



LC/BRS/R.208
Julho de 2009
Original: português

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

Integração da América do Sul: Dois Temas Menos Considerados

Renato Baumann

Integração da América do Sul: Dois Temas Menos Considerados

*Renato Baumann**

I – Introdução

Nas análises da integração na América Latina os críticos tendem a enfatizar o baixo grau alcançado em termos da importância relativa das transações regionais no total do comércio externo dos países da região e a desconfiança de que os comprometimentos entre os países vizinhos podem estar afetando a exploração de oportunidades em outros mercados, mais dinâmicos.

Os simpatizantes da integração, por outro lado, ressaltam os avanços conseguidos em comparação com o observado há duas décadas, em termos de relações comerciais, a intensificação dos fluxos de investimento direto entre países da região e o coeficiente tecnológico mais elevado no comércio regional, em comparação com as exportações ao resto do mundo.

Para ambos, contudo, persiste o entendimento de que – seja em comparação com outras regiões, seja em termos de evolução no tempo – era de se esperar que a integração latino-americana já tivesse atingido níveis bem mais expressivos do que o observado atualmente.

As listas de prováveis razões para esses resultados limitados são extensas, e compreendem desde as limitações de infraestrutura, as diferenças no aparato legal dos países envolvidos, a baixíssima coordenação de políticas macroeconômicas, e até a simples falta de vontade política, em que pese a tônica dos discursos oficiais.

Neste artigo são ressaltadas duas dimensões menos exploradas, a partir da comparação com as experiências observadas em outras regiões. A primeira delas é a cooperação monetária e financeira. Na América Latina os avanços limitados e esporádicos obtidos são, em grande parte, explicados pela falta de clareza quanto aos objetivos conjuntos, pelo uso recorrente de recursos de instituições multilaterais para lidar com choques externos, e pelas variações das paridades bilaterais. Uma comparação com a experiência asiática é bastante ilustrativa nesse sentido.

A segunda dimensão analisada tem a ver com o fato de que na região – ao menos no Cone Sul – o sócio maior não tem proporcionado a seus parceiros uma fonte de dinamismo através de excedentes comerciais, à diferença do encontrado em diversas outras regiões. Ao não existirem fundos regionais que possam contribuir

* Da CEPAL e Universidade de Brasília. As opiniões expressas aqui são de caráter pessoal e podem não corresponder à posição dessas instituições. Agradeço o apoio de Décio Fialho no processamento dos dados primários. Documento preparado para apresentação no Seminário sobre Integração da América do Sul, em 23.07.09, Palácio Itamaraty, Rio de Janeiro.

para criar capacidade produtiva e ampliar a competitividade dos parceiros de menor tamanho, e como os investimentos diretos bilaterais ainda são de dimensões reduzidas, caberia esperar que houvesse um estímulo sistemático pela via do resultado comercial. Como será mostrado, essa situação de superávit continuado por parte dos sócios menores na sua relação comercial com o sócio maior é observada na Ásia, na Europa Ocidental, na América do Norte e no Sul Africano, mas não tanto no Mercosul.

O artigo está dividido em quatro seções. Em seguida a esta Introdução é discutido o primeiro tema, da cooperação monetária ao nível regional. A seção seguinte avalia o papel do sócio maior como motor de crescimento regional, e a última seção apresenta algumas considerações gerais.

II – Primeiro Tema: a cooperação monetária

Os processos de integração regional requerem, para que sejam sustentáveis ao longo do tempo, uma relativa estabilidade nas paridades das moedas dos países participantes (como forma de se evitar desequilíbrios comerciais recorrentes), disponibilidade de liquidez para viabilizar os negócios, recursos para financiar projetos que permitam superar as barreiras impostas pelas limitações existentes na infraestrutura, e que as respostas das economias participantes a eventuais choques externos não sejam incompatíveis entre si, entre outras tantas condições.

A estabilidade das paridades, a provisão de liquidez tanto para viabilizar as transações como para fazer face a situações inesperadas de choques externos, assim como a disponibilidade de recursos para financiar projetos de longo prazo e a coerência nas reações da política macroeconômica a choques externos são obtidas quando existe entre os países um grau razoável de cooperação monetária.

Um problema a esse respeito é que as negociações que geram preferências comerciais e as condições que levam a um grau mais elevado de cooperação monetária frequentemente têm lugar em foros distintos e nem sempre estão vinculadas entre si.

A própria literatura sobre integração trata de forma separada os processos comerciais e a integração monetária. Em ambos se admite uma evolução gradual. No caso das preferências comerciais os níveis de preferência seguem uma seqüência taxonômica, de acordos de preferências localizadas à criação de um mercado comum. No caso da convergência monetária a evolução vai da coordenação das políticas cambiais à integração monetária plena, com adoção de moeda única. São tratamentos em paralelo.

É como se existisse uma seqüência 'natural' para os processos de integração, começando com preferências comerciais e apenas num momento posterior a negociação relativa à convergência monetária: como resultado da integração comercial haverá convergência nos padrões de demanda dos diversos parceiros

e, com isso, maior sintonia de ciclos de atividade, o que cria um ambiente econômico mais propício para a coordenação monetária.

Essa seqüência é questionável, uma vez que a coordenação monetária pode ser de fato um instrumento promotor do processo de integração comercial, invertendo-se a lógica anterior. Ao reduzir custos de transação e de informação uma moeda comum pode estimular as transações entre parceiros (como propõe a teoria de áreas monetárias ótimas). Ao mesmo tempo, a ausência de coordenação pode levar à instabilidade das paridades entre os países-membros, portanto a convergência de políticas monetárias pode ser uma condição necessária para a integração.

Culpeper (2006) agrega, entre outras razões para a cooperação monetária – em particular no que se refere à disponibilidade de liquidez para fazer face a choques externos - a própria ‘economia política’ das instituições multilaterais, cujas decisões nem sempre correspondem aos interesses imediatos das economias em desenvolvimento: a cooperação pode ser um estímulo à busca de alternativas pela via da complementariedade entre essas economias.

Na América Latina tem havido uma clara opção pelas preferências comerciais negociadas, e diversas tentativas esporádicas de criação de mecanismos de cooperação monetária, mas com propósitos diversos: ora são mecanismos de ‘clearing’, ora instrumentos de provisão de crédito de longo prazo, ou mesmo – mas de forma incipiente – ferramentas para a provisão de liquidez de divisas. Esses instrumentos são por certo complementares. No entanto, os objetivos que procuram atingir não são facilmente identificáveis em forma conjunta ‘a priori’, e é freqüente a sua descontinuidade.

É interessante - para se avaliar os avanços e debilidades da experiência da América Latina no tocante à cooperação monetária – uma comparação com indicadores correspondentes da experiência asiática. A Tabela 1 sintetiza os pontos mais relevantes, comparando países cujo PIB agregado representa mais de 90% em cada região.

Segundo a Tabela 1 o entrosamento comercial entre as economias asiáticas é há algum tempo bastante mais expressivo que o observado na América Latina. Como é sabido, os países asiáticos têm um número mais limitado de acordos formais de preferências comerciais do que os países em outras regiões. No entanto, a intensidade do comércio regional na região está certamente entre as mais expressivas encontradas nas diversas regiões. Esse resultado é fortemente influenciado pela relativa estabilidade das paridades cambiais. Como a Tabela mostra, nesse sentido a América Latina tem avançado pouco, com elevada oscilação nas taxas de câmbio nominais, o que tende a afetar os resultados comerciais entre países vizinhos.

Tabela 1 - América Latina e Ásia – Indicadores Comparativos		
Importância relativa (%) das exportações regionais nas exportações totais		
	1990	2006
Ásia (14 países*)	38	39
América Latina (14 países**)	18	25
Coefficiente Médio de Variação das Taxas de Câmbio Nominais – 1998-2007		
Ásia (14 países)	0.085	
América Latina (14 países)	0.201	
Reservas Internacionais (Dezembro/2007)		
Ásia (14 países)	US\$ 249 bilhões	
América Latina (14 países)	US\$ 30 bilhões	
Poupança Externa / PIB (%) – média 2000-2007		
Ásia (14 países)	4.8	
América Latina (14 países)	-3.0	
Tamanho do Mercado Local de Títulos – 2007		
Ásia (9 países)	US\$ 12217 bilhões	
América Latina (14 países)	US\$ 1646 bilhões	
Operações com o FMI em 1984 – 2007		
Ásia	35 operações (6 países)	DES 26 bilhões
América Latina	84 operações (9 países)	DES 66 bilhões

Fonte: R.Baumann, C.Mussi (2009)

(*) Brunei Darussalam, Camboja, China, Cingapura, Coