

Baumann, Renato

Working Paper

Dois países andinos no Mercosul?

Texto para Discussão, No. 1716

Provided in Cooperation with:

Institute of Applied Economic Research (ipea), Brasília

Suggested Citation: Baumann, Renato (2012) : Dois países andinos no Mercosul?, Texto para Discussão, No. 1716, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Brasília

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/91339>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

1716

TEXTO PARA DISCUSSÃO

DOIS PAÍSES ANDINOS NO MERCOSUL?

Renato Baumann

DOIS PAÍSES ANDINOS NO MERCOSUL?*

Renato Baumann**

* Esta Nota foi preparada para atender a solicitação explícita do Grupo de Trabalho Colômbia-Mercosul. O trabalho não poderia ter sido feito sem o eficiente apoio técnico de Wesley de Jesus Silva e Rubem Ceratti, do IPEA, no processamento dos dados primários.

** Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte) do Ipea e professor da Universidade de Brasília (UnB). As opiniões emitidas aqui são de inteira responsabilidade pessoal, e podem não corresponder à posição oficial dessas instituições.

Governo Federal

**Secretaria de Assuntos Estratégicos da
Presidência da República**

Ministro Wellington Moreira Franco

ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada à Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente

Marcio Pochmann

Diretor de Desenvolvimento Institucional

Geová Parente Farias

Diretor de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais, Substituto

Marcos Antonio Macedo Cintra

Diretor de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia

Alexandre de Ávila Gomide

Diretora de Estudos e Políticas Macroeconômicas

Vanessa Petrelli Corrêa

Diretor de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais

Francisco de Assis Costa

Diretor de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura

Carlos Eduardo Fernandez da Silveira

Diretor de Estudos e Políticas Sociais

Jorge Abrahão de Castro

Chefe de Gabinete

Fabio de Sá e Silva

Assessor-chefe de Imprensa e Comunicação

Daniel Castro

URL: <http://www.ipea.gov.br>

Ouvidoria: <http://www.ipea.gov.br/ouvidoria>

Texto para Discussão

Publicação cujo objetivo é divulgar resultados de estudos direta ou indiretamente desenvolvidos pelo Ipea, os quais, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões.

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade do(s) autor(es), não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

ISSN 1415-4765

JEL: F14, F15, F43

SUMÁRIO

SINOPSE

ABSTRACT

1 INTRODUÇÃO	7
2 ALGUNS DADOS GERAIS SOBRE AS ECONOMIAS COLOMBIANA E VENEZUELANA .	9
3 O COMÉRCIO DO MERCOSUL COM A COLÔMBIA E A VENEZUELA	20
4 ISOLANDO O PESO DO PETRÓLEO E DERIVADOS.....	51
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	67
REFERÊNCIAS	69

SINOPSE

Este trabalho procura mapear as principais características do comércio da Colômbia e da Venezuela com os países do Mercado Comum do Sul (Mercosul), Brasil em particular. Trata-se de proporcionar uma visão geral desse intercâmbio, de suas principais alterações ao longo do tempo, assim como apresentar alguns indicadores descritivos dessa relação comercial. Uma consideração especial deve ser feita a um grupo de produtos específicos, cujo valor transacionado afeta a análise. Trata-se do conjunto de petróleo e derivados, commodities com mercado internacional peculiar, e importantes na pauta de exportação desses dois países. Assim, a análise é feita inicialmente com todos os produtos transacionados, mas a seguir se exclui da análise o conjunto de petróleo e derivados.

Palavras-chave: integração regional, complementaridade produtiva, competitividade de exportações.

ABSTRACTⁱ

This work identifies the main characteristics of trade flows between Colombia and Venezuela with MERCOSUR, with specific discussion of trade with Brazil. It aims at providing a broad view of such trade flows, as well as presenting some descriptive indicators of such trade relationship. A special treatment is adopted for specific products, namely oil and oil products, which have specific market conditions and are, at the same time, quite important among the exports of both Colombia and Venezuela. The analysis initially focuses, therefore, on all the traded goods but is followed by a separate appraisal of non-oil exports.

Keywords: regional integration, Mercosul, regional trade and trade creation.

i. *The versions in English of the abstracts of this series have not been edited by Ipea's editorial department.*
As versões em língua inglesa das sinopses (*abstracts*) desta coleção não são objeto de revisão pelo Editorial do Ipea.

1 INTRODUÇÃO

Os países que formam o Mercado Comum do Sul (Mercosul) adotaram o compromisso de só negociar preferências comerciais com terceiros países em conjunto. Essa medida, se por um lado tirou graus de liberdade dos negociadores de cada um dos países, ao mesmo tempo evitou que o ímpeto negociador em alguns levasse a concessões extraordinárias a outros parceiros maiores. Com isso, o compromisso contribuiu para preservar a coesão no Mercosul.

Outros exercícios de integração regional permitem aos seus participantes a negociação individual. Isto é verdadeiro, no âmbito das Américas e Caribe, na Comunidade Andina, no Mercado Comum Centro-Americano (MCCA) e na Comunidade do Caribe. É essa facilidade que permitiu, por exemplo, que a República Dominicana tivesse um acordo de preferências com os Estados Unidos da América distinto daquele firmado por outras economias caribenhas.

Na América do Sul, a Venezuela optou por retirar-se da Comunidade Andina, apesar de ser um dos sócios fundadores, e de seu comércio com a Colômbia ser o eixo comercial mais importante nesse grupo de países. Como é sabido, esse foi o momento em que aquele país formalizou seu pedido de adesão ao Mercosul como sócio pleno.

Essa modificação de relações econômicas entre os países andinos ao mesmo tempo em que desestruturou laços comerciais tradicionais e expressivos criou novas oportunidades de negócios para empresas de terceiros países – inclusive o Brasil – que puderam passar a suprir as demandas não satisfeitas na Venezuela e na Colômbia.

A intensificação gradual dos vínculos comerciais entre empresas brasileiras, argentinas, uruguaias e paraguaias com esses novos parceiros leva naturalmente à consideração sobre uma aproximação formal dessas duas economias com o conjunto de países do Mercosul. No caso da Venezuela esse já é um processo formal, em sua última etapa, que é a aprovação por parte do Parlamento paraguaio. No caso colombiano, esta é por enquanto não mais que uma possibilidade.

É para lidar com essa última consideração que este trabalho procura mapear as principais características do comércio da Colômbia e da Venezuela com os países

do Mercosul, Brasil em particular. Trata-se de proporcionar uma visão geral desse intercâmbio, de suas principais alterações ao longo do tempo, assim como apresentar alguns indicadores descritivos dessa relação comercial.

Uma consideração especial deve ser feita a um grupo de produtos específicos, cujo valor transacionado afeta a análise. Trata-se do conjunto de petróleo e derivados, *commodities* com mercado internacional peculiar, e importantes na pauta de exportação desses dois países. Assim, a análise é feita inicialmente com todos os produtos transacionados, mas a seguir se exclui da análise o conjunto de petróleo e derivados.

Antes de qualquer consideração, contudo, é necessário o alerta sobre o fato de que uma negociação requer bem mais do que isso. Devem ser levados em conta os investimentos bilaterais, as possibilidades de exploração de recursos naturais de interesse mútuo, circunstâncias políticas conjunturais e certamente considerações quanto ao alinhamento de posições conjuntas em foros internacionais.

O que é apresentado a seguir é apenas um exercício quantitativo que procura ilustrar as principais características do comércio existente entre esses dois países andinos e os países do Mercosul, e – a partir de exercício de estática comparativa – indicar alguma magnitude do que se poderia obter em termos de variação do comércio, partindo da composição atual dos fluxos comerciais.

O texto está dividido em cinco seções. Em seguida a esta introdução, a segunda seção apresenta dados gerais comparativos das características básicas das economias do Mercosul, da Venezuela e da Colômbia, assim como alguns indicadores resultantes de ações de política econômica. A terceira seção mostra uma visão do comércio de mercadorias da Colômbia e da Venezuela com o Mercosul. São discutidas suas características, evolução e importância relativa, assim como é apresentada uma análise mais detalhada em termos dos produtos transacionados e informações gerais sobre fluxos bilaterais de investimento. A quarta seção acrescenta um exercício em que se isola o efeito do petróleo e derivados para o comércio da Colômbia com o Mercosul, neste caso agregando a Venezuela ao conjunto de países do Cone Sul. Na quinta seção são feitas algumas considerações sobre uma eventual negociação mais intensa da Colômbia e Venezuela com o Mercosul.

2 ALGUNS DADOS GERAIS SOBRE AS ECONOMIAS COLOMBIANA E VENEZUELANA

2.1 DADOS COMPARATIVOS

Um dos argumentos ventilados para justificar a adesão plena da Venezuela ao Mercosul é que isso torna o processo decisório menos heterogêneo, tendo em vista as disparidades econômicas entre os quatro sócios originais. Ao se agregar uma economia de porte médio isso deveria contribuir para que os interesses passassem a ser mais homogêneos.

Argumento similar pode ser apresentado para justificar uma eventual adesão da Colômbia. Como será mostrado a seguir, trata-se de país de dimensões medianas, em comparação com os membros originais do Mercosul.

Começando pela dimensão demográfica, a tabela 1 mostra que a Colômbia tem tamanho comparável à Argentina: bastante mais povoada que Paraguai e Uruguai, e pouco menos de um quarto da população brasileira. O mesmo pode ser dito do percentual de população que vive na área rural. Os 27% apresentados pela Colômbia a situam numa posição intermediária entre os indicadores para o Brasil e o Paraguai. Já a economia venezuelana tem uma população bem menor, mas a elevada concentração da população em centros urbanos é comparável às da Argentina e do Uruguai.

TABELA 1
Comparativo em termos demográficos – 2009

	População total (milhões)	Porcentagem da população rural
Argentina	40	8,8
Brasil	194	16,2
Paraguai	6	41,9
Uruguai	3	8,1
Venezuela	28	8,1
Colômbia	46	26,6

Fonte: Banco Mundial (2010).

Em termos de potencial econômico a tabela 2 mostra que o Produto Interno Bruto (PIB) colombiano em 2009 situava o país próximo à Argentina e bem superior aos montantes produzidos no Paraguai e Uruguai, caracterizando assim uma situação de economia intermediária, como enfatiza o argumento mencionado acima. O PIB venezuelano é pouco menor que o colombiano, o que situa essa economia como de porte médio no âmbito do Mercosul.

TABELA 2
Comparativo em termos de potencial econômico – média 2000-2008

	PIB – PPC (US\$ bilhões de 2005)	PIB <i>per capita</i> – PPC (US\$ mil de 2005)	Terra arável (% do total)
Argentina	423	10.922	11,0
Brasil	1.583	8.559	7,1
Paraguai	23	3.945	9,3
Uruguai	33	9.915	7,8
Venezuela	265	9.998	3,0
Colômbia	314	7.321	2,0

Fonte: Banco Mundial (2010).

Dado o contingente populacional, contudo, o valor do PIB por habitante – US\$ 7,3 mil em 2000-2008, segundo o critério de Paridade do Poder de Compra (PPC) situa a Colômbia em penúltimo lugar nessa comparação, acima apenas do Paraguai. Nesse período, o indicador de renda *per capita* para a Venezuela só foi inferior ao registrado na Argentina, superando os demais membros do Mercosul.

Um elemento diferenciador importante da Colômbia em comparação com os membros do Mercosul é a vocação agrícola. O percentual de terras aráveis é bastante inferior ao registrado nos países do Cone Sul. O mesmo é observado na Venezuela.

A Colômbia apresenta, contudo, um grau de industrialização considerável. Segundo o indicador de Valor Adicionado pela indústria como percentagem do PIB, a Colômbia apresentou em média, no período 2000-2009, um grau de industrialização semelhante ao argentino, da ordem dos 32% do PIB. Esse indicador supera os correspondentes nos outros três membros do Mercosul, nos quais esse percentual se situou entre um mínimo de 21% no Paraguai e de 28% no Brasil. Os indicadores colombianos são superados pelos registrados na Venezuela. Graças, sobretudo, ao valor elevado da produção de petróleo e derivados no período considerado, a participação do setor industrial no PIB venezuelano foi em média de 51,7% em 2000-2005, únicos anos para os quais existem dados disponíveis na fonte consultada.

A Colômbia dispõe de uma força de trabalho qualificada, a julgar pelos anos de instrução formal. A tabela 3 mostra que o nível de instrução da População Economicamente Ativa (PEA) é comparável (considerando-se as populações urbana e rural) ao encontrado na Argentina e no Uruguai, e superior ao do Brasil, Paraguai e Venezuela.

TABELA 3
PEA de 15 ou mais anos, com 13 ou mais anos de instrução
(% do total da faixa etária)

	Áreas urbanas (%)	Áreas rurais (%)
Argentina 2009 (Grande Buenos Aires)	32,3	
Brasil 2009	16,8	3,1
Paraguai 2009	24,5	..
Uruguai 2009	23,9	6,4
Venezuela 2009	24,0	--
Colômbia 2008	26,9	3,0

Fonte: Comissão Econômica para América do Sul e Caribe (CEPAL, 2010):.

Em termos de criação de capacidade produtiva na última década, a Colômbia apresenta uma situação muito semelhante à dos atuais sócios do Mercosul, como mostra a tabela 4.

TABELA 4
Investimento e poupança
(Em % do PIB, média 2000-2009)

	FBCF ¹	Poupança bruta
Argentina	19,0	21,2
Brasil	16,7	16,2
Paraguai	17,8	15,6
Uruguai	16,0	15,3
Venezuela	20,9	33,1
Colômbia	18,8	16,4

Fonte: Banco Mundial (2010).

Nota: ¹ Formação Bruta de Capital Fixo.

A taxa de investimento em capital fixo na Colômbia na última década foi em média semelhante à da Argentina, da ordem de 19%, pouco superior à verificada nos demais sócios do Mercosul, onde essa taxa variou entre os 17%-18% do PIB. O destaque na tabela 4 é o nível de investimento na Venezuela, mais intenso do que nos demais países, superando os 20% do PIB na última década.¹

A geração de recursos para financiar esse investimento agregado na Colômbia esteve estritamente comparável com os parceiros do Cone Sul, da ordem dos 16% do

1. Embora em todos os países considerados na tabela 4 a taxa de investimento tenha sido relativamente baixa no período, em comparação com o registrado em outras regiões.

PIB. As exceções na tabela 4 são a Venezuela, onde a poupança bruta correspondeu a uma terça parte do PIB, e a Argentina, em que esse percentual superou os 20%.

Da ótica negociadora, portanto, uma eventual adesão da Colômbia e a formalização da associação plena da Venezuela ao Mercosul implicariam oportunidades significativas de acesso diferenciado por parte dos atuais membros a mercados de dimensões consideráveis, ao mesmo tempo em que provavelmente acrescentariam novos itens à agenda de demandas sociais.

As economias colombiana e venezuelana se destacam do padrão médio encontrado na América Latina em função de algumas características. A primeira delas tem a ver com o ritmo de crescimento da produção. Em termos de média por decênio a tabela 5 mostra que se nos anos 1990 o desempenho desses dois países foi comparável ao da média do Mercosul, na última década o crescimento registrado por ambos esteve acima do verificado no Cone Sul.²

TABELA 5
Crescimento do PIB
(Em %)

	Média 1990-1999	Média 2000-2009
Argentina	4,5	3,6
Brasil	1,7	3,3
Paraguai	2,5	2,3
Uruguai	3,3	2,8
Venezuela	2,5	3,9
Colômbia	2,9	4,0

Fonte: Banco Mundial (2010).

Em termos de crescimento do PIB por habitante – o indicador básico do ritmo de desenvolvimento econômico – a tabela 6 mostra que na Colômbia a trajetória foi não apenas mais estável, como tanto ou mais pronunciada que nos países de melhor desempenho no Cone Sul. Já na Venezuela o ritmo de aumento nas duas décadas é estritamente comparável à média dos membros plenos do Mercosul.

Nas últimas décadas esse crescimento foi obtido em paralelo a uma redução sistemática do nível de inflação em todos esses países, se medida pelo Índice de Preços ao Consumidor (IPC), como mostra a tabela 7.

2. Pouco acima do registrado pela Argentina e pelo Brasil.

TABELA 6
Crescimento do PIB por habitante
(Em %)

	Média 1990-1999	Média 2000-2009
Argentina	3,2	2,6
Brasil	1,0	2,4
Paraguai	0,1	2,1
Uruguai	0,1	0,3
Venezuela	0,3	2,1
Colômbia	2,6	2,6

Fonte: Banco Mundial (2010).

TABELA 7
Inflação: variação anual do IPC
(Em %)

	Média 1990-1999	Média 2000-2009
Argentina	252,9	8,6
Brasil	843,3	6,9
Paraguai	16,4	8,3
Uruguai	48,9	8,6
Venezuela	47,4	21,2
Colômbia	22,2	6,3

Fonte: Banco Mundial (2010).

Fica claro na tabela 7 que na Colômbia os índices de preços não tiveram variações tão pronunciadas como aquelas registradas na Argentina e no Brasil, sobretudo na primeira metade da década de 1990. Sua taxa de inflação nessa década esteve em média pouco acima do patamar registrado no Paraguai, portanto bem abaixo dos demais países. Mesmo com a estabilização de preços atingida na última década, ainda assim a inflação colombiana permanece inferior à dos quatro sócios do Mercosul.

Os dados para a inflação na Venezuela são bem mais preocupantes. Nos anos 1990 o aumento dos preços ao consumidor foi comparável ao do Uruguai. Já na década seguinte, embora tenha havido um arrefecimento no ritmo de aumento dos preços, a taxa de inflação nesse país corresponde a mais que o dobro do observado nos demais países considerados. Este não é um tema menor, quando se consideram os efeitos econômicos potenciais – sobre a economia venezuelana e sobre os membros atuais do Mercosul – da adesão plena daquele país.

2.2 INDICADORES GERAIS RESULTANTES DE POLÍTICA

Um primeiro aspecto a se destacar é que a economia colombiana conseguiu o desempenho mostrado acima em termos de redução do nível de preços mesmo com um nível de gastos do governo com consumo final em relação ao PIB bem mais elevado que nos demais países (à exceção do Brasil). A tabela 8 ilustra as diversas posições. Parte das explicações possíveis para esse resultado está provavelmente associada ao fato de que – à diferença das demais economias consideradas – a economia colombiana enfrenta há algumas décadas um esforço de guerra interna que certamente contribui para elevar os gastos públicos.

TABELA 8
Gastos públicos com consumo final
(Em % do PIB)

	Média 1990-1999	Média 2000-2009
Argentina	10,0	12,9
Brasil	19,2	19,9
Paraguai	9,2	11,1
Uruguai	11,8	11,8
Venezuela	9,4	12,4
Colômbia	15,1	15,9

Fonte: Banco Mundial (2010).

A Venezuela apresentava nos anos 1990 um dos indicadores mais baixos desse grupo de países em termos de gastos públicos com consumo final. Já na década seguinte houve um aumento expressivo desse indicador. De fato, nesse conjunto de países foi na Venezuela onde mais aumentaram esses gastos, com mais de 30% de aumento em relação à média dos anos 1990, o que provavelmente explica ao menos em parte a elevada taxa de inflação registrada.

A tabela 4 mostrou que a taxa de poupança bruta na economia colombiana é estritamente comparável com o observado nas quatro economias do Mercosul. Assim, boa parte do financiamento da taxa de investimento – que essa mesma tabela mostrou que se compara favoravelmente – assim como os elevados gastos públicos mostrados na tabela 8, provêm da poupança externa, como mostra a tabela 9.

Segundo a tabela 9, a dependência colombiana de recursos externos nos anos 1990 só foi inferior à da Argentina, enquanto na última década superou em grande medida o observado nos sócios do Mercosul.

TABELA 9
Poupança externa¹
(Em % do PIB)

	Média 1990-1999	Média 2000-2009
Argentina	2,49	-2,66
Brasil	1,68	0,73
Paraguai	1,20	0,07
Uruguai	0,93	0,95
Venezuela	-3,30	-10,20
Colômbia	1,86	1,44

Fonte: Banco Mundial (2010).

Nota: ¹ Saldo em Transações Correntes.

Uma vez mais a Venezuela se diferencia do restante dos países considerados, uma vez que – graças aos elevados ganhos nos preços de exportação, como se verá mais à frente – essa economia foi financiadora líquida do resto do mundo nas duas décadas consideradas, tendo no período mais recente exportado recursos em valor correspondente em média a mais de um décimo do PIB.

Uma parte expressiva dos recursos externos utilizados pela Colômbia é proveniente de investimentos externos diretos (IED). O influxo líquido desses investimentos correspondeu a 2,1% do PIB em média na década de 1990-1999 e a 3,5% do PIB na década seguinte, um percentual razoavelmente elevado. Esses percentuais superam os casos dos quatro países do Mercosul. Na década de 1990 a Argentina absorveu IED em magnitude igual a 2,6% do PIB, mas na década seguinte essa proporção se reduziu a 2,3%. O Brasil oscilou entre 1,5% nos anos 1990 e 2,7% na década seguinte, e o Paraguai viu esse percentual se reduzir de 1,9% a 1,2%. Na última década apenas o Uruguai absorveu recursos em magnitude relativa superior à da Colômbia, com 3,8% do PIB, mas isso foi em grande medida uma recuperação dos 0,6% registrados na década anterior. Já na Venezuela a redução na entrada de IED foi a mais pronunciada, passando de 2,8% do PIB nos anos 1990 para menos da metade (1,3%) na década seguinte. Esse tema será retomado na subseção 3.3. Condições políticas internas, inflação e gastos públicos elevados podem ser parte das razões para tanto.

Outra fonte de recursos externos é o endividamento. Da mesma forma que a relativa constância das taxas de crescimento do PIB, essa é outra dimensão em que a economia colombiana difere das demais na região.

A tabela 10 mostra o estoque da dívida externa em relação às exportações de bens, serviços e renda, assim como uma indicação de sua composição, dada pela participação da dívida de curto prazo na dívida externa total.

TABELA 10
Dívida externa

	Estoque de dívida externa/exportações de bens, serviços e renda (%)		Dívida de curto prazo/dívida externa total (%)	
	Média 1990-2009	Média 2000-2009	Média 1990-2009	Média 2000-2009
Argentina	363,7	292,4	19,5	17,6
Brasil	329,9	209,0	18,4	12,5
Paraguai	65,9	81,9	22,4	19,1
Uruguai	157,5	206,5	27,5	12,3
Venezuela	172,1	90,7	9,7	24,5
Colômbia	199,7	169,9	16,4	11,2

Fonte: Banco Mundial (2010).

Em termos de montante de dívida externa em relação à geração de divisas, a Colômbia se situa numa posição intermediária entre a Argentina e o Brasil, com percentuais bem mais expressivos, e o Paraguai e o Uruguai. Esse percentual se reduziu entre as duas décadas, exceto nos casos destes dois últimos países. Já a composição da dívida externa teve, em ambas as décadas, um perfil de prazo bastante mais favorável (percentual mais baixo da dívida de curto prazo) no caso da Colômbia do que nos países do Mercosul.

Uma vez mais a situação venezuelana se destaca. Essa foi a economia que apresentou a maior redução do estoque de dívida externa em relação às exportações entre os dois períodos, uma vez mais um resultado influenciado pela elevação do valor exportado. No entanto, o país apresenta notável deterioração da qualidade do endividamento externo: à diferença dos demais, houve expressivo aumento da participação da dívida de curto prazo, que mais do que dobrou sua parcela no total da dívida externa.

Essas facilidades em conseguir financiamento externo – seja por meio de IED, seja via endividamento – não traduzem necessariamente um grau de envolvimento da economia colombiana com o resto do mundo muito mais pronunciado do que o que se observa nos países do Mercosul.

De fato, nas duas décadas consideradas a relação entre o valor exportado de bens e serviços e o PIB no caso da Colômbia manteve-se constante e não diferiu muito em

média dos 16,7% do PIB. Já nos sócios maiores do Mercosul esse percentual se elevou de 9% a 22% no caso da Argentina e de 8,5% a 13,6% no caso do Brasil. No Paraguai e no Uruguai esses percentuais foram mais expressivos, como seria de se esperar, pelas menores dimensões dos mercados internos dessas economias, com 42% e 46% no primeiro caso, e 19% e 26% no segundo. Isto sugere que o empenho colombiano em aumentar suas relações comerciais com o resto do mundo ficou aquém do registrado nos países do Cone Sul.³

A Venezuela uma vez mais se diferencia, em dois sentidos: primeiro, porque apresenta um grau de abertura intermediário entre as diversas situações, embora bem mais elevado do que o colombiano; segundo porque, como na Colômbia, esse grau de abertura não se alterou entre as duas décadas, ficando em média em 29,2% em 1990-1999 e 30,9% em 2000-2009.

Isto pode estar relacionado até certo ponto com a adoção de barreiras tarifárias. A tabela 11 compara os níveis tarifários aplicados nos cinco países.

TABELA 11
Tarifas sobre importação aplicadas

(Valores ponderados, média 2005-2009)

	Todos os produtos	Produtos manufaturados	Produtos primários
Argentina	5,4	6,0	1,5
Brasil	6,8	9,3	1,3
Paraguai	3,8	4,6	1,1
Uruguai	3,5	4,8	1,2
Venezuela	11,3	10,6	9,1
Colômbia	9,0	9,2	8,3

Fonte: Banco Mundial (2010).

Os dados da tabela 11 são claros ao indicar que para o conjunto de todos os produtos e (mais preocupante, do ponto de vista negociador) em particular para os produtos primários, as tarifas sobre importação aplicadas pela Colômbia e ainda mais pela Venezuela nos últimos anos são bastante superiores àquelas adotadas nos países do Mercosul. Se considerado em relação às informações na tabela 2, isso pode ser reflexo

3. Essa comparação não se altera muito se considerarmos apenas o comércio de mercadorias. Nas duas décadas os indicadores são: Colômbia – 27% e 28%; Argentina – 15% e 32%; Brasil – 14% e 21%; Paraguai – 43% e 64%; e Uruguai – 27% e 37%.

do próprio potencial agrícola mais limitado dos dois países. No caso dos produtos manufaturados, o elevado nível de tarifas brasileiras é comparável ao colombiano (mas inferior ao venezuelano). Uma análise mais detalhada, ao nível de produtos específicos, assim como um levantamento das barreiras não tarifárias, transcendem os propósitos deste trabalho. O tema das barreiras comerciais será retomado nas considerações finais do trabalho.

No que se refere ao desempenho exportador, a economia colombiana e ainda mais a venezuelana deixaram a desejar – em comparação com as economias do Mercosul, e em termos de variação entre as médias das duas décadas – no que se refere a volume transacionado, mas foram altamente beneficiadas pela variação dos preços no mercado internacional. A tabela 12 sintetiza os indicadores.

TABELA 12
Desempenho exportador comparado
(Variação da média de 2000-2009 em relação à média de 1990-2009)

	Volume exportado	Valor exportado	Variação nas relações de troca
Argentina	80,8	110,9	20,8
Brasil	113,3	160,0	5,7
Paraguai	97,5	125,4	-0,8
Uruguai	62,2	68,4	-0,14
Venezuela	10,8	166,3	113,5
Colômbia	56,7	133,6	27,9

Fonte: Banco Mundial (2010).

Os dados da tabela 12 mostram que o aumento no volume exportado pela Venezuela entre as duas décadas foi mínimo e o da Colômbia bem menor do que o observado nos quatro países do Mercosul. No entanto, em ambos os casos a variação dos ganhos com receita de exportação superou o observado nos outros quatro países, claramente como resultado de uma situação favorável no mercado internacional, que proporcionou aumento expressivo nas relações de troca entre os dois períodos. Como mencionado anteriormente, o caso venezuelano é de longe o de maior destaque, reflexo das condições excepcionais no mercado internacional de petróleo e derivados nos últimos anos.

Os dez principais produtos de exportação da Colômbia corresponderam, em média, entre 2007 e 2009, a 32% do valor total exportado, um grau de concentração semelhante ao verificado na Argentina (31%), mas bastante superior ao brasileiro (17%) e ao paraguaio

(28%), e inferior à concentração das exportações uruguaias (39%) no mesmo período. Os principais produtos exportados pela Colômbia em 2009⁴ foram carvão betuminoso, café e suas preparações, flores, ferro-níquel, carne bovina, açúcar e medicamentos.

A Venezuela tem, como é sabido, uma estrutura peculiar de comércio externo. A base de dados consultada não traz dados de exportação para o ano de 2007. Em 2008 e 2009 mais de 94% do valor total exportado corresponderam a petróleo em bruto (dois terços a três quartos do total) e transações especiais e mercadorias não classificadas (entre 20% e 40%), revelando uma concentração setorial extrema e forte dependência da cotação internacional do petróleo.

Esses resultados refletem as condições objetivas favoráveis no mercado internacional, mas são resultado, ao mesmo tempo, da distribuição geográfica dos fluxos de comércio de cada país. Para dar uma primeira visão geral a tabela 13 mostra a importância relativa dos fluxos de comércio de cada país com parceiros comerciais de alta renda e com os países em desenvolvimento na América Latina e Caribe.

TABELA 13
Concentração geográfica das exportações e importações
(Em %)

	Países de alta renda			
	Exportações		Importações	
	Média 1990-2009	Média 2000-2009	Média 1990-2009	Média 2000-2009
Argentina	42,7	34,6	60,8	43,1
Brasil	65,1	56,8	70,2	61,2
Paraguai	39,4	18,0	48,7	24,1
Uruguai	39,4	40,3	41,7	30,5
Venezuela	66,3	69,4	76,1	53,4
Colômbia	73,7	64,1	72,8	57,9
	Países em desenvolvimento da América Latina e Caribe			
	Exportações		Importações	
	Média 1990-2009	Média 2000-2009	Média 1990-2009	Média 2000-2009
Argentina	41,2	42,0	31,6	40,3
Brasil	22,2	22,3	19,6	17,4
Paraguai	55,0	65,5	46,9	52,9
Uruguai	50,7	42,5	50,4	51,1
Venezuela	18,8	13,3	17,6	33,6
Colômbia	24,2	31,3	23,8	28,0

Fonte: Banco Mundial (2010).

4. 35% do valor total exportado.

A tabela 13 deixa poucas dúvidas em relação ao alinhamento dos fluxos comerciais tanto da Venezuela como da Colômbia, em comparação com os países do Mercosul. De longe, a maior parte do comércio desses dois países – tanto exportações como importações – depende do mercado de países de alta renda, sobretudo os Estados Unidos da América. Já os países do Mercosul têm uma composição variada, com as economias menores dependendo em percentuais mais elevados do mercado regional, enquanto os sócios maiores apresentam um relacionamento mais expressivo com os mercados mais desenvolvidos.

Isto significa dizer que um processo negociador para que a Venezuela possa se consolidar como membro-pleno e para a eventual adesão da Colômbia ao Mercosul implica, em ambos os casos, alterações significativas nas correntes de comércio, hoje mais voltadas para outros mercados. Como é sabido que foi negociado um acordo de livre-comércio entre a Colômbia e os Estados Unidos, isso envolve identificar condições para que os desvios de comércio induzidos pelas eventuais preferências concedidas no âmbito do Mercosul superem os benefícios hoje existentes em termos de tratamento comercial preferencial e de cadeias de comercialização já consolidadas. No caso da Venezuela, alterar a dependência estrutural das exportações de óleo e derivados para os Estados Unidos é um desafio.

Na seção seguinte é apresentada uma análise mais detalhada da composição do comércio existente entre esses dois países e o Mercosul, suas características e estimativas de eventuais ganhos a serem conseguidos por meio de desvios de comércio.

3 O COMÉRCIO DO MERCOSUL COM A COLÔMBIA E A VENEZUELA

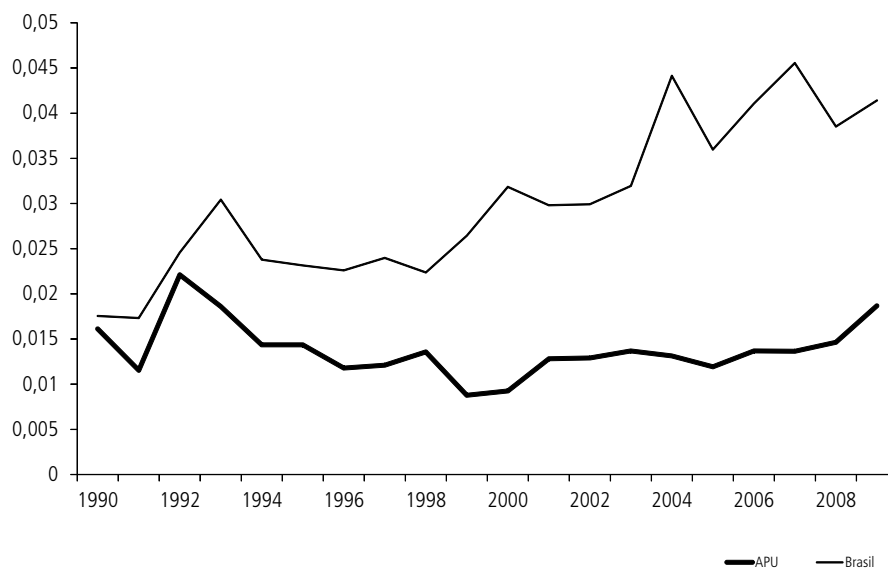
3.1 UMA VISÃO GERAL DO COMÉRCIO BILATERAL

Nesta subseção é feita uma descrição e análise geral das relações comerciais do Mercosul com a Colômbia e a Venezuela, desde o início da década de 1990. Os dados foram processados no nível de desagregação de cinco dígitos da classificação Standard International Trade Classification (SITC), Revisão 3, a partir da base de dados Estatísticas do Comércio Internacional de Mercadorias (IMTS) – United Nations Commodity Trade Statistics Database (UN/Comtrade).

A análise dá ênfase às relações bilaterais com o Brasil. Por esse motivo os dados são apresentados em separado, para o comércio Colômbia-Brasil, e Venezuela-Brasil, para o comércio entre a Colômbia e o conjunto agregado de Argentina, Paraguai e Uruguai, designado pela sigla APU, e para o comércio da Venezuela com o APU.

O gráfico 1 mostra que a participação da corrente de comércio da Colômbia (valor total de exportações e importações) com o Mercosul tem aumentado, sobretudo na última década, mas atingiu um máximo de apenas 6% da corrente comercial total daquele país. Isso corrobora as informações da tabela 13, indicando que os parceiros regionais ainda têm um peso limitado no comércio exterior colombiano. De toda forma, as transações com o Brasil são bem mais expressivas do que com o restante do grupo.

GRÁFICO 1
Corrente de comércio da Colômbia com o Mercosul em relação à corrente de comércio total
(Em %)



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

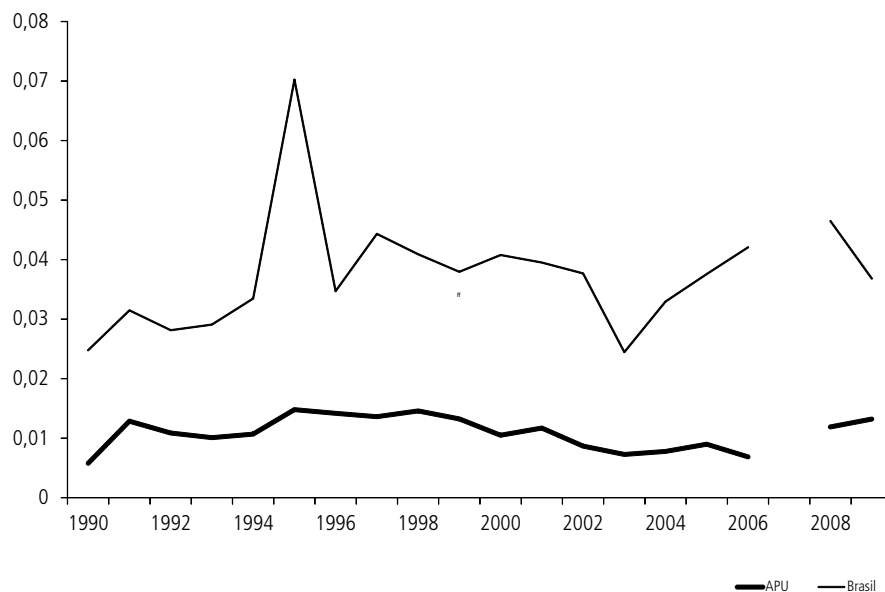
No caso da Venezuela,⁵ o gráfico 2 indica que também as transações com o Brasil são mais expressivas do que com os países APU. No entanto, à diferença da Colômbia, a participação do comércio total do Mercosul com a Venezuela atingiu um ponto de máximo em 1995 e a partir daí tem se mantido em proporção constante (e relativamente baixa – aproximadamente 5%) ao comércio total daquele país.

5. Na base de dados consultada, UN/Comtrade, não há registro de exportações venezuelanas para o ano de 2007.

GRÁFICO 2

Corrente de comércio da Venezuela com o Mercosul em relação à corrente de comércio total

(Em %)



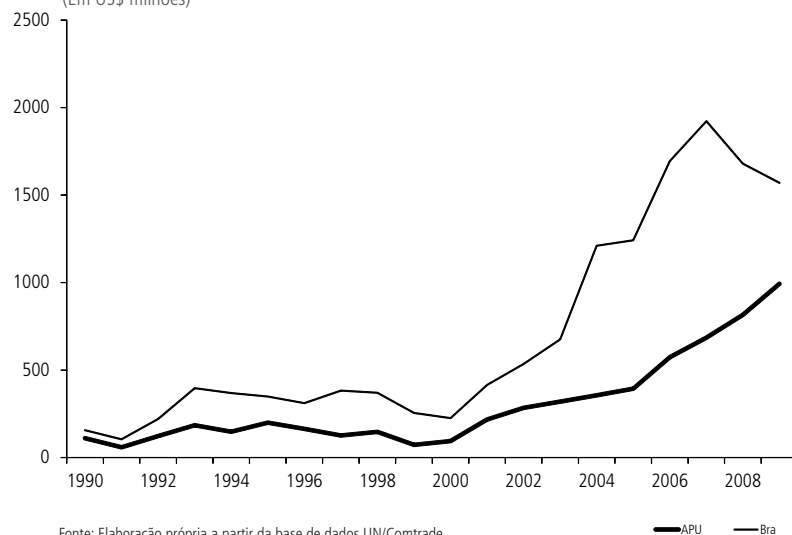
Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

O gráfico 3 mostra que além desse peso reduzido, o comércio da Colômbia com o Mercosul tem gerado déficits sistemáticos para aquele país. Uma comparação com o gráfico 1 indica que à intensificação das transações a partir de 2000 correspondeu um desequilíbrio crescente na balança comercial bilateral. Esses déficits são mais expressivos com o Brasil, mas também com os demais sócios do Mercosul os resultados têm sido crescentemente negativos para a Colômbia.

No caso da Venezuela a trajetória é distinta (gráfico 4), com superávits desse país em meados da década de 1990, seguidos de déficits crescentes, sobretudo nas transações com o Brasil.

GRÁFICO 3
Colômbia: déficits comerciais com o Mercosul

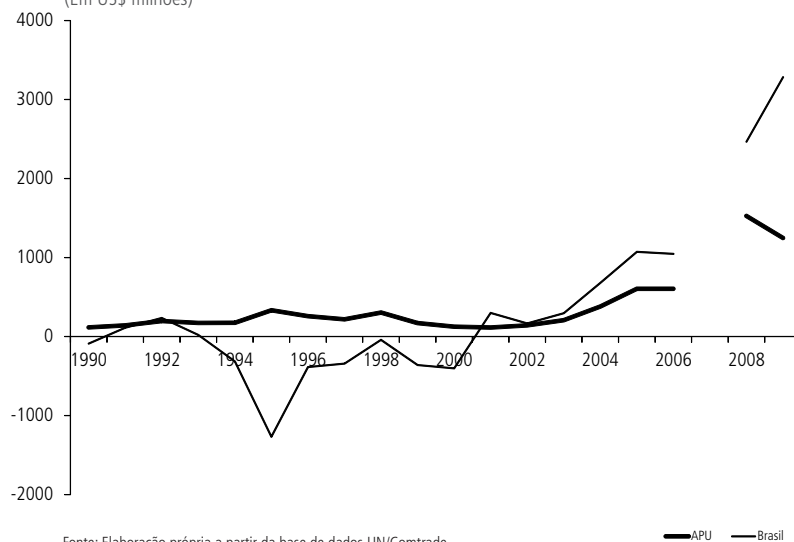
(Em US\$ milhões)



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

GRÁFICO 4
Venezuela: déficits comerciais com o Mercosul

(Em US\$ milhões)

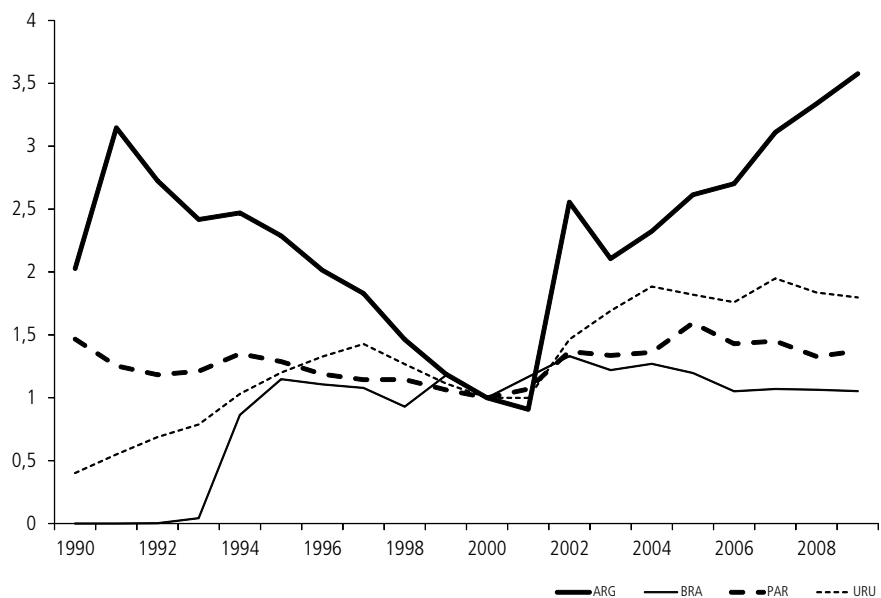


Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

É interessante notar que esses resultados são apenas em parte o produto de preços relativos. Os gráficos 5 e 6 mostram a evolução das paridades cambiais dos países do Mercosul em relação às moedas colombiana e venezuelana.⁶

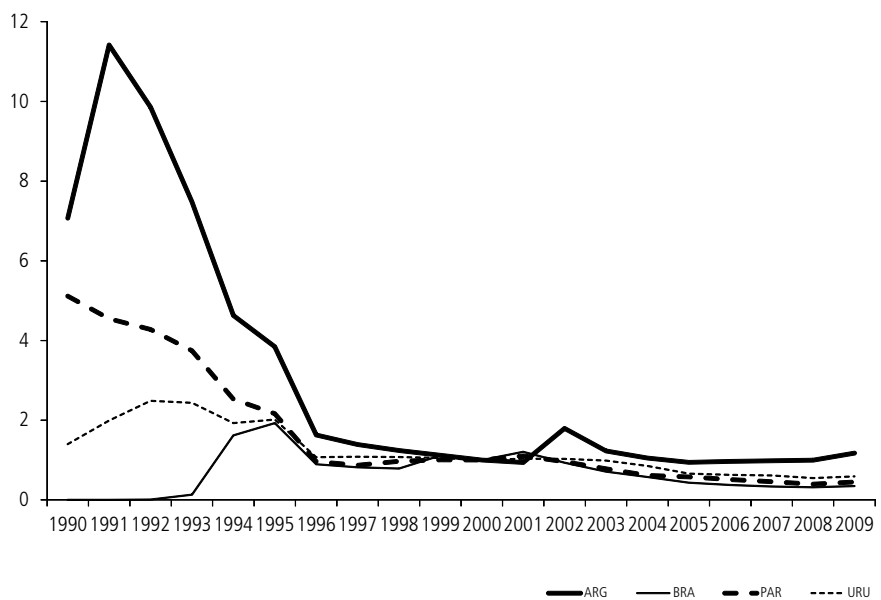
6. Uma elevação de curva nos gráficos 5 e 6 indica desvalorização da moeda do país parceiro, portanto encarecimento dos produtos colombianos exportados para aquele país.

GRÁFICO 5
Evolução das paridades bilaterais – Colômbia-Mercosul
 (2000 = 1)



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

GRÁFICO 6
Evolução das paridades bilaterais – Venezuela-Mercosul
 (2000 = 1)



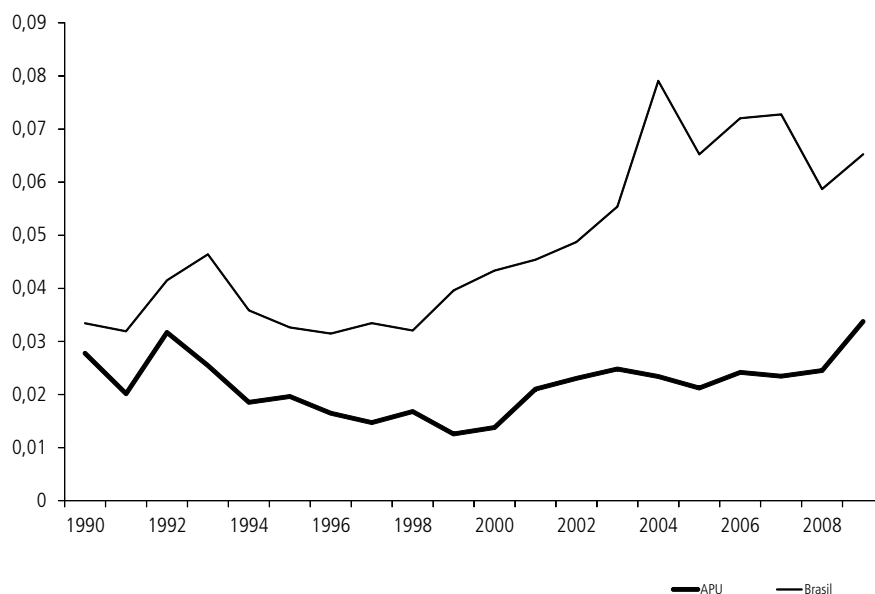
Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

Num resultado quase inverso à evolução do déficit comercial com a Colômbia, a relação com a moeda brasileira praticamente não se alterou na última década, enquanto houve clara desvalorização relativa em benefício dos produtos argentinos, e com menor intensidade uruguaios e paraguaios. Isto significa que os resultados comerciais estão mais associados com o peso relativo dos fluxos comerciais bilaterais, assim como com a composição da pauta de comércio.

No caso venezuelano, diferentemente, a desvalorização do bolívar em meados da década de 1990 explica parte do superávit em relação ao Brasil mostrado no gráfico 3. A partir do final dessa década essa desvalorização não alterou a trajetória de déficit crescente por parte da Venezuela.

O gráfico 7 mostra que nas últimas duas décadas o Mercosul jamais chegou a proporcionar mais que uma décima parte das importações totais da Colômbia. E com uma característica adicional: o peso relativo de Argentina, Paraguai e Uruguai em conjunto tem se mantido entre não mais que 1% e 3%, com algum aumento de participação nos anos recentes. Assim, claramente a aproximação colombiana com o Mercosul está associada de forma predominante a suas transações com o Brasil.

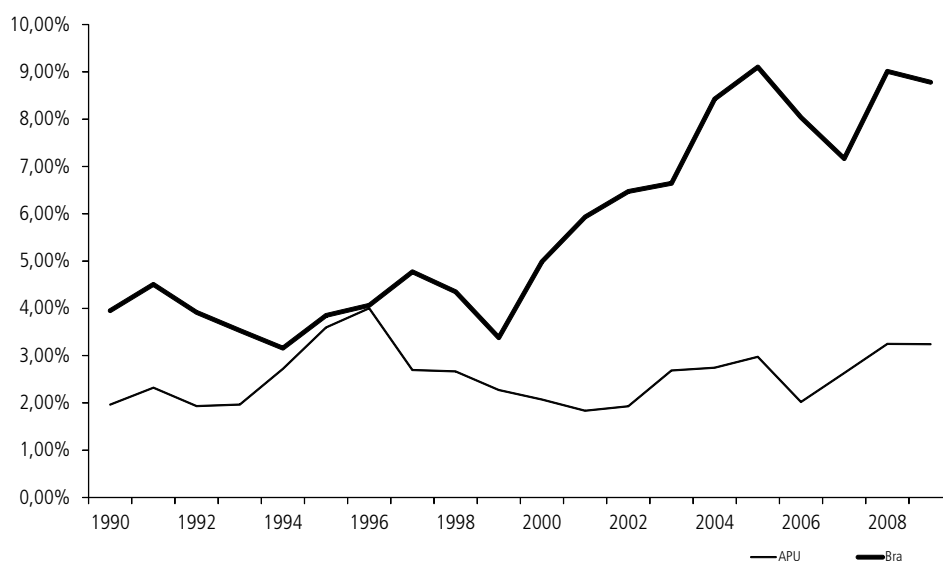
GRÁFICO 7
Participação do Mercosul nas importações totais da Colômbia
(Em %)



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

De acordo com o gráfico 8 os indicadores para a Venezuela são bastante semelhantes aos da Colômbia. Houve aumento expressivo do peso relativo das exportações brasileiras no mercado venezuelano, chegando a um máximo de 9% nos últimos anos, enquanto o conjunto APU tem mantido uma participação entre 2% e 3%, como no caso colombiano.

GRÁFICO 8
Participação do Mercosul nas importações totais da Venezuela
(Em %)



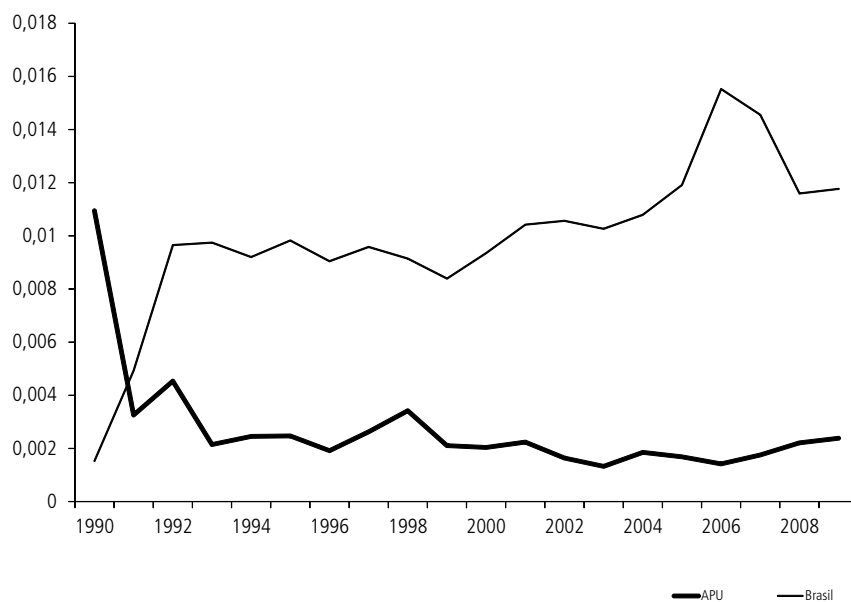
Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

Por outro lado, o peso da Colômbia enquanto origem das importações feitas pelos países do Mercosul é ainda mais reduzido (gráfico 10). No caso do conjunto APU essa participação tem se mantido há vários anos em aproximadamente 0,2% das importações totais. No caso do Brasil, no ano em que essa variável atingiu seu ponto máximo os produtos colombianos representaram apenas 1,6% das importações totais brasileiras.

Os produtos venezuelanos corresponderam a menos de 2,5% do valor total importado pelo Brasil em todo esse período, enquanto para o conjunto APU os produtos originários da Venezuela não atingiram sequer 1% das importações em todo o período considerado.

GRÁFICO 9
Participação da Colômbia nas importações totais do Mercosul

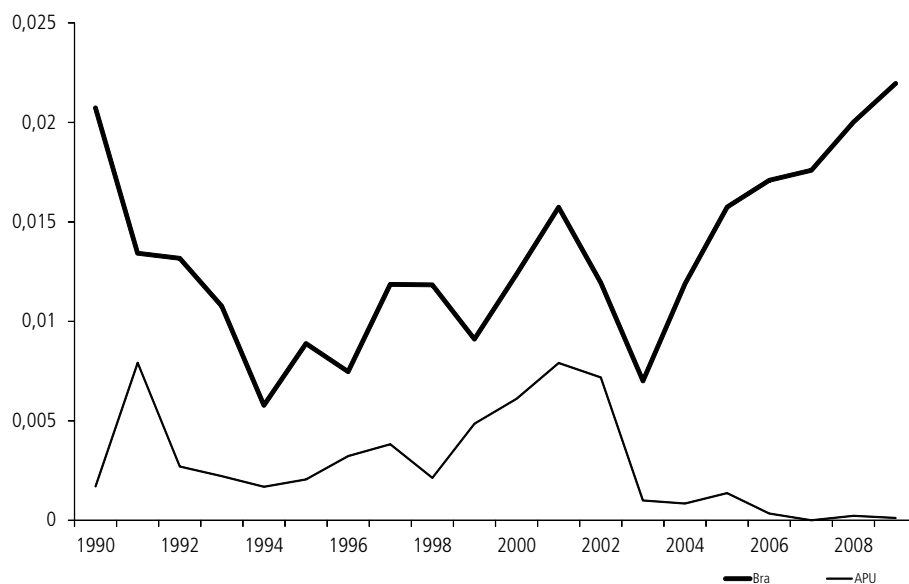
(Em %)



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

GRÁFICO 10
Participação da Venezuela nas importações totais do Mercosul

(Em %)



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

Colômbia e Mercosul, assim como Venezuela e Mercosul são, portanto, parceiros comerciais com importância mútua muito reduzida, e com resultados comerciais sistematicamente favoráveis às economias do Cone Sul.

3.2 ALGO SOBRE OS PRODUTOS TRANSACIONADOS⁷

O primeiro aspecto a considerar numa análise em nível dos produtos comercializados é que há diferenças entre o Mercosul e os outros dois países considerados em relação ao grau de diversificação das pautas comerciais. Os gráficos 11 a 14 mostram alguma evidência nesse sentido, a partir da estimativa do chamado índice de Herfindahl-Hirschman (IHH), que mede o grau de concentração. Sua estimativa é feita por:

$$IHH1 = \sum_i \left(\frac{x_i}{X} \right)^2 \quad IHH2 = \sqrt{IHH1} \quad IHH3 = \frac{IHH2 - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}}$$

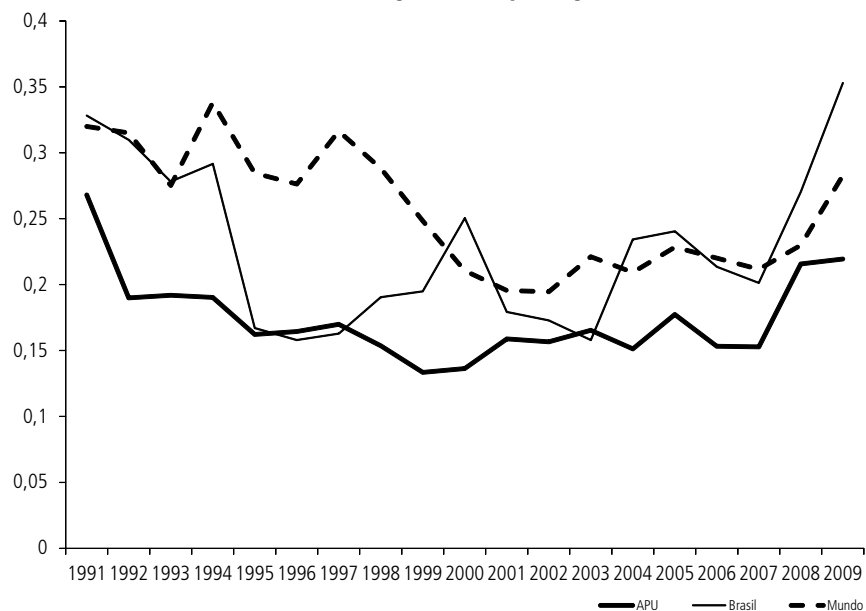
sendo x_i/X = razão entre o valor exportado (importado) do produto i sobre as exportações (importações) totais do país num dado período de tempo e n = o número de produtos. A versão adotada aqui é o IHH_3 , que tem a vantagem de – por ser normalizada pelo número de produtos – permitir a comparação direta entre países e em mais de um período.

As exportações totais colombianas nessas duas décadas apresentaram um grau crescente de diversificação, com o índice sendo reduzido a quase metade do observado no início da década de 1990. No comércio com o Mercosul essa diversificação é maior (e crescente) nas exportações para o conjunto APU, e menor no comércio com o Brasil.

O grau de concentração das exportações venezuelanas totais é muito mais elevado (devido ao peso do petróleo), variando entre 60% e 90% no período considerado. No comércio bilateral esse grau de concentração é semelhante ao observado nas transações com o Brasil (apesar de indicação de forte diversificação no último ano da série). Já o grau de concentração das exportações venezuelanas para Argentina, Paraguai e Uruguai variou fortemente ao longo do tempo, superando os 80% na segunda metade dos anos 1990, tendo se mantido a um nível de 20% na década seguinte.

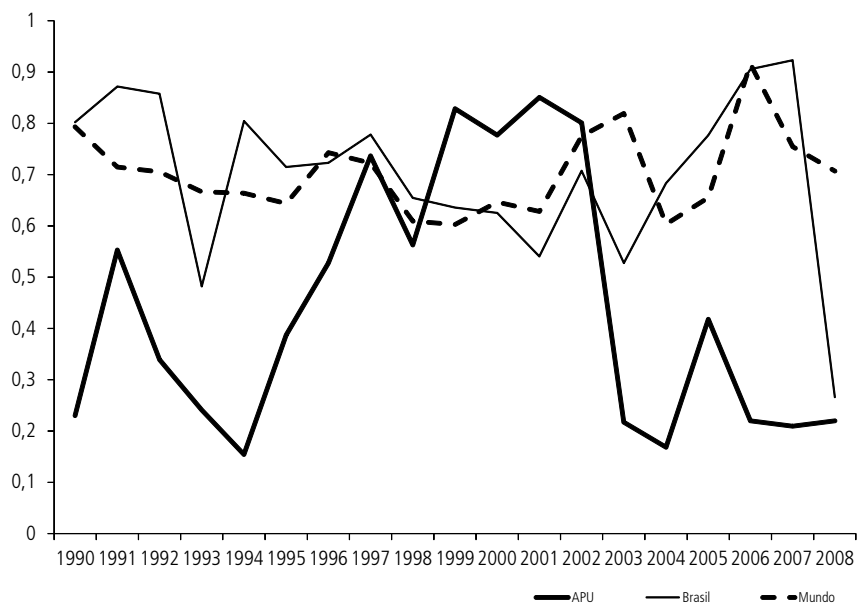
7. As estimativas apresentadas a seguir foram todas feitas no nível de cinco dígitos de classificação de produtos, o que significa mais de 10 mil itens.

GRÁFICO 11
Colômbia: índice de concentração das exportações



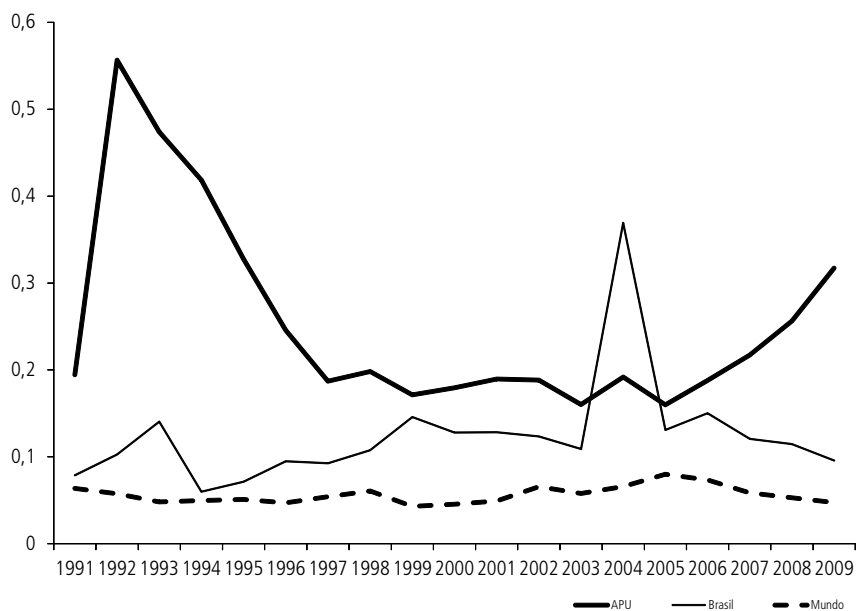
Fonte: Elaboração própria a partir de dados UN/Comtrade.

GRÁFICO 12
Venezuela: índice de concentração das exportações



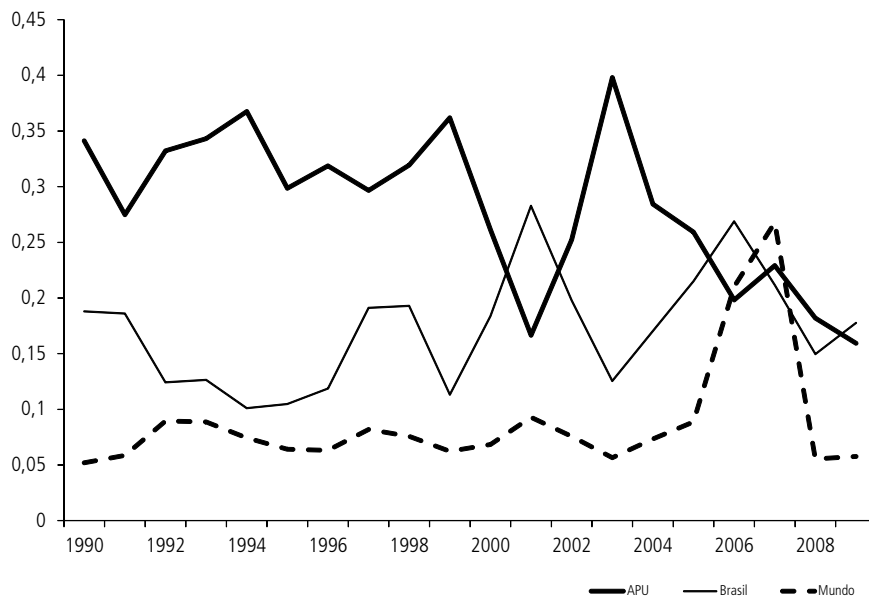
Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

GRÁFICO 13
Colômbia: índice de concentração das importações



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

GRÁFICO 14
Venezuela: índice de concentração das importações



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

As importações colombianas totais são bem mais diversificadas que suas exportações, com um índice sistematicamente inferior a 0,1. Já no comércio com o Mercosul os produtos que a Colômbia importa são em menor número que no comércio total, sobretudo no caso do conjunto APU. Da mesma forma que para o comércio total, também as importações provenientes do Mercosul são menos diversificadas que as exportações para o bloco.

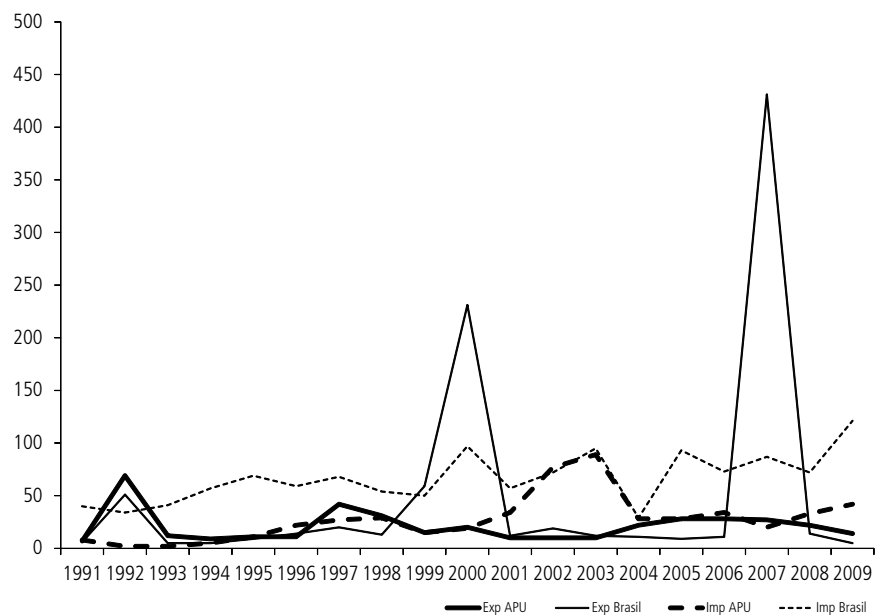
Algo semelhante se observa no comércio total venezuelano. As importações são bastante diversificadas, com grau de concentração semelhante ao colombiano. Já no comércio com o Mercosul o grau de concentração tem sido maior, sobretudo no caso dos produtos provenientes da Argentina, do Paraguai e do Uruguai. Os indicadores para os anos mais recentes sugerem um processo de diversificação de pauta, em intensidade semelhante à observada para os produtos brasileiros exportados para a Venezuela.

Outra forma de visualizar o grau de concentração é a partir do número de produtos (a cinco dígitos de classificação) que correspondem à metade do valor transacionado em cada fluxo bilateral. Os gráficos 15 a 18 mostram alguma indicação a respeito.

No comércio com Argentina, Paraguai e Uruguai sistematicamente um número não superior a 30 itens corresponde a mais da metade do valor transacionado, tanto nas exportações como nas importações colombianas. No caso do comércio com o Brasil há uma diversidade mais pronunciada, com aproximadamente 50 produtos em média nas exportações colombianas e 67 produtos nas suas importações correspondendo à metade do valor transacionado entre os dois países. Merece registro ainda a instabilidade desse indicador no caso das exportações colombianas, com momentos de picos pronunciados em 2000 e 2008, o que é indicativo de indefinição em termos de trajetória.

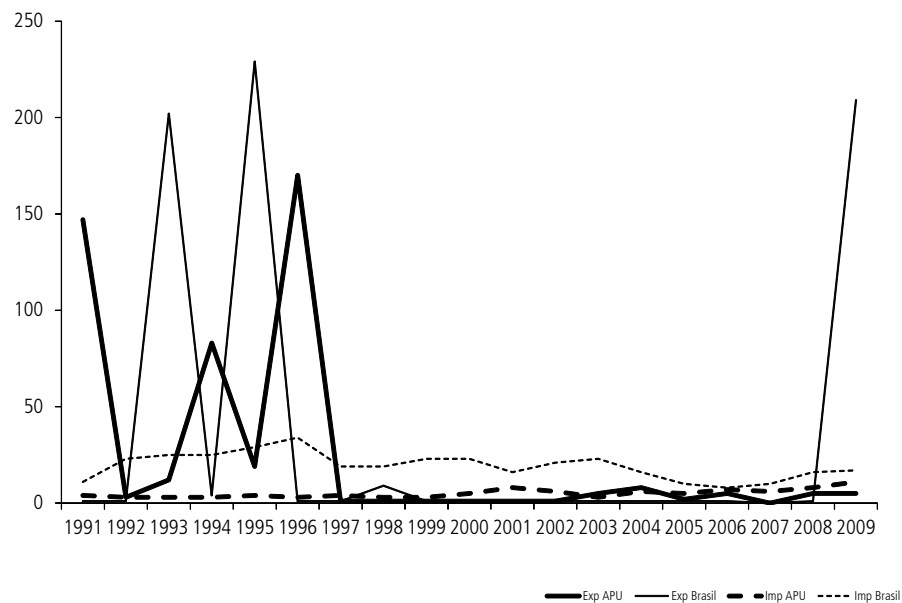
No caso da Venezuela, a instabilidade em suas exportações para o Mercosul é ainda mais pronunciada, com períodos de picos elevados em números de produtos em anos isolados na década de 1990 e novamente em 2009. Na maior parte do período, contudo, menos de cinco itens correspondem à metade de suas exportações, o que é consistente com os indicadores de concentração mostrados acima.

GRÁFICO 15
Colômbia: número de produtos que correspondem a 50% do valor transacionado



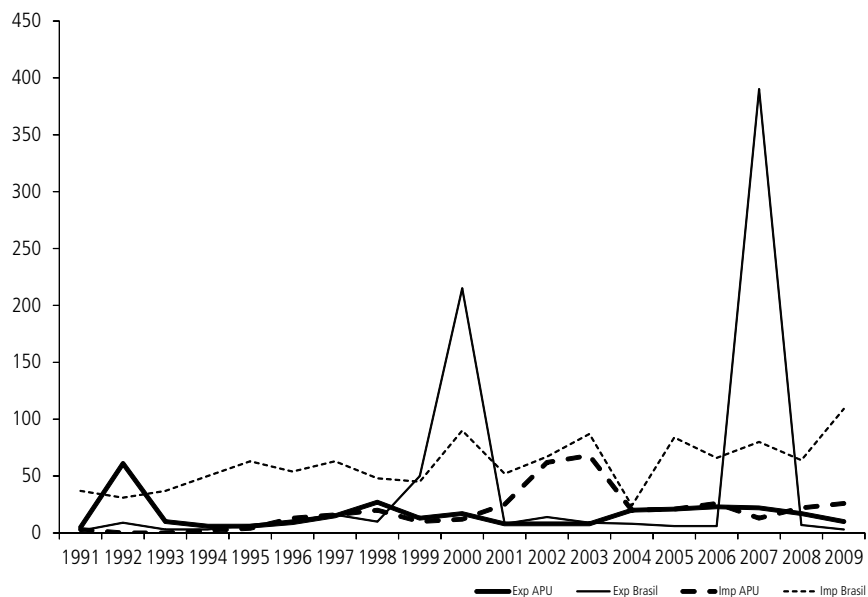
Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

GRÁFICO 16
Venezuela: número de produtos que correspondem a 50% do valor transacionado



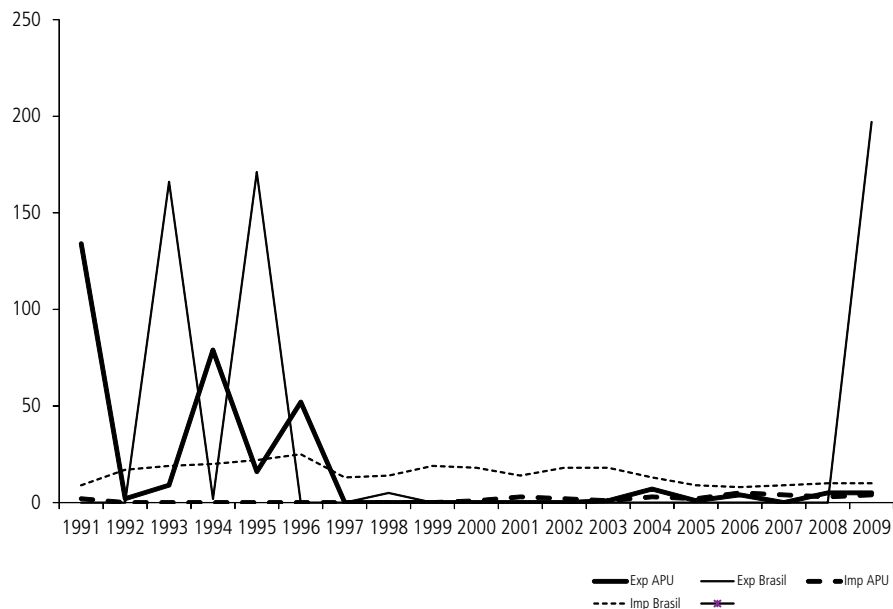
Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

GRÁFICO 17
Colômbia: produtos manufurados entre os que representam 50% do valor transacionado



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

GRÁFICO 18
Venezuela: produtos manufurados entre os que representam 50% do valor transacionado



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

As importações venezuelanas de produtos provenientes do Mercosul são um pouco mais diversificadas. No caso de produtos da Argentina, do Paraguai e do Uruguai em média cinco produtos corresponderam à metade do valor total. Já nas exportações brasileiras para a Venezuela o número de itens que correspondem à metade do valor transacionado foi em média de 20 itens, com uma trajetória relativamente constante.

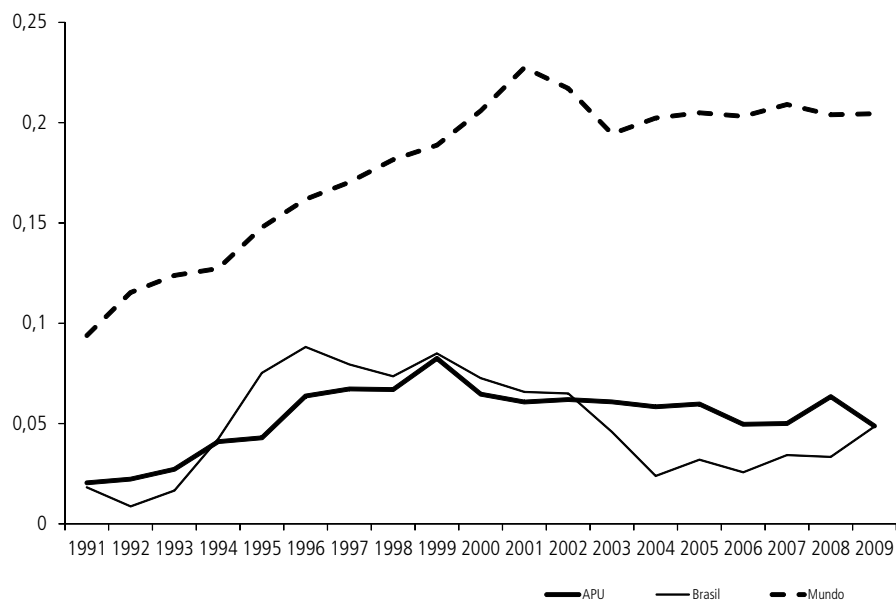
É notável registrar, ainda, que dentre os produtos mais importantes transacionados o número de produtos manufaturados (gráfico 17) é predominante nos fluxos de comércio entre a Colômbia e o Mercosul. Os gráficos 15 e 17 são praticamente iguais, numa indicação de que dentre os principais itens transacionados são poucos os produtos não processados. Esse resultado é consistente com a noção geral de que os países latino-americanos encontram nos mercados vizinhos boa parte da demanda para seus produtos industrializados. O cenário é, portanto, de pautas comerciais bilaterais concentradas em poucos produtos, mas com incidência de itens manufaturados entre esses produtos.

Os gráficos 16 e 18, relativos ao comércio da Venezuela com o Mercosul, são igualmente muito parecidos. A diferença está, contudo, em que nas exportações venezuelanas tanto para o conjunto APU como para o Brasil, assim como nas importações de itens provenientes do conjunto APU em diversos anos, a incidência de manufaturas é nula, sendo o comércio centrado basicamente em petróleo e outros produtos primários. Uma vez mais, contudo, merece destaque a instabilidade da composição da pauta bilateral, ficando claro que os períodos de pico no gráfico 16 foram devidos a exportações venezuelanas esporádicas de produtos industrializados.

Cabe agora verificar se existe um grau relevante de similaridade nas pautas de exportação de parte a parte. Uma forma de averiguar isso é através da intensidade do chamado comércio intraindústria. Para medi-la foi usado o chamado índice de Grubel-Lloyd,⁸ estimado para cada fluxo bilateral. Os gráficos 19 e 20 mostram a evolução no tempo desse indicador.

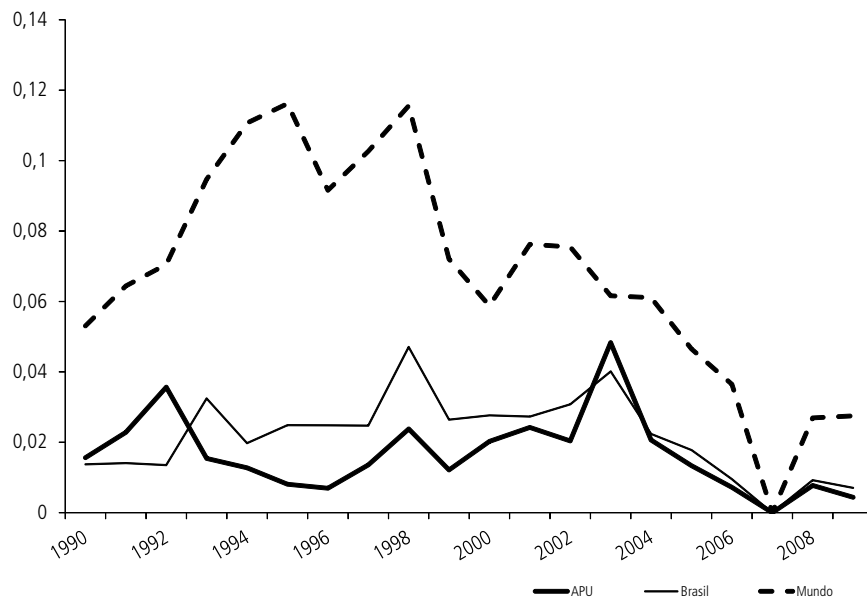
8. Esse índice é estimado como: $GL_j = 1 - [\text{soma}|X_{ij} - M_{ij}| / (X_{ij} + M_{ij})]$, em que X_i e M_i são os valores totais exportados e importados dos produtos i , respectivamente pelo país j , no nível de cinco dígitos da SITC (Rev. 3). O valor do índice varia entre um mínimo de 0 e um máximo de 1.

GRÁFICO 19
Colômbia: intensidade de comércio intraindústria (índice Grubel-Lloyd)



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

GRÁFICO 20
Venezuela: intensidade de comércio intraindústria (índice Grubel-Lloyd)



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

No seu comércio total a Colômbia apresenta um percentual de transações intraindústria da ordem de 20%, relativamente constante ao longo da última década,

e bem superior ao verificado no início da década de 1990. Já no comércio com o Mercosul esse índice jamais atingiu sequer 10% e tem se mantido próximo dos 5%, um nível bastante irrelevante e sugestivo de que a composição das exportações de parte a parte é bastante distinta em termos setoriais.

No caso da Venezuela, o gráfico 20 mostra que nas transações totais a incidência de comércio intraindustrial chegou no máximo a 12%, o que é um nível baixíssimo, e vem decrescendo desde o final da década de 1990. Nas transações com o Mercosul esse indicador não supera os 4%, totalmente irrisório. Esses resultados estão em conformidade com a evidência mostrada anteriormente, de diferenças na composição da pauta comercial da Venezuela e do Mercosul.

A baixa semelhança entre as pautas de comércio, que poderia significar complementaridade nas especializações das economias envolvidas, claramente não foi suficiente para proporcionar um volume de comércio expressivo, e muito menos assegurar equilíbrio nas relações comerciais.

Uma vez quantificadas as importâncias relativas do comércio bilateral para os parceiros, o passo seguinte é mapear a composição dos fluxos comerciais entre esses dois países e o Mercosul, para se identificar o tipo de mercadorias comercializadas.

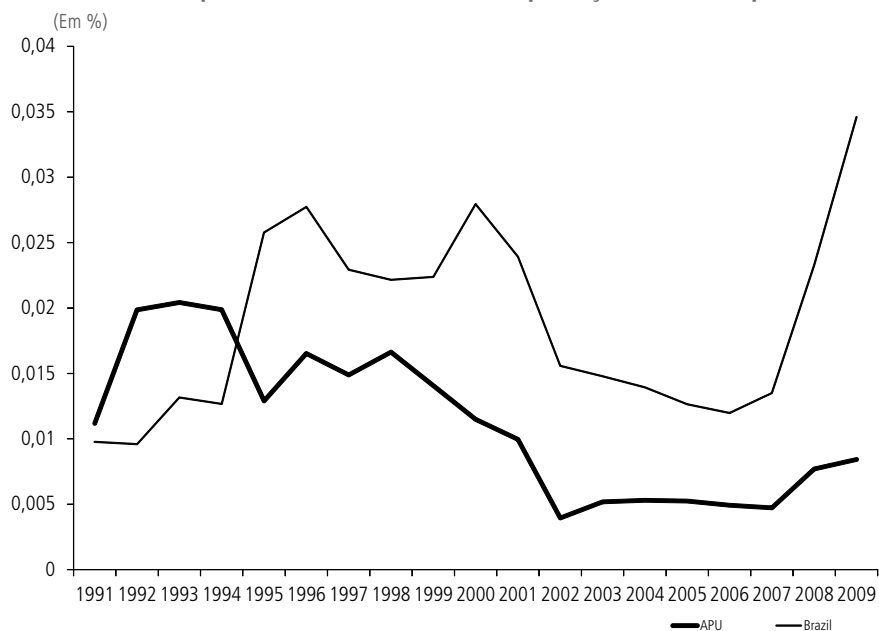
Isto é feito, a seguir, de acordo com uma tríplice classificação: *i*) a identificação do peso relativo dos produtos manufaturados (entendidos como os produtos pertencentes aos capítulos de 5 a 8 da classificação SITC) nesses fluxos; *ii*) a identificação do peso desses mercados para as exportações e importações de produtos classificados segundo o grau de sofisticação tecnológica;⁹ e *iii*) o peso relativo desses mercados para o comércio externo dos chamados bens de produção.¹⁰

9. De acordo com classificação explicada em Hatzichronoglou (1997). Os setores são classificados segundo o referencial de gastos com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) pelos países da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) no período de referência 1973-1992. Os setores de alta tecnologia compreendem: Indústria aeroespacial, Computadores, Produtos eletrônicos e de comunicação, e Farmacêuticos. Os setores de tecnologia média alta são: Instrumentos científicos, Veículos motorizados, Maquinaria elétrica, Produtos químicos, Outros equipamentos de transporte, e Maquinaria não elétrica. Os setores de tecnologia média baixa são: Borracha e produtos plásticos, Construção naval, Outras manufaturas, Metais não ferrosos, Produtos minerais não metálicos, Produtos metálicos fabricados, Refinaria de petróleo, e Metais ferrosos. E os setores de baixa tecnologia compreendem: Impressão gráfica, Têxteis e vestuário, Alimentos, bebidas e fumo, e Madeira e mobiliário.

10. Este grupo compreende não apenas bens de capital, mas insumos, partes e componentes absorvidos nos processos produtivos. A identificação desses itens é feita a partir de lista *ad hoc* proposta em Baumann (2010).

De acordo com o gráfico 21 o mercado conjunto APU é marginal para as exportações colombianas de manufaturas. De uma participação relativa de 2% na primeira metade dos anos 1990 passou a representar na última década sistematicamente pouco mais que 0,5% dessas exportações. O mercado brasileiro tem peso um pouco maior e mostra uma trajetória ascendente nos últimos anos, mas sua importância sequer atinge 4% do total exportado. Esses números são por si só indicação suficiente de que há bastante margem para uma intensificação das trocas comerciais.

GRÁFICO 21
Colômbia: importância do Mercosul nas exportações totais de produtos manufaturados

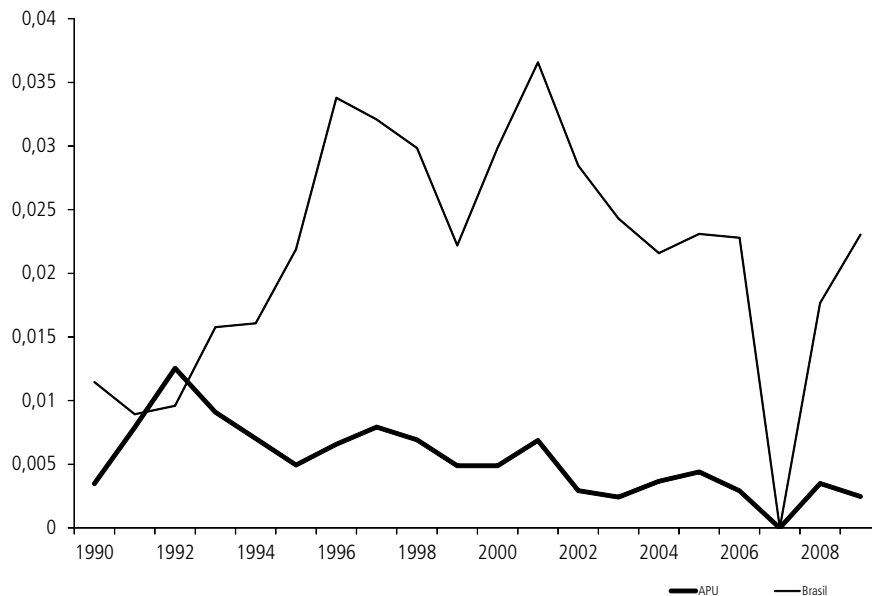


O gráfico 22 mostra resultado semelhante para a Venezuela. O mercado do conjunto APU absorve percentual irrisório de tudo o que a Venezuela exporta de manufaturas. O Brasil tem um peso um pouco maior, mas é igualmente de importância reduzida e sua participação tem decrescido fortemente no período recente.

Esse mesmo indicador pode ser considerado sob a ótica da origem das importações de produtos manufaturados. O gráfico 23 mostra que no caso da Colômbia os percentuais são um pouco mais elevados, com o conjunto APU representando quase 2% do total e o Brasil algo próximo a 6% das importações totais de manufaturas por parte da Colômbia. De todo modo, o conjunto dos países do Mercosul não chega a fornecer nem uma décima parte das manufaturas importadas pela Colômbia.

GRÁFICO 22
Venezuela: importância relativa do Mercosul para as exportações totais de produtos manufaturados

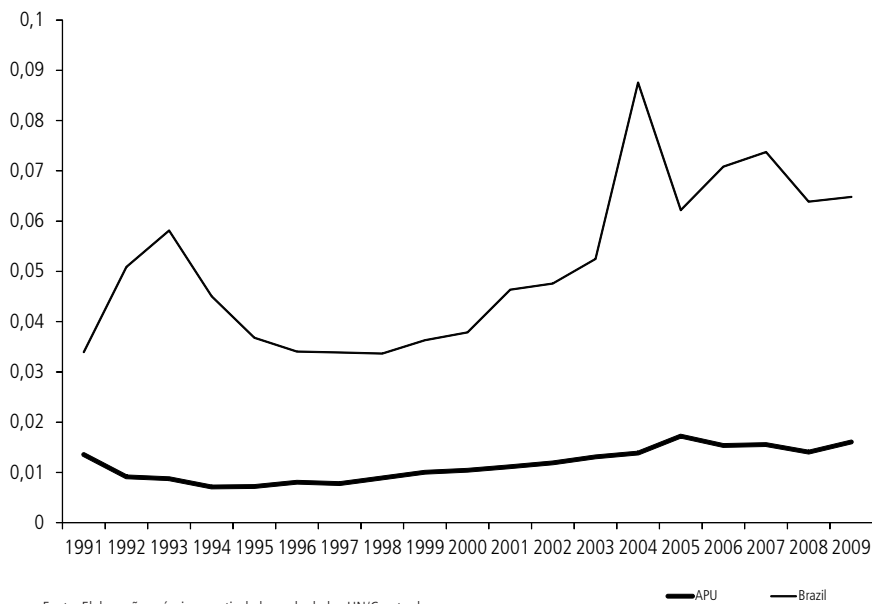
(Em %)



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

GRÁFICO 23
Colômbia: importância do Mercosul nas importações totais de produtos manufaturados

(Em %)

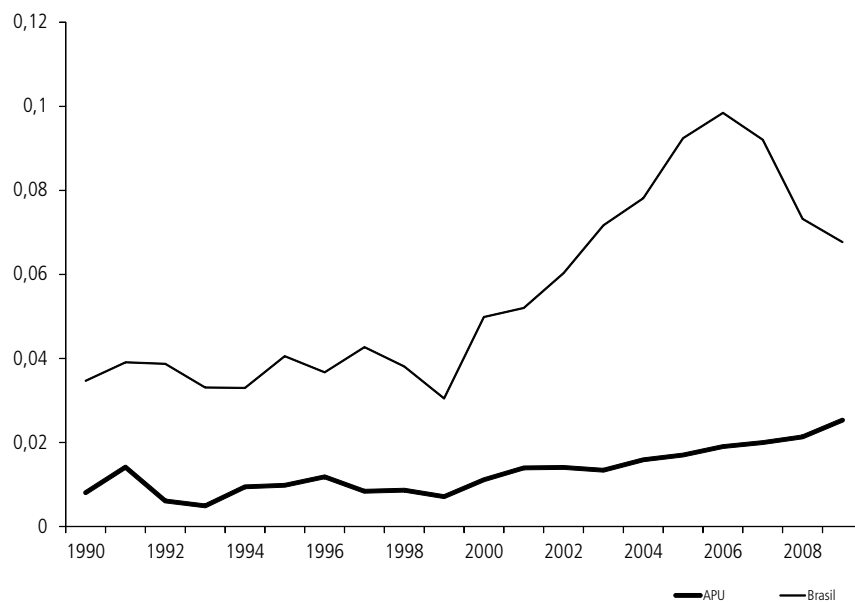


Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

Um resultado parecido é indicado no gráfico 24. O mercado conjunto APU absorve não mais que 2% dos manufaturados venezuelanos, enquanto o Brasil chegou a absorver um décimo dessas exportações, mas nos últimos anos não representa mais que 7% do mercado para as exportações industriais daquele país.

GRÁFICO 24
Venezuela: importância relativa do Mercosul nas importações totais de produtos manufaturados

(Em %)



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

Uma segunda dimensão de análise está relacionada com a composição da pauta de comércio bilateral segundo o grau de sofisticação tecnológica dos produtos comercializados. Para isso usamos uma classificação da OCDE, que considera cinco graus de sofisticação tecnológica, de baixa a alta. A tabela 14 mostra os principais resultados para o comércio com a Colômbia.

As exportações colombianas ao Mercosul têm claramente um componente importante (mais da metade) de produtos de tecnologia média e alta, tanto nas transações com o Brasil como com os demais países-membros. E é notável registrar que em ambos os casos esse percentual aumentou, entre as duas décadas consideradas.

TABELA 14
Composição do comércio Colômbia-Mercosul segundo os graus de sofisticação tecnológica – 1990-2009

Tecnologia	Exportações colombianas (%)			
	Argentina, Paraguai, Uruguai		Brasil	
	Média 1991-2009	Média 2000-2009	Média 1990-2009	Média 2000-2009
Baixa	23,8	7,7	5,2	5,8
Média baixa	15,8	10,5	21,8	15,1
Média	31,1	34,1	33,0	32,7
Média alta	9,7	8,6	4,5	8,2
Alta	19,6	39,1	35,5	38,3

Tecnologia	Exportações do Mercosul (%)			
	Argentina, Paraguai, Uruguai		Brasil	
	Média 1991-2009	Média 2000-2009	Média 1990-2009	Média 2000-2009
Baixa	24,7	18,7	7,4	5,9
Média baixa	40,3	27,7	25,2	12,7
Média	15,5	22,0	20,2	24,0
Média alta	6,5	10,2	24,3	28,8
Alta	13,1	21,5	22,9	28,6

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados primários da base de dados UN/COMTRADE.

Do lado das importações colombianas de produtos provenientes do Mercosul houve igualmente um aumento na participação de itens de maior grau de sofisticação tecnológica, mas isso ocorreu com menor intensidade do que o observado nas exportações. O peso de itens considerados de tecnologia baixa e média baixa é maior no caso das importações do que nas exportações colombianas.

A tabela 15 traz as mesmas estimativas para a Venezuela. De modo distinto do caso colombiano, as exportações para o conjunto APU são compostas essencialmente de produtos de tecnologia média e média alta, enquanto para o Brasil a Venezuela exporta produtos de tecnologia média e média baixa. Na comparação com a Colômbia, é notável ressaltar a forte queda de participação dos produtos de alta tecnologia no comércio com o Mercosul em geral.

No que se refere às importações venezuelanas, os produtos provenientes de Argentina, Paraguai e Uruguai são de tecnologia baixa e média baixa,¹¹ enquanto as exportações brasileiras se caracterizam por ser de tecnologia média alta e alta. Há,

11. Apesar do notável aumento da participação de itens de alta tecnologia, na última década.

portanto, à diferença da Colômbia, uma disparidade marcante na composição dos fluxos comerciais com os parceiros do Mercosul.

TABELA 15
Composição do comércio Venezuela-Mercosul segundo os graus de sofisticação tecnológica – 1990-2009

Tecnologia	Exportações venezuelanas (%)			
	Argentina, Paraguai, Uruguai		Brasil	
	Média 1991-2009	Média 2000-2009	Média 1990-2009	Média 2000-2009
Baixa	2,1	3,8	5,5	2,4
Média baixa	19,8	11,6	20,4	28,6
Média	20,1	42,7	24,2	39,6
Média alta	26,9	26,8	11,2	11,9
Alta	31,0	15,2	38,6	17,5

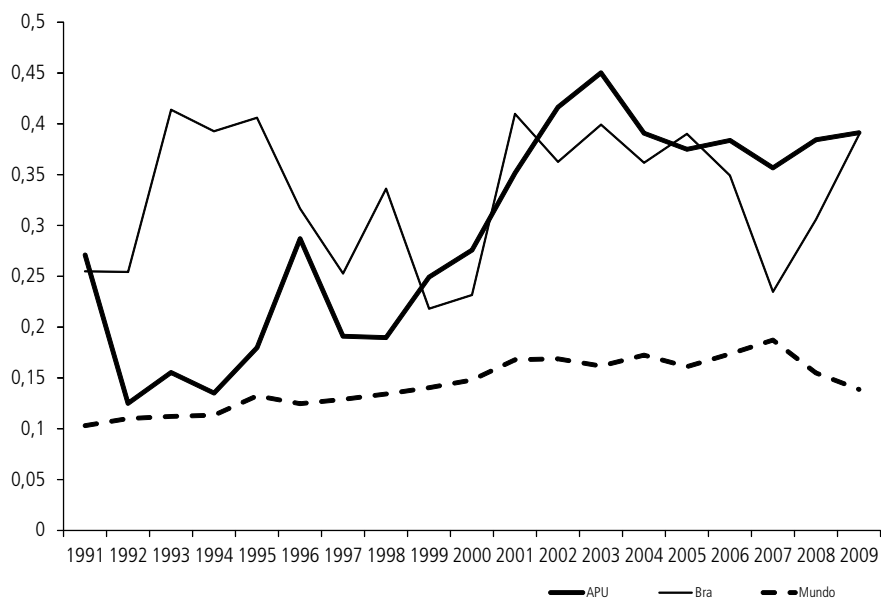
Tecnologia	Exportações do Mercosul (%)			
	Argentina, Paraguai, Uruguai		Brasil	
	Média 1991-2009	Média 2000-2009	Média 1990-2009	Média 2000-2009
Baixa	55,3	28,6	4,8	8,9
Média baixa	14,2	15,3	18,1	13,2
Média	17,1	23,4	25,3	19,7
Média alta	6,2	12,6	27,8	36,4
Alta	7,2	20,1	24,1	21,9

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados primários da base de dados UN/COMTRADE.

A evolução do comércio em produtos manufaturados e a evolução recente de transações em produtos com tecnologia média e alta trazem à consideração a possibilidade de que o comércio bilateral tenha um componente importante de itens relacionados com o processo produtivo, e não tanto com o consumo final. Uma forma de averiguar essa dimensão é considerar a participação relativa na pauta bilateral de itens que são consumidos durante a produção. Eles compreendem tanto bens de capital quanto insumos, partes e componentes de equipamentos. Os gráficos 25 e 26 mostram esses indicadores.

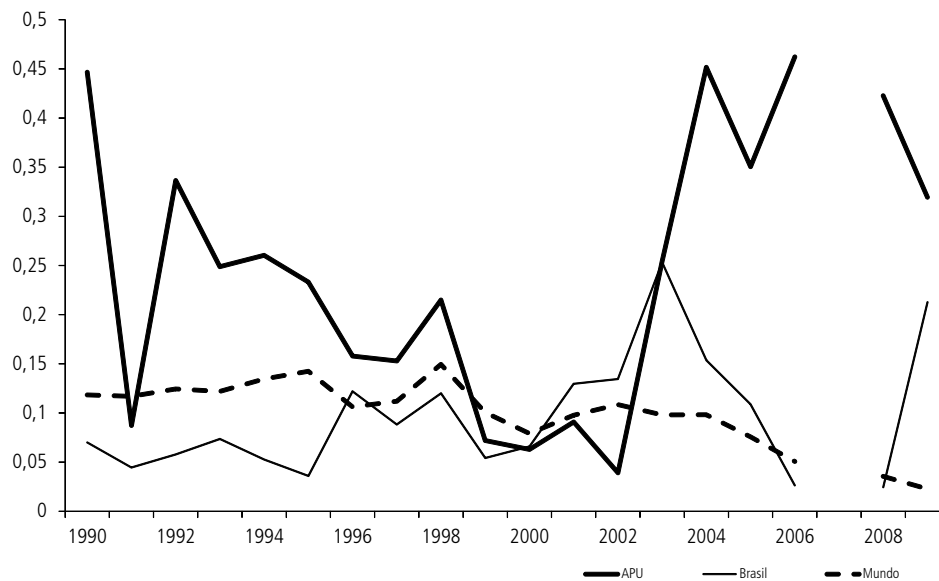
Nas exportações totais da Colômbia a participação de bens de produção não alcança os 15%. Já no comércio com o Mercosul esse percentual é o triplo do observado no comércio total. Esse resultado é coerente com o fato conhecido de que para os países latino-americanos o principal mercado de destino para bens mais elaborados é a própria região, em vista da capacidade limitada de competitividade em terceiros mercados, e em função do acesso preferencial obtido por meio de acordos comerciais.

GRÁFICO 25
Participação dos bens de produção nas exportações colombianas



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

GRÁFICO 26
Participação dos bens de produção nas exportações venezuelanas



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

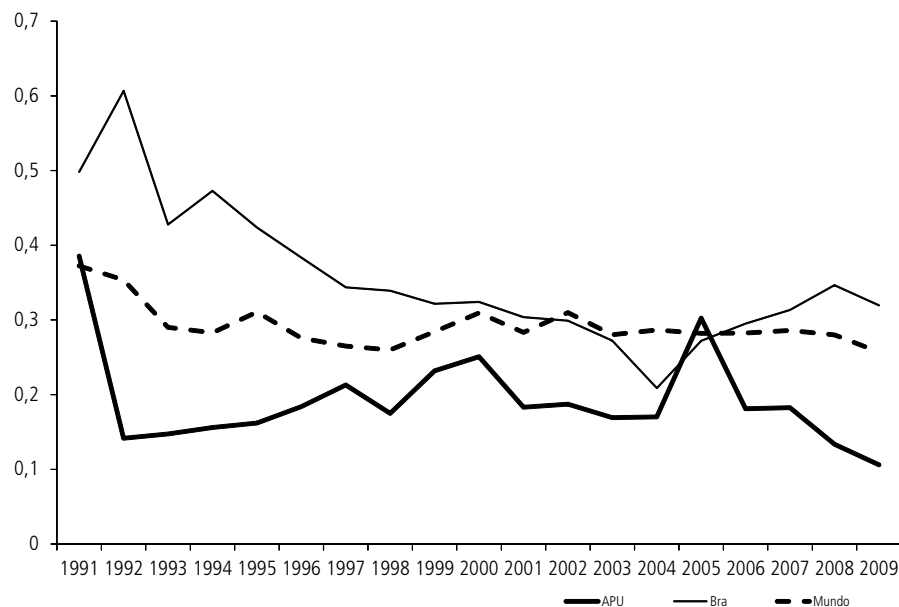
No caso do comércio com o Mercosul, a participação de bens de produção foi mais intensa nas exportações colombianas para o Brasil na década de 1990, mas essa situação se inverteu na década seguinte, passando esse indicador a ser um pouco mais elevado nas exportações para o conjunto APU.

No caso venezuelano essa participação nas exportações totais é ainda mais baixa do que na Colômbia, e com percentual decrescente. Nas vendas para o Mercosul esse percentual apresenta um comportamento errático. Para o conjunto APU o percentual de bens de produção cai de 45% no início dos anos 1990 a menos de 5%, no início da década seguinte, retornando aos 45% mas com tendência decrescente nos últimos anos. Nas vendas para o Brasil há igualmente forte oscilação desse indicador, que se situa em média próximo aos 10%. Um resultado distinto é observado nas importações.

Em primeiro lugar, o peso dos bens de produção nas importações colombianas totais (gráfico 27) é bem superior – da ordem de 30% – do que o obtido nas exportações. Isso é esperável, tendo em vista se tratar de economia em desenvolvimento, dependente de oferta externa desses produtos.

GRÁFICO 27

Participação dos bens de produção nas importações colombianas

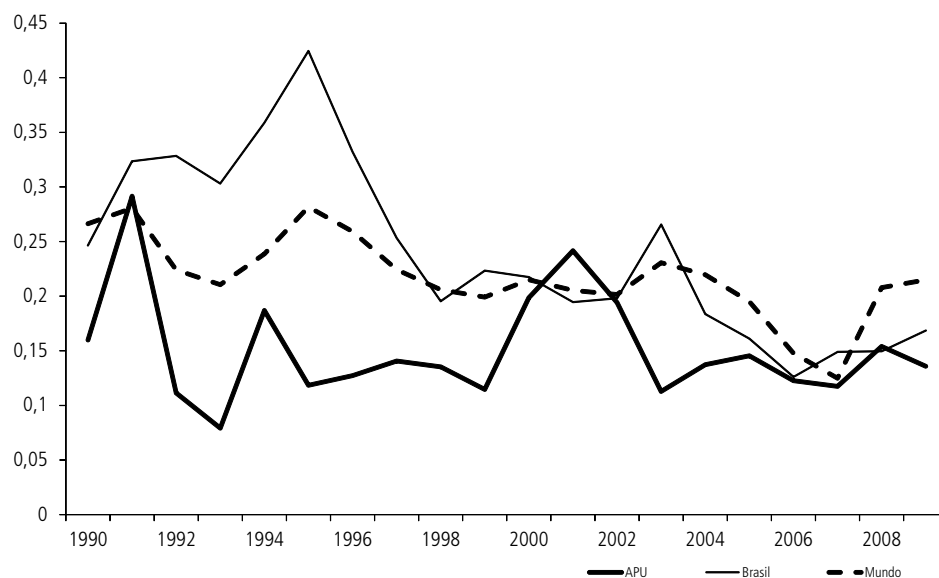


Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

Mais importante que isso, contudo, é observar no gráfico 27 que no comércio com o Mercosul a participação de bens de produção caiu de forma sistemática nos 20 anos considerados,¹² situando-se bem abaixo do indicador correspondente às importações por parte do Mercosul, embora nos últimos anos esse percentual tenha sido marginalmente superior no caso dos produtos brasileiros.

O gráfico 28 mostra que na Venezuela os bens de produção decresceram de 25% para 15% em suas importações totais. É digna de registro essa queda, tanto nas exportações quanto nas importações, em particular quando se tem presente a informação da tabela 4, de uma considerável FBCF em proporção do PIB. É um tema que merece pesquisa mais detalhada.

GRÁFICO 28
Participação dos bens de produção nas importações venezuelanas



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

No comércio da Venezuela com o Mercosul esse percentual permaneceu razoavelmente constante no período, em aproximadamente 15%, nos produtos provenientes do conjunto APU. Nas importações originárias do Brasil esse percentual

12. Desnecessário recordar que esta análise, feita em termos de valor, e não de volume, sofre a influência do forte aumento recente dos preços de produtos primários transacionados pelos países latino-americanos em geral. No caso específico dos países do Mercosul, da Colômbia e da Venezuela os dados da tabela 11 deixam pouca dúvida sobre a importância desse efeito.

chegou a quase 45% em meados da década de 1990, mas decresceu continuamente para um patamar de 15% nos últimos anos.

Esses resultados refletem características das estruturas produtivas dos países envolvidos, assim como os efeitos dos preços relativos. Uma forma de completar essa análise é, portanto, tentar identificar em que setores há indicação de vantagens comparativas nesses países.

Os chamados Coeficientes de Vantagens Comparativas Reveladas (VCR) indicam se um país está expandindo seu comércio naqueles produtos nos quais ele tem um potencial maior. Países que apresentam perfis de VCR similares provavelmente não comercializarão muito entre si, a menos que haja comércio intraindústria. Para analisar essa dimensão foi empregado aqui o índice proposto por Balassa, que tem a seguinte fórmula:

$$VCR = \frac{\left(\frac{x_{ij}}{X_j} \right)}{\left(\frac{x_{iw}}{X_w} \right)}$$

onde:

x_{ij} = exportações do produto i pelo país j ;

X_j = total das exportações do país j ;

x_{iw} = exportações do produto i pelo mundo; e

X_w = total das exportações do mundo.

O índice VCR é, portanto, a razão entre a proporção de determinado produto na pauta de exportação do país em relação à proporção desse mesmo produto na pauta de exportação mundial. Desse modo, quando a proporção das exportações desse produto no país é maior que a proporção das exportações desse país no mundo, $VCR > 1$, diz-se que o país apresenta vantagem comparativa revelada nesse produto. A tabela 16 sintetiza os resultados, para Colômbia, Brasil e o conjunto APU.

TABELA 16
VCR

	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2009
Colômbia: VCR				
Alimentos e animais vivos	4,3	4,0	3,0	2,6
Bebidas e fumo	0,5	0,3	0,7	0,4
Materiais crus, exceto combustíveis	1,5	1,6	1,9	1,6
Combustíveis e lubrificantes	4,1	5,0	3,7	3,1
Óleos animais/vegetais	0,1	0,9	1,3	1,5
Produtos químicos	0,6	1,0	0,9	0,8
Produtos manufaturados	0,8	0,7	1,0	1,0
Máquinas e equipamentos de transportes	0,1	0,1	0,1	0,2
Manufaturas diversas	1,0	0,6	0,7	0,6
Itens não classificados	0,1	0,2	0,6	0,7
Brasil: VCR				
Alimentos e animais vivos	2,9	3,3	3,5	3,5
Bebidas e fumo	1,8	2,2	1,9	1,8
Materiais crus, exceto combustíveis	4,3	5,2	6,3	7,3
Combustíveis e lubrificantes	0,2	0,1	0,4	0,5
Óleos animais/vegetais	2,3	3,3	3,6	2,0
Produtos químicos	0,6	0,7	0,6	0,6
Produtos manufaturados	1,5	1,4	1,3	1,1
Máquinas e equipamentos de transporte	0,4	0,5	0,6	0,5
Manufaturas diversas	0,6	0,5	0,4	0,3
Itens não classificados	0,6	0,5	0,5	0,4
APU: VCR				
Alimentos e animais vivos	5,4	5,8	6,2	6,8
Bebidas e fumo	1,0	1,3	1,5	1,9
Materiais crus, exceto combustíveis	3,6	2,9	3,9	3,6
Combustíveis e lubrificantes	1,1	1,7	1,6	0,8
Óleos animais/vegetais	11,7	15,3	17,5	15,8
Produtos químicos	0,6	0,7	0,7	0,8
Produtos manufaturados	0,8	0,8	0,8	0,6
Máquina e equipamento de transporte	0,2	0,3	0,2	0,3
Manufaturas diversas	0,3	0,2	0,2	0,2
Itens não classificados	0,3	0,2	0,1	0,1

(continua)

(continuação)

	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2009
Venezuela: VCR				
Alimentos e animais vivos	0,2	0,3	0,1	0,0
Bebidas e fumo	0,5	0,7	0,3	0,1
Materiais crus, exceto combustíveis	0,6	0,5	0,4	0,2
Combustíveis e lubrificantes	12,0	11,1	8,2	6,7
Óleos animais/vegetais	0,1	0,1	0,1	0,0
Produtos químicos	0,3	0,4	0,3	0,1
Produtos manufaturados	0,7	0,6	0,6	0,3
Máquinas e equipamento de transporte	0,1	0,1	0,0	0,0
Manufaturas diversas	0,0	0,0	0,0	0,0
Itens não classificados	0,2	0,2	0,1	0,0

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados primários da base de dados UN/COMTRADE.

Nas duas décadas consideradas a Colômbia perdeu competitividade em forma pronunciada em alimentos e animais vivos e manteve vantagens comparativas em materiais crus, combustíveis e lubrificantes, óleos animal e vegetal e em produtos manufaturados em geral.

No caso do Brasil as indicações são de vantagens comparativas no comércio de alimentos e animais vivos, bebidas e fumo, materiais crus, óleos animal e vegetal e produtos manufaturados. E para o conjunto APU suas vantagens comparativas estão concentradas em alimentos e animais vivos, bebidas e fumo, materiais crus e óleos animal e vegetal.

Para a Venezuela os resultados são razoavelmente previsíveis, em vista das informações apresentadas anteriormente: suas vantagens comparativas estão concentradas na produção de combustíveis e lubrificantes, embora chame a atenção a trajetória decrescente desse indicador ao longo do tempo.

Esses resultados – estimados em relação ao comércio total desses países – confirmam a percepção de uma região rica em recursos naturais, com economias com graus de complementaridade limitados. Talvez os aspectos mais relevantes da tabela 16 sejam a notável redução no índice de VCR por parte da Colômbia em alimentos e animais vivos, e os níveis de VCR em produtos manufaturados na Colômbia e no Brasil, o que é compatível com os resultados mostrados acima, relativos ao comércio bilateral.

E certamente salta aos olhos a notável queda do índice de VCR em combustíveis e lubrificantes, no caso da Venezuela.

3.3 ALGO SOBRE OS INVESTIMENTOS BILATERAIS

A análise dos fluxos de comércio é, contudo, apenas parte do que deve ser considerado num processo negociador. Como enfatizado na introdução, outras dimensões são relevantes, em particular no que se refere aos efeitos de uma interação entre duas ou mais economias ao longo do tempo.

Para complementar a informação apresentada até aqui são mostradas a seguir algumas indicações dos fluxos de investimentos entre os países considerados.

Segundo a tabela 17 o Mercosul em seu conjunto aumentou de forma expressiva sua participação no valor total investido na Colômbia, entre as duas décadas consideradas. A presença brasileira no total dos IEDs na Colômbia aumentou, embora ainda represente um percentual reduzido. De todos os modos, os investimentos brasileiros representaram, na última década, mais da metade dos investimentos diretos sul-americanos e 85% dos investimentos dos países do Mercosul naquele país.

TABELA 17
O Mercosul e o IED na Colômbia – 1992-2009
(Em %)

	1992-1999	2000-2009
Investimento do Mercosul com % do IED total na Colômbia	0,9	4,1
Investimento do Brasil como % do IED total na Colômbia	0,4	3,5
Investimento do Brasil como % dos investimentos sul-americanos na Colômbia	9,8	52,7
Investimento do Brasil como % dos investimentos do Mercosul na Colômbia	48,1	85,3
Investimento no Brasil como % do IED total colombiano	0,1	5,9
Investimento no Brasil como % do IED colombiano na América do Sul	0,6	27,7
Investimento no Brasil como % do IED colombiano no Mercosul	37,8	91,5

Fonte: Base de dados CEICData.

Do ponto de vista do destino dos IEDs totais por parte da Colômbia o Brasil é relativamente mais importante (5,9% em comparação com 3,5%) do que enquanto investidor. Este país também absorveu, na última década, 28% dos investimentos diretos colombianos destinados à América do Sul, e a quase totalidade desses investimentos no Mercosul.

Segundo dados do Banco de la República de Colombia, entre 2007 e 2009 mais de 80% dos investimentos colombianos no exterior estiveram concentrados em três ramos de atividade: exploração de minas, indústrias manufatureiras e estabelecimentos financeiros, seguros, bens imóveis e serviços a empresas.

A página do Banco Central da Venezuela na internet não informa os investimentos daquele país por destino no exterior nem os países de origem dos IEDs ingressados naquela economia. Os dados agregados disponíveis mostram, contudo, que – em que pese a trajetória altamente favorável das relações de troca – a economia venezuelana tem atraído cada vez menos investidores externos. De um total positivo de US\$ 978 milhões em 2007 o valor líquido dessa rubrica do balanço de pagamentos passou a ser negativo em US\$ 924 milhões em 2008 e US\$ 4,939 milhões em 2009.

No caso do Brasil, o último dado disponibilizado pelo Banco Central (BCB) é relativo a 2006, e nesse ano o investimento colombiano no país esteve essencialmente concentrado no setor de eletricidade, água e gás, o que correspondeu a apenas 1% do valor total ingressado naquele ano como IED. Isso indica também que esse investimento não teve lugar nos setores onde tradicionalmente se concentram os fluxos de IED originários da Colômbia. No caso venezuelano todo o investimento no Brasil em 2006 foi no setor de comércio, mas em montante irrisório. Os investimentos brasileiros na Venezuela, por sua vez, representam menos de 1% do total dos investimentos diretos brasileiros no exterior.

As informações disponíveis em relação a fluxos de investimentos bilaterais são, portanto, insuficientes para uma avaliação mais detalhada, mas há indicações de um relacionamento bastante limitado, tanto no caso colombiano quanto em relação à Venezuela, e com forte concentração setorial.

3.4 UMA ESTIMATIVA DOS GANHOS POTENCIAIS

Inferir o que poderiam ser os ganhos derivados de um tratamento comercial preferencial entre dois ou mais países é basicamente um exercício de estática comparativa, a partir dos fluxos de comércio registrados. Trata-se de especular sobre o que poderiam ser esses ganhos, no caso de uma negociação bilateral que provocasse desvio de comércio de magnitude tal que levasse os países envolvidos a obter de forma bilateral a totalidade

dos produtos hoje originários de terceiros países. Com esse propósito foi realizado o exercício seguinte.

Tomaram-se os montantes transacionados no período de 2005 a 2009. Foi definido como uma oportunidade de comércio, por exemplo, para o Brasil, aqueles produtos (classificados a cinco dígitos) que a Colômbia importou de terceiros países (inclusive outros parceiros do Mercosul) nesse período, e que o Brasil exportou ao mesmo tempo para outros países que não a Colômbia. Isso indicaria uma situação em que o Brasil tem efetiva capacidade de oferta e possibilidade de suprir uma demanda colombiana, caso ocorresse um desvio de comércio em prol dos produtos brasileiros. Desnecessário dizer que o exercício toma como dada a suposição de homogeneidade dos produtos, além de uma série de outras considerações.

Os valores foram então estimados tomando-se como base o valor médio transacionado nos anos de 2007 a 2009, para evitar a consideração de valores extraordinários em algum ano específico. A tabela 18 mostra, assim, o que poderiam ser os efeitos adicionais sobre os montantes transacionados, em valores médios para 2007-2009.

TABELA 18
Estimativa do potencial de comércio Colômbia – Mercosul

	Número de produtos	Valor (US\$ mil)
Potencial de exportações para a Colômbia		
APU	25	92.636
Brasil	136	114.677
Potencial de exportações colombianas		
APU	39	433.366
Brasil	58	265.482

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados primários da base de dados UN/COMTRADE.

O exercício realizado para identificar o que poderiam ser oportunidades potenciais sugere que o impacto sobre as correntes de comércio existentes parece ser muito limitado, se mantida a composição atual dessas correntes, com variações inferiores a 1% dos valores transacionados em 2007-2009.

A tabela 19 repete esse exercício para os dados venezuelanos.

TABELA 19
Estimativa do potencial de comércio Venezuela – Mercosul

	Número de produtos	Valor (US\$ mil)
Potencial de exportações para a Venezuela		
APU	16	849
Brasil	93	7.9855
Potencial de exportações venezuelanas		
APU	40	46.593
Brasil	63	45.951

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados primários da base de dados UN/COMTRADE.

À diferença do caso colombiano, o principal resultado potencial corresponde às exportações brasileiras. Também à diferença da Colômbia, os possíveis benefícios representariam percentual mais significativo, se comparados com os valores transacionados atualmente (2009). Dada a estrutura de comércio venezuelana, o ganho potencial para as exportações do conjunto APU seria o menor. Mas ainda assim representaria mais de um décimo do valor atual. Para o Brasil esse ganho seria da ordem de 7%. Já a Venezuela teria benefícios potenciais em suas exportações para o Mercosul, com ganhos de entre 1% e 3% do valor exportado atualmente.

Esses números devem ser considerados com toda cautela possível. Note-se que da forma como as simulações foram feitas, a partir dos valores transacionados (e não volumes), mesmo com o cuidado de se considerarem médias trienais não são isolados os efeitos das intensas variações recentes nas relações de troca. O ponto relevante a reter das tabelas 18 e 19, contudo, é que parece existir um potencial de oportunidades a serem exploradas numa eventual intensificação das relações comerciais. Uma avaliação mais refinada transcende os propósitos deste trabalho.

A análise até aqui considerou as características e potenciais efeitos do conjunto dos produtos transacionados. Como mencionado na introdução, contudo, o conjunto de petróleo e derivados tem um peso não desprezível no comércio da Colômbia e da Venezuela. Para isolar seu efeito, a próxima seção mostra alguns indicadores gerais.

4 ISOLANDO O PESO DO PETRÓLEO E DERIVADOS

A tabela 20 mostra que o grupo de petróleo e derivados vem sistematicamente ganhando participação na pauta de exportações colombianas ao longo do tempo. Uma

parte expressiva das exportações colombianas totais (43% em 2010) se destina aos Estados Unidos. Isso é ainda mais verdadeiro no que corresponde às exportações de petróleo (53%). Outros 45% das vendas de petróleo colombiano se destinam ao resto do mundo, conjunto de países que exclui os Estados Unidos e o Mercosul.

TABELA 20
Colômbia: exportações totais e de petróleo e derivados
(Em US\$ milhões)

	1990	2000	2008	2009	2010
Total	6.765	13.158	37.625	32.852	39.819
(%)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
(A) Petróleo e derivados	2.495	5.668	17.295	15.780	22.564
% (A)	36,9	43,1	46,0	48,0	56,7
Exclusive A	4.269	7.489	20.330	17.072	17.255
% exclusive A	63,1	56,9	54,0	52,0	43,3
Estados Unidos	3.007	6.632	14.288	13.123	17.143
(%)	44,5	50,4	38,0	39,9	43,1
(A) Petróleo e derivados	1.686	4.314	10.082	8.883	12.071
% (A)	24,9	32,8	26,8	27,0	30,3
Exclusive A	1.320	2.317	4.206	4.239	5.072
% exclusive A	19,5	17,6	11,2	12,9	12,7
Mercosul	74	351	806	694	1.195
(%)	1,1	2,7	2,1	2,1	3,0
(A) Petróleo e derivados	25	165	323	208	425
% (A)	0,4	1,3	0,9	0,6	1,1
Exclusive A	48	186	483	485	769
% exclusive A	0,7	1,4	1,3	1,5	1,9
Resto do mundo	3.683	6.174	22.530	19.035	21.481
(%)	54,5	46,9	59,9	57,9	53,9
(A) Petróleo e derivados	783	1.188	6.889	6.688	10.067
% (A)	11,6	9,0	18,3	20,4	25,3
Exclusive A	2.900	4.985	15.641	12.347	11.413
% exclusive A	42,9	37,9	41,6	37,6	28,7

Fonte: Tabulação própria a partir dos dados primários da base UN/Comtrade.

No caso do comércio com o Mercosul, já foi mostrado que sua importância relativa é pequena no comércio externo colombiano total. E as exportações de petróleo e derivados para os países do Cone Sul têm um peso não apenas marginal (1,9% em 2010), mas variado ao longo do tempo. Já as vendas de outros produtos vêm aumentando regularmente sua participação no conjunto das exportações colombianas, com as características mostradas nas seções anteriores.

Os resultados da tabela 20 não deveriam surpreender, uma vez que a tabela 13 mostrou a relativa concentração geográfica das exportações e importações colombianas com mercados de alta renda. É razoável imaginar, portanto, que os diversos produtos exportados pela Colômbia tenham como principal mercado de destino os Estados Unidos da América.

A tabela 21 a seguir mostra os indicadores relativos ao comércio de produtos manufaturados, entendidos como tais aqueles produtos classificados nos capítulos 5 a 8 da classificação SITC, para o Mercosul, os Estados Unidos e o resto do mundo, usando os mesmos critérios da tabela 20.

TABELA 21
Colômbia: exportações totais e de produtos manufaturados
(Em%)

	1990	2000	2008	2009	2010
Total	6.765	13.158	37.625	32.852	39.819
(%)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
(B) Produtos manufaturados	1.705	4.321	12.014	9.120	8.892
% (B)	25,2	32,8	31,9	27,8	22,3
Exclusive B	5.059	8.837	25.611	23.732	30.926
% exclusive B	74,8	67,2	68,1	72,2	77,7
Estados Unidos	3.007	6.632	14.288	13.123	17.143
(%)	44,5	50,4	38,0	39,9	43,1
(B) Produtos manufaturados	502	1.126	1.600	1.150	1.335
% (B)	7,4	8,6	4,3	3,5	3,4
Exclusive B	2.504	5.505	12.687	11.972	15.807
% exclusive B	37,0	41,8	33,7	36,4	39,7
Mercosul	74	351	806	694	1.195
(%)	1,1	2,7	2,1	2,1	3,0
(B) Produtos manufaturados	33	165	404	438	733
% (B)	0,5	1,3	1,1	1,3	1,8
Exclusive B	40	186	401	256	461
% exclusive B	0,6	1,4	1,1	0,8	1,2
Resto do Mundo	3.683	6.174	22.530	19.035	21.481
(%)	54,5	46,9	59,9	57,9	53,9
(B) Produtos manufaturados	1.169	3.029	10.009	7.532	6.823
% (B)	17,3	23,0	26,6	22,9	17,1
Exclusive B	2.514	3.145	12.521	11.503	14.657
% exclusive B	37,2	23,9	33,3	35,0	36,8

Fonte: Tabulação própria a partir dos dados primários da base UN/COMTRADE.

Note-se que nas exportações colombianas para os Estados Unidos uma proporção decrescente corresponde a itens manufaturados. E mais: aquele mercado absorveu em 2010 apenas 15% do valor exportado desses produtos.

No comércio com o Mercosul as manufaturas correspondem a menos de 2% do valor transacionado, como já considerado anteriormente, e não há uma tendência definida para essa participação ao longo dos anos. O Mercosul absorve pouco mais de 8% do valor total exportado de manufaturas por parte da Colômbia. Tem havido, portanto, um esforço de diversificação geográfica nos fluxos de exportação por parte da Colômbia, mas com reflexos apenas marginais sobre as relações comerciais com o Mercosul.

Fica claro, da tabela 21, que a maior parte (três quartos) dos produtos manufaturados colombianos é exportada para terceiros mercados, além dos dois considerados aqui. Ao se considerar esse indicador em conjunto com a informação dos gráficos 17 e 21, segue-se que o comércio Colômbia-Mercosul é limitado, em termos da importância relativa de parte a parte, mas boa quantidade das exportações colombianas para o Mercosul é de produtos manufaturados, embora isso represente apenas uma parcela minúscula de suas exportações totais desses produtos.

Esses resultados trazem à consideração a relevância de se considerarem os fluxos de comércio entre a Colômbia e o Mercosul naqueles produtos que não correspondem ao grupo de petróleo e derivados, e sua comparação com o comércio daquele país com os Estados Unidos, conhecendo-se de antemão o peso limitado das manufaturas, como descrito acima.

Com esse objetivo é apresentado a seguir um conjunto de indicadores, na mesma linha da análise nas seções anteriores, para o comércio entre a Colômbia, exclusive petróleo e derivados, e o Mercosul. Para esta parte do trabalho são levados em consideração os vínculos comerciais tradicionais entre a Colômbia e a Venezuela. Como resultado, o Mercosul é considerado em seu formato ampliado, incluindo-se este último país.

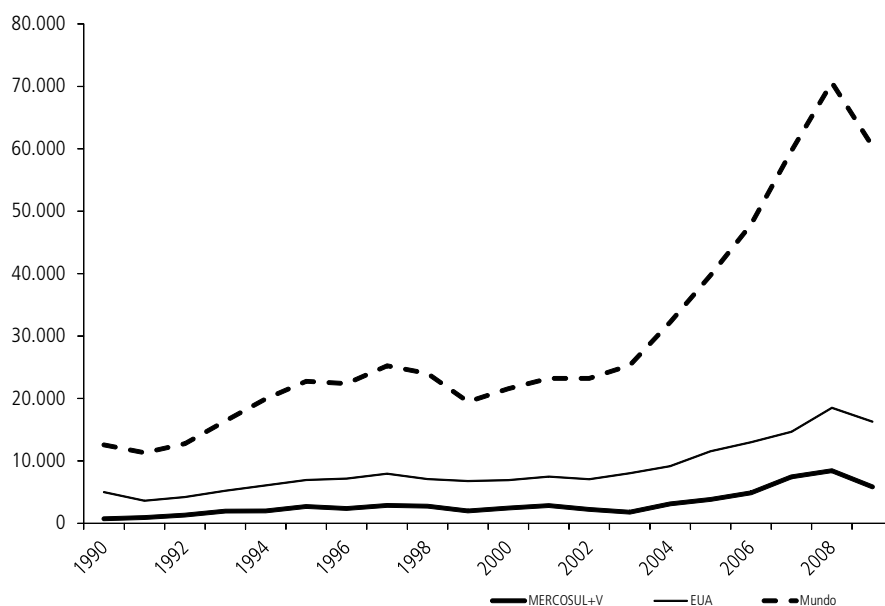
A primeira dimensão a se considerar é o valor do comércio bilateral. O gráfico 29 mostra que a corrente de comércio (exportações mais importações) colombiana total em produtos não petróleo aumentou de forma expressiva no total. Já no caso dos dois

parceiros considerados – Estados Unidos e Mercosul ampliado – a evolução nessas duas décadas consideradas foi bem mais modesta e bastante próxima, embora os valores envolvidos, no caso do primeiro mercado, sejam o triplo do valor transacionado com o Mercosul ampliado.

GRÁFICO 29

Corrente de comércio – Colômbia (sem petróleo) e Mercosul (inclusive Venezuela)

(Em US\$ milhões)



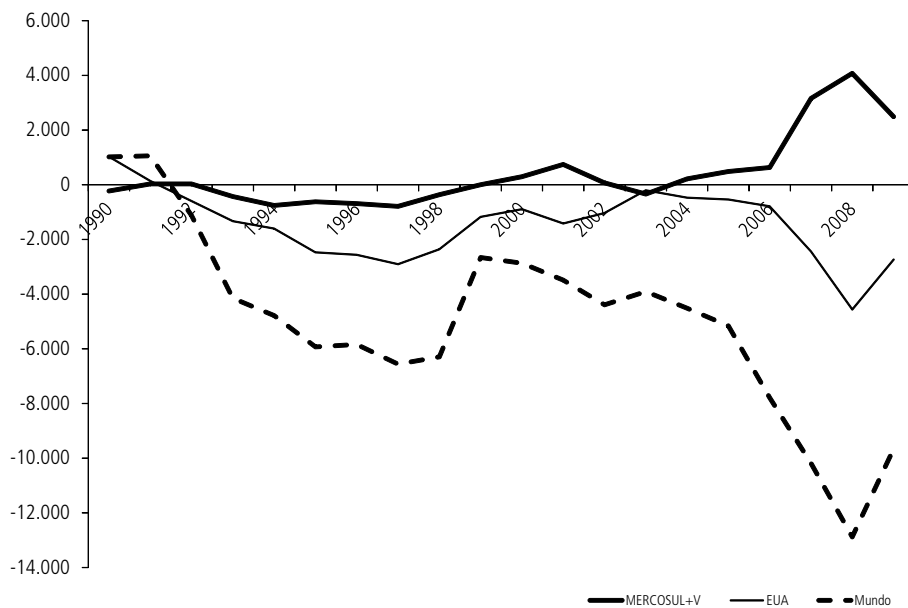
Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

Há diferenças, contudo, no tocante ao saldo comercial, como mostra o gráfico 30. Ao se desconsiderarem as transações com petróleo por parte da Colômbia há uma clara e crescente situação de déficit comercial agregado e nas relações com os Estados Unidos, ao mesmo tempo em que sobressai o superávit – igualmente crescente – com o Mercosul ampliado.

O passo seguinte é investigar a importância relativa das transações bilaterais em cada caso. O gráfico 31 mostra que as mercadorias provenientes dos Estados Unidos corresponderam nas duas últimas décadas a algo entre 25% e 35% das importações colombianas de produtos não petróleo.

GRÁFICO 30
Saldo Comercial – Colômbia (sem petróleo) e Mercosul (inclusive Venezuela)

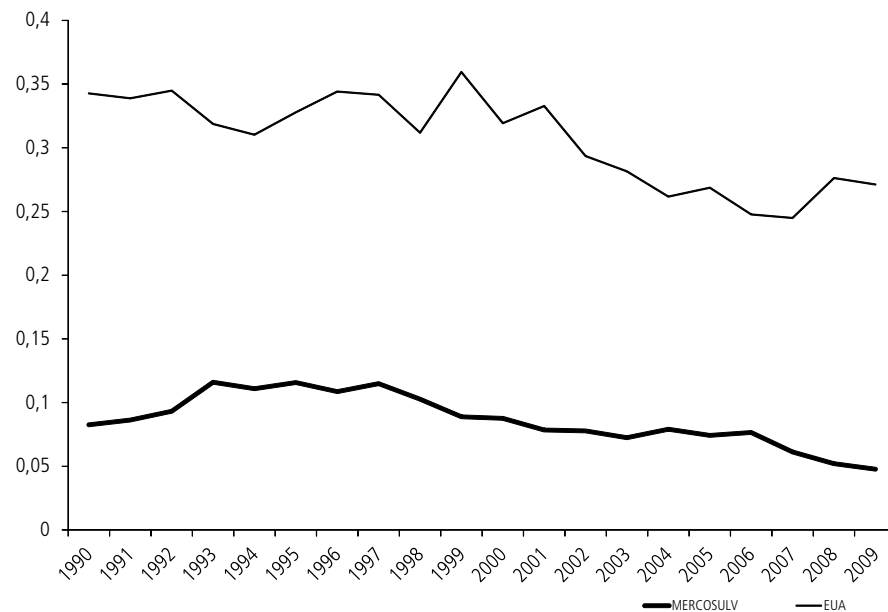
(Em US\$ milhões)



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

GRÁFICO 31
Participação do Mercosul ampliado e Estados Unidos nas importações colombianas

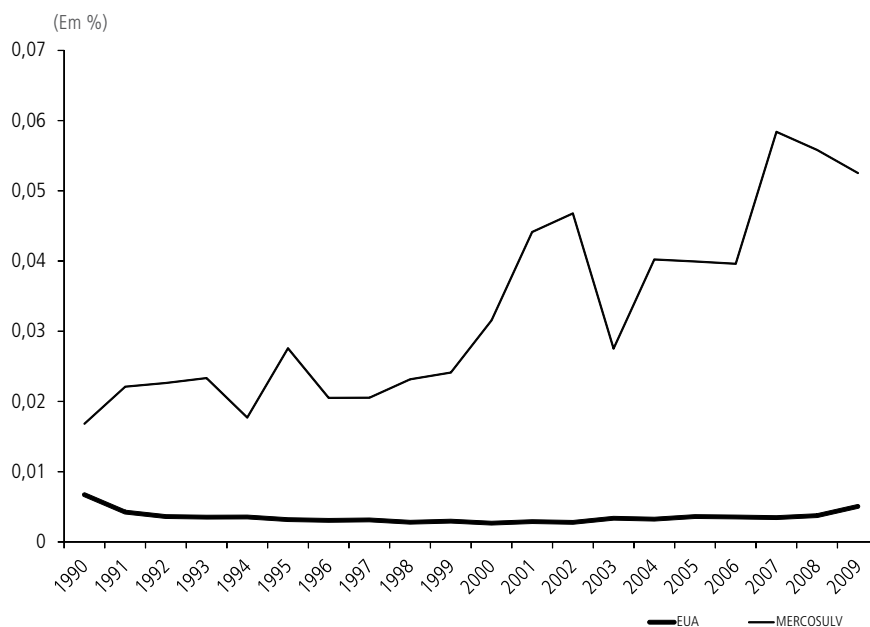
(Em %)



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

Já a importância do Mercosul ampliado é bem mais modesta, situando-se em um nível entre 5% e 10%. Não há grandes surpresas nesse resultado, uma vez que se sabe da intensidade das transações colombianas com os Estados Unidos. O gráfico 32 mostra o indicador do peso relativo da Colômbia (exclusive petróleo) nas importações totais dos Estados Unidos e do Mercosul ampliado.

GRÁFICO 32
Participação da Colômbia (exclusive petróleo) nas importações do Mercosul ampliado e dos Estados Unidos

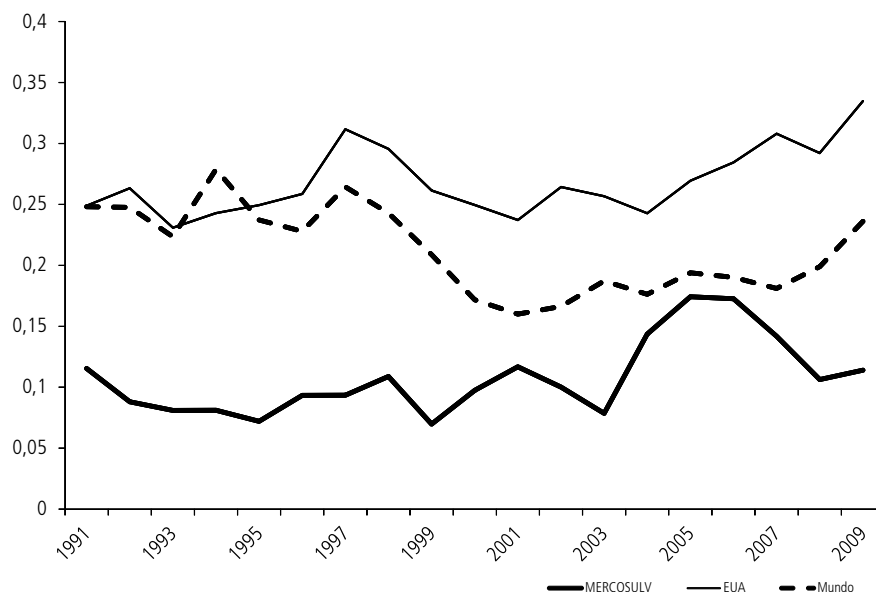


Também conforme o que seria de se esperar, a participação colombiana (sem petróleo) nas importações estadunidenses é marginal, oscilando entre os 0,3% e 0,7% das importações totais dos Estados Unidos. No Mercosul ampliado a presença colombiana (exclusive petróleo) tem sido crescente, superando os 5% das importações totais nos últimos anos da série.

Quais as principais características desses fluxos comerciais?

Uma primeira dimensão de análise é o grau de concentração da pauta comercial, em cada caso. O gráfico 33 mostra estimativas do IHH, usado para identificar a intensidade da concentração. Quanto mais alto esse índice tanto mais concentrada a composição do fluxo comercial.

GRÁFICO 33
Colômbia (exclusive petróleo) – IHH de concentração das exportações



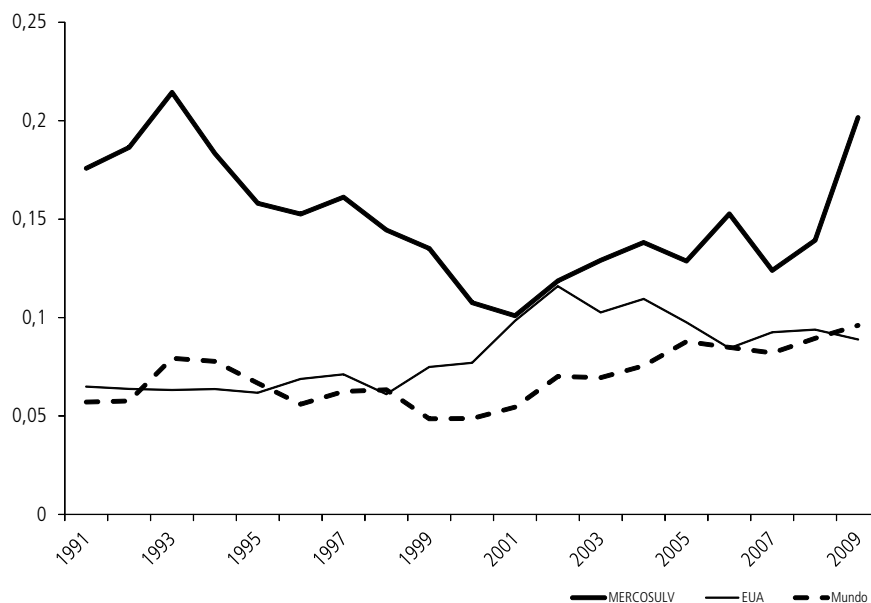
Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

De acordo com esse gráfico, ao se excluir o petróleo há uma notável e crescente concentração das exportações colombianas para os Estados Unidos, bem acima do observado nas exportações totais daquele país. Já o comércio com o Mercosul ampliado é mais diversificado, com uma relativa estabilidade no grau de concentração até o início da década passada, e uma pequena reconcentração até 2006 e redução a partir daí, ainda em nível superior ao observado na década de 1990.

O mesmo índice é mostrado no gráfico 34, que se refere às importações colombianas de mercadorias provenientes desses parceiros.

À diferença do resultado anterior, as importações colombianas provenientes do Mercosul ampliado são mais concentradas do que as importações totais e do que aquelas originárias dos Estados Unidos. As indicações são, ademais, de que na última década houve um aumento significativo do grau de concentração dos produtos do Mercosul ampliado.

GRÁFICO 34
Colômbia (exclusive petróleo) – IHH de concentração das importações



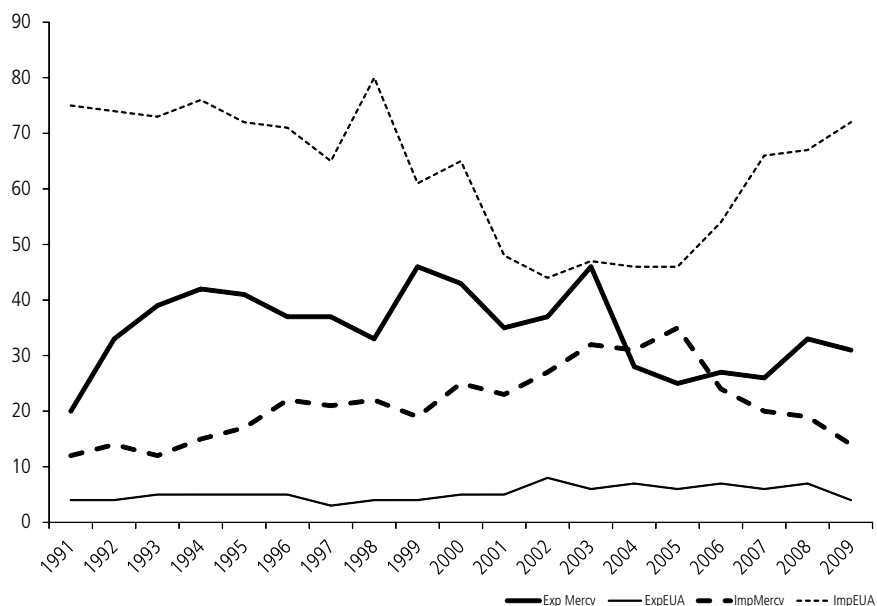
Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

Uma forma alternativa e complementar de se avaliar a questão do grau de concentração da pauta comercial é considerar o número de produtos que correspondem à metade do valor transacionado, em cada caso. Quanto maior esse número, mais diversificada a pauta comercial. O gráfico 35 apresenta essa estatística.

É notável, nesse gráfico, em primeiro lugar, que as importações colombianas de produtos provenientes dos Estados Unidos sejam bastante diversificadas – bem mais do que os demais indicadores nesse gráfico. O número de itens correspondendo à metade do valor oscilou entre 44 e 80. Merece destaque ainda o fato de que as exportações colombianas (exclusive petróleo) para os Estados Unidos sejam altamente concentradas, com menos de dez produtos correspondendo à metade do valor.

No comércio com o Mercosul ampliado o número de itens que correspondem à metade do valor total oscilou entre 20 e 47, no caso das exportações colombianas (exclusive petróleo) e 12 e 35 itens, no caso de suas importações. De forma consistente com os gráficos anteriores, nos últimos anos da série há indicações de uma leve diversificação das exportações colombianas, ao mesmo tempo em que se observa marcante reconcentração das importações provenientes do Mercosul.

GRÁFICO 35
Colômbia (exclusive petróleo) – número de itens que correspondem a 50% do valor transacionado



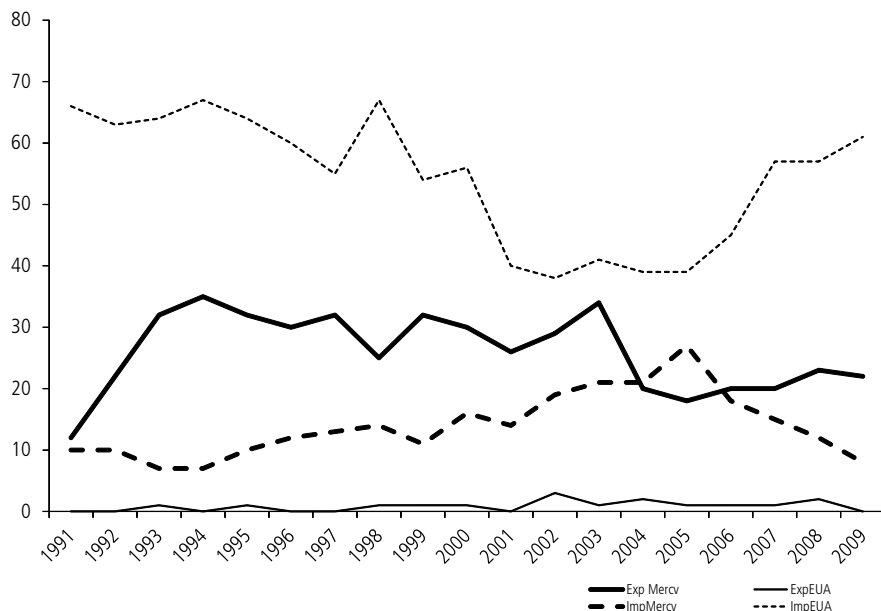
Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

Uma vez que do lado colombiano estas estimativas desconsideram o petróleo, resta identificar que tipos de produtos são comerciados entre esses parceiros. O gráfico 36 mostra o número de produtos manufaturados dentre aqueles que correspondem à metade do valor transacionado.

