1,0		3,9	1,1	
BRASIL	12,1		1,7	1,3		1,8		1,7	3,1	3,3	3,6	
PARAGUAY	1,0											
URUGUAY		1,0										
BOLIVIA		2,0										
COLOMBIA							1,4	0,9	4,6	1,4		
ECUADOR								1,2		1,0		
PERU										1,0		
VENEZUELA							1,5					2,9
CHILE		2,9									1,7	
MEXICO	1,1	2,5				2,2			1,5	1,2		
CUBA												

Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

Nota: Considerando que a informação de Cuba não está disponível para o conjunto do período, as porcentagens são calculadas sobre o total sem Cuba.

sd: sem dado.

Analisando o número de vínculos bilaterais significativos no âmbito dos circuitos sub-regionais, cabe destacar que a maioria dos fluxos bilaterais no MERCOSUL resultam significativos (9 em 12). A exceções são os fluxos do intercâmbio entre o Paraguai e o Uruguai e as vendas do Paraguai à Argentina, aos que se agregam no período mais recente as vendas do Uruguai à Argentina e do Paraguai ao Brasil. No âmbito do comércio na CAN os fluxos destacados por sua participação no comércio intra-ALADI têm aumentado. Neste caso inicialmente somente eram significativos os intercâmbios em ambos os sentidos entre a Colômbia e a Venezuela. Das relações entre ambos os blocos destacam-se em geral os fluxos que abrangem a Argentina e o Brasil.

Quanto à estrutura de provedores intra-regionais, observa-se que o Brasil foi, em geral, o principal abastecedor nos casos da Argentina, do Paraguai, da Bolívia e do México, enquanto que foi inicialmente nos casos do Uruguai, do Chile e da Venezuela, mas foi posteriormente superado pela Argentina nos dois primeiros e pela Colômbia no último. Adicionalmente, a Argentina foi o principal exportador regional ao Brasil, a Venezuela foi da Colômbia (embora no último biênio esse lugar foi ocupado pelo México) e a Colômbia do Equador (embora no biênio esse lugar seja ocupado pela Venezuela). Finalmente, cabe assinalar que no caso do Peru foram vários os países que ocuparam esse lugar no período.

#### 4. A intensidade do comércio intra-regional

Após 30 anos de história do processo de integração no âmbito da ALADI resulta de interesse avaliar o “grau de integração” que os países alcançaram em matéria de comércio de bens. A esse respeito, os coeficientes de comércio intra-regional -como os apresentados na seção anterior- “foram usados frequentemente de forma acrítica como indicador do ‘êxito’ de um projeto de integração” (De Lombaerde et al, 2009). Não obstante, os mesmos não são um bom indicador, devido a sua sensibilidade ao tamanho relativo da região. Isto é, com maior dimensão do acordo comercial (seja

pelo número de membros ou pela dimensão econômica dos mesmos) tenderá a ser em geral maior o valor do mencionado coeficiente.

Para solucionar o problema anterior foram propostos diversos índices, sendo o mais conhecido o “Índice de Intensidade de Comércio” (IIC) proposto por Anderson y Nordheim (1993). A ideia deste indicador consiste em dividir o coeficiente de comércio intra-regional entre a participação da região no comércio mundial<sup>23</sup>. Em um mundo sem “tendências comerciais”, a participação do comércio intra-regional deveria coincidir com a participação que a região tem no comércio internacional e portanto esse indicador deveria dar um. Valores do indicador superiores a um indicam uma forte integração comercial, enquanto que valores inferiores a um indicam uma fraca integração comercial.

A comparação entre a ALADI e a UE permite ilustrar os diferentes resultados que se obtêm com estes indicadores. A esse respeito, em 1980 o coeficiente de exportações intra-regionais da UE (15) era de 60% enquanto que o da ALADI se situava em um muito inferior 13,4%. Não obstante, é claro que essa diferença é em grande parte atribuível à diferente participação que ambos os blocos têm nas importações mundiais, que nesse mesmo ano eram de 41% e 4,2%, respectivamente. A aplicação do IIC, que leva em conta estas diferenças, mostra um resultado muito diferente: 1,6 para a UE (15) e de 3,5 para a ALADI<sup>24</sup>.

De todas formas, o Índice de Intensidade Comercial também tem suas limitações. Em particular importa assinalar, por suas consequências para a comparação entre regiões, as referidas à “variabilidade da categoria” e à “assimetria da categoria”. Uma das alternativas para solucionar estas limitações é o indicador proposto por Iapadre (2004), denominado Índice Homogêneo e Simétrico de Intensidade do Comércio (IHSIC). Este indicador toma valores entre -1 e +1, sendo igual a 0 quando o grau de intensidade comercial é neutral.

Os estudos empíricos sobre comércio internacional costumam encontrar esta “tendência ou intensidade comercial” em grande parte entre países que são geograficamente próximos. Este comércio mais intenso entre países vizinhos explica-se pelos menores custos de transação associados à proximidade geográfica, visto que há menores custos de transporte, os que costumam acrescentar-se fatores históricos e culturais que facilitam o comércio. Por esta razão foram identificados muitas vezes estes indicadores de concentração ou intensidade com indicadores de “tipo geográfico”.

Não obstante, a intensidade comercial é afetada também pela política comercial preferencial que realizam os países, na medida em que a integração comercial se aprofunde como resultado dos acordos assinados. Nesse sentido, considerando que os fatores geográficos são mais estruturais e portanto não apresentam variações sensíveis no médio e curto prazo, foram utilizadas as variações do índice de intensidade comercial como um indicador da evolução da integração entre países.

Por outro lado, considerando que a intensidade do comércio entre dois países é também afetada pelo grau de complementaridade econômica de suas estruturas produtivas, Anderson y Nordheim (1993) descompõem o indicador de intensidade comercial como o produto de um índice de complementaridade comercial e um índice “residual” de tipo geográfico. O primeiro componente recolhe a medida em que as vantagens (desvantagens) comparativas de dois países são complementares ou se sobrepõem. O segundo componente dá conta da intensidade não explicada pela complementaridade comercial e, portanto, supõe-se que recolhe os efeitos da geografia e as políticas

---

<sup>23</sup> Estritamente esta definição corresponde ao Índice de Concentração do Comércio (ICC), enquanto que a proposta de Anderson y Nordheim (1993) considera uma correção dessa participação de modo a que o indicador de exatamente um quando se está em um mundo sem “tendência comercial”.

<sup>24</sup> De Lombaerde et al (2009) sustentam que o alto valor do coeficiente de comércio intra-regional da UE em relação às demais regiões é um ‘fato estilizado’ sobre o qual tem se teorizado bastante nos estudos sobre integração. Não obstante quando se usam indicadores ‘mais comparáveis’ (como o IIC) este ‘fato estilizado’ geralmente aceita perde solidez.

comerciais preferenciais. Com base nestas considerações alguns autores propõem usar a evolução deste “tipo geográfico residual” como indicador dos efeitos das preferências comerciais, em lugar das variações no índice de intensidade comercial. Não obstante, os próprios Anderson y Nordheim (1993) propõem que as mudanças na complementaridade também podem originar-se nos acordos comerciais e que nesse caso os índices de intensidade seriam um indicador melhor e de menor custo<sup>25</sup>.

Embora neste trabalho se faça esta opção, centrando-se então na análise da variação dos índices de intensidade, cabe comentar alguns resultados sobre a complementaridade comercial obtidos em um estudo prévio realizado para os países da ALADI (Vaillant, 2002). A esse respeito, esse trabalho encontrava que, na década dos anos oitenta, predominavam as situações de baixa complementaridade entre os países da região (76 casos em 110<sup>26</sup>). Entre essa década e a seguinte constata-se uma melhoria nos níveis de complementaridade, que se aprecia no aumento do valor médio do índice de complementaridade comercial (ICC)<sup>27</sup>, não obstante o qual ainda predominavam nos anos noventa as situações de baixa complementaridade (61 casos em 110). Outrossim, cabe destacar que essas situações se concentram nas relações entre os países da CAN, nas exportações destes países aos do MERCOSUL e nas exportações do Chile e Cuba ao resto da ALADI.

São vários os trabalhos que analisaram os diversos acordos regionais com base em alguns dos índices de intensidade comercial. Frankel (1997), usando os IICs, encontra altos graus de concentração comercial no MERCOSUL e a CAN, muito superiores aos da União Europeia (15) ou o ASEAN (6)<sup>28</sup>. Este autor também destaca o significativo incremento da intensidade comercial experimentada por ambos os blocos sub-regionais entre 1960 e 1994<sup>29</sup>, que se contrapõe, por exemplo, à redução experimentada pelos países do ASEAN (6) em igual período. Em um trabalho recente, Berg (2011) encontra que a América Latina é uma região economicamente bem integrada e que compreende duas sub-regiões (países andinos e Cone Sul) ainda mais integradas.

Se calcula-se o índice de intensidade para a ALADI em relação à própria região, é possível observar que o mesmo alcançava um valor superior à unidade desde inícios do período, que o mesmo registrou um incremento significativo até meados dos anos noventa, aumento que se reverteu nos anos seguintes, registrando novamente um aumento no final da última década. Apesar disso, a intensidade do comércio entre os países da região é hoje um pouco maior à que apresentava nas origens da Associação. Foi durante todo o período maior que a que por exemplo mostra a União Europeia. Enquanto a região evolucionou de indicadores um pouco superiores a 3 *rátios* em torno de 4, o bloco europeu teria feito isso passando de valores de 2 a valores superiores a 3 (Gráfico 12 parte a).

Na análise para o conjunto da região o México tem uma importante incidência, devido a que seu peso no comércio exterior global da região faz com que tenha um efeito significativo sobre o resultado agregado. Considerando, ainda, o importante volume do intercâmbio deste país com os Estados Unidos, é esperável que a inclusão do México reduza o índice de intensidade de comércio da ALADI. Para corroborar isso calcula-se o indicador para os países da ALADI salvo o México, considerando que também não se inclui Cuba por falta de informação para todo o período, seria possível dizer que é um índice aproximado do comércio intra-regional na América do Sul.

---

<sup>25</sup> Os cálculos dos índices de complementaridade requerem um conjunto de informação mais detalhado (uma matriz de comércio bilateral por produto) que não é necessária para a construção dos índices de intensidade.

<sup>26</sup> São 110 casos possíveis visto que o estudo não inclui o México.

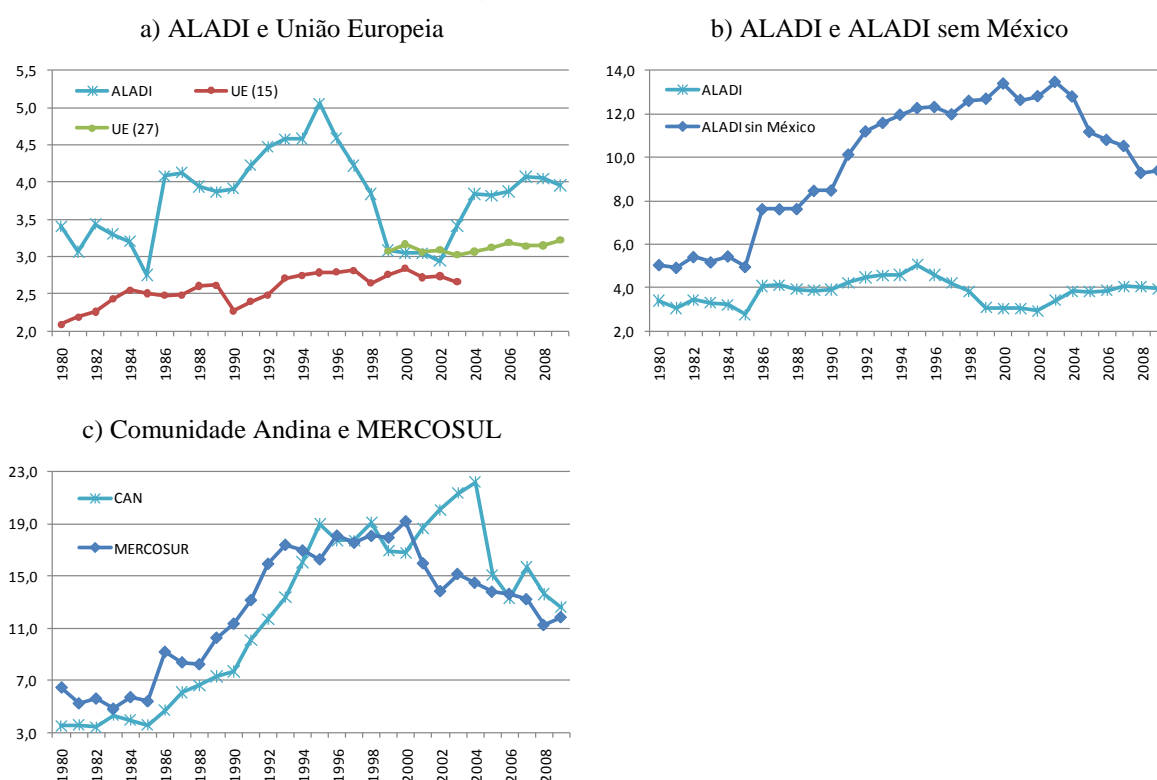
<sup>27</sup> Cabe destacar que no mesmo período o valor médio do ICC das exportações dos países da ALADI à União Europeia (Vaillant, 2002) e aos Estados Unidos (Vaillant, 2001) se reduziu.

<sup>28</sup> Com outro indicador, Iapadre (2006) obtém iguais resultados para o MERCOSUL no período 1990-2000, destacando que este bloco registra níveis de intensidade comercial (introversão) maiores que a UE, NAFTA e a ASEAN, e que é o único deles que registra um *rátio* crescente no período (é relativamente constante nos outros três casos).

<sup>29</sup> Cabe notar que os países da CAN (nesse momento Pacto Andino) registravam uma tendência negativa durante os anos 60 (Frankel, 1997).

Se excluirmos o México do total ALADI (Gráfico 12 parte b), o indicador de intensidade mostra um maior valor já desde o começo do período (rácio de 5 vs 3,2). Interpretando que a intensidade do comércio no início do período responderia principalmente a razões estruturais (seja geográficas ou de complementaridade econômica), esta diferença inicial refletiria em grande parte a especial situação do México no contexto regional, devido a sua maior “proximidade geográfica” aos Estados Unidos que o resto da região. Adicionalmente, a diferença no nível de intensidade acentua-se durante a maior parte do período devido a um crescimento mais acelerado e por mais tempo da intensidade do comércio entre os países da América do Sul, que alcança seu máximo no ano 2000. Não obstante, nos anos mais recentes da última década se apresenta um significativo retrocesso desta tendência comercial intra-regional.

Gráfico 12  
**INTENSIDADE DO COMÉRCIO INTRA-REGIONAL**  
*(Índice Homogêneo de Intensidade Comercial)*



Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

A intensidade de comércio registra um crescimento mais acelerado e alcança valores mais significativos se analisam-se os blocos sub-regionais (CAN e MERCOSUL). O MERCOSUL partindo de *rátios* de intensidade elevados registra um importante crescimento nos primeiros 20 anos do período, especialmente desde meados dos anos oitenta até meados dos anos noventa. A CAN parte de *rátios* de intensidade inferiores aos do MERCOSUL mas mostram um crescimento mais acelerado e sustentado, alcançando a meados da última década valores superiores aos deste bloco. Não obstante, ambos os blocos registram retrocessos no grau de intensidade nos últimos 10 anos (MERCOSUL) e 5 anos (CAN).

Uma análise complementar realiza-se calculando os índices de intensidade comercial para cada país-membro como exportador (ver Gráfico A.4 em Anexo Estatístico). A esse respeito, aprecia-se que, com a única exceção do México, os países da Associação mostram no início do período uma tendência comercial positiva nas exportações à região. Adicionalmente, a maioria dos países mostram

níveis de intensidade muito altos em suas vendas aos parceiros regionais, entre um máximo de 10,2 (Paraguai) e um mínimo de 2 (Venezuela), sendo este último o único país entre os de tipo positivo que registra um nível inferior ao que alcança a região em seu conjunto (3,2).

A evolução durante o período mostra uma importante diversidade de trajetórias. A maioria dos países (5 em 11) não mostra uma tendência clara na trajetória da intensidade de suas exportações à região, em alguns casos por mostrar uma evolução com importantes oscilações (Bolívia, Brasil e México) e em outros como resultado de uma trajetória inicialmente crescente que depois reverteu sobre a segunda metade do período (Uruguai e Venezuela). Apesar disso, a comparação entre começos e finais do período mostra na maioria dos casos uma maior intensidade das exportações, sendo a Venezuela a única exceção. Acrescentam-se a isto os quatro países que mostram trajetórias sustentadas ou majoritariamente crescentes no período (Argentina, Colômbia, Equador e Paraguai). Estes quatro países são o que registram maiores incrementos em sua exportação à região (destaca-se o caso da Argentina, apesar da reversão registrada sobre o final do período), aos que se agrega a Bolívia que registra também um forte incremento ponta a ponta apesar de sua trajetória oscilante. Finalmente, cabe assinalar que o Chile e o Peru apresentam trajetórias decrescentes em sua intensidade exportadora à região, com uma queda mais pronunciada no primeiro caso. Estes dois países e a Venezuela são os únicos países que mostram uma intensidade em seu comércio com a região menor no final que no começo do período.

Em resumo, a maioria dos países da Associação registra após 30 anos de integração uma intensidade exportadora à região que é maior à já alta tendência regional que apresentavam no começo do período. Cabe, ainda, destacar o caso do México, único país que mostrava inicialmente uma tendência comercial “neutral” à região e que no final do período registra um enviesamento exportador positivo, que inclusive supera ao da Venezuela, e embora não mostre uma trajetória com uma direção clara para o conjunto do período destaca-se um crescimento sustentado da intensidade durante a última década. Esta evolução recente do México explica por que enquanto a intensidade comercial na ALADI sem o México mostra um retrocesso sobre o final do período, a intensidade do comércio intra-regional para o conjunto da ALADI mostra uma recuperação nos últimos anos (ver Gráfico 12).

