



LC/BRS/R.188  
Novembro de 2007  
Original: português

---

**CEPAL**  
**COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE**  
**Escritório no Brasil**

## **O Brasil no processo de integração da América do Sul: evolução recente, problemas e complementaridades potenciais**

---

Texto elaborado por Flavio Tavares de Lyra no âmbito do Convênio PNUD/CEPAL/NAE, para elaboração de estudos sobre os sistemas industriais na América Latina. As opiniões são de exclusiva responsabilidade do autor e não refletem, necessariamente, a posição das instituições envolvidas.

## **O Brasil no processo de integração da América do Sul: evolução recente, problemas e complementaridades potenciais**

I. Objetivos, conteúdo e aspectos conceituais.....	1
II. Evolução do comércio exterior da América do Sul, problemas e complementaridades potenciais.....	2
III. Estruturas produtivas e complementaridades potenciais.....	10
IV. A infra-estrutura da América do Sul: situação atual, necessidades e complementaridades potenciais.....	18
V. O investimento direto estrangeiro (IDE) na América do Sul e as principais empresas investidoras .....	25
VI. Conclusões.....	34

# O BRASIL NO PROCESSO DA INTEGRAÇÃO DA AMÉRICA DO SUL: EVOLUÇÃO, PROBLEMAS E COMPLEMENTARIDADES POTENCIAIS

## I – OBJETIVOS, CONTEÚDO E ASPECTOS CONCEITUAIS

O objetivo primordial deste documento é sintetizar o conhecimento obtido por quatro estudos sobre a situação recente das relações entre o Brasil os demais países sul-americanos, como um bloco ou isoladamente, tendo em vista reunir elementos de juízo sobre o avanço do processo de integração regional, o papel do Brasil nesse processo e as oportunidades de aproveitar e gerar complementaridades entre o Brasil e esses países, em conjunto ou isoladamente. Isto, no contexto de várias relações: as comerciais puras e em suas interrelações com as estruturas produtivas respectivas, as financeiras e as empresariais públicas e privadas.

Para tal propósito serão examinadas as relações entre o Brasil e os outros nove países da Região, (Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela) no período 1995-2005, aqui denominadas de relações internas, no contexto mais geral de várias relações externas: da América do Sul, como bloco, ou por países isoladamente, com o resto do mundo; e entre os demais países da América Latina de per si, ou como bloco, em relação ao resto do mundo. Representa um esforço de síntese de quatro outros documentos, abaixo citados, elaborados com o propósito de traçar uma visão panorâmica da evolução dos países sul-americanos no período 1995–2005, focada na identificação de oportunidades de complementação intraregional nos campos do comércio de mercadorias, das estruturas produtivas, da infra-estrutura econômica e da capacidade empresarial e de financiamento das grandes empresas nacionais e estrangeiras e de outras fontes.

Os estudos são os seguintes: “O Comércio na América do Sul e Oportunidades para o Brasil”; “Análise Comparada da Evolução das Estruturas Produtivas na América do Sul”; Infra-estrutura na América do Sul: Situação Atual, Necessidades e Complementaridades Possíveis com o Brasil”; e “Evolución y composición de los flujos de inversión extranjera em América del Sur bajo la óptica de las principales empresas inversoras”

O suposto básico é a necessidade do avanço da diversificação (com especialização) das economias sul-americanas e da competitividade de seus produtos, tendo em vista o aumento do intercâmbio intraregional em maior proporção do que o intercâmbio com terceiros países, à luz da perspectiva do desenvolvimento do Brasil.

Adota-se a noção de complementaridade associada à idéia de partes que se completam na formação de um todo. A complementaridade tem a ver com a interligação e a solidariedade entre as partes do sistema de que se trate, através da adoção de ações que se reforcem e completem para a consecução de objetivos específicos. No Wordreference English Dictionary o vocábulo complementaridade é definido como: a interrelação de reciprocidade pela qual uma coisa suplementa ou depende de outra, por exemplo, a complementaridade dos sexos. Esta definição ajusta-se perfeitamente à noção aqui adotada. Obviamente, que a complementaridade pode ocorrer em vários níveis de agregação, definidos pelos todos em função dos quais se pretenda juntar as

partes. Com relação à base produtiva todas as complementaridades são de natureza econômica, mas algumas, no nível microeconômico, dependem essencialmente de relações técnicas, por exemplo nas cadeias produtivas, em que são determinantes as relações de insumo-produto.

## **II - EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR DA AMÉRICA DO SUL, PROBLEMAS E COMPLEMENTARIDADES POTENCIAIS**

### *A dinâmica recente do comércio internacional da América Latina e seu impacto sobre a integração comercial regional*

A nova dinâmica de que se revestiu o comércio internacional no período 2000-2005 possibilitou ao conjunto dos dez países sul-americanos expandirem suas exportações totais a uma taxa igual a 2 vezes a das importações, levando à geração de importantes e crescentes saldos comerciais positivos com terceiros países, partindo de uma situação deficitária em 1995. No ano 2000, já havia sido observado um superávit comercial da ordem de US\$14,3 bilhões, equivalente a 4,7% do fluxo comercial. Esse comportamento das exportações tem muito a ver com o alto dinamismo da demanda de produtos primários do mercado asiático, especialmente da China.

No ano de 2005, as exportações atingiram a cifra de US\$ 305,2 bilhões, aumentando 90,6% em comparação com o ano 2000, frente a importações de US\$ 211,9 bilhões, que cresceram 45,3% no mesmo período, gerando um saldo comercial positivo de US\$ 93,3 bilhões, equivalente a 18% do fluxo total de comércio. No período 1995-2000 o crescimento das exportações e das importações foi de apenas 26,7% e 9,9%, respectivamente.

Ao considerar-se que o PIB da Região cresceu apenas 19,6% no período 2000-2005, evidencia-se que o rápido crescimento das exportações pouco serviu para dinamizar o crescimento interno da América Latina. O crescimento das importações, tendo superado o do PIB, mostra que não houve maiores avanços no processo de substituição de importações e diversificação das estruturas produtivas. Pelo contrário, aumentou o coeficiente de importações.

As exportações para terceiros mercados têm sido os grandes responsáveis pelo dinamismo observado, com uma taxa de crescimento de 100% entre 2000 e 2005. Por seu turno, as importações de terceiros países alcançaram US\$ 154 bilhões, crescendo 42,4%, o que possibilitou os volumosos superávits comerciais realizados.

Já não ocorreu o mesmo dinamismo com as exportações intraregionais que atingiram US\$ 55,3 bilhões em 2005, crescendo apenas 52,3%, entre 2000 e 2005 e 75,5% entre 1995 e 2005, levando a uma redução de sua participação no total de 22,6% para 18,1% no primeiro período, depois de haverem alcançado 24,9% em 1995. Em contraposição, as importações intraregionais tiveram aumentada sua participação no total de 25,9% em 2000 para 27,3% em 2005, depois de terem alcançado 22,7% em 1995. Considerado o fluxo total, o comércio intraregional perdeu importância relativa, passando de 24,3% em 1995 para 23,7% em 2000 e, finalmente, para 21,5% em 2005.

Mantida a composição da pauta importações de 1995, as importações intraregionais em 2005 teriam alcançado US\$ 49,2 bilhões, cifra inferior ao efetivamente observado em, nada menos

que, US\$ 8,7 bilhões, ou seja, 17,7% a menos. Este dado reflete um aspecto positivo do processo de integração, o aumento da capacidade relativa da Região para abastecer sua demanda de importações.

*Brasil: exportação mais dinâmica e maior redução da dependência de importações*

No período 1995–2005, o Brasil teve aumentada sua participação tanto nas exportações totais da América do Sul, quanto nas intraregionais, passando de 36,7% do total para 38,8% nas primeiras e de 30,2% para 38,2% nas segundas, ocupando o primeiro lugar entre os países sul-americanos nos dois casos. Saliente-se que no ano 2000, a Argentina ainda ocupava o primeiro lugar nas exportações intraregionais sul-americanas, com 33,3% frente a 30,6% do Brasil, caindo para 25,3 % em 2005.

Quanto às importações, o Brasil diminuiu sua participação nas importações totais de 40,5% para 36,6% e, principalmente, nas intraregionais passando de 32,7% para apenas 19,7%. Entre 2000 e 2005 as importações brasileiras da Região mantiveram-se praticamente estancadas em valor absoluto, cerca de US \$ 11,4 bilhões. O papel do Brasil para o avanço da integração regional pelo lado das importações foi muito desfavorável. Já Argentina aumentou proporcionalmente suas importações intraregionais e perdeu espaço nas importações totais da América Latina. No primeiro caso, passando de 18,3% do total para 20,2 % e, no segundo, caindo de 15,2% para 13,5%.

Evidenciou-se, assim, um quadro de notório desequilíbrio no comércio entre o Brasil e o restante do continente, com o Brasil acumulando em 2005 um superávit comercial de US\$ 9,7 bilhões, quase 50% do valor exportado para a Região, quando a situação em 1995 era ligeiramente deficitária. A baixa complementaridade entre as demais economias regionais e o Brasil, traduzida em baixa competitividade de seus produtos no mercado brasileiro, tem representado um grande obstáculo ao avanço das relações comerciais e do processo de integração. Na melhoria da performance importadora do Brasil, no âmbito intraregional residiria, assim, um importante potencial de complementação a ser aproveitado.

Excluído o Brasil, as importações intraregionais cresceram significativamente, ao longo de toda a década em questão. No período 1995-2005, a expansão foi de 81% muito concentrada no período 2000–2005, quando foi de 77,4%. Isto chama atenção para a existência, também, de desequilíbrios no âmbito do comércio entre os demais parceiros, entretanto, numa intensidade menor do que a existente entre eles e o Brasil. Haveria maior complementaridade entre as estruturas produtivas de alguns deles.

A Argentina, principal parceiro do Brasil na Região, representou 8,4% das exportações totais do Brasil no ano de 2005, perdendo ligeiramente importância relativa em comparação com 1995, quando o percentual era de 8,6%. Para as exportações da Argentina, entretanto, o mercado brasileiro teve uma importância relativa de quase o dobro, tendo representado no mesmo ano 15,6%. Em ambos casos, a importância foi decrescente ao longo do tempo, tendo sido em 1995 de 8,6% no caso das exportações brasileiras e de 20,9% no caso das exportações argentinas. A relação entre ambas as participações no período 1995–2005 variou em favor das exportações do Brasil.

Ao Chile, segundo mercado mais importante para as exportações brasileiras, foram destinados 3 % do total em 2005. No caminho inverso, o Chile destinou 4,4% de suas exportações para o Brasil, mostrando que o mercado brasileiro é relativamente mais importante para as exportações do Chile, do que o mercado chileno para as do Brasil.

Os demais mercados sul-americanos representavam cada um menos de 1,8% das exportações totais do Brasil. Quanto à importância do mercado brasileiro para os demais países, exceto para Bolívia (35,7%), Paraguai (18%) e Uruguai (13,5), nos demais casos é inferior a 1% de suas exportações. Saliente-se que, em 1995, o Brasil recebia nada menos que 8,9% das exportações da Venezuela, em função do petróleo. A auto-suficiência brasileira de petróleo prejudicou seriamente o potencial de comércio com a Venezuela.

O Brasil situou-se em 2005, como o maior fornecedor no âmbito do mercado intraregional no caso de seis nos nove parceiros sul-americanos (Argentina, Bolívia, Colômbia, Paraguai, Peru e Uruguai) e o segundo no caso dos outros três países (Chile, Equador e Venezuela).

O comércio do Brasil com oito dos nove parceiros sul-americanos tem sido superavitário, inclusive no caso de países com que chegou a acumular déficits no passado, como é o caso da Argentina e o Uruguai. Com a Bolívia, graças às importações de gás, o Brasil vem recentemente acumulando déficits. Em 2005, os superávits do Brasil com os principais absorvedores de suas exportações na América do Sul foram de US\$ 3,3 bilhões com a Argentina, US\$ 1,9 bilhão com o Chile, US\$ 1,9 bilhão com a Venezuela, e US\$ 1,2 bilhão com a Colômbia. Com os demais países o superávit ficou entre US\$ 600 milhões e US\$ 350 milhões.

O Brasil foi em 2005 o principal mercado para as exportações intraregionais de Argentina (44%), Bolívia (56,1%), Chile (36,1%) e Uruguai (47,5%). Colocou-se em segundo lugar, nos casos do Paraguai (31%) e do Peru (16%). No caso da Venezuela, ocupou apenas o quarto lugar (10%), quando já havia ocupado o primeiro lugar em 1995.

Caberia aprofundar o exame das possibilidades do Brasil absorver mais importações da Região, especialmente nos casos de Venezuela, Chile, Colômbia e Equador, países para os quais as exportações brasileiras triplicaram no período 1995–2005.

Diante desse quadro, cabe concluir que o avanço da integração estaria dependendo substancialmente de mudanças na estrutura do comércio intraregional dos demais parceiros com o Brasil, exceto Bolívia ao menos inicialmente, que possibilitassem eliminar o grande superávit comercial acumulado pelo Brasil.

Desde logo, tais mudanças no comércio seriam de difícil realização somente em base ao deslocamento dos fluxos de comércio com terceiros países. Mudanças expressivas nas estruturas produtivas do Brasil e dos parceiros sul-americanos, no sentido de torná-las mais complementares, seriam imprescindíveis. Como a estrutura da produção do Brasil é mais diversificada e avançada tecnologicamente, uma forte possibilidade residiria em o Brasil abrir espaços em seu mercado para produtos de menor conteúdo tecnológico, produzidos nos demais parceiros regionais.

*Produtos manufaturados perdem importância relativa na pauta de exportações e produtos intermediários ganham participação na pauta de importações.*

No período 1995-2005, como reflexo do atual padrão de comércio internacional, os produtos manufaturados na América Latina, embora crescendo em valor absoluto 130%, perderam terreno na pauta de exportações, passando de 33,9% para 31,9%. No caso do Brasil essa perda foi ainda mais intensa, caindo de 53,1% para 47,3%. Em outras palavras, o novo padrão de comércio favoreceu proporcionalmente menos a produção de produtos mais elaborados, que servem como indicador do avanço do processo de industrialização.

Pelo lado das importações, aumentou significativamente o peso relativo dos produtos intermediários na pauta da América Latina, que passaram de 51,5% no início do período para 57,2% ao final. Em compensação, diminuiu a participação dos bens de consumo, de veículos de passageiros e de bens de capital. No caso do Brasil, a redução foi mais intensa do que na média. O aumento do peso dos produtos intermediários foi compensado por uma redução substancial da importância relativa de bens de consumo, automóveis e, em muito menor medida, de bens de capital.

Em síntese, a América do Sul tornou-se proporcionalmente, mais exportadora de produtos primários e mais importadora de produtos intermediários, e avançou na substituição de importações de automóveis, bens de consumo, e bens de capital. O mesmo foi verdade para a economia brasileira, só que com maior intensidade. As mudanças, entretanto, vão na contramão do avanço do processo de industrialização e, como consequência, do fortalecimento da integração regional, pois não contribuíram para fortalecer significativamente a integração comercial e industrial intraregional.

*Menor dinamismo do comércio intraregional do que do comércio com terceiros países.*

A dinâmica do comércio intraregional entre 1995 e 2005, embora com os valores absolutos tendo se expandido mostrou um comportamento assimétrico entre a participação das exportações e importações no total, com as primeiras piorando sua posição relativa e as segundas melhorando. Em outras palavras, a Região passou a depender crescentemente das exportações para terceiros países como meio para financiar suas importações de dentro da própria Região. No período em questão, as exportações intraregionais passaram de 27,4% do total para 18,3%, enquanto que as importações aumentaram sua participação de 25,6% para 34,6%.

O papel do Brasil nessa nova dinâmica foi fundamental, na medida em que aumentou suas exportações para a Região e diminuiu substancialmente suas importações. Ou seja, os parceiros regionais acumularam crescentemente divisas exportando para o exterior para financiarem o déficit comercial com o Brasil.

Excluído o Brasil, o comércio entre os parceiros sul-americanos mostra um maior grau de integração entre eles do que o existente na Região como um todo. Em 2005, suas exportações intraregionais equivalem a 18,3% do total, frente a 18,1% na Região como um todo. Mesmo sofrendo uma forte perda relativa no período 1995-2005, o peso das exportações intraregionais dos parceiros do Brasil em suas exportações totais ainda superou a do conjunto da Região.

No caso das importações é mais notória e crescente a interdependência no âmbito dos parceiros do Brasil na América Latina. Em 1995, de suas importações totais 25,6% eram de origem intraregional, posição que aumentou para 34,6% em 2005. Pelo lado das exportações, deu-se o contrário, a participação das exportações intraregionais caiu de 27,4% para 18,3% do total. A conclusão a ser tirada é que o conjunto dos demais parceiros do Brasil seguiu a tendência geral da Região de gerar divisas crescentemente, exportando para o exterior e de despendê-las no seu mercado intraregional. Isto, obviamente, implica a geração de déficits comerciais para um ou mais parceiros. Estaria, assim, fortalecendo-se uma nova hierarquia entre os parceiros.

### *Redução dos baixos índices de comércio intrassetorial entre o Brasil os parceiros sul-americanos.*

Índices elevados de intercâmbio comercial no âmbito de segmentos produtivos desagregados são típicos do padrão comercial entre economias desenvolvidas. No caso do comércio do Brasil com os demais parceiros sul-americanos, os índices calculados para os capítulos da CUCI, referentes ao ano de 2005, ainda eram muito baixos, alcançando a cifra média de 0,31 (<sup>1</sup>), igual ao valor observado em 1995, depois de terem chegado a 0,36 em 2000, num evidente retrocesso. Excluído o comércio com a Argentina (0,37), o índice é inferior 0,20 para cada um dos demais países. Para fins de comparação, basta ter em conta que o referido índice num ano recente para o comércio da Alemanha no âmbito da União Européia chegava a 0,73.

Índices superiores a 0,50, indicativos de comércio significativo, foram encontrados em apenas oito capítulos num total de 61: carnes e preparados de carne; sementes e frutos oleaginosos; borracha, inclusive sintética; plásticos em formas não-primárias; materiais e produtos químicos; manufaturas de borracha; veículos; aparelhos, equipamentos e material fotográfico.

No intercâmbio com Argentina, de longe o principal parceiro comercial do Brasil, foram encontrados índices de intercâmbio intrassetorial significativos, ou seja, superiores a 0,50, em apenas sete setores num total de 61: tintas, corantes e pigmentos; produtos farmacêuticos; plásticos em formas não primárias; materiais e produtos químicos; manufaturas de borracha; veículos; e aparelhos, equipamentos e material fotográfico.

O futuro da integração regional deveria passar necessariamente pela elevação dos índices de intercâmbio intrassetoriais, o que implica dizer que a busca de oportunidades para fomentar o comércio intraregional deveria ser buscada em maior medida na diversificação e complementaridade dos setores produtivos desagregados e, em muito menor medida, no comércio tradicional intersetorial.

Conclui-se, por conseguinte, que o comércio intraregional ainda se dá em grande medida entre setores produtivos, prevalecendo as vantagens comparativas apoiadas na dotação relativa de fatores de produção e não nas vantagens associadas à capacitação tecnológica, à diferenciação de produtos e às economias de escopo, ou de variedade, típicas das economias desenvolvidas.

O exame dos dados do comércio intraregional por capítulos da CUCI, do ano de 2005, mostra a existência de diferenças importantes entre o valor das exportações e importações dos

---

<sup>1</sup> Utilizado o índice de Grubel-LLoyd. O valor varia entre 0 e 1, sendo zero quando o comércio é inteiramente de tipo inter-setorial e 1 quando é totalmente intra-setorial.



parceiros com o Brasil. Em 24 dos 61 capítulos, o Brasil tem superávits comerciais acima de US\$ 100 milhões. Estes capítulos poderiam servir como uma primeira indicação de atividades para desenvolver complementaridades, que favorecessem as exportações dos parceiros para o Brasil. Em sentido contrário, foram identificados apenas três capítulos: cereais e preparados de cereais; legumes e frutas; e petróleo e produtos derivados do petróleo.

### *Comércio desequilibrado nos produtos industriais segundo intensidade tecnológica.*

Em 2005 a estrutura do intercâmbio de produtos industriais do Brasil com o mundo, á luz do conteúdo tecnológico<sup>(2)</sup> dos produtos, mostrava grandes desequilíbrios. É importante ter em conta que em 2005 os produtos industriais, aqui considerados, representavam 82,2% da pauta de exportações e 87,7% da pauta de importações do Brasil. Nos setores de alta tecnologia e média-alta tecnologias, o desequilíbrio se dá por insuficiência da presença desses produtos na pauta de exportações, sendo a situação mais acentuada nos bens de alta tecnologia, em que a participação nas exportações representava apenas 42% da referente às importações. Nos produtos de média-alta tecnologia, o citado percentual era 65%, portanto, também ainda muito baixo.

No período 1995-2005, a situação caminhou na direção de maior equilíbrio em ambos casos, com a relação entre a participação dos produtos de alta–tecnologia nas exportações sobre as importações aumentando em 63%. No caso dos produtos de média–alta tecnologia, a melhora deu-se com menor intensidade, com a participação nas exportações aumentando 16% a mais do que nas importações.

Com respeito aos produtos de média-baixa e baixa tecnologias o desequilíbrio se dá inversamente aos dois primeiros casos, com a participação nas exportações superando a participação nas importações. No caso dos produtos de baixa tecnologia, em 2005, a participação nas exportações foi 170 % mais alta do que na participação das importações. Enquanto isso, no caso dos produtos de média-baixa tecnologia a diferença em favor da participação das exportações era de 32%. No período 1995- 2005, a situação melhorou no caso dos produtos de baixa tecnologia e piorou para os produtos de média–baixa tecnologia.

É possível constatar, portanto, que o Brasil era menos especializado nos produtos de maior conteúdo tecnológico e mais especializado nos produtos de baixo conteúdo tecnológico e que, entre 1995–2005, aumentou o grau de especialização nos produtos de alta e média-alta tecnologia e nos produtos de baixa tecnologia, enquanto que diminuiu nos produtos de média-alta tecnologia.

---

<sup>2</sup> A classificação considera produtos industriais vários produtos de baixo grau de elaboração e contem as seguintes categorias:

a) **Indústrias de alta tecnologia:** aeronáutica e aeroespacial; equipamentos de rádio, TV e comunicações; farmacêutica; instrumentos médicos de ótica e de precisão; material de escritório e informática;

b) **Indústrias de média-alta tecnologia:** equipamentos de ferroviários e material de transporte n.e.c; máquinas e equipamento elétricos; maquinaria e equipamentos mecânicos n.e.c; produtos químicos, exc. farmacêuticos; veículos automotores e semi–reboques;

c) **Indústrias de média–baixa tecnologia:** borracha e produtos plásticos; construção e reparação naval; outros produtos minerais não–metálicos; produtos de refino de petróleo e outros combustíveis; produtos metálicos; e

d) **Indústrias de baixa tecnologia:** alimentos, bebidas e tabaco; madeira e seus produtos, papel e celulose; produtos manufaturados n.e. e bens reciclados; têxteis, couro e calçados.

Em síntese, no ano de 2005 a estrutura do comércio exterior do Brasil por produtos segundo intensidade tecnológica, mantinha-se muito desequilibrada em contra dos setores de maior conteúdo tecnológico, ainda que tenha apresentado melhora em comparação com 1995, sendo mais intensa nos bens de alta tecnologia. Nos bens de baixa tecnologia é onde se situava o maior desequilíbrio, com Brasil exportando proporcionalmente muito mais do que importando. Neste caso, acentuou-se o desequilíbrio ao longo do período. Nos produtos de média-baixa tecnologia o desequilíbrio diminuiu no período.

*Elevados e crescentes desequilíbrios no comércio de produtos segundo a intensidade tecnológica entre o Brasil e os parceiros sul-americanos.*

No ano de 2005, refletindo o maior avanço tecnológico do parque industrial brasileiro, eram muito grandes os desequilíbrios no comércio intraregional com os produtos de mais elevado conteúdo tecnológico ocupando posição relativa mais importante na pauta de exportações do que nas importações do Brasil. No caso dos bens de alta tecnologia a participação na pauta de exportações era 4,3 vezes a participação na pauta de importações. Nos produtos de média-alta tecnologia a situação era mais equilibrada com a relação sendo de 1,3 vezes.

No período 1995–2005, aumentou substancialmente o desequilíbrio em favor da participação dos produtos de alta tecnologia na pauta de exportações do Brasil, num percentual de 163%. Já no caso dos produtos de média-alta tecnologia diminuiu o desequilíbrio, num percentual de 28%.

Obviamente, Brasil é mais especializado do que os parceiros nos produtos de maior conteúdo tecnológico, portanto, o comércio intraregional é muito mais vantajoso para o Brasil nos bens de alta e média-tecnologia do que o comércio com o Mundo, no qual se dá um desequilíbrio contra Brasil.

Nos produtos de média-baixa e baixa tecnologias a situação é inversa, o desequilíbrio se dá em favor dos parceiros sul-americanos, e é mais pronunciado no caso dos produtos de baixa tecnologia. Com efeito em 2005 a relação entre as participações das exportações e das importações nas respectivas pautas foi de 0,6 no primeiro e de 0,7 segundo caso. No período 1995–2005, em ambos casos o desequilíbrio diminuiu, sendo que com mais intensidade nos produtos de baixa tecnologia. As taxas de diminuição foram de 17% e 42%, respectivamente. Conclusão: o Brasil tornou-se mais competitivo em relação aos parceiros.

Em síntese, desde a ótica do Brasil, aumentou o desequilíbrio em seu favor nos produtos de mais elevado conteúdo tecnológico e diminuiu o desequilíbrio nos produtos de menor conteúdo tecnológico. Em outras palavras, o Brasil aumentou sua competitividade em relação aos parceiros em todos os agrupamentos.

*Oportunidades para fortalecer o comércio intraregional na América Latina.*

A principal conclusão a que se chegou nesta análise é de que o maior obstáculo ao avanço do processo de integração, no que respeita ao comércio intraregional, é a insuficiência quantitativa e qualitativa da capacidade de exportação dos parceiros sul-americanos para aproveitar mercado brasileiro, dando origem a um forte desequilíbrio do comércio em favor do Brasil. Nesse contexto,

coloca-se como objetivo central desta parte do estudo identificar oportunidades para os parceiros sul-americanos exportarem mais para o Brasil, o que pode requerer deslocar importações de terceiros países, para o que se faz necessário gerar capacidade de produção em seus territórios. Isto, sem prejuízo do que o Brasil já exporta para esses países ou que poderá vir a exportar no futuro.

Com relação às oportunidades de exportação dos parceiros para o Brasil, o estudo em que se baseia este documento identificou 14 itens da CUCI (Revisão 3, a 5 dígitos), cada um deles com valor igual ou maior de que 1% do total das importações realizadas pelo Brasil de terceiros países no ano de 2005, que poderiam possibilitar exportações dos parceiros sul-americanos para o Brasil. Conjuntamente, esses itens perfazem um total US\$ 22,5 bilhões, ou seja 29% do valor das importações totais do Brasil. Desse total, o Brasil já importa cerca de US\$ 2,8 bilhões dos parceiros da América do Sul, correspondendo a 12,4%, restando o valor de US\$ 19,7 bilhões de importações de terceiros países, que se constituiria no alvo para as exportações dos parceiros sul-americanos para o Brasil.

Trata-se de uma mera lista de produtos, que serve mais como uma indicação das áreas em que pesquisar oportunidades para expansão das exportações para o Brasil. Seu efetivo aproveitamento deve ser visto numa perspectiva dinâmica do comércio que envolva o aumento de importações do Brasil de outros itens de terceiros países, capazes de compensar a diminuição das exportações desses países para o Brasil, de modo a não acentuar o desequilíbrio comercial já existente em favor do Brasil com terceiros países.

Do ponto de vista da produção desses produtos pelos parceiros, caberia examinar também as importações que eles realizam desses produtos, pois junto às importações que o Brasil realiza de terceiros, constituíram o valor teórico do mercado regional desses produtos que poderia ser explorado pelos demais parceiros isoladamente, em grupo entre eles, ou conjuntamente com o Brasil.

Os produtos são os seguintes: petróleo (US\$ 7,5 bilhões); circuitos integrados (US\$ 1,7 bilhão); partes, peças para aparelhos de comunicação e telecomunicação (US\$ 1,6 bilhão); outros óleos de petróleo (US\$ 0,97 bilhão); outras hulhas, aglomeradas (US\$ 1,2 bilhão); autopeças (US\$ 1 bilhão); “gás oil” (US\$ 1 bilhão); cloreto de potássio (US\$ 1 bilhão); gás natural (US\$ 0,1 bilhão); partes e peças, aparelhos de processamento de dados (1 bilhão); medicamentos (US\$ 0,9 bilhão); veículos de passageiros (US\$ 0,5 bilhão); partes e peças para aeronaves (US\$ 0,7 bilhão); trigo US\$ (0,1 bilhões).

É importante ter em conta que dos 14 produtos mencionados, os parceiros do Brasil na América do Sul já realizam exportação de todos, embora sejam inexpressivas em muitos casos, v.g. cloreto de potássio. Destacam-se por ordem importância decrescente: petróleo (US \$ 45,5 bilhões, dos quais 0,6% para o Brasil); outros óleos de petróleo (US\$ 1,6 bilhão, sendo 32,3 % para o Brasil); gás natural (US\$ 1,5 bilhão, sendo 58,4% para o Brasil); trigo (US\$ 1,3 bi, sendo 51% para o Brasil); autopeças (0,5 bilhão, sendo 21% para o Brasil); medicamentos (US\$ 0,4 bilhão, sendo 10% para o Brasil). Nos outros oito produtos as exportações são inferiores a US\$ 49 milhões e não há exportações para o Brasil no caso de circuitos integrados.

O estudo em que se apóia o presente documento também identificou oportunidades potenciais de exportação do Brasil para os mercados dos parceiros da América do Sul. Como já foi mencionado, inverteu-se aqui o papel dessas oportunidades para a condição de oportunidades de substituição de importações dos parceiros sul-americanos de terceiros países, que podem ser compartilhadas com o Brasil.

Trata-se de seis itens, conforme a CUCI, cada um com valores iguais ou maiores do que 1% do total das importações. Seu valor total é US\$ 24 bilhões, porém deduzidos os valores que o Brasil já exporta para esses países (US\$ 5,2 bilhões), equivalente a 21,7%, e mais US\$ 5,2 bilhões abastecidos pelos demais parceiros regionais, também 21%, restam US\$ US\$ 14 bilhões que constituem o mercado potencial para a produção intraregional. A redução do valor mínimo estabelecido para a seleção dos produtos poderia aumentar significativamente sua quantidade.

Os produtos são os seguintes, por ordem de importância decrescente: veículos de passageiros (US\$ 3,7 bilhões, com importações do Brasil de US\$ 2 bilhões e dos demais parceiros de 0,8 bilhão); petróleo (US\$ 2,6 bilhões, com importações do Brasil, de 0,6 bilhão e dos demais parceiros, de US\$ 3,2 bilhões); aparelhos de comunicação (US\$ 3,3 bilhões, com importações do Brasil, de US\$ 1,4 bilhão, e dos demais parceiros de apenas, US\$ 2,2 milhões); veículos de transporte de mercadorias (US\$ 1,6 bilhão, com importações do Brasil de US\$ 1 bilhão e dos demais parceiros de US\$ 0,5 bilhão); “gás-oil” (US\$ 1,6 bilhão, com importações do Brasil de US\$ 0,1 bilhão e dos demais parceiros de 0,3 bilhão); e medicamentos: (US\$ 1,1 bilhão, com importações do Brasil de US\$ 0,1 bilhão e dos demais parceiros de US\$ 0,3 bilhão).

Vale mencionar, que nos casos de veículos de passageiros, petróleo, “gás oil” e medicamentos existem importações de terceiros países tanto por parte dos parceiros quanto do Brasil, conformando um mercado potencial mais amplo do que nos demais casos. Se a seleção dos produtos tivesse sido mais ampla, provavelmente apareceriam vários outros produtos na mesma situação.

Para aproveitar esse potencial de mercado, os parceiros sul-americanos poderiam necessitar da participação de empresas brasileiras e do apoio do governo do Brasil para desenvolverem em seus territórios a produção desses produtos, gerando assim complementaridades com a economia brasileira.

### **III. ESTRUTURAS PRODUTIVAS E COMPLEMENTARIDADES POTENCIAIS**

*As disparidades de tamanho entre as economias do Brasil e dos Estados Unidos e das demais economias da América do Sul*

O avanço do processo de globalização não favoreceu a redução da assimetria de tamanho entre a economia dos Estados Unidos e as economias da América do Sul. Com efeito, entre 1995 e 2005, a relação entre o valor agregado total nos Estados Unidos e nessas economias aumentou de 6 para oito vezes no caso da América do Sul e de 11,5 para 14,5 vezes no caso do Brasil. Os frutos da maior integração comercial industrial e financeira ocorrida no período tenderam a concentrar-se na economia mais desenvolvida.

Entre 1995 e 2005, manteve-se praticamente inalterada a participação relativa da economia brasileira no conjunto da América do Sul, tendo a participação no produto regional em dólares correntes variado ligeiramente de 53,6% para 54%. Em 2005, seguiam-se por ordem de importância decrescente Argentina (12,2%), Colômbia (8,4%), Chile (7,8%), Venezuela (7,7%) e Peru (5,2%). Equador, Uruguai, Paraguai e Bolívia, conjuntamente, atingiram apenas 5%. Essas discrepâncias ficam mais bem refletidas ao ter-se em conta que o produto da economia brasileira foi 4,5 vezes o da Argentina, 7 vezes o das economias da Colômbia, do Chile e da Venezuela, de per si, e dez vezes a do Peru, isoladamente, e do bloco Equador, Uruguai, Paraguai e Bolívia, conjuntamente.

A mesma medição feita em dólares constantes de 2000, mostra algumas alterações importantes, com a participação do Brasil caindo para 50%, a participação da Argentina crescendo para 21,5% (mudança expressiva) e a da Venezuela para 9,5%. Perdem posição os seis países restantes. A Venezuela passa a ocupar o terceiro lugar, deixando a Colômbia (7,1%) em quarto lugar.

Com esta medição a relação entre os tamanhos das economias brasileira e Argentina, a segunda economia mais importante da Região, cai substancialmente, passando de 4,5 vezes para 2,3 vezes. O peso argentino estaria apreciado em 2000, superestimando a importância relativa da Argentina na economia sul-americana.

#### *Estagnação do processo de industrialização regional.*

O processo de industrialização da Região não avançou entre 1995 e 2005, com a contribuição da indústria de transformação para o valor agregado regional, medido em dólares correntes, atingindo 20,4% no último ano, depois de apresentar uma ligeira queda no ano 2000. Dado o ainda baixo nível de renda per capita da Região e a alta concentração da renda pessoal pode ser considerado baixo o grau de industrialização atual.

A indústria da mineração, aproveitando a alta dotação de recursos minerais da Região e a rápida expansão do mercado internacional de seus produtos, melhorou substancialmente sua contribuição à geração do valor agregado regional, passando de 2,9% para 8,2%, situando-se como o segmento mais dinâmico da economia regional, multiplicando-se por 2,8.

O segmento “Eletricidade, gás e água” melhorou sua contribuição para a geração do produto regional passando de 2,5% para 3% do total. O setor de “Transportes e comunicações” aumentou ligeiramente de 5,9% para 6,3%. Por fim, a Agricultura teve ligeira melhora em sua participação, enquanto que a construção civil e o comércio atacadista tiveram reduções de pouca expressão, e os bancos, mais significativas.

#### *Aumento do grau de industrialização de Argentina, Uruguai e Brasil, e retrocesso nas outras economias regionais*

As economias, brasileira e argentina possuíam um grau de industrialização de mesma magnitude em 2005, com a indústria de transformação representando 23% do valor agregado total. Excetuado o Uruguai que, por sua base pobre de recursos naturais, apresentava um grau de

industrialização próximo ao do Brasil e da Argentina, com 21,7% do valor agregado produzido na indústria de transformação, os demais países mostravam valores abaixo de 18%. Por ordem decrescente a situação era a seguinte: Venezuela (17,6%); Chile (17,1%), Peru (16,3%), Paraguai (15,6%), Colômbia (14,5%), Bolívia (13,6%) e Equador (2,5%).

O grau de industrialização melhorou, ligeiramente, no caso do Brasil, bastante nos casos de Argentina e Uruguai, e piorou nos outros sete países, sendo que nos casos de Venezuela, Equador e Bolívia, piorou substancialmente. O bom desempenho das exportações, portanto, não contribuiu para aumentar o grau de industrialização na maioria dos países.

#### *Notável expansão da mineração na grande maioria dos países da Região.*

Como resposta à expressiva expansão da demanda internacional de produtos da mineração, excetuados Paraguai e Uruguai, países pouco dotados de recursos minerais, em todos os demais aumentou substancialmente a contribuição desse setor para a formação do valor agregado total. No Brasil e na Argentina, onde a contribuição dessa indústria era relativamente baixa, o aumento foi muito expressivo, passando entre 1995 e 2005 de 0,8 % para 4,6%, no primeiro caso, e de 2% para 4%, no segundo. Nos países em que a contribuição já era alta, como Venezuela, Equador, Chile, Bolívia e Peru, a mudança foi ainda mais substancial, em nenhum destes, inferior a 5,3 pontos percentuais.

#### *Lento crescimento da produção, da produtividade e do emprego na América do Sul*

A década de 1995-2005 caracterizou-se por baixas taxas de expansão da produção na América Latina. Para o conjunto dos países sul-americanos a expansão foi de apenas 24%, taxa ligeiramente superior a alcançada pelo Brasil (23%). Chile (39,4), Peru (38,7%) e Bolívia (37,9%) mostraram maior dinamismo, enquanto que Venezuela (15,7%), Paraguai e Uruguai (13%) tiveram expansão inferior à média.

Em termos de grandes setores, o setor agrícola apresentou-se como o mais dinâmico na América do Sul, aumentando 35,3% no período 1995-2005, seguido dos serviços (24,2%) e da indústria (22,2%). O setor agrícola do Brasil cresceu mais do que a média (41,9%), mas ficou em posição inferior ao Chile (56,8%), Equador (56,8%) e Peru (55,4%). Na indústria o Brasil (20,9%) ficou aquém da média, sendo superado pelo Peru (42,3%) e pelo Chile (40,4%).

Na agricultura deu-se o maior aumento de produtividade da mão-de-obra (35,3%). A indústria (22,2%) e os serviços (24,2%) ficaram bem abaixo da média. A maior expansão da produção agrícola estaria, assim, associada ao aumento da produtividade. Enquanto isso, no caso da indústria, o baixo crescimento da produtividade teria afetado negativamente o crescimento da produção e a competitividade dos produtos, especialmente no mercado internacional.

Considerado o baixo crescimento do valor agregado e supondo que o crescimento médio da produtividade da mão-de-obra não sofreu redução significativa no período, pode-se concluir que volume do emprego na Região como um todo, se manteve no melhor dos casos constante ao longo do período.

### *Grande disparidade de tamanhos entre a indústria manufatureira do Brasil e dos demais países sul-americanos*

Um dos traços marcantes da estrutura produtiva na indústria de transformação dos demais países sul-americanos corresponde às expressivas diferenças de tamanho em comparação com Brasil, o que funciona como um empecilho à integração comercial. Na média, a indústria brasileira equivale a 3,5 vezes a da Argentina 8,3 vezes a do Chile e mais de nove vezes as de Colômbia, Peru e Uruguai de per si. Estas diferenças de escala respondem por diferenças importantes no grau de diversificação e complexidade da produção e, certamente, de competitividade das empresas.

Se a comparação é feita exclusivamente com a Argentina, de longe o principal parceiro comercial do Brasil na Região, verifica-se que a dimensão da indústria de transformação do Brasil, num total de 28 setores, somente lhe é inferior em dois (tabaco e bebidas). Em quatro outros setores é ligeiramente superior: produtos alimentícios, produtos de couro, petróleo e produtos de carvão e vidro. Nos demais setores as diferenças superam duas vezes e no caso das indústrias de maior conteúdo tecnológico, como maquinaria não-elétrica e instrumentos científicos e profissionais chegam a ser maior do que dozes vezes.

### *Baixos e declinantes índices de produtividade de mão-de-obra*

A produtividade da mão-obra na indústria de transformação da América do Sul apresenta-se muito baixa em comparação com os Estados Unidos. Desde logo, os indicadores existentes deixam margem para desconfiar de sua fidelidade, posto que mostram diferenciais tão elevados que, na prática, inviabilizariam o parque industrial da Região.

Os dados disponíveis mostram que no ano de 2002 a produtividade média da mão-de-obra da indústria de transformação da Região alcançava apenas 21,3 % da observada na economia dos Estados Unidos. O mais grave é que a diferença teria se aprofundado em comparação com o ano de 1995.

A Argentina é o país que mais se aproximava dos Estados Unidos, com um índice de 42% do observado para aquele país em 2002. O Brasil, com um índice de 21,3% situava-se, aquém de Bolívia (34,9%) e Chile (28%). A Argentina ficava em posição superior a dos Estados Unidos em refinarias de petróleo e produtos do carvão, ferro e aço e metais não-ferrosos. Já o Brasil ficava em posição superior aos Estados Unidos apenas em refinarias de petróleo. Por seu turno, ficava em melhor posição do que a Argentina, apenas nos setores de imprensa e publicações, refinarias de petróleo, instrumentos científicos e profissionais e outras manufaturas.

### *Resenha de alguns estudos sobre a estrutura produtiva da América do Sul*

Têm sido realizados vários estudos sobre esta matéria, porém somente uns poucos tratam das assimetrias entre os perfis industriais dos países da América do Sul.

O setor mais estudado tem sido o automobilístico. Segundo os dois estudos mais importantes, em 1990 a indústria brasileira produzia 9,2 vezes mais unidades do que a Argentina, diferença que se reduziu para 5,8 vezes em 1996. Em 2005 no Brasil, este setor representou pouco

mais de 10% do valor da produção 6,2% do emprego, frente a 5,3% e 3,5% na Argentina. Dados de produtividade da mão-de-obra mostram que o Brasil superava a Argentina em 20%, no ano de 1996. Em 2006, a produção de veículos no Brasil foi de 2,5 milhões de veículos, frente a 400 mil na Argentina, ou seja 5 vezes mais. Entre 1991 e 2005 a produtividade da mão-de-obra no Brasil cresceu 206 % frente a 156% na Argentina, 32% a mais.

No setor petroquímico a indústria brasileira também é muito maior que a Argentina. Nos produtos petroquímicos finais o Brasil produziu 3 milhões de toneladas em 1996, frente a 1,1 milhão na Argentina, e nos produtos intermediários produziu 1,7 milhões de toneladas frente a 850 mil.

Na indústria de máquinas-ferramenta também foram constatadas várias diferenças, no ano de 1999. A produção Argentina representava apenas 4,5% da brasileira, enquanto que o coeficiente de exportação era bem mais baixo no Brasil, com a Argentina exportando 46,9% da produção frente a 19,5% do Brasil. No caso dos coeficientes de importação o Brasil importava 49% do valor da produção e a Argentina 89%.

Na área de madeira e móveis, a indústria brasileira se destaca no âmbito do MERCOSUL, respondendo por 86% das exportações de madeira e quase 100% de móveis e exporta para 150 países. Trata-se de uma indústria cada vez mais verticalizada, em detrimento de projetos de integração.

Um estudo de Dante Sica apresenta indicadores de grau de semelhança entre as estruturas industriais do Brasil e da Argentina, no qual se constata que os diferenciais de tamanho e de composição da produção em desfavor da Argentina pioraram recentemente, depois de terem melhorado no período 1994–1998.

### *Graus de abertura comercial díspares nos países da América do Sul*

Para o conjunto da América do Sul os coeficientes de exportação e importação alcançaram 18,3% e 16,3% em 2002, crescendo 34% e 9,7% com relação ao ano de 1995, mostrando principalmente o avanço do comércio das economias regionais com terceiros países, especialmente pelo lado da exportação. Nos casos de Argentina, Bolívia, Colômbia e Uruguai os coeficientes de importação são mais elevados que os de exportação. Em Brasil e Chile dá-se o inverso. O Brasil tem sido ao longo dos anos uma economia fechada às importações. O expressivo tamanho de mercado interno favoreceu um grande avanço do processo de substituição de importações. No caso, são claras as evidências de que o Brasil realizou nos últimos anos importante substituição de importações de petróleo da Venezuela. Um exame dos coeficientes de comércio intraregionais aportaria informações interessantes para este estudo.

Refletindo inversamente as disparidades de tamanho, o indicador de grau de abertura comercial (exportação+importação/produção) mostra grandes disparidades entre os países da Região, porém uma tendência generalizada ao aumento. Em 2005, os valores máximo e mínimo do indicador foram observados para o Paraguai (99%) e o Brasil (29,2%). Os demais países apresentaram graus elevados: Chile (75,4%), Bolívia (69,2), Equador (63,3%) e Venezuela (62,3%); Uruguai (57,3); Argentina (44,3%), Peru (43,6%); Colômbia (43%). Isto reforça a idéia de



que é no Brasil onde do ponto de vista comercial reside o maior obstáculo ao avanço da integração regional, em face de seu baixo grau de abertura comercial frente ao comércio exterior.

Na indústria de transformação os coeficientes de abertura são mais altos do que a média da economia em Brasil e Colômbia e mais baixos em Argentina, Chile e Uruguai.

Fica evidenciado que à exceção do Brasil, os países da Região são muito abertos ao comércio externo, fator que nitidamente favorece o avanço da integração regional. Se a integração regional não progride é devido a outros fatores limitantes, como é o caso das escalas mínimas de produção.

*Predominância no Brasil de setores com coeficientes de exportação e importação menores do que a média.*

A indústria de transformação do Brasil em 2002, em seus 28 setores, pode ser classificada em quatro grupos, em função da intensidade com que participam do comércio exterior:

- a) o grupo dos que exportam menos e importam menos do que a média: São 13 setores: bebidas; fumo; têxteis; roupas; móveis; imprensa e publicações; refinarias; petróleo e produtos de petróleo e carvão; produtos plásticos; cerâmica; vidro; outros minerais não-metálicos; e produtos de metal;
- b) o grupo dos que exportam mais e importam mais do que a média. São 7 setores: produtos de borracha; metais não-ferrosos; maquinaria não-elétrica; equipamento de transporte; instrumentos científicos e profissionais; e outras manufaturas.
- c) o grupo dos que exportam mais e importam menos do que a média. São 6 setores: produtos alimentícios; produtos de couro; calçados; produtos de madeira; papel e celulose e ferro e aço; e
- d) o grupo dos que importam mais e exportam menos do que a média. São 2 setores: química e outros químicos.

No que respeita à identificação de oportunidades para o avanço do processo de integração regional, caberia ter em conta o seguinte. No grupo dos que exportam menos e importam menos estão os seguimentos que normalmente se orientam para o mercado interno por razões de custos de transporte, como é o caso de minerais não-metálicos, ou de segurança de abastecimento, como é o caso das refinarias de petróleo e produtos de petróleo. Excetuadas as refinarias, onde prevalece o objetivo de segurança no abastecimento, tratam-se na maioria dos casos de indústrias tradicionais, de pequena escala de produção, o que prejudica sua competitividade nos mercados externos. Isto dificulta a materialização de complementaridades. Caberia centrar a atenção nos casos de bebidas, produtos metálicos, roupas e têxteis.

No que se refere aos setores em que o Brasil exporta mais e importa mais do que a média haveria um campo pouco propício para a busca de complementaridades intraregionais, exceto em relação à Argentina e, talvez, Chile e Colômbia, pois aí se situam segmentos de maior conteúdo tecnológico e com maior variedade na produção. Estes segmentos, acham-se na maioria dos casos

concentrados nos países de maior dimensão. Ai, também está situado um setor em que os países intercambiam os diferentes produtos do beneficiamento dos minerais em que são especializados, como o cobre, o alumínio e o níquel. Caberia neste caso, examinar as possibilidades de trazer para a substituição de importações realizadas de terceiros países.

No grupo dos mais exportados e menos importados, o Brasil tem importantes vantagens competitivas, caberia entretanto examinar as possibilidades de buscar aumentar as importações da Região, ajudando a equilibrar o comércio. São em geral setores de baixo conteúdo tecnológico e que poderiam ser mais facilmente expandidos nos demais países da Região.

No grupo dos que o Brasil importa mais e exporta menos, as escalas de produção tendem a ser elevadas, como é o caso da petroquímica, o que dificultaria a produção nos países de menor dimensão de mercado. Por certo que haveria a possibilidade de desenvolver a produção desses produtos em função da dotação de recursos minerais nos países menores, como seria o caso dos petroquímicos a partir do gás natural, e dos fertilizantes (fosfatados, nitrogenados e potássicos). Mas, para isto seriam necessários acordos que possibilitassem a colocação da produção nos países de maior dimensão de mercado.

*Grandes diferenças nos indicadores de C& T e inovação entre o Brasil e os demais países sul-americanos.*

O panorama do Brasil e da América Latina no que diz respeito ao desenvolvimento científico e tecnológico e a inovação tecnológica, se mostra no mínimo preocupante. Os indicadores, tradicionalmente considerados muito baixos, pioraram nos anos mais recentes. Também é preocupante o imenso atraso relativo dos parceiros do Brasil na América do Sul. Nesse quadro reside, seguramente, um obstáculo de monta ao avanço da integração regional, porquanto a inovação tecnológica tem sido cada vez mais decisiva para a diversificação das estruturas produtivas e a diferenciação de produtos, fatores fundamentais para impulsionar o comércio.

No ano de 2004 o Brasil participou com quase 72,7% dos gastos em C&T da América do Sul, cifra ligeiramente inferior à observada em 1995 (76%) e, ligeiramente maior, do que em 2000. Mais grave é que os valores aplicados caíram 25% em valor absoluto, em comparação com 1995. Em segundo e terceiros lugares, colocam-se Argentina e Chile, com os demais países apresentando participação inexpressiva. As cifras brasileiras, medidas em dólares correntes, representavam apenas 5% dos gastos realizados pelos Estados Unidos em 1995, percentual que caiu para a metade (2,4%) em 2004. Em proporção ao PIB, o percentual das aplicações brasileiras foi de 1,4% em 2004, menos da metade do observado nos Estados Unidos.

Em 2004, o Brasil foi responsável por mais de 93% das patentes concedidas a residentes (43 mil), melhorando substancialmente sua posição em relação ao ano de 2000, quando respondeu por 72,3%. Não obstante, a comparação com os Estados Unidos mostra que a cifra brasileira foi 19 vezes menor. A Argentina, em segundo lugar, apresentou uma cifra 37 vezes menor.

Em matéria de financiamento dos gastos de C&T, há diferenças importantes entre o Brasil e a Argentina, por um lado, e os Estados Unidos, por outro. Em 2004, nos dois primeiros países mais de 60% dos gastos vieram do governo e de instituições de ensino superior, contra apenas 37,2% nos

Estados Unidos, com os recursos complementares vindo das empresas privadas. Em 1995, os referidos percentuais no Brasil e na Argentina, separadamente, superavam 67%.

Em 2005 havia no Brasil 431 mil pessoas ocupadas em atividades de inovação tecnológica frente a 101 mil na Argentina.

Por último, a relação entre gastos em P&D como percentual das vendas das empresas industriais em 2003, no Brasil foi de 0,53 %, frente a 0,26% na Argentina. Em 2005, o percentual do Brasil aumentou para 0,80%.

### *Potencial de complementaridade entre o Brasil e os demais países da Região na indústria de transformação*

No ainda alto nível de agregação das variáveis utilizadas no presente trabalho, foi adotada a escala de produção como determinante das potencialidades de complementação, no suposto de que segmentos de maior dimensão têm maiores possibilidades de diversificação da produção ou de desconcentração geográfica de cadeias produtivas. Considerou-se com passíveis de complementação os setores em que nos parceiros sul-americanos geram valor agregado pelo menos igual à metade do que ocorre no Brasil, com base nas estatísticas mais recentes a partir de 2000.

Os resultados para a economia como um todo mostraram que dos nove setores das contas nacionais, em apenas quatro é atendida a condição, mas somente em relação à Argentina e Venezuela. Para a Argentina, nos quatro setores: mineração; comércio atacadista: hotéis, bares e restaurantes, transporte armazenagem e comunicações; e finanças e seguros. Para a Venezuela, apenas em mineração.

No que diz respeito à indústria de transformação, dos vinte 28 setores considerados, em apenas 9 a dimensão é atendida a condição: produtos alimentícios, bebidas, tabaco, produtos de couro, produtos de madeira, petróleo e produtos do carvão, cerâmica, vidro e metais não-ferrosos. As oportunidades existiam apenas, para quatro parceiros sul-americanos:

Produtos alimentícios: Argentina; Bebidas (Argentina, Chile, Colômbia e Peru); Tabaco (Argentina e Chile); Produtos de couro (Argentina); Produtos de madeira (Chile e Peru); Petróleo e produtos do carvão (Argentina e Chile); Cerâmica (Colômbia e Peru); Vidro (Argentina); Metais não-ferrosos (Chile). Adotadas as estatísticas para o ano 2000 entrariam na lista Colômbia e Uruguai, no setor de Petróleo e produtos do carvão.

Um indicador de potencial de complementaridade alcançou apenas 9,5% em relação a 168 (o número de setores multiplicado pelo número de países) para os dados mais recentes, disponíveis a partir do ano 2000. Saliente-se que a situação melhorou em comparação com o observado em 1995, quando o referido coeficiente era de apenas de 6,5%.

O critério adotado é passível de crítica, pois deixa de fora a indústria automotiva e de autopeças em que existe um razoável grau de complementaridade entre o Brasil e a Argentina.

Por último, com base no critério de maior especialização relativa do setor ( não considerado no estudo básico) em função de sua participação no valor agregado da indústria do país, foi possível identificar alguns setores em que os demais países poderiam ser mais competitivos no

mercado brasileiro. São os seguintes: Alimentos, Bebidas e Fumo (o Brasil é menos especializado em todos eles); Roupas (Colômbia e Peru); Produtos de couro (Argentina e Colômbia); Calçados (Chile e Uruguai); têxteis Colômbia, Bolívia e Uruguai); Produtos de madeira (Chile, Peru e Bolívia); Móveis (Colômbia, Peru e Uruguai); Papel e Celulose (Chile e Colômbia); Outros produtos químicos (Bolívia); Refinaria de Petróleo (Bolívia e Uruguai); Petróleo e produtos do carvão( Chile e Colômbia); produtos plásticos (Chile, Colômbia e Uruguai); Vidro ( todos os países); Cerâmica (Colômbia, Peru, Bolívia e Uruguai); Metais não-ferrosos (Chile e Peru); Produtos de metal (Argentina e Chile); outras manufaturas ( Peru e Bolívia).

A última lista, incorporando mais setores (17), não entra em contradição com a primeira, pelo que parece preferível usá-la para estudos mais aprofundados.

#### **IV. A INFRA-ESTRUTURA DA AMERICA DO SUL: SITUAÇÃO ATUAL, NECESSIDADES E COMPLEMENTARIDADES POTENCIAIS**

A dotação de serviços infra-estruturais ocupa posição de destaque na determinação do grau de industrialização e da competitividade da produção dos países nos mercados nacional e internacional, a chamada *competitividade sistêmica*. Historicamente, os países sul-americanos estiveram predominantemente vinculados comercialmente aos países mais desenvolvidos. Isto foi determinante para que o aproveitamento de seus recursos naturais e, também, o desenvolvimento da infra-estrutura de transporte, não ocorresse em função de interesses intraregionais. Ainda que lentamente, esse quadro tem se modificado na América do Sul ao longo do último meio século e, com bem maior intensidade, em anos mais recentes.

É inegável que, por razões geoeconômicas e geopolíticas, tem crescido a consciência regional de que uma das limitações mais fortes com que a Região se defronta para avançar em seu processo de industrialização é a insuficiência de serviços infra-estruturais.

##### *Excelente dotação de recursos naturais e o mercado ampliado da Região*

A América do Sul em conjunto é muito bem dotada de recursos naturais, com grandes quantidades, diversidade, excelente qualidade e complementaridade. Isto, ao lado de um mercado regional ampliado pelos acordos de livre comércio e integração econômica vigentes. Entretanto, tem sido precária a interligação física dos países. Daí a importância que assume a integração da infra-estrutura física da Região.

As potencialidades da Região em recursos naturais podem ser desdobradas em três grandes categorias: a) Petróleo, gás e biocombustíveis; b) água, agricultura, biodiversidade, outros recursos minerais e hidroeletricidade c) mercado regional ampliado.

##### a) Petróleo, gás e biocombustíveis

A América do Sul é exportadora líquida de recursos energéticos, situando-se em posição privilegiada no contexto internacional. Vinte e cinco por cento dos 1,45 bilhões de barris de petróleo que constituem atualmente as reservas mundiais estariam na América do Sul. Os países detentores desses recursos são a Venezuela, com 90% do total, seguida por Brasil, Colômbia,

Bolívia, Peru e Equador. O abastecimento de gás, petróleo e eletricidade, afigura-se como uma das principais motivações regionais na atual conjuntura para o avanço da integração física de suas economias. Além do caso notório da Venezuela, vislumbram-se exportações desses insumos para terceiros países por parte de Colômbia, Peru e Equador.

As empresas estatais sul-americanas com atuação no campo de produtos energéticos destacam-se por sua capacidade econômica e tecnológica, como são os casos da PETROBRAS (Brasil), PDVSA (Venezuela), PetroPeru (Peru), ENAP (Chile), Ecopetro (Colômbia), Enarsa (Argentina), Petroequador (Equador) e YPFB (Bolívia). Estas empresas têm se associado entre si e com empresas da Europa e dos Estados Unidos. Mas recentemente, têm se multiplicado as associações com empresas estatais da China (CNPC) e da Índia (ONGC).

São também expressivas as potencialidades da Região para produzir biocombustíveis (etanol e biodiesel), para o autoabastecimento e para exportação. Neste aspecto, destaca-se o Brasil, evidenciando-se seu pioneirismo no desenvolvimento tecnológico, na produção e na utilização de etanol e de biodiesel, em face de sua favorável dotação de terras agricultáveis. Do ponto de vista empresarial, a Petrobras, por sua potência econômica e tecnológica, representa fator de importância decisiva para as perspectivas do Brasil nesse campo.

#### b) Minerais metálicos e não-metálicos, recursos hídricos e biodiversidade

A Região é auto-suficiente em minerais metálicos e não-metálicos, inclusive em carvão e urânio, além de exportadora de quase todos eles: ferro, cobre, estanho, zinco, níquel, bauxita, entre os metálicos, e fosfatos, salitres, calcários, pedras ornamentais e gipsita, entre os não-metálicos. Os investimentos previstos (2002–2012) para a produção desses minérios atingem a cifra de US\$ 54 bilhões, com dois terços destinados a cobre no Brasil, Chile e Peru, bauxita, minério de ferro e níquel, no Brasil e zinco no Peru. Esta cifra representa em torno de 19% do investimento mundial nesses setores.

Outra potencialidade da Região reside em sua vasta rede de bacias hidrográficas, com os rios sul-americanos representando 47,3% da água doce do planeta, o Brasil colocando-se em destaque com 13,8% do total.

Por fim, cabe ter em conta a rica, e ainda desconhecida em muitos aspectos, biodiversidade da Região, com sua importância fundamental para a produção de bens e a descoberta de novas substâncias, com destaque para as que têm aplicação na medicina.

#### c) O mercado ampliado da Região

A Região apresenta um mercado de dimensão considerável, mormente tendo-se em conta os diferentes acordos de integração em marcha, que mediante a redução das barreiras comerciais em geral ou o uso de tarifas frente a produtos estrangeiros, no caso do MERCOSUL, possibilitam a reserva do mercado e a redução dos custos da produção intraregional. Essa realidade, representa um importante fator para a atração de investimentos internacionais e para viabilização de investimentos de empresas locais, constituindo-se em indiscutível potencialidade para o surgimento de projetos de infra-estrutura voltados para a integração regional e o mais fácil e mais barato acesso aos mercados de terceiros países.

## CANAIS DE GERAÇÃO DE PROJETOS

Cabe considerar como principais fontes de geração de projetos na infra-estrutura da América do Sul, na atual etapa de seu desenvolvimento os relacionados com: a) abastecimento de gás, b) expansão das reservas de petróleo e gás natural; c) elaboração de derivados de petróleo e biocombustíveis; d) corredores de transporte bi-occeânicos; e) projetos e programas infra-estruturais dos países.

### a) Abastecimento de gás

O abastecimento de gás e os projetos de gasodutos entre os países situam-se atualmente como a parte mais sensível da integração regional, face à situação crítica de abastecimento de Chile e Argentina e o crescimento da demanda para produção de energia e para abastecimento industrial e residencial em geral, em condições de baixo nível de investimentos em hidroeletricidade e busca de novas reservas de gás e petróleo. Os principais projetos nessa área são examinados em seguida:

“Anel Energético do Sul”. Foi concebido no âmbito do MERCOSUL e conta com o apoio do BID. Seu objetivo é transportar o gás de Camisea no Peru, 30 milhões de m<sup>3</sup>, estimando-se em US\$ 2,4 bilhões o investimento. Seu propósito inicial era reduzir a dependência do fornecimento de gás boliviano e equacionar o problema do abastecimento do Chile pela Argentina, em face da redução de suas reservas, mas atualmente visa também a atender a necessidades de termelétricas do Brasil, do Paraguai e do Uruguai. Consiste na construção de um gasoduto de 1,2 mil km ligando Pisco no Peru à Tocopilla no Chile, conectando-se daí à rede de gasodutos argentina e chegando até Uruguiana no Brasil e daí, através de um gasoduto de 500 km, a Porto Alegre.

O projeto se defronta com vários problemas para sua execução: eventual disputa das disponibilidades de gás entre os países do MERCOSUL, o próprio Peru, o México e os Estados Unidos. Os dois últimos países teriam interesse em importar parte da produção; eventual necessidade de incluir a Bolívia no projeto, trazendo à tona o contencioso geopolítico entre esse país e o Chile; problemas de impacto ambiental, a execução do projeto foi paralisada por desrespeito às normas peruanas.

“Gasoduto do Sul”. (Venezuela-Brasil-Argentina). Trata-se de um megaprojeto, envolvendo Venezuela, Brasil e Argentina e Uruguai, ainda em fase de definições preliminares, e com muitos problemas a serem superados para sua viabilização. O gasoduto teria cerca de 10 mil km de extensão, com um investimento de US\$ 20 bilhões, utilizaria gás de Porto Ordaz na Venezuela. Dali sairia, atravessaria de Norte a Sul o Brasil e chegaria à Argentina. A proposta é da Venezuela e contou desde o início com a adesão de Brasil, Argentina e Uruguai e, mas recentemente, da Bolívia, cuja exportação de gás também se beneficiaria do gasoduto.

A execução do projeto depende de muitos fatores, a começar pela grande dimensão e altos investimentos envolvidos. A isto, adicionam-se problemas técnicos, como a travessia de grandes montanhas e rios, como o Amazonas, problemas de impacto ambiental na Região amazônica, competição com a alternativa de transportar gás liquefeito (já foi negociado entre a Venezuela e Argentina); competição com projetos da Petrobras no abastecimento do Norte, Nordeste e Centro-Oeste do Brasil, com base em reservas no território brasileiro.

“Gasoduto Transguajiro–Transandino–Transcaribenho”. Consiste na extensão do gasoduto Transguajiro, atualmente em execução em parceria entre empresas estatais da Venezuela e da Colômbia com a Chevron e a Texaco dos Estados Unidos, ligando Porto Ballena na Colômbia ao Lago Maracaibo no Oeste da Venezuela. Sua capacidade é de 200 milhões de m<sup>3</sup>/dia de metano, envolvendo investimentos de US\$ 250 milhões.

A extensão compreenderá dois projetos. Um deles ligando ao Peru, ao Equador e à Bolívia (Transandino) e o outro indo até o Panamá (Transcaribenho). São projetos importantes para a integração dos países andinos e para a ligação com a América Central e a América do Norte. Contam com a participação de multinacionais norte-americanas, anunciando-se inclusive a intenção de utilizá-lo no transporte de gás para abastecer unidades termelétricas da Califórnia.

#### b) Expansão das reservas de petróleo, gás e a produção de biocombustíveis

A expansão das reservas de petróleo e gás e da capacidade de produção e uso de biocombustíveis é uma questão central para os países sul-americanos, não apenas desde o ponto de vista de autoabastecimento futuro, mas também da exportação para terceiros países. Os preços atuais desses produtos estão cada vez mais altos e não há perspectivas de que retornem aos níveis vigentes no passado, inclusive por falta de investimento na pesquisa de reservas em todo o mundo. Também são crescentes as pressões da sociedade para atenuar os impactos ambientais do uso desses combustíveis, através de mudanças na matriz energética em favor das alternativas menos poluentes. As potencialidades da Região não só para produção de combustíveis fósseis, como de biocombustíveis graças a sua disponibilidade de terras agricultáveis, tornam este um campo propício para o desenvolvimento de ações de complementaridade no âmbito regional. Merecem destaque os seguintes fatos:

- ✓ O bem sucedido programa de auto-suficiência de petróleo do Brasil, especialmente com a exploração de petróleo e gás em águas profundas na plataforma continental, executado pela Petrobras com tecnologia própria altamente competitiva, contando com a parceria de empresas multinacionais;
- ✓ O ambicioso Plano de Negócios 2008-2012 da Petrobras com investimentos da ordem de US\$ 112,4 bilhões, cabendo à exploração e produção de petróleo e gás US \$ 65,1 bilhões, o que a coloca, neste aspecto, em posição de destaque em nível mundial.
- ✓ O acordo firmado entre a Petrobras e a Oil-and-Gás Corporation (ONOC) da Índia para co-participação na pesquisa e exploração de gás em águas profundas no Brasil e na Índia;
- ✓ d) O esforço que o Brasil vem realizando na pesquisa tecnológica e na produção e desenvolvimento dos mercados nacional e internacional de biocombustíveis, destacando-se o papel adicional que a Petrobras propõe-se a desempenhar no período 2008–2012 no desenvolvimento da produção e na pesquisa tecnológica em biocombustíveis, com investimentos previstos de US\$ 1,5 bilhão;
- ✓ A intenção manifesta da Venezuela, grande produtor mundial de Petróleo, através da PDVSA, de aproveitar as reservas de petróleo e gás da Bacia do Orinoco, para o que vão

ser necessários vultosos investimentos. As reservas de suas fontes tradicionais, na Bacia de Maracaibo, já não oferecem grandes expectativas

- ✓ A necessidade urgente de Chile, Argentina, Peru, Equador e Bolívia de ampliarem suas reservas de petróleo e gás.

### c) Corredores de transporte bi-oceânicos

O avanço e melhoria das interligações físicas entre o território brasileiro e dos demais países sulaamericanos e entre estes, através de corredores bi-oceânicos, joga papel decisivo não somente para o avanço da integração regional, mas também para o acesso aos mercados de terceiros países, notadamente através do Oceano Pacífico.

A maioria dos projetos de transporte visando à interligação física de países sul-americanos faz parte do Programa de Estudos da IIRSA, que para tanto desenvolveu um importante trabalho de planejamento territorial, mediante o qual foram definidos 12 Eixos de Integração e Desenvolvimento que articulam projetos de infra-estrutura de transportes, de comunicações e de energia na Região.

Os projetos de transporte destinados a fortalecer os eixos entre os oceanos Pacífico e Atlântico, de maior destaque, são apresentados a seguir:

- ✓ O Corredor entre Tacna no Peru e El Mutum na Bolívia, com destaque especial, na fronteira com o Brasil, não incluído entre os projetos da IIRSA. No Distrito de Suma, Departamento de Tacna, a empresa chinesa Shandong Luneng já iniciou a construção de uma mega-porto, Miguel Grau, para receber navios de 250 mil toneladas, destinado a ser uma importante plataforma de exportação no Oceano Pacífico. O projeto completo inclui um distrito industrial junto ao porto e uma ferrovia com 1,4 mil km de extensão, ligando El Mutum, área com importantes jazidas minerais, especialmente minério de ferro, ao porto. Os investimentos previstos são de US\$ 10 bilhões, dos quais US\$ 2 bilhões no porto e no distrito industrial. Este projeto interessa à China e também à Índia por razão de redução dos custos de transporte marítimo. Além disto, a Índia, através da Jindai Steel & Power já teve outorgada pelo governo da Bolívia concessão para explorar 50% das reservas de minério de ferro de El Mutum.  
A importância desse projeto para o Brasil deriva de dois fatores: aproveitamento do mega-porto para escoar a produção de produtos agroindustriais do Norte e do Centro-Oeste e do minério de ferro de Urucum, da mesma formação geológica de El Mutum.
- ✓ Dois outros projetos de importância, também não constantes do elenco da IIRSA: a travessia ferroviária entre o Chile e a Argentina e o túnel na Cordilheira Andina, para os quais existe acordo firmado com a China, visando dar acesso aos produtos argentinos ao Oceano Pacífico;
- ✓ Adequação do corredor Rio Branco-Montevideo-Colônia-Nova Palmira, situado no Eixo Mercosul-Chile, que liga o Uruguai, ao Brasil e a Argentina, com investimentos de US\$ 176,8 bilhões, atualmente em execução;



- ✓ Duplicação do trecho rodoviário Palhoça-Osório (Rodovia Mercosul), situado no Eixo Mercosul-Chile, ligando o Brasil, a Argentina e ao Uruguai, com investimento da ordem de US\$ 800 milhões, atualmente em execução;
- ✓ Construção da Rodovia Pailón-San José-Porto Suarez no Eixo Interoceânico Central, ligando Bolívia, Brasil, Chile e Peru, com investimentos da ordem 435,3 milhões, atualmente em execução;
- ✓ Rodovia Paita-Tarapoto-Yurimaguas, portos e centros logísticos, no Eixo Amazonas, ligando o Peru ao Brasil, com investimentos da ordem de US\$ 338 milhões, atualmente em execução;
- ✓ Pavimentação dos trechos Iñapari-Porto-Maldonado-Inambari, Inambari Juliaca/Inambari-Cusco, no Eixo Peru-Brasil-Bolívia, ligando Peru e Brasil, com investimentos da ordem de US\$ 1,1 bilhão, atualmente em execução;
- ✓ Duplicação da Ruta 14, no Eixo Mercosul-Chile, na ligação Argentina a Brasil, com investimentos da ordem de US\$ 370 milhões, atualmente em preparação;
- ✓ Rodovia Internacional 60CH (Valparaiso-Los Andes) na ligação entre Chile e Argentina, com investimento de US\$ 286 milhões, atualmente em execução;
- ✓ Rodovia Lima-Tingo Maria-Pucalpa, incluindo portos e centros logísticos, no Eixo do Amazonas, na ligação Peru-Brasil, com investimento de US\$ 589 milhões, atualmente em licitação/concessão.

#### d) Projetos nacionais de infra-estrutura

Corresponde agora tratar de projetos de caráter nacional dos diferentes países da Região que interessam ao Brasil, tanto por suas repercussões integracionistas, quanto pela participação de empresas brasileiras na sua materialização. Caberia considerar os seguintes:

- a) Na área das comunicações via satélite existem programas do Brasil e da Venezuela em colaboração com a China, assim como acordo entre o Brasil e a Índia em atividades espaciais;
- b) No transporte ferroviário existem os programas de expansão e modernização das ferrovias nacionais na Argentina e na Venezuela. Na Venezuela, conforme acordo bilateral firmado, a China além de conceder apoio técnico, deverá realizar investimentos da ordem de US\$ 9 bilhões nos projetos de construção do sistema ferroviário, na instalação de uma siderúrgica, uma fábrica de trilhos e uma fábrica de tubos sem costura para gasodutos;
- c) Existem projetos em todos os países para a geração de energia elétrica, de origem hídrica ou térmica, assim como de pontes e rodovias, constando do levantamento da IIRSA. Chamam a atenção os casos de Bolívia, Equador de Peru, em função da

localização de parte importante de seus territórios na Cordilheira Andina, o que exigirá grandes investimentos em transportes para a interligação de suas regiões geográficas;

- d) Em transportes urbanos existem os programas de expansão e modernização dos metrô de Santiago (Chile) e de Caracas (Venezuela);
- e) Na Argentina existem dois projetos importantes de construção de gasodutos, o TGS e o TGN, dos quais participam empresas brasileiras.

### **Participação de Empresas e Governos**

A realização de projetos importantes de infra-estrutura na Região tem normalmente expressiva participação de grandes empresas e de governos nacionais e estrangeiros. Isto, face aos volumosos investimentos envolvidos, suas repercussões sociais, ambientais, geoeconômicas e geopolíticas, seus longos prazos de maturação, seu caráter monopolístico com suas exigências regulatórias e os altos riscos econômicos associados ao seu pioneirismo. Nesse contexto, cabe ressaltar aqui o importante papel na atual etapa, dos governos e das empresas da China e da Índia, das empresas brasileiras de engenharia e construção e do BNDES na geração de novos projetos.

A participação da China e da Índia tem-se dado em função de suas crescentes necessidades de abastecimento de insumos minerais e alimentícios, geradas pelo grande dinamismo de suas economias e do interesse em reduzir os custos de transporte desses produtos pelo Oceano Pacífico. Predominam, neste caso, relações de reciprocidade com a realização de acordos de cooperação para transferência de conhecimentos e tecnologias, associações empresariais, e financiamento de investimentos.

Várias empresas brasileiras têm tido desempenho exitoso com a China: Embraco, Embraer, CVRD e WEG. Muitas empresas chinesas se instalaram no Brasil, como a CTIC, Hwavi e ZTEC. Existem vários projetos de interesse comum, inclusive na produção siderúrgica e de cobre, a partir das reservas de Carajás. A Petrobras e a empresa chinesa Sinopec assinaram acordo em 2004 para explorar, produzir, refinar petróleo e comercializar produtos petroquímicos. Também assinaram um memorando de entendimento para construir o gasoduto GASENE, com investimento de US \$ 1,3 bilhão, que conecta o Nordeste ao restante do Brasil.

A Venezuela tende a torna-se um *locus* muito importante para os investimentos de empresas chinesas na América do Sul. Além dos investimentos já realizados de US\$ 1,5 bilhão, em parceria com PDVSA, cogita-se de mais US\$ 4 bilhões. A PDVSA e a CNPC da China, assinaram acordos para investirem US\$ 350 milhões em 15 campos petrolíferos na Província de Anzoátegui e formaram um *joint-venture* para desenvolver campos na Bacia do Orinoco. A Sinopec da China e a PDVSA realizarão um projeto de prospecção de petróleo no Golfo de Paria.

No Peru, no Equador e na Colômbia também existem projetos com a participação de empresas chinesas, no setor petrolífero.

As grandes construtoras brasileiras, como a Odebrecht, a Camargo Correa e a Andrade Gutierrez vêm participando expressiva e ativamente na implantação da infra-estrutura de transportes e energia nos demais países da América do Sul. Estas empresas já possuem caráter transnacional, atuando em vários países e caracterizando-se pela diversificação de atividades, além

de construção civil. Elas têm contado com o suporte financeiro do BNDES, que se interessa especialmente pelas exportações de insumos e bens de capital aos parceiros da América do Sul, estimuladas pelas construtoras brasileiras. As operações de financiamento desses projetos envolvem atualmente cifra da ordem US\$ 8 bilhões, podendo chegar a US\$ 18 bilhões.

## **V. O INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO (IDE) E AS PRINCIPAIS EMPRESAS INVESTIDAS NA AMÉRICA DO SUL**

### *Os fluxos de IDE nos países da América do Sul*

O fluxo de IDE para América do Sul alcançou seu valor máximo nos últimos 15 anos em 1999, quando atingiu US\$ 69,6 bilhões, fortemente influenciado pela privatização de importantes empresas na Região. Depois de reduzir expressivamente nos anos seguintes, o fluxo começou a recuperar-se a partir de 2004, chegando ao ano de 2006 à cifra de US\$44,7 bilhões. Em 2006, o Brasil foi o principal destino de IDE na América do Sul com 42% do total, seguido do Chile com 18% e da Colômbia com 14%. A Argentina teve sua posição deteriorada a partir de 1999, alcançando o percentual de 11% em 2006, e ficando em quarto lugar.

Nos anos de 2005-2006, em termos de participação do IDE no PIB, medida mais indicada para medir o impacto econômico do que os valores absolutos, o país mais beneficiado na América do Sul foi o Uruguai, com o percentual de 8% , seguido por Chile , Equador, Colômbia e Peru, todos acima da média regional de 4%. O Brasil ficou em antepenúltimo lugar, com cerca de 2% do total.

### *Pequena contribuição do IDE para o avanço da industrialização regional*

Nas aplicações setoriais no período 199-2006, a indústria manufatureira absorveu apenas 23% do IDE aportado à América Latina, frente a 20% dos recursos naturais e 54% dos serviços. O setor serviços, principal destino dos recursos, ficou com 54%. Fica evidenciado que, pelos menos, diretamente o IDE não contribuiu significativamente para o avanço da industrialização regional. Em 2006, o quadro mudou em favor da indústria que participou com 30%, ficando o setor recursos naturais com 16% e os serviços praticamente na mesma posição. Os recursos naturais, embora perdendo posição relativa ao receberem 16% dos recursos, ainda permaneceram privilegiados, pois sua participação no PIB foi de apenas 8,2% em 2005

Para o Brasil, no mesmo período, a situação foi diferente, pois a indústria manufatureira recebeu IDE proporcionalmente mais do que sua participação no PIB, ou seja 29% contra 23% (2005), ficando acima da média regional. Em 2006, a posição da indústria no Brasil melhorou substancialmente, com a participação chegando 39%. Nos demais países sul-americanos, a situação é variada. A indústria manufatureira fica abaixo da média em todos os demais países, exceto Colômbia. Situam-se melhor Venezuela com 21% e Argentina com 20%. Nos demais países, a participação não chega a 10%.

Em compensação, nos recursos naturais, o Brasil com 5%, fica bem abaixo da média, e os demais países, exceto Peru com 9%, estão todos acima da média. Equador (78%); Bolívia (58%), Argentina (47%), Colômbia (33%), Chile (27%), e Venezuela (25%).

O setor serviços ocupa de longe a principal posição em todos os países: por ordem de importância decrescente em: Peru (78%), Brasil (65%), Chile (64%), Venezuela (55%), todos acima da média. Colômbia (42%), Bolívia 37% Equador (19%) ficam abaixo da média.

### *Principais origens de IDE para a América Latina*

A maior parte do IDE destinado à América do Sul nos últimos 10 anos originou-se na Europa (45%). A América do Norte participou com 37% e os Países Baixos com 10%. Por país de origem, o mais importante foi os Estados Unidos (36%), seguido da Espanha (16%) e Países Baixos (10%). Em 2006, a América do Norte e a Europa participaram com 45% e 36%, respectivamente. Por país de origem, o principal foi os Estados Unidos com 36%, seguido dos Países Baixos com 10%, o Canadá com 9% e a Espanha com 6%.

Nos últimos dez anos a Europa participou com 54% do IDE aplicado no Brasil, percentual mais elevado do que na média da América do Sul. Por país de origem, destacaram-se Estados Unidos, Espanha e Países Baixos, situação que se manteve em 2006.

A participação de investidores intraregionais fluxo de IDE para a América do Sul, ainda é muito pequena. Mais recentemente, há vários exemplos de aquisição de empresas de um país por empresas de outros países da Região. Empresas da China e da Índia, também têm participado de aquisições de empresas da Região.

### *Aumenta o fluxo de IDE da América Latina para países de fora da Região*

Aumentaram bastante as aplicações de IDE da América do Sul em países de fora da Região a partir de 2004, com grande destaque para a participação do Brasil, seguido de Chile, Argentina, Colômbia e Venezuela. No período 199-2006, os valores totais investidos no exterior chegaram a US \$100 bilhões. Em 2006, os investimentos alcançaram a cifra de US \$ 36 bilhões, nada menos que 2,7% do PIB da Região no ano de 2005. Em 2006, os países mencionados acima continuaram sendo os mais importantes neste aspecto.

### *Pequena presença do IDE da América do Sul nas aplicações totais na Região*

No período 1997-2008, a participação do IDE de origem regional aplicado em países da própria Região, de um modo geral, foi pequena. Por país de destino, entretanto, a situação tem sido muito variável. Para o Brasil, como receptor, as aplicações têm sido pouco significativas, apenas 1,5% do total. Neste caso, os principais investidores tem sido Argentina Chile e Uruguai. Para Argentina, Bolívia Equador, Paraguai e Peru, as entradas de IDE de origem sul-americana têm sido proporcionalmente bem mais importantes.

No caso do IDE proveniente do Brasil há evidências de que sua participação tem sido significativa em vários países da América Latina. Em 2006, essa participação na entrada de IDE foi de 27% na Argentina, e 10% em Paraguai, Peru e Equador, respectivamente. Também na Bolívia a participação do IDE proveniente do Brasil tem sido importante nos anos mais recentes. Na Argentina, o Brasil tem sido protagonista das maiores aquisições de ativos por estrangeiros nos anos recentes: a Petrolera Peres Compagnac foi adquirida pela Petrobras (US\$1,1bilhão), a Swift foi comprada pelo Friboi (US\$1,4bilhão), a produtora de cimento Loma Negra foi adquirida pela Construtora Camargo Correa (US\$ 1 bilhão), e a cervejaria Quilmes foi adquirida pela Ambev (US\$1,2 bilhão).

*As empresas transnacionais representam cerca de 1/3 das grandes empresas da Região.*

As empresas transnacionais de fora que operam na América Latina respondem de modo predominante pelo fluxo de investimento dirigido à América Latina. Eram 133 empresas em 2005, equivalendo a 32% das maiores empresas da Região, em sua grande maioria de fora da Região. Com exceção da subsidiária da Petrobras na Argentina, a Petrobras Energia, não havia registro de outras empresas da Região entre as principais empresas, com investimento em outros países da Região. Do total das transnacionais, 32% são dos Estados Unidos, 14% da Espanha, 12% da França e 4% de propriedade conjunta de Espanha e Portugal. O Brasil concentra 57% dessas empresas, seguido da Argentina com 18% e o Chile com 10%.

A maioria delas dedica-se à indústria manufatureira (47%), com destaque para a indústria automotiva com 13% do total. Segue-se a indústria petroquímica com 10%. O setor serviços contava com 34% dessas empresas, das quais 40% estavam no setor de eletricidade e 33% no setor de telecomunicações. Em seguida, vêm os setores de petróleo e gás e de mineração, com 9,7% e 9,2%, respectivamente.

Ao longo do tempo, a composição assinalada tem se modificado em favor de telecomunicações, eletricidade, comércio e mineração, com a perda de importância do número de empresas nas atividades da agroindústria, do fumo e da maquinaria elétrica.

*As empresas transnacionais que atuam no Brasil e, pelo menos, em outro país da Região, representam 19% total*

As transnacionais que operam no Brasil e, pelo menos, em um outro país da América do Sul são em número 25, cerca de 1/5 do total. Os setores principais em que atuam são: telecomunicações, petróleo e gás, aço, agroindústria, comércio, petroquímica, química, bebidas e cerveja. Isto é uma indicação de que as transnacionais não cumprem um importante papel direto para integração regional.

No setor de petróleo e gás estão 3 empresas: Repsol IPF, com atividades em todos os países, exceto Bolívia e Paraguai; Chevron, com atividades em 4 países: Argentina, Brasil, Colômbia e Venezuela; e Esso, com atuação em 4 países: Bolívia, Brasil, Chile e Venezuela.

No setor de telecomunicações estão três empresas: Telefônica (atua em todos os países, exceto Bolívia e Paraguai); América Móvil (em todos os países, exceto Paraguai e Bolívia); e Claro (Argentina, Brasil, Chile, Paraguai, Peru e Uruguai);

No setor automotivo e de autopeças, existem seis empresas: Volkswagen (Argentina e Brasil); General Motors (Argentina e Brasil, Colômbia, Equador e Venezuela); Daimler Chrysler (Argentina, Brasil e Venezuela); Fiat (Brasil, Argentina e Uruguai); e Bosch (Argentina, Brasil e Colômbia);

No setor siderúrgico, há 1 empresa: Arcelor (Brasil e Argentina);

No comércio, estão 2 empresas: Carrefour: (Argentina, Brasil e Colômbia); e Wal Mart (Argentina e Brasil);

Na indústria de alimentos, está 1 única empresa: Nestlé (em todos os países);

Em maquinaria está uma empresa: Caterpillar (Brasil e Chile);

Na agroindústria estão 3 empresas: Cargil (Argentina, Brasil e Chile); Unilever Brasil (em todos os países menos Equador e Bolívia); Louis Dreyfus (Argentina e Brasil);

No setor petroquímica/química está uma única empresa: Dow Chemical (Brasil e Argentina); e

No setor de bebidas/cervejas 1 única empresa: Coca Cola (em todos os países, exceto Equador, Paraguai e Bolívia).

#### *Empresas da América do Sul com investimentos no Brasil*

Os levantamentos estatísticos sobre grandes empresas na América Latina subestimam o número de empresas da Região que atuam intraregionalmente. Apenas uma empresa sul-americana a Tenaris Confab do grupo Argentina Techint, aparece atuando no Brasil.

Entretanto, com base em informações sobre aquisições transfronteiras recentes realizadas por empresas de outros países, é possível formar uma opinião a respeito deste assunto. No período 2004–2007, ocorreram 9 aquisições de empresas no Brasil por investidores intraregionais. Empresas da Colômbia adquiriram 2 empresas no setor de eletricidade no valor de US\$ 850 milhões. A Arcor da Argentina adquiriu no Brasil a Votocel Filmes Flexíveis do setor químico, por US\$ 120 milhões. A Sonda do Chile adquiriu a Procwork por US\$ 117 milhões; a Molino Rio da Prata da Argentina adquiriu a empresa de bebidas, Sucos Naturais Minerva e a Atanor da Argentina adquiriu a Atar do Brasil do setor de agroindústria/ química. Além disto, estão pendentes as negociações para aquisição de mais três empresas localizadas no Brasil, por empresas colombianas nos setores elétrico, siderúrgico e de telecomunicações.

As principais empresas de outros países da Região atuando no Brasil são em número de 10: Três empresas argentinas: Techint (aço e tubos de aço), Arcor (alimentos); e Molinos Rio de la Plata (Bebida). Cinco empresas são chilenas: Arauco (celulose e papel), Andina (Bebidas); Sonda (software/services); Codelco (mineração); e Farmácias Ahumada (comércio). A Colômbia e a Venezuela têm uma empresa cada. No primeiro caso a PDVSA, que tem um acordo com a Petrobras para montar conjuntamente uma refinaria no Brasil e no caso da Colômbia, uma empresa de eletricidade, a Interconexión.

## *Empresas brasileiras com investimentos em outros países da América do Sul*

Com exceção da Petrobras, as empresas brasileiras que atuam nos demais países da América do Sul ocupam posição de pequena importância entre as grandes empresas. Na Argentina, Chile, Colômbia e Equador as empresas brasileiras ali atuantes figuram do quinto lugar para mais no *ranking* das grandes empresas.

Há várias empresas brasileiras de menor dimensão que têm realizado operações de aquisição de outras empresas nos demais países da América do Sul. Têm-se conhecimento de sete operações de aquisição já concluídas e oito ainda pendentes, recentemente: Argentina: Loma Negra (cimento), comprada pela Carmargo Correia por US\$ 1 bilhão; Swift Armour (alimentos), comprada pela Friboi; Edival (alimentos), comprada pela Metal Leve; Sipar Aceros ( aço). Compra em andamento pela Gerdau; Indular (calçado), compra em andamento pela Vulcabras; Chile: Banc Boston (serviços financeiros), adquirida pelo Banco Itaú; Peru: Empresa Siderúrgica Peru (aço). Compradas duas unidades pela Gerdau; Colômbia: Acerias Paz del Rio, com aquisição em andamento pela Votorantim Celulose; Aerovias Nacionales de Colômbia (transporte aéreo), com aquisição em andamento pela Valorem; Uruguai: Shell Uruguai (gás) e Caseba (gás). Compra em andamento, pela Petrobras. Equador: La Internacional (têxtil). Compra em andamento, pela Vicunha Têxtil

Várias outras empresas localizadas no Brasil têm realizado investimentos nos demais países da Região. Há informação sobre 9 empresas: Petrobras: petróleo e gás (em todos os países, menos Chile); CVRD: mineração (Argentina, Chile, Colômbia, Peru e Venezuela); Gerdau: aço (Argentina, Chile, Colômbia, Peru, Uruguai e Venezuela); Usiminas: aço (Argentina e Venezuela); Camargo Corrêa: cimento (Argentina); Votorantim: cimento e metais (Bolívia, Colômbia e Peru); Tigre: material de construção (Argentina, Chile, Bolívia e Paraguai); Santista: têxteis (Argentina e Chile); Klabin: papel e celulose (Argentina);

### *O IDE por setores produtivos*

#### **Petróleo e Gás**

Neste setor encontram-se algumas das principais empresas transnacionais da América do Sul, com forte presença de empresas estatais da Região. Neste aspecto, Colômbia é uma exceção, com o fomento crescente do investimento estrangeiro.

As principais empresas que atuam no setor são em número de 28, sendo 9 no Brasil, uma na Venezuela, 3 na Argentina, 6 na Colômbia, 2 no Chile, 2 no Peru, 3 no Equador, e uma no Uruguai. Destacam-se aqui dois grupos: as empresas da Região com presença internacional: PDVSA (Venezuela), Petrobras (Brasil) e ENAP (Chile); e as empresas de fora da Região, incluindo: a) transnacionais tradicionais do setor: Exxon/Móbil, Chevron, BP e Royal Dutch Shell, às quais se podem agregar Repsol e IPF; b) empresas menores de países desenvolvidos, como Encana e Occidental; e c) novas empresas de países em desenvolvimento, notadamente da Índia, China e Iran.

No grupo das empresas nacionais estão as maiores empresas de petróleo da América do Sul: PDVSA e Petrobras, que junto com a Gazprom (Rússia), CNPC (China), NIOC (Índia) y Petronas (Malásia) têm sido consideradas as “novas sete irmãs”.

## **Mineração**

Novos projetos de IDE têm sido colocados em marcha na Região nos anos recentes com os investimentos totais no setor de mineração tendo atingido 13% do total, exclusive Argentina, estimulados pelas condições favoráveis do mercado internacional, especialmente em face da demanda da China de minerais não-metálicos. Os principais receptores da Região nos últimos dez anos, por ordem de importância decrescente, foram: Chile, Equador, Colômbia e Brasil.

As maiores empresas de mineração da Região são em número de 26, com um volume de vendas em 2005, da ordem US\$ 57, 4 bilhões. 11 delas estão no Chile, 7 no Brasil, 5 no Peru e 3 na Colômbia.

São em número de 10, as principais aquisições no período 2004-2007, envolvendo recursos totais de US\$ 3,2 bilhões nos setores de ouro, cobre e carvão e foram realizadas por transnacionais de fora da Região.

As maiores empresas do setor de mineração na América Latina são a CRVD do Brasil, uma transnacional, com sua principal atividade na extração de minério de ferro, e a CODELCO do Chile, com a principal atividade na mineração de cobre e com sua atuação concentrada no Chile, até recentemente. Não obstante, os investimentos intraregionais são pequenos.

Além de sua participação em várias empresas em países fora da Região, a CRVD, atua na exploração de minérios através de 2 empresas no Chile, 1 na Colômbia, 1 na Argentina, 1 na Venezuela e 1 no Peru.

Destacam-se como empresas de fora da Região atuando na América do Sul a Anglo American e a BHP Billiton, ambas com atuação no Brasil, Chile, Colômbia e Peru, além de Argentina, no caso da Anglo.

No Brasil, a BHP Billiton opera desde 1971, com participação importante, atualmente, em 11 filiais. As empresas Samarco e Alumar participam com 8% e 13%, respectivamente, da produção de ferro e alumina da BHP Billiton. Existem 9 outras filiais da BHP Billiton no Brasil, 5 na produção de minério de ferro, uma na produção de alumina e 3 na produção de alumínio. A maior parte delas, participando significativamente da produção total e vendas dessa transnacional.

No Chile, são quatro filiais, com uma atuando na produção de cobre-concentrado, uma na de cobre-catodo, uma na produção de ouro e uma na produção de prata.

No Peru, são quatro filiais, com uma atuando na produção de cobre-concentrado, uma na produção de cobre-catodo, uma na produção de zinco e uma na produção de prata. Na Colômbia, há uma empresa, atuando na produção de carvão mineral.

A Anglo American pertence ao grupo considerado o terceiro maior do mundo. Ela atua na América do Sul desde 1995. Está presente no Chile na mineração de cobre, na Venezuela na mineração de níquel e de carvão, na Colômbia na mineração de carvão. Possui minas de ouro e prata na Argentina e no Brasil, que conjuntamente respondem por 10% de sua produção total de ouro. A Anglo possui 9 subsidiárias na América do Sul, das quais 4 estão no Brasil, 3 no Chile, 1 no Peru e 1 na Venezuela.



## **Siderurgia**

As principais empresas siderúrgicas na América do Sul são em número de 14 . Estão localizadas no Brasil 9 destas empresas, que responderam por 85% das vendas provenientes da Região no ano de 2005. Na Argentina estão 2 destas empresas, uma no Chile e uma na Venezuela. Seis delas pertencem a grupos regionais: Gerdau (Brasil), COSIPA (Brasil) e Aços Villares (Brasil/Espanha); Siderar e Acindar (Argentina) e Huachipato (Chile). A maior das empresas (Grupo Gerdau) responde por 29,3% das vendas de origem regional.

Destacam-se na internacionalização da produção as empresas do Grupo Gerdau (Brasil) e do Grupo Tecnint (Argentina). O grupo Gerdau é especializado em produtos longos e no período 1980–2007 fez 23 aquisições de empresas, sendo 4 no Brasil, 2 na Argentina, 2 no Chile, 2 no Uruguai, 2 na Colômbia, uma no Peru , uma na Venezuela, 4 no Canadá, 4 nos Estados Unidos e uma na Espanha. A maior parte das operações do Grupo Gerdau, entretanto, está fora da América do Sul.

O Grupo Techint possui mais de 100 empresas operando em todo o mundo, dedicando-se através de suas holdings Tenaris e Ternium á produção de tubos de aço e aços planos e longos, respectivamente. Excluída a Argentina, sua participação na América Latina restringe-se a uma fábrica de tubos no Brasil (CONFAB). Seus negócios na América do Sul respondem por apenas 15% das vendas de tubo de aço. Já no caso de aços planos sua produção está concentrada na América do Sul, onde controla as maiores plantas siderúrgicas da Argentina e da Venezuela: SIDERAR e SIDOR.

Das três siderúrgicas transnacionais do exterior com atividade no Brasil, destaca-se a Arcelor Mittal (Índia). Outras 3 grandes siderúrgicas no plano mundial com atuação no Brasil são a Nippon Steel (Japão) com participação na Usiminas a Thyssen Krup Steel (Alemanha) e a Vallourec Mannesman (Alemanha). Estas empresas não atuam nos demais países da América do Sul.

A Arcelor Mittal é uma empresa da Índia que realiza 9% de sua produção total na América do Sul. Além do Brasil, onde concentra a maior parte de sua produção na Região (aços planos e longos e inoxidáveis), ela tem atividades na Argentina e na Venezuela, onde produz aços longos.

## **Indústria Automotiva (automóveis e autopeças)**

No setor automotivo da América Latina há um claro predomínio de empresas transnacionais de fora da Região. Das 21 maiores empresas existentes, 19 são de fora da Região. São exceções a Marcopolo (ônibus) e a Randon (vagões ferroviários e veículos especiais), que são brasileiras. Do total, 14 fabricam automóveis e 3 autopeças. No Brasil estão localizadas 11 empresas, 6 na Argentina e 2 na Colômbia. Os grupos atuantes na Região são: Volkswagen (Brasil e Argentina); General Motors (Brasil e Colômbia); Fiat (Brasil e Argentina); Daimler–Chrisler (Brasil e Argentina); Volvo (Brasil); Ford (Brasil e Argentina) ; Renault (Brasil e Argentina); Peugeot–Citroen (Argentina); Randon (Brasil); Marco Pólo (Brasil); Sofasa ( Colômbia); Scania (Brasil); Robert Bosch (Brasil); Pirelli (Brasil); e Mahle (Brasil).

## **Bebidas**

Trata-se esta de uma indústria muito concentrada em nível mundial. As principais empresas em atividade na Região são em número de 8, das quais 7 têm participação de grupos de fora da América Latina: Ambev, que atua no Brasil e na Argentina, Sab Miller, que atua na Colômbia e no Peru, Quiñeco-Heineken e Coca Cola, que atuam no Chile. Apenas a empresa Polar (Venezuela) é de controle regional.

O grupo Inbev, ao qual pertence a Ambev) atua em todos os países da América do Sul, exceto na Colômbia, possuindo 129 cervejarias, das quais 47% estão no Brasil, 19 % na Argentina e 10% no Peru.

Como empresas engarrafadoras/distribuidoras destacam-se na América do Sul, além da ANBEV e da Bavária, a Cervejarias Unidas, a empresa Embotelladora Andina (associada à Coca Cola), e a venezuelana Empresas Polar (associada a PepsiCo). A Embotelladora Andina, localizada no Chile, tem presença no Brasil e na Argentina.

### **Comércio a Varejo**

O comércio a varejo no mundo tem estado cada vez mais concentrado em empresas pertencentes a grandes grupos. O Brasil tem sido o principal centro da América do Sul para onde têm convergido os investimentos das transnacionais na aquisição de redes locais de menor dimensão. O Chile tem se destacado como investidor em outros mercados.

As principais empresas de fora da Região que atuam na América Latina são em número de 40, pertencentes a 9 grupos econômicos, com destaque para Carrefour, Wal Mart, Makro e Casino. O Brasil destaca-se pela grande participação dessas empresas, com de 19 (47,5%). No Chile atuam 10 empresas, na Argentina, 4 na Colômbia e uma no Equador.

Têm sido pequenos os investimentos recíprocos entre as empresas regionais da América do Sul. Unicamente as empresas chilenas têm se destacado por investimentos em outros países da Região. As chilenas Falabella, Cencosud y Ripley mantiveram-se até agora fora do Brasil e têm se concentrado em Argentina, Peru e Colômbia.

### **Telecomunicações**

Este setor passou por importantes mudanças nos países sul-americanos nos últimos 15 anos em decorrência de amplo processo de privatização de empresas estatais. Atualmente atuam na Região 27 empresas, das quais 18 no Brasil, 67% do total. Na Argentina atuam 2, no Chile 3, e na Colômbia 3. Na Venezuela, Equador, Uruguai, uma empresa em cada país. Os principais grupos que atuam na Região são: Telefônica de Espanha, Telmex, Telecom Itália e Portugal Telecom. Saliente-se que a Telmex é mexicana. A Portugal Telecom tem suas atividades regionais concentradas no Brasil.

### **Eletricidade**

Nos anos 90 ocorreram importantes fluxos de IDE em direção à América Latina em consequência de mudanças importantes nos marcos regulatórios dos países no setor de eletricidade. As empresas espanholas destacaram-se como impulsionadoras desse processo, sendo posteriormente seguidas por empresas européias.

Atuam na América Latina 53 empresas principais, 19 delas transnacionais de fora da Região: grupo Endesa (Espanha), com 7 empresas, seguido do AES (Estados Unidos) com 5 empresas e do Iberdrola (Espanha) com 3. Eletricité (França), Eletricidade de Portugal (Portugal), Suez (Bélgica) e Enron (Estados Unidos) têm uma empresa cada um.

No Brasil atuam 33 das grandes empresas do setor (37, 7% do total). Segue-se o Chile com 6 empresas, a Colômbia com 2 e a Venezuela, Paraguai e Uruguai, cada um com uma empresa.

A Endesa atua na Argentina, no Brasil, no Chile, na Colômbia e no Peru.

O grupo colombiano ISA atua no Brasil, Colômbia e Peru, na área de transmissão de energia elétrica.

### **Comentários adicionais sobre os grupos brasileiros**

Os conglomerados brasileiros, cuja presença é subestimada na análise setorial baseada nas maiores empresas, ocupam posição de destaque em projetos de engenharia e de construção na América Latina.

O Grupo Odebrecht concentrado em engenharia e construção tem vários projetos em todos os países da Região, muitos deles já executados, conforme lista a seguir: Argentina (7 projetos dos quais, 5 já concluídos); Bolívia (2 projetos, dos quais 1 já concluído); Chile (7 projetos, já concluídos); Colômbia (3 projetos, já concluídos); Equador (12 projetos, dos quais 5 já concluídos); Uruguai (2 projetos já concluídos); e Venezuela (9 projetos, dos quais cinco já concluídos).

O Grupo Camargo Corrêa tem projetos importantes em pelo menos 4 países da América Latina: 6 projetos na Bolívia, 2 na Colômbia, 6 projetos no Equador e 4 projetos no Peru.

A internacionalização do Grupo Votorantin é recente e tem se concentrado na produção de cimento e na mineração. Na América Latina, atua na produção de cimento na Bolívia, de aço na Colômbia e de zinco no Peru.

## **VI. CONCLUSÕES**

As considerações que seguem representam uma tentativa de integrar os quatro estudos básicos em que se apoiou o presente documento em torno da questão da identificação de complementaridades potenciais entre as economias do Brasil e dos demais países sul-americanos.

As análises de comércio exterior e das estruturas produtivas permitiram constatar que o processo de integração da Região na última década avançou muito lentamente, com o comércio intraregional perdendo importância relativa no comércio exterior da Região. O pequeno avanço realizado no comércio intraregional, somente foi possível graças à situação favorável da demanda de terceiros países de produtos primários, a partir do ano 2000, o que permitiu aos parceiros sul-americanos financiarem elevados e crescentes déficits em sua balança comercial com o Brasil.

O exame das estruturas produtivas dos países da Região mostrou que cresceu a importância da mineração em todos os países, exceto Paraguai e Uruguai, na formação do PIB. Enquanto isso, o

grau de industrialização da Região manteve-se constante. Exceto Argentina, Uruguai e Brasil, os demais países tiveram diminuído seu grau de industrialização, alguns deles com reduções expressivas. Este fato representou um empecilho ao avanço da integração regional, na medida em que a maior parte dos países, em graus variados, não estava capacitada a aumentar sua participação no mercado brasileiro no mesmo ritmo em recorriam às importações do Brasil. A perda de competitividade dos parceiros sul-americanos foi generalizada, mas muito mais intensa nos segmentos de maior conteúdo tecnológico.

Há indicações de que as já elevadas disparidades de produtividade da mão-de-obra em comparação com as economias desenvolvidas, tomando como padrão os Estados Unidos, estariam aumentando na Região. Também estariam crescendo as distâncias no que respeita ao desenvolvimento científico e tecnológico e à capacitação para a inovação tecnológica. Neste aspecto as grandes disparidades intraregionais também estariam se agravando, com o Brasil distanciando-se ainda mais dos demais países da Região. Estes são fatores decisivos na determinação da capacidade da Região para desenvolver complementaridades, particularmente no que diz respeito à produção manufatureira.

Também ficou evidente a perda de terreno havida no intercâmbio intrassetorial de produtos entre o Brasil e os parceiros sul-americanos, numa indicação de retrocesso no comércio intraregional. Isto ocorreu a partir de uma situação já muito defasada em relação aos padrões que prevalecem nas economias desenvolvidas.

Ressalte-se que no setor de petróleo, seus derivados e gás natural, e na indústria de transformação reside um potencial importante de complementaridade na Região. Ao que caberia acrescentar alguns produtos da agropecuária, como é o caso do trigo, dos grãos e da carne. Nos demais recursos minerais, todos os países, exceto Paraguai e Uruguai, são bem dotados, o que restringe as possibilidades de maior complementaridade com o Brasil.

Os grandes projetos que têm sido executados na infra-estrutura de transporte ou que se acham em cogitação, incluído rodovias, ferrovias e gasodutos destinados a fortalecer a interligação entre os países representam um lado muito positivo das mudanças que vêm ocorrendo. Neste aspecto, cabe ressaltar o papel importante que têm desempenhado as empresas estatais que cuidam de petróleo, gás e energia nos diferentes países da Região. Também, merece destaque a atuação na Região de grandes empresas da Índia e da China que tem negociado com empresas e governos da Região importantes acordos, alguns deles já em plena implementação, que envolvem vultosos investimentos na infra-estrutura de transporte e na pesquisa e exploração de petróleo. Dessa forma, está sendo fortalecida a chamada competitividade sistêmica das economias regionais, o que num momento subsequente deverá resultar em estímulo importante para o avanço da industrialização.

No que diz respeito ao papel do IDE na Região, tem ficado aquém do que seria desejável para o aumento da complementaridade das economias regionais. Por um lado têm estado muito concentrado nas áreas de mineração e serviços na maioria dos países, não contribuindo pelo menos diretamente para o avanço de seus processos de industrialização.

As grandes empresas transnacionais de fora da Região, muito embora bem representadas entre as principais empresas da Região, cerca de 1/3, têm sua atuação pouco distribuída entre os países, pelo que não contribuem muito para o avanço das relações comerciais intraempresas. As

transnacionais que atuam no Brasil em pelo menos outro país da Região, representam apenas 19% do total.

Por outro lado, as grandes empresas da Região têm apresentado alta propensão a investir fortemente em terceiros países. Em 2006, suas aplicações no exterior chegaram a 36 bilhões, ou seja 2,7% do PIB de seus países.

É ainda pequena a parcela do IDE das empresas brasileiras destinada a empresas no território dos parceiros sul-americanos, mas do ponto de vista de alguns países receptores já chega a ser significativo. Em termos absolutos o Brasil investe mais nos países da Região do que recebe investimentos provenientes deles.

Constitue um fato muito positivo as aplicações recíprocas de IDE estarem crescendo na Região. Tem-se notícia de aquisições importantes feitas por empresa brasileiras nos demais países, com destaque para algumas feitas na Argentina, inclusive pela Petrobras. Também já existem vários casos de aquisição de empresas no Brasil, através de IDE proveniente dos parceiros sul-americanos.

Nesse contexto geral, a questão principal colocada para o presente estudo é a de preparar o terreno para estudos mais completos e profundos sobre as complementaridades potenciais da Região. Isto significa na atual conjuntura, principalmente, identificar oportunidades para aumentar as exportações dos parceiros da América Latina para o mercado brasileiro, conduzindo a uma situação de menor desequilíbrio em suas balanças comerciais com o Brasil. O atual esquema de financiamento do comércio da maior parte dos países da América do Sul, somente pode manter-se em uma conjuntura favorável do mercado de produtos primários no resto do mundo.

O suposto básico é de que a economia brasileira, com sua estrutura mais diversificada e competitiva tem todas as condições para seguir exportando para os parceiros sul-americanos. Os obstáculos ao avanço do comércio ou são derivados do desaproveitamento de algumas complementaridades já existentes, como poderia ser no caso do petróleo, ou deve-se ao atraso relativo da estrutura produtiva dos parceiros sul-americanos o que, para ser corrigido, vai requerer da identificação de oportunidades para criar novas complementaridades..

As grandes disparidades de tamanho entre a economia brasileira e as demais economias regionais constituem um obstáculo de monta ao avanço da integração na atual etapa, na medida em que as economias de escala limitam as possibilidades de gerar complementaridades nas estruturas produtivas.

O Brasil, como principal economia regional, beneficiou-se da maior competitividade de seu parque industrial para gerar excedentes em seu favor nas relações comerciais e, em certa medida, prejudicou o avanço do processo de integração ao fechar os espaços em seu mercado para produtos de origem regional, haja vista a redução de importações de petróleo da Venezuela, como parte da política de auto-suficiência deste produto. Nos produtos industriais mais tradicionais, em que os parceiros são relativamente mais especializados ocorreu fenômeno semelhante. As importações do Brasil provenientes dos parceiros no período 2000–2005, mantiveram-se estancadas em valor absoluto.

Muito embora tenha crescido substancialmente a importância do comércio exterior para a economia brasileira no período 2000–2005, ela ainda é a mais fechada da América. Seu coeficiente de abertura para exterior ainda é igual à 2/3 do observado para a economia argentina, a que mais se aproxima do Brasil. Isto expressa o grau de dificuldade que as demais economias regionais têm para penetrar no mercado brasileiro.

Quando se trata da indústria de transformação a situação se repete. No período 1995-2002, cresceram os coeficientes de exportação e de importação de produtos da indústria de transformação no Brasil e nos demais países da Região. Estes coeficientes são muito mais altos nos demais países da Região, indicando que é relativamente mais fácil penetrar nos seus mercados do que no mercado do Brasil. Por outro lado, o aumento dos aludidos coeficientes cria mais oportunidades potenciais para o avanço da integração regional.

Nos segmentos da indústria de transformação do Brasil predominam aqueles setores em que se exporta menos e importa menos do que a média:

- a) o grupo dos que exportam menos e importam menos do que a média: 13 setores: (bebidas; tabaco; têxteis; roupas; móveis; imprensa e publicações; refinarias; petróleo e produtos de petróleo e carvão; produtos plásticos; cerâmica; vidro; outros minerais não-metálicos; e produtos de metal);
- b) o grupo dos que exportam mais e importam mais do que a média: 7 setores: (produtos de borracha; metais não-ferrosos; maquinaria não-elétrica; equipamento de transporte; instrumentos científicos e profissionais; e outras manufaturas).
- c) o grupo dos que exportam mais e importam menos do que a média: 6 setores: (produtos alimentícios; produtos de couro; calçados; produtos de madeira; papel e celulose e ferro e aço;) e
- d) grupo dos que importam mais e exportam menos do que a média: 2 setores: (química e outros químicos).

O conhecimento desses segmentos pode ajudar na avaliação do grau de dificuldade que os parceiros sul-americanos encontrarão para exportar para o Brasil em cada caso.

As transnacionais de fora que atuam na Região, em geral não têm oferecido maior contribuição para o avanço do processo de industrialização, nem para a integração dos mercados regionais. Constitue exceção as que atuam no setor automotivo, tendo em vista a razoável integração existente entre as indústrias do Brasil e da Argentina. O foco principal dos investimentos das transnacionais na Região na última década, além da compra de empresas privatizadas, de um modo geral tem sido a exploração de recursos naturais visando o abastecimento dos mercados do resto do mundo. A indústria da mineração é exemplar nesse aspecto.

Os investidores da Região têm preferido deslocar seus recursos para investimentos em terceiros países, deixando para o mercado intraregional uma parcela pequena de suas aplicações, também não oferecendo grande contribuição direta para o avanço do intercâmbio intraregional.

Tomam forma, entretanto, alguns movimentos das empresas regionais na direção de aquisições de empresas em outros países da própria Região, especialmente por parte de empresas brasileiras, mas também com a participação, em menor medida, de empresas de outros países como Chile, Colômbia e Venezuela.

Grandes empresas do exterior provenientes de países em desenvolvimento, como a China e a Índia tem tido participação crescente em projetos que, embora direcionados ao abastecimento de produtos primários, o que favorece o fortalecimento da infra-estrutura da Região e da interligação de seus mercados. Ações de empresas estatais da Região também apontam na mesma direção, na medida em que vão criando as condições para o desenvolvimento de projetos de interesse comum como é caso da construção de gasodutos e a expansão de pesquisas para descobrimento de novas reservas de petróleo e gás.

Não obstante o reconhecimento de que as oportunidades potenciais não são abundantes os estudos realizados, fazem indicações preliminares de áreas para o aprofundamento dos estudos sobre complementaridades potenciais. Essas indicações derivam de duas vertentes: a) expansão das exportações dos parceiros sul-americanos para o Brasil em substituição a importações que o Brasil realiza de terceiros países; e b) substituição por produção interna pelos parceiros sul-americanos de importações que eles realizam de terceiros países.

A soma dos valores dos itens que compõem as duas vertentes conformam o mercado potencial para a expansão da produção dos parceiros, num total de US\$ 36,5 bilhões, dos quais US\$ 22, 5 bilhões de produtos que seriam destinados ao mercado brasileiro; e US\$ 14 bilhões para o mercado interno dos parceiros sul-americanos, como substituição de importações de terceiros países. O quadro geral por produtos é o seguinte:

- **Petróleo:** US\$ 11,2 bilhões, US\$ 7,5 bilhões a ser exportado para o Brasil e US\$ 3,7 bilhões para substituir importações de terceiros países. Os parceiros poderiam ser: Venezuela, grande exportador para terceiros países, e Argentina, Colômbia, Bolívia e Equador e Peru.
- **Circuitos integrados:** US\$ 1,7 bilhão. Os únicos parceiros que realizam alguma exportação, são Chile e Peru, porém em quantidades inexpressivas.
- **Partes e, peças para aparelhos de comunicação e telecomunicação:** US\$ 1,6 bilhão. A Argentina, a Colômbia e o Peru realizam exportações inexpressivas.
- **Aparelhos de comunicação:** US\$ 3,2 bilhões para substituir importações de terceiros.
- **Outros óleos de petróleo:** US\$ 0,97 bilhão. Os parceiros poderiam ser Colômbia, Peru, Uruguai e Chile
- **Outras hulhas, aglomeradas:** US\$ 1,2 bilhão; Há importações do Brasil provenientes da América do Sul. O parceiro poderia ser a Colômbia.
- **Autopeças:** US\$ 1 bilhão. O principal exportador para o Brasil é a Argentina. Outros parceiros deveriam ser investigados: Chile e Colômbia.

- **Gás oil:** US\$ 2,5 bilhões. US\$ 1 bilhão seria exportado para o Brasil;
- **Cloreto de potássio:** US\$ 1 bilhão. Há uma pequena exportação da América do Sul;
- **Gás natural:** US\$ 0,1 bilhão a ser exportado para o Brasil. Os parceiros seriam Bolívia, Venezuela e Colômbia. Caberia investigar as importações que os demais países da Região fazem de terceiros países.
- **Partes e peças, aparelhos de processamento de dados:** US\$1 bilhão. Há pequena importação no Brasil, proveniente da América Latina.
- **Medicamentos:** US\$ 2 bilhões. US\$ 0,9 bilhão seria exportado para o Brasil. Há pequena importação do Brasil proveniente da América do Sul;
- **Veículos de passageiros:** US\$ 4,2 bilhões. US\$ 0,5 bilhão seriam exportados para o Brasil: Os parceiros seriam Argentina e Colômbia (?);
- **Partes e peças para aeronaves:** US\$ 0,7 bilhão; Há importações do Brasil provenientes da América do Sul.
- **Trigo:** US\$ 0,1 bilhão. Os parceiros seriam Argentina e Uruguai.

A lista poderia ser aumentada, se adotado um critério que considerasse itens de menor valor, de modo a quantificar melhor o mercado potencial (importações realizadas pelo Brasil mais importações realizadas pelos parceiros sul-americanos, provenientes de terceiros países.)

Cabe ressaltar que os valores mencionados são um mero referencial para aprofundamento dos estudos, que não poderão prescindir de uma visão dinâmica do comércio.

Por sua vez, o exame do potencial de complementaridade com base no tamanho relativo dos setores da indústria de transformação revelou que dos 28 setores considerados, apenas 9, cumprem a condição preestabelecida de, no mínimo, alcançarem metade do tamanho existente no Brasil: Produtos alimentícios (Argentina); Bebidas (Argentina, Chile, Colômbia e Peru); Tabaco (Argentina e Chile); Produtos de couro (Argentina); Produtos de madeira (Chile e Peru); Petróleo e produtos do carvão (Argentina e Chile); Cerâmica (Colômbia e Peru); Vidro (Argentina); Metais não-ferrosos (Chile). Adotadas as estatísticas do ano 2000, entrariam na lista Colômbia e Uruguai no setor Petróleo e produtos do carvão.

Por último, com base no critério de maior especialização relativa do setor (não considerado nos estudos básicos), definida em função de sua participação no valor agregado industrial do país, foi possível identificar alguns setores em que os demais países poderiam ser mais competitivos no mercado brasileiro. São os seguintes: Alimentos, Bebidas e Fumo (o Brasil é o menos especializado em todos eles); Roupas (Colômbia e Peru); Produtos de couro (Argentina e Colômbia); Calçados (Chile e Uruguai); têxteis (Colômbia, Bolívia e Uruguai); Produtos de madeira (Chile, Peru e Bolívia); Móveis (Colômbia, Peru e Uruguai); Papel e Celulose (Chile e Colômbia); Outros produtos químicos (Bolívia); Refinaria de Petróleo (Bolívia e Uruguai); Petróleo e produtos do carvão (Chile e Colômbia); produtos plásticos (Chile, Colômbia e Uruguai);



Vidro (todos os países); Cerâmica (Colômbia, Peru, Bolívia e Uruguai); Metais não-ferrosos (Chile e Peru); Produtos de metal (Argentina e Chile); outras manufaturas ( Peru e Bolívia).

A última lista, incorporando 17 setores, não entra em contradição com a primeira, apenas a complementa, pelo que parece preferível usá-la para estudos mais aprofundados.