É notável a semelhança entre estes dois últimos gráficos. Isso indica que há um componente importante de produtos manufaturados entre os principais produtos transacionados, com a notável exceção das exportações colombianas (exclusive petróleo) para os Estados Unidos.

Este último gráfico mostra que as importações colombianas de produtos dos Estados Unidos têm forte componente de produtos manufaturados. Comparando-se com o gráfico anterior fica claro que o percentual de manufaturas dentre os produtos que correspondem à metade do valor importado é elevado, e bastante diversificado: a série varia entre 38 e 67 itens manufaturados.

GRÁFICO 36
Colômbia (exclusive petróleo) – número de produtos manufaturados dentre os que correspondem a 50% do valor transacionado



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

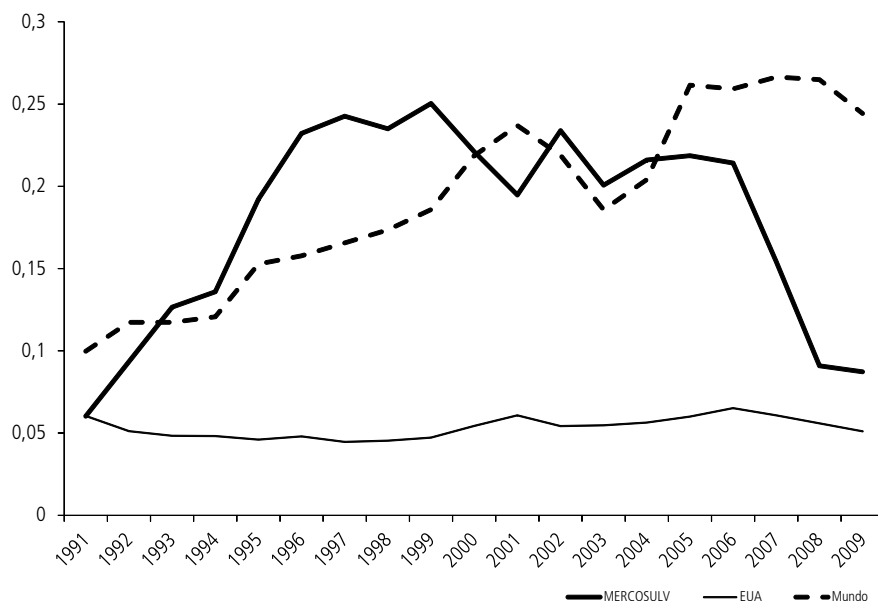
No caso do Mercosul também o comportamento das duas curvas é muito próximo. Quanto às exportações colombianas a série varia entre 12 e 34 produtos, e no caso das importações, entre 8 e 27 produtos.

Essa incidência de comércio em manufaturas sugere a existência de transações de tipo intrassetorial. O gráfico 37 mostra estimativas do chamado índice de Grubel-Lloyd. Quanto mais próximo da unidade, maior a participação desse tipo de transações em cada fluxo comercial.

Os índices para a Colômbia não são nada expressivos, em vista da experiência internacional (na Europa Ocidental esse índice supera os 60%). Em todo caso, esse tipo de transação tem ganhado importância no comércio total colombiano nas últimas duas décadas, como se observa em geral na América Latina.

Cabe registrar, a partir desse gráfico, que o comércio intrassetorial tem peso marginal no comércio da Colômbia com os Estados Unidos, como seria de esperar, em vista dos indicadores mostrados acima.

GRÁFICO 37
Colômbia (exclusive petróleo) – índice de comércio intrassetorial



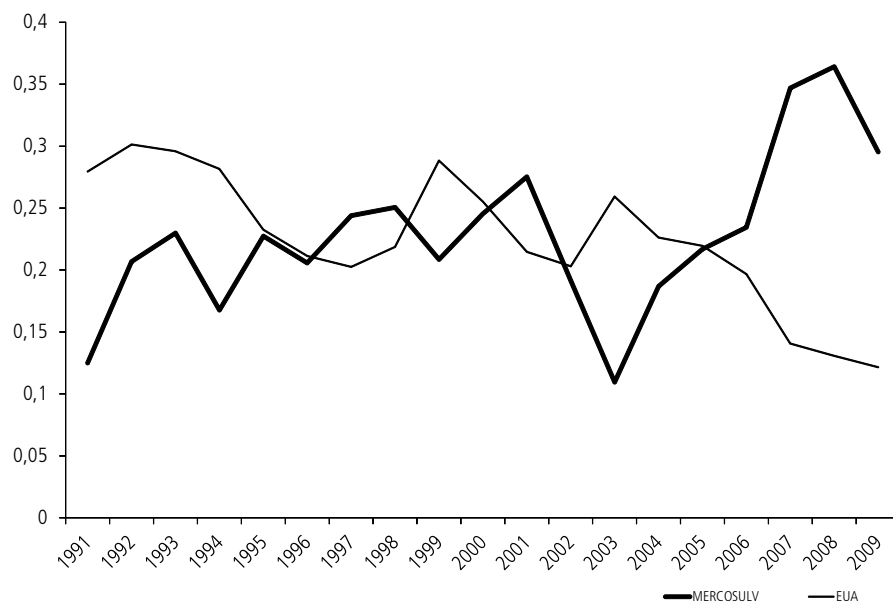
Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

No caso do Mercosul ampliado, esse tipo de transação ganhou importância até 2007, passando de um décimo do comércio bilateral no início da década de 1990 para mais de um quinto, entre 1997 e 2007, mas despencou nos últimos três anos da série: não apenas houve reconcentração das exportações do Mercosul para a Colômbia, também diminuiu a presença de produtos manufaturados e conseqüentemente a incidência de transações intrassetoriais.

Resta saber qual a importância dos fluxos bilaterais para o comércio total de produtos manufaturados. O gráfico 38 mostra o peso dos dois mercados enquanto destino para as exportações colombianas de produtos manufaturados (entendidos como os capítulos 5 a 8 da SITC).

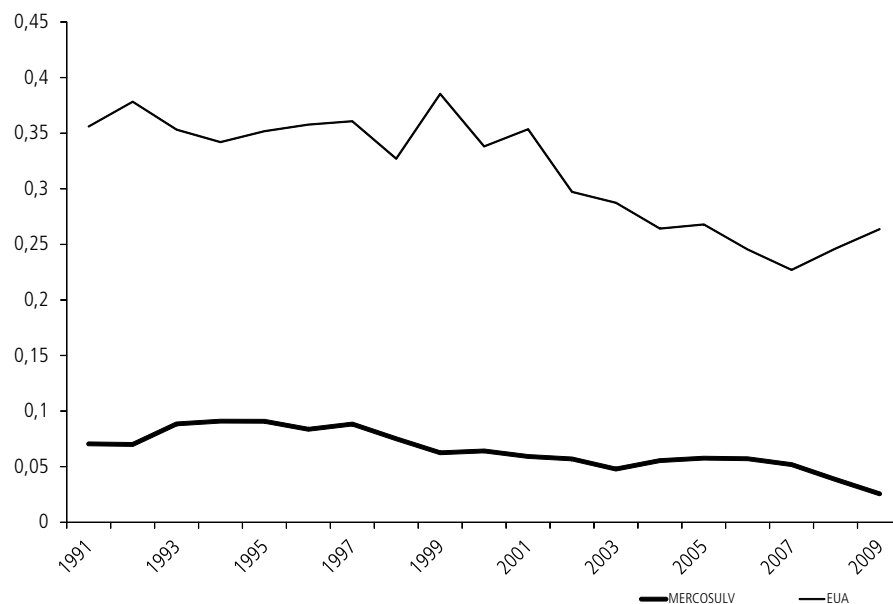
No início da década de 1990 os Estados Unidos absorviam aproximadamente uma terça parte dos manufaturados exportados pela Colômbia, enquanto o Mercosul ampliado representava pouco mais de um décimo do mercado para aqueles produtos. Ao longo do tempo as participações se alternaram em níveis comparados, mas nos últimos anos claramente o Mercosul tem aumentado sua participação como mercado de destino, superando largamente o mercado estadunidense enquanto absorvedor de manufaturas colombianas.

GRÁFICO 38
Colômbia – importância dos dois mercados para as exportações de manufaturados
(Em %)



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

GRÁFICO 39
Colômbia – importância dos dois parceiros como origem das importações de manufaturados
(Em %)



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

Do lado das importações resta pouca dúvida sobre a importância das manufaturas norte-americanas na oferta colombiana. Mas chama a atenção a trajetória decrescente dessa participação, provavelmente por efeito da presença asiática, como no restante da região. O peso do Mercosul ampliado na oferta de manufaturados sempre esteve abaixo dos 10% e também tem decrescido nos últimos anos. Isto é particularmente notável, em vista das indicações – na tabela 21 – de diversificação geográfica do comércio externo colombiano.

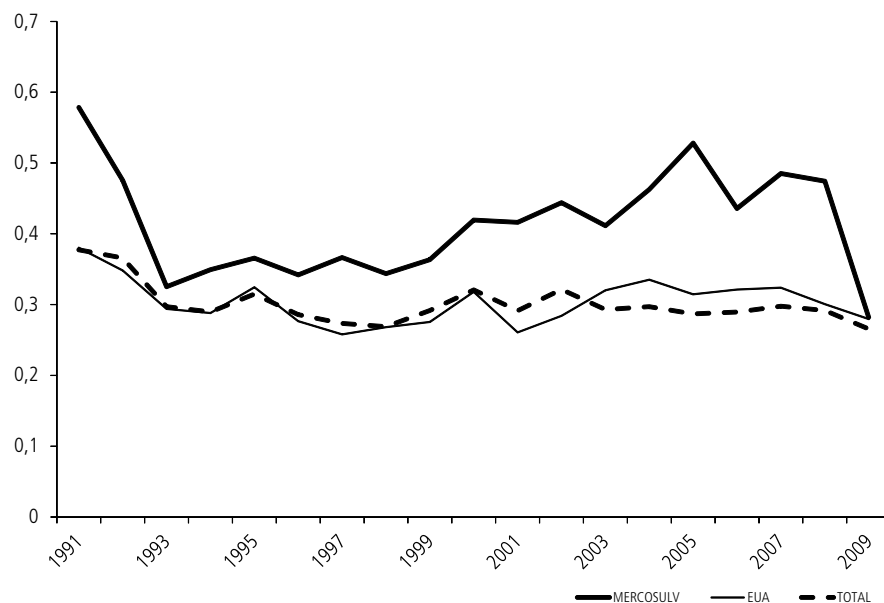
Boa parte desse comércio é constituída de produtos não destinados ao consumo final. Os gráficos 40 e 41 mostram o peso relativo dos bens de produção nos fluxos comerciais bilaterais. Esses itens compreendem não apenas bens de capital, mas também partes, peças e matérias-primas consumidas no processo produtivo.

GRÁFICO 40
Colômbia (exclusive petróleo) – participação dos bens de produção nas exportações
(Em %)



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

GRÁFICO 41
Colômbia (exclusive petróleo) – participação dos bens de produção nas importações



Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados UN/Comtrade.

Ao se excluir o petróleo das exportações colombianas, os bens de produção corresponderam na última década a entre 20% e 25% de suas exportações totais. Chama a atenção o fato de que nas exportações para os Estados Unidos esse percentual é não apenas bastante mais baixo, como vem caindo sistematicamente, sendo inferior a 10% no final do período. Nas vendas para o Mercosul ampliado, diferentemente, esta é uma característica crescentemente importante, tendo nos últimos anos alcançado quase uma terça parte das exportações exclusive petróleo.

Do lado das importações colombianas a participação dos bens de produção originários dos Estados Unidos é semelhante à observada no total do comércio, da ordem de 30%. Também aqui há destaque para os dados do Mercosul: na segunda metade da última década os bens de produção representaram aproximadamente a metade do valor importado pela Colômbia, embora a indicação seja de queda pronunciada no final do período.

Por último, cabe alguma consideração sobre o componente tecnológico de cada fluxo bilateral. O quadro 1, a seguir, apresenta alguns indicadores nesse sentido.

QUADRO 1

	Exportações para o Mercosul (%)		Importações do Mercosul (%)	
	1991-1999	2000-2009	1991-1999	2000-2009
Baixa	24,0	16,1	12,4	14,0
Média baixa	24,2	26,7	34,2	26,4
Média	21,5	22,5	17,1	20,1
Média alta	13,8	12,8	12,2	18,3
Alta	16,5	21,9	24,1	21,3
	Exportações para os Estados Unidos (%)		Importações dos Estados Unidos (%)	
	1991-1999	2000-2009	1991-1999	2000-2009
Baixa	60,1	52,3	7,6	9,8
Média baixa	23,3	12,6	12,0	10,5
Média	8,9	26,5	14,2	12,9
Média alta	4,4	4,4	32,0	29,0
Alta	3,2	4,2	33,8	37,7
	Exportações totais (%)		Importações totais (%)	
	1991-1999	2000-2009	1991-1999	2000-2009
Baixa	49,9	31,3	8,4	8,6
Média baixa	18,6	17,6	16,2	12,9
Média	18,9	27,5	14,5	15,8
Média alta	5,2	7,1	26,7	27,0
Alta	7,3	10,6	31,0	31,4

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados primários da base de dados UN/COMTRADE.

Dois terços das exportações colombianas (exclusive petróleo) para o Mercosul ampliado são de produtos de tecnologia baixa, média baixa e média. Houve pouca mudança nessa estrutura entre as duas décadas. Comparado com as exportações totais, contudo, o componente de produtos de tecnologia média alta e alta é três vezes superior, no caso das vendas para o Mercosul.

As importações de produtos provenientes do Mercosul ampliado também estão concentradas em produtos de tecnologia baixa e média, mas há um percentual levemente superior em produtos de tecnologia média alta, em comparação com as exportações colombianas.

Essas características são bastante distintas do observado no comércio com os Estados Unidos. Neste caso as exportações colombianas de produtos de tecnologia média alta ou alta são quase marginais, embora aí se concentre mais da metade do que é importado daquele país.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este texto é pouco mais que um relato analítico e um exercício numérico. Ele parte da constatação de que na Comunidade Andina o eixo comercial mais importante sempre foi entre a Colômbia e a Venezuela, até que este último país decidisse se retirar daquele bloco e solicitar a adesão plena como membro do Mercosul. A questão que motivou o presente exercício foi, portanto, considerar a possibilidade de uma aproximação da Colômbia e da Venezuela com o Mercosul e identificar os laços comerciais existentes hoje, como base para uma eventual definição de estratégia negociadora de uma aproximação mais intensa daqueles países ao bloco.

Os números mostrados aqui deixam claro que as relações comerciais entre o Mercosul e esses dois países são tênues, em relação ao comércio externo global. A interação mais forte é com o Brasil, mas há diferenças no grau de concentração das exportações, no componente tecnológico dos produtos exportados de parte a parte, e persiste um desequilíbrio comercial sistemático ao longo do tempo.

Em grande medida a baixa interação das economias da Colômbia e da Venezuela com o Mercosul reflete o intenso, tradicional intercâmbio existente entre ambos e os Estados Unidos. Isso significa que um processo negociador para a eventual adesão da Colômbia ao Mercosul, assim como a adesão plena da Venezuela, envolvem a necessidade de motivar alterações significativas nas correntes de comércio, hoje mais voltada para outros mercados. Seria necessário criarem-se estímulos, via mercado, de magnitude tal para motivar um desvio de comércio que levasse à substituição de fluxos comerciais hoje orientados para outros países.

Ao mesmo tempo, contudo, dadas as características e o desempenho recente da economia colombiana, e um pouco menos da economia venezuelana, sua eventual adesão ao Mercosul implicaria oportunidades significativas de acesso por parte dos atuais membros a dois mercados de dimensões consideráveis, ao mesmo tempo em que provavelmente acrescentaria novos itens à agenda de demandas sociais. De imediato, teria como uma de suas consequências uma alteração no processo negociador interno do Mercosul, com a inclusão de mais sócios de porte considerável.

Em termos mais concretos, no caso da Colômbia, trata-se de incorporar uma economia com um mercado de porte médio para os padrões regionais, com uma gestão macroeconômica tradicionalmente menos exposta a variações excessivas do que o observado nos atuais membros do Mercosul, e que recentemente foi elevada a “grau de investimento”, por parte de agências internacionais de avaliação de risco. É, ainda, uma economia com potencial de oferta em setores importantes e um nível elevado de qualificação da força de trabalho, para os padrões regionais.

O caso da Venezuela é mais complexo. Trata-se de uma economia com desequilíbrios macroeconômicos pronunciados, refletidos numa taxa de inflação acima da média regional, e com relação complicada com o resto do mundo: é exportadora líquida de poupança, tem uma estrutura da dívida externa com crescente elevação dos compromissos de curto prazo, baixa atração de investimentos diretos, tem apresentado desempenho exportador pífio, essencialmente beneficiado pela variação das relações de troca, e sua estrutura comercial é essencialmente baseada em um setor. Tem, contudo, potencial econômico importante na sua riqueza em recursos naturais (e não apenas petróleo), no tamanho do mercado interno e no nível de qualificação média da mão de obra.

Este trabalho é uma contribuição ao mapeamento das correntes de comércio. A definição de uma agenda negociadora demanda bem mais esforços na identificação de oportunidades não exploradas, na economia política do processo, identificando-se os agentes envolvidos, assim como considerações de cunho geopolítico. Essas dimensões transcendem os propósitos deste texto.

Uma agenda pendente de pesquisa para apoiar um eventual processo negociador certamente compreenderia, além das considerações acima, uma análise das barreiras comerciais – tarifárias e de outros tipos – incidentes nos fluxos de comércio entre a Colômbia, a Venezuela e os países do Mercosul. Da mesma forma, cabe um estudo das margens de preferências concedidas por esses países, em comparação com seu comércio com o resto do mundo.

E tão importante quanto tal estudo, é preciso proceder a uma análise detalhada dos acordos firmados com terceiros países, sobretudo – no caso da Colômbia – os acordos recentes negociados com os Estados Unidos e a União Europeia (UE) e seu potencial de impacto nas relações comerciais com os países do Cone Sul.

Estes seriam, no entanto, temas para outro tipo de trabalho. O presente texto se propôs apenas a apresentar uma visão geral das relações comerciais existentes, segundo sistematização que se espera seja útil para eventuais etapas posteriores de análise.

REFERÊNCIAS

BANCO MUNDIAL. **World Development Indicators**, 2010.

BAUMANN, R. **Regional trade and growth in Asia and Latin America**: the importance of productive complementarity. Cepal, Nov. 2010 (LC/BRS/R238).

CEPAL. **Panorama Social de America Latina y el Caribe**. 2010.

HATZICHRONOGLOU, T. **Revision of the high-technology sector and product classification**. Paris: OECD, 1997 (STI Working Papers, 1997/2).

EDITORIAL

Coordenação

Cláudio Passos de Oliveira

Supervisão

Andrea Bossle de Abreu

Revisão

Eliezer Moreira

Elisabete de Carvalho Soares

Fabiana da Silva Matos

Lucia Duarte Moreira

Luciana Nogueira Duarte

Míriam Nunes da Fonseca

Editoração

Roberto das Chagas Campos

Aeromilson Mesquita

Aline Cristine Torres da Silva Martins

Carlos Henrique Santos Vianna

Maria Hosana Carneiro Cunha

Capa

Luís Cláudio Cardoso da Silva

Projeto Gráfico

Renato Rodrigues Bueno

Livraria do Ipea

SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES, Térreo.

70076-900 – Brasília – DF

Fone: (61) 3315-5336

Correio eletrônico: livraria@ipea.gov.br

Tiragem: 500 exemplares

Missão do Ipea

Produzir, articular e disseminar conhecimento para aperfeiçoar as políticas públicas e contribuir para o planejamento do desenvolvimento brasileiro.