Finalmente, é de interesse analisar o grau de intensidade comercial em nível de cada uma das relações bilaterais (Quadro 8), considerando que a trama comercial mostra um panorama heterogêneo como em parte se aprecia com os resultados por país exportador comentados. Tomando o IHSIC como indicador da intensidade e considerando que existe um enviesamento comercial quando o valor do mesmo é maior a 0,15<sup>30</sup> é possível apreciar que o número de relações bilaterais em que o enviesamento exportador é positivo cresceu passando de 65% (72 relações em 110) em média no período 1980-81 a 75% (83 relações<sup>31</sup>) no biênio 2008-09. O incremento é ainda mais significativo se são consideradas as relações com IHSIC maiores a 0,5<sup>32</sup>, que passam de 47% a 63% (de 52 a 69 relações bilaterais).

Cabe destacar, ainda, que o incremento das relações bilaterais com forte enviesamento comercial tem sido acompanhado por um leve incremento das relações “neutras” (de 10 a 13), o que indica então que o retrocesso teve lugar no número de relações comerciais bilaterais com enviesamento negativo (as quais reduziram-se à metade, passando de 28 a 14).

---

<sup>30</sup> No caso do IHSIC o valor associado à neutralidade é 0. A exigência de um valor superior a 0,15 para considerar a existência de enviesamento comercial equivale a um valor do IHIC de 1,35 (isto é, que as exportações ao parceiro representem 35% mais do que representam as vendas a esse país para o resto do mundo).

<sup>31</sup> Se incluem-se as relações de Cuba com os demais países

<sup>32</sup> O que equivale a um IHIC de 3 (isto é, países para os que as exportações ao parceiro representam mais de três vezes o que representa o comércio com esse parceiro para o resto do mundo).

Quadro 8  
**ÍNDICE DE ENVIESAMENTO GEOGRÁFICO DOS FLUXOS BILATERAIS (IHSIC)**

Período	Orígen	Destino												
		MERCOSUR				CAN								
	Arg.	Bra.	Par.	Uru.	Bol.	Col.	Ecu.	Per.	Ven.	Chi.	Mex.			
<b>1980-81</b>	Arg.	*	0,73	0,98	0,92	0,95	0,36	0,32	0,75	0,19	0,79	0,28		
	Bra.	0,82	*	0,98	0,92	0,93	0,53	0,45	0,70	0,38	0,81	0,36		
	Par.	0,96	0,85	*	0,95	0,74	-0,70	-0,98	-0,49	-0,81	0,86	-0,08		
	Uru.	0,92	0,85	0,95	*	0,61	0,13	-0,23	0,61	-0,50	0,78	-0,41		
	Bol.	0,97	0,24	-0,94	-0,48	*	0,50	0,04	0,90	-0,14	0,67	-0,72		
	Col.	0,56	-0,74	-0,26	-0,31	0,34	*	0,91	0,74	0,87	0,62	-0,33		
	Ecu.	0,47	0,15	-0,41	0,18	-0,28	0,91	*	0,47	0,50	0,86	-0,31		
	Per.	0,33	0,28	-0,45	0,26	0,96	0,84	0,88	*	0,46	0,77	0,35		
	Ven.	-0,35	0,53	-1,00	0,73	-0,86	0,73	-0,10	-0,12	*	0,68	-0,80		
	Chi.	0,83	0,74	0,66	0,71	0,88	0,75	0,55	0,82	0,42	*	0,18		
	Mex.	-0,43	0,01	-0,77	-0,37	-0,52	-0,01	0,47	-0,06	-0,33	-0,27	*		
	<b>1990-91</b>	Arg.	*	0,90	0,95	0,97	0,94	0,61	0,76	0,91	0,72	0,91	0,27	
		Bra.	0,91	*	0,95	0,94	0,94	0,55	0,76	0,77	0,65	0,81	0,21	
Par.		0,94	0,96	*	0,94	0,87	-0,22	-0,70	0,71	0,61	0,91	-0,80		
Uru.		0,95	0,95	0,85	*	0,71	0,60	0,07	0,74	-0,14	0,70	0,18		
Bol.		0,99	0,80	0,60	0,74	*	0,69	-0,14	0,97	0,19	0,89	-0,70		
Col.		0,45	-0,07	-0,73	0,47	0,61	*	0,92	0,92	0,90	0,85	-0,31		
Ecu.		0,44	-0,44	-0,56	-0,74	-0,15	0,77	*	0,97	0,23	0,88	-0,43		
Per.		0,56	0,67	-0,41	0,30	0,94	0,91	0,90	*	0,80	0,81	0,12		
Ven.		0,22	0,51	-0,66	0,22	-0,73	0,87	0,59	0,63	*	0,63	-0,16		
Chi.		0,85	0,79	0,79	0,76	0,96	0,67	0,81	0,88	0,36	*	-0,38		
Mex.		0,35	-0,22	0,45	0,28	-0,19	0,26	0,40	0,37	0,13	0,20	*		
<b>1997-98</b>		Arg.	*	0,94	0,96	0,97	0,96	0,44	0,61	0,78	0,68	0,92	-0,41	
		Bra.	0,93	*	0,97	0,94	0,95	0,56	0,59	0,66	0,71	0,75	-0,11	
	Par.	0,91	0,94	*	0,95	0,84	-0,29	-0,43	0,66	0,57	0,83	-0,88		
	Uru.	0,93	0,94	0,96	*	0,49	0,32	0,55	0,77	0,50	0,76	-0,34		
	Bol.	0,91	0,39	0,40	0,75	*	0,92	0,75	0,97	0,09	0,83	-0,52		
	Col.	0,17	-0,05	-0,16	-0,07	0,83	*	0,97	0,93	0,95	0,67	-0,33		
	Ecu.	0,49	-0,28	-0,33	0,63	0,55	0,92	*	0,94	0,65	0,85	-0,39		
	Per.	0,03	0,51	-0,39	0,07	0,96	0,80	0,90	*	0,78	0,75	-0,03		
	Ven.	-0,40	0,57	-0,38	0,46	-0,16	0,93	0,87	0,86	*	0,47	-0,18		
	Chi.	0,79	0,67	0,75	0,70	0,95	0,68	0,85	0,88	0,62	*	0,12		
	Mex.	-0,19	-0,35	-0,55	-0,01	-0,15	0,41	0,11	0,12	0,37	0,16	*		
	<b>2003-04</b>	Arg.	*	0,92	0,97	0,97	0,96	0,62	0,72	0,86	0,70	0,97	0,11	0,37
		Bra.	0,96	*	0,95	0,92	0,94	0,72	0,72	0,73	0,80	0,85	0,28	0,31
Par.		0,93	0,94	*	1,00	0,97	-0,28	0,52	0,85	0,61	0,70	-0,78	-0,93	
Uru.		0,94	0,93	0,97	*	0,67	0,48	-0,12	0,67	0,58	0,83	0,29	0,18	
Bol.		0,91	0,96	0,86	0,30	*	0,95	0,73	0,96	0,97	0,82	-0,29	-0,81	
Col.		-0,07	0,05	-0,46	0,03	0,87	*	0,98	0,94	0,97	0,73	0,13	0,65	
Ecu.		0,40	-0,10	-0,49	-0,30	0,62	0,93	*	0,98	0,81	0,71	-0,54	0,35	
Per.		0,10	0,60	-0,76	0,46	0,96	0,84	0,91	*	0,83	0,91	-0,19	-0,45	
Ven.		-0,08	0,01	-0,49	-0,71	-0,19	0,89	0,84	0,84	*	0,11	-0,16	0,96	
Chi.		0,75	0,73	0,57	0,74	0,93	0,74	0,87	0,89	0,71	*	0,32	0,47	
Mex.		-0,13	-0,44	-0,71	0,59	-0,15	0,15	-0,03	-0,06	0,32	0,16	*	0,17	
Cub.		-0,59	0,37	-0,14	-0,25	-0,20	0,21	-0,76	-0,33	0,98	-0,66	-0,35	*	

2008-09	Arg.	Bra.	Par.	Uru.	Bol.	Col.	Ecu.	Per.	Ven.	Chi.	Mex.	Cub.
Arg.	*	0,90	0,94	0,97	0,94	0,69	0,72	0,81	0,74	0,92	-0,04	0,15
Bra.	0,95	*	0,93	0,90	0,91	0,66	0,57	0,73	0,80	0,74	0,01	0,48
Par.	0,95	0,88	*	0,99	0,93	0,05	0,69	0,91	0,88	0,93	-0,82	-0,94
Uru.	0,91	0,89	0,93	*	0,77	-0,04	0,36	0,73	0,85	0,69	0,17	0,81
Bol.	0,92	0,94	0,79	-0,04	*	0,88	0,37	0,93	0,88	0,61	-0,56	-0,44
Col.	-0,01	0,22	-0,52	-0,13	0,79	*	0,94	0,86	0,96	0,73	-0,08	0,25
Ecu.	0,27	-0,62	-0,72	-0,22	0,46	0,89	*	0,96	0,85	0,92	-0,60	-0,04
Per.	0,06	0,36	-0,72	0,03	0,95	0,81	0,88	*	0,81	0,85	-0,35	-0,50
Ven.	-0,87	-0,19	0,80	0,86	0,83	0,61	0,90	0,34	*	-0,18	-0,43	0,98
Chi.	0,66	0,67	0,51	0,59	0,91	0,63	0,75	0,86	0,70	*	0,23	0,06
Mex.	0,17	0,00	-0,20	-0,05	-0,04	0,35	0,31	0,29	0,41	0,53	*	0,15
Cub.	0,26	0,19	-0,46	-0,16	0,81	0,15	-0,21	-0,03	0,96	-0,25	-0,63	*

Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

Nota: o sombreado ressalta os índices inferiores a +0,15, e em vermelho e negrito os menores a -0,15.

A análise dos casos com enviesamento negativo permite apreciar o conjunto de relações bilaterais para o que a integração comercial não é ainda significativa. No início do período estes casos concentravam-se nas relações bilaterais entre os países da CAN e o MERCOSUL, e nas relações com o México. Do primeiro grupo de relações cabe excluir as exportações de e para a Argentina (sendo a única exceção as vendas da Venezuela à Argentina) e as exportações do Brasil, relações nas que a maioria dos casos mostram enviesamentos positivos. No sentido contrário, cabe destacar o Paraguai como o país com vínculos comerciais mais fracos com os andinos em ambos os sentidos. No grupo das relações com o México, destaca-se que esse país mostrava enviesamento positivo em suas exportações somente no caso das vendas ao Equador, enquanto que as vendas ao México resultavam também majoritariamente com enviesamento negativo. Finalmente, cabe assinalar que também apreciavam-se alguns casos de fraca ou negativa intensidade comercial na CAN, destacando-se neste caso as exportações da Venezuela e da Bolívia.

No final do período destaca-se o incremento da intensidade comercial em várias relações comerciais que mostravam enviesamento negativo no início do processo, é o caso das exportações do México para a região, e das exportações do Paraguai e do Uruguai à CAN. No primeiro caso, passa-se de uma situação predominante de enviesamentos negativos a uma em que somente as vendas para o Paraguai mantêm esse enviesamento, enquanto as relações com o Brasil, o Uruguai e a Bolívia resultam neutros. No segundo caso, no final do período não subsistem relações com enviesamento negativo e somente as exportações de ambos os países à Colômbia aparecem como neutros. Também cabe destacar a consolidação das relações na CAN, apreciando-se que no final do período todas as relações bilaterais resultam com enviesamentos positivos. Não obstante estes avanços, subsistem na região algumas relações bilaterais cuja intensidade comercial é fraca (com intensidade baixa ou negativa). Estes casos concentram-se basicamente em três conjuntos de relações comerciais: as exportações da CAN ao MERCOSUL, sendo a exceção as exportações da Bolívia a esse bloco (exceto o Uruguai), as exportações ao México (somente o Uruguai e o Chile mostram enviesamentos moderadamente positivos) e as relações comerciais em ambos os sentidos de Cuba.

Em síntese, em termos da comparação internacional, o grau de integração comercial alcançado pela ALADI é maior que aquele decorrente de comparar os coeficientes de comércio intra-regional. O uso de índices de intensidade ou enviesamento mostra que a integração comercial entre os membros da ALADI é alta em termos comparativos (superou durante quase todo o período a intensidade que alcança a relação entre os países da UE) e que aumentou no período analisado. Não obstante, deve ser assinalado que houve uma reversão parcial na última década que afetou principalmente o comércio das sub-regiões e que se produziu após alcançar valores muito altos no final dos anos noventa. Mais importante ainda, o incremento na intensidade do comércio intra-regional foi um fenômeno relativamente generalizado, sendo claramente decrescente o número de relações bilaterais que mostra enviesamentos negativos, casos que se concentram nas exportações dos restantes parceiros ao México e dos países andinos ao MERCOSUL.

## Bibliografía

- ALADI (2000), “*El Comercio Intrarregional de la ALADI en los Años Noventa*”, SEC/Estudio 126, ALADI, Abril 2000.
- \_\_\_\_\_ (2010), “*Evolución del comercio negociado y aprovechamiento de las preferencias arancelarias*”, SEC/Estudio 199, ALADI, Octubre 2010.
- Anderson, K. y Nordheim, H. (1993): “*From Imperial to Regional Trade Preferences: Its Effect on Europe’s Intra and Extra-Regional Trade*”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129, 1, pp. 78-101, 1993.
- Baldwin, R. (2011), “*21st Century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules*”, Policy Insight N° 56, CEPR, Mayo 2011.
- Berg, G. C. (2011), “*Does Latin America Comprise Transnational ‘Subregions’?*”, *The World Economy*, pp 298-312, 2011.
- CEPAL (2011), “*Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2010-2011*”, Setiembre 2011.
- De Lombaerde et al (2009), “*The Problem of Comparison in Comparative Regionalism*”, De Lombaerde, P., Söderbaum, F., Van Langenhove, L. y Baert F., Jean Monnet/Robert Schuman Paper Series, Vol. 9 N° 7, Abril 2009.
- Frankel, J. A. (1997), “*Regional trading blocs in the world economic system*”, Institute for International Economics, Octubre 1997.
- Freund, C (2009), “*The Trade Response to Global Crises: Historical Evidence*”, Policy Research Working Paper, Banco Mundial, Agosto 2009.
- Iapadre L. (2006), “*Regional Integration Agreements and the Geography of World Trade: Statistical Indicators and Empirical Evidence*”, in P. De Lombaerde (ed.), *Assessment and Measurement of Regional Integration*, Volumen 13 de Routledge/Warwick studies in globalisation, pp. 65-85, 2006.
- Irwin, D. (2002), “*Long-Run Trends in World Trade and Income*”, *World Trade Review* 1: 1, pp 89–100, Abril 2002.
- Ocampo, J.A. (2011), “*¿Cómo fue el desempeño de América Latina y el Caribe durante la crisis financiera global?*”, *Ensayos Económicos* 61/62, Enero-Junio 2011, BCRA.
- Ocampo, J.A. y Parra, M. A. (2003), “*Los términos de intercambio de los productos básicos en el SXX*”, *Revista CEPAL* N° 79, pp 7-35, Abril 2003.
- Ocampo, J.A. y Parra, M. A. (2010), “*The terms of trade for commodities since the mid-nineteenth century*”, *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, Vol. 28 N° 1, pp 11-43, Marzo 2010.
- Vaillant, M. (2001), “*Impacto del ALCA en el comercio intrarregional y en el comercio de los países miembros de la ALADI con Estados Unidos y Canadá*”, ALADI, SEC/Estudio 139, Setiembre 2001.
- Vaillant, M. (2002), “*Probable impacto que tendrían los acuerdos con la Unión Europea en el comercio intrarregional y en el comercio de los países miembros con los países de Europa*”, ALADI, SEC/Estudio 149, Agosto 2002.

## Anexo Estatístico

### Algumas considerações sobre os dados de comércio

Este capítulo e o seguinte foram elaborados utilizando como fonte principal o Sistema de Informação de Comércio Exterior da ALADI, cuja base é a informação proporcionada pelos países-membros. Quanto às necessidades deste trabalho, os dados disponíveis têm as seguintes limitações:

- A base conta com informação a partir do ano 1985.
- A informação de comércio proporcionada pelo México incorpora os fluxos correspondentes à maquila a partir do ano 1992.
- Venezuela não informou ainda as exportações petrolíferas correspondentes ao período 2007-2009.
- Cuba informa comércio a partir do ano 1999.

Para trabalhar com uma série comparável para todo o período foi completada a informação do período 1980-1984 a partir de publicações estatísticas da Secretaria-Geral da ALADI, obteve-se de fontes externas informação sobre o fluxo global de exportações e importações correspondentes à maquila para o período 1980-1991 e foram designadas as exportações petrolíferas venezuelanas do período 2007-2009 com base no valor global da Balança de Pagamentos e a distribuição geográfica dos barris informada por PDVSA<sup>33</sup>. Não obstante, visto que em nenhum destes casos dispõe-se da informação desagregada por setor, a informação analisada no capítulo seguinte, sobre o desempenho setorial do comércio da ALADI, corresponde a dados a partir do ano 1985 e a série inclui de forma desagregada a maquila a partir do ano 1992, o que introduz algumas dificuldades ao comparar a estrutura setorial antes e depois desse ano<sup>34</sup>.

Quadro A.1  
**VOLATILIDADE DOS FLUXOS DE EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO POR ZONA**  
(Coeficiente de variação)

	Exportaciones		Importaciones	
	ALADI	ALADI s/Mex	ALADI	ALADI s/Mex
ALADI	1,86	1,91	1,75	1,79
Resto de América	3,46	3,72	3,32	3,98
EEUU	1,38	2,45	2,23	3,02
Europa	2,35	2,48	2,19	2,58
Asia	1,41	1,43	1,83	2,49
África	2,21	2,18	2,83	2,92
Oceanía	1,94	2,22	1,88	2,24
Total	1,43	1,80	1,86	2,34

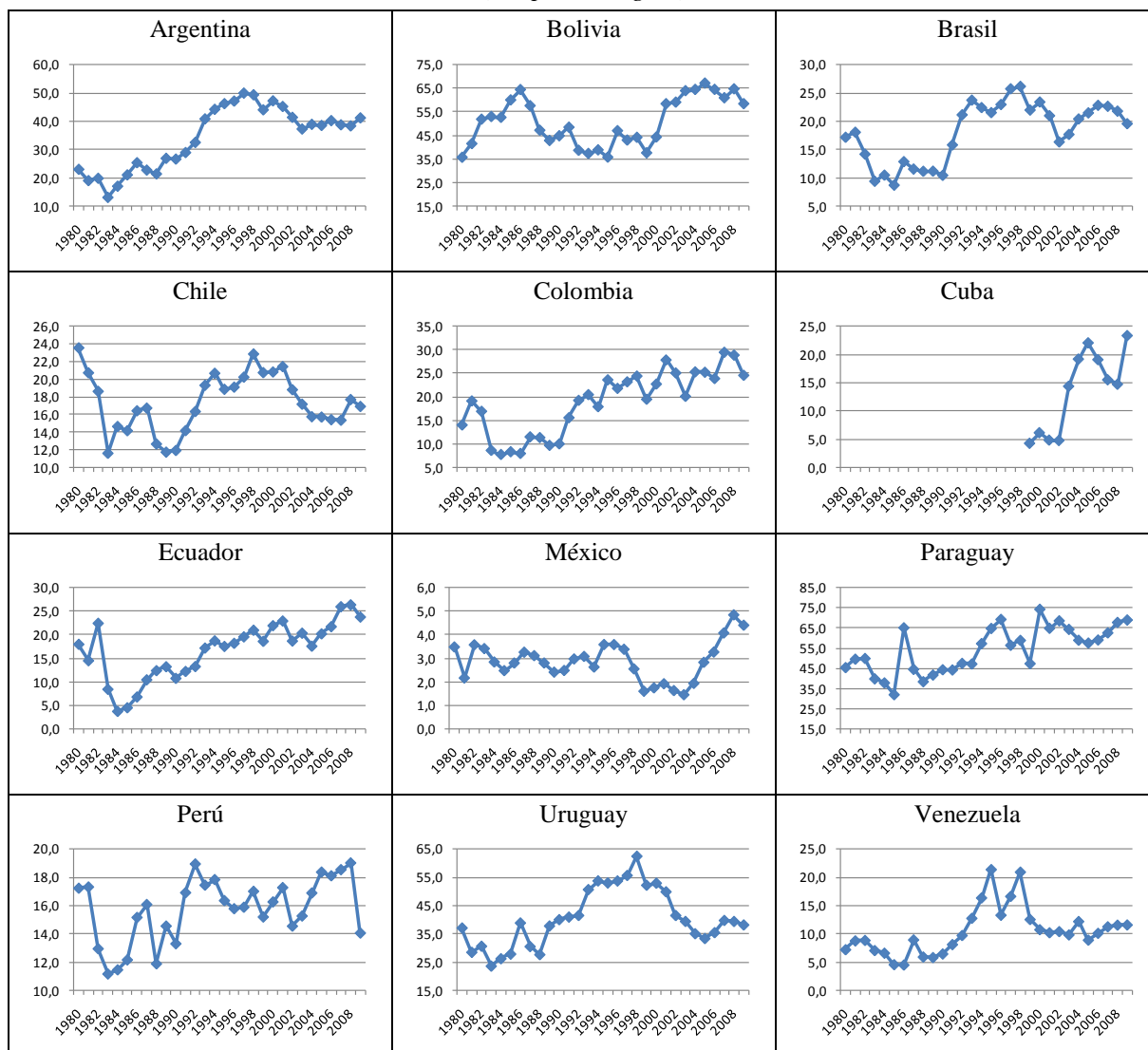
Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

Nota: calcula-se o coeficiente de variação (desvio padrão sobre a média) da taxa de crescimento anual.

<sup>33</sup> Isto implica supor que o preço do barril é o mesmo para todos os destinos.

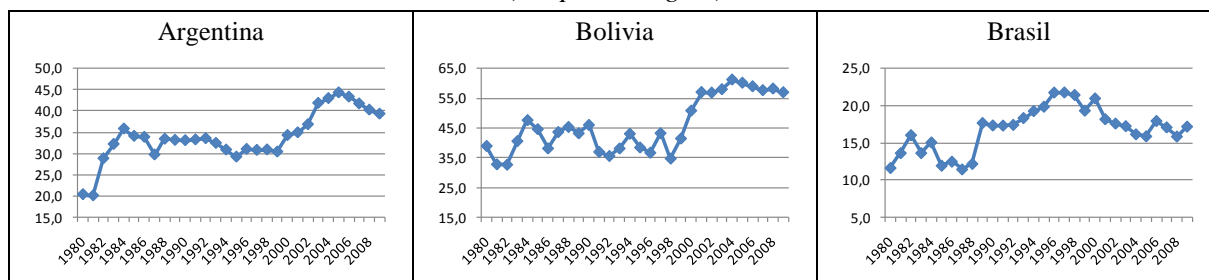
<sup>34</sup> A comparação da estrutura setorial no biênio 1990-91 e o biênio 1992-93 permite concluir que a maior parte das exportações do setor maquila correspondem aos setores de Eletrônica e Material Elétrico (em torno das três quartas partes entre ambos os setores), sendo as restantes vendas atribuíveis principalmente a Mecânica, Veículos e Têxtil e produtos do couro.

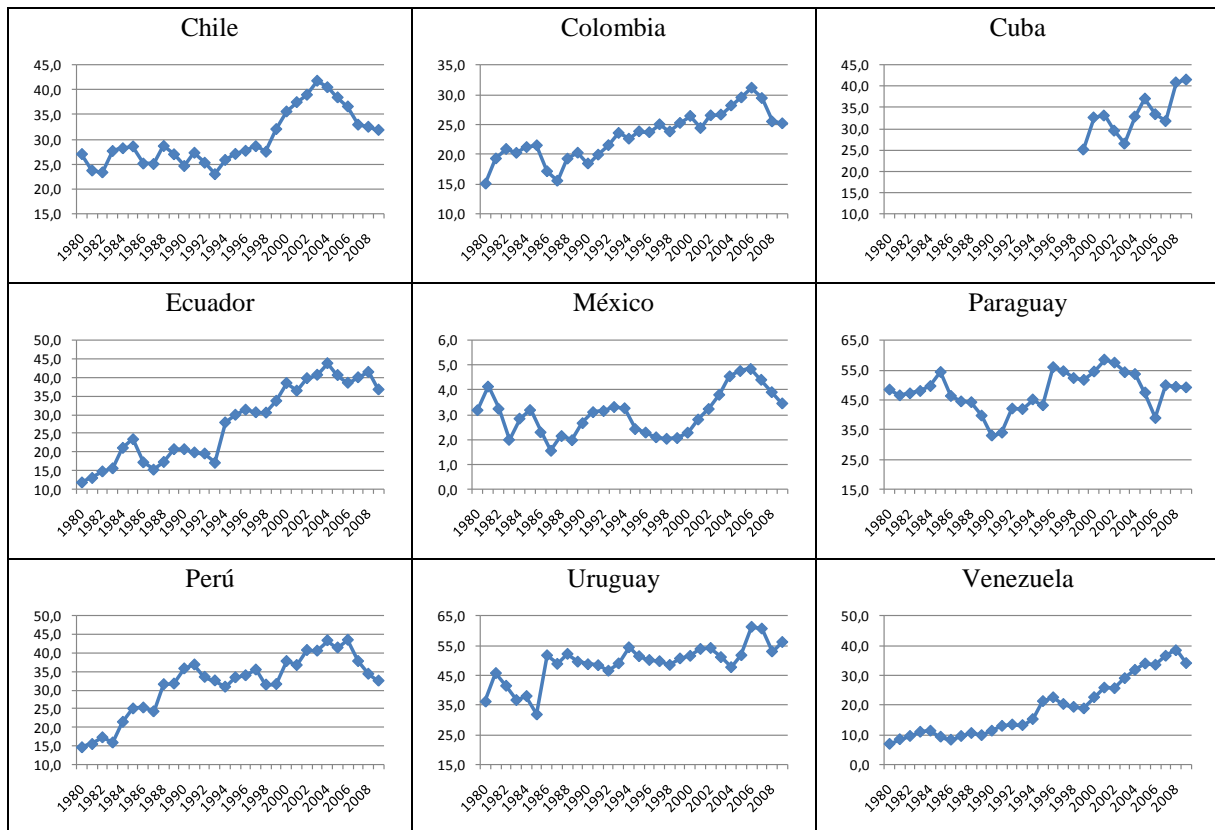
Gráfico A.1  
**COEFICIENTE DE EXPORTAÇÕES INTRA-REGIONAIS**  
*(Em porcentagem)*



Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

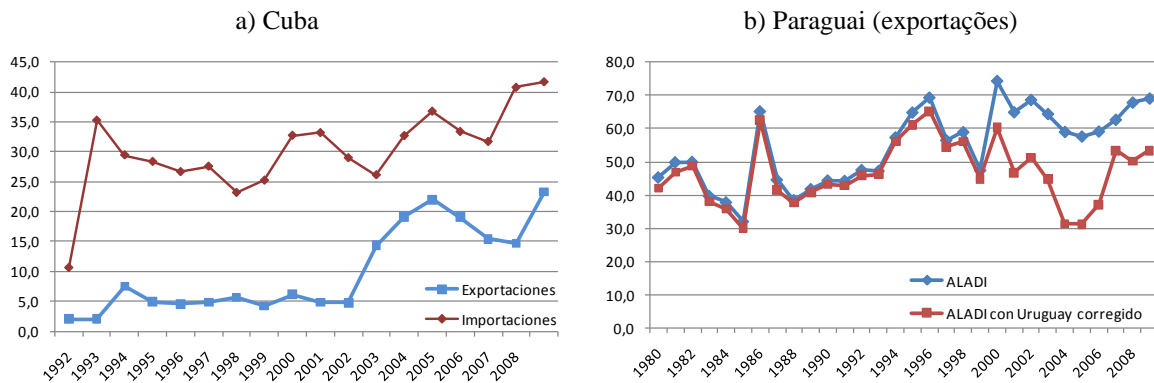
Gráfico A.2  
**COEFICIENTE DE IMPORTAÇÕES INTRA-REGIONAIS**  
*(Em porcentagem)*





Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

Gráfico A.3  
COEFICIENTE DE COMÉRCIO INTRA-REGIONAL  
(Em porcentagem)



Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

Gráfico A.4  
**ÍNDICES DE INTENSIDADE DAS EXPORTAÇÕES**  
 (Índice Homogêneo (IHIC) e Índice Homogêneo e Simétrico (IHSIC))



Fonte: Secretaria-Geral da ALADI.

Nota: Para facilitar a comparação entre os valores do IHSIC entre países o eixo direito apresenta-se em quase todos os casos na mesma escala (de 0 a 1), salvo quando o índice alcançou valores negativos (México e Cuba). Os valores do IHIC não são comparáveis entre países visto que podem assumir diferentes valores máximos. A comparação válida entre o IHIC e o IHSIC para cada país refere-se à trajetória do indicador e não ao seu nível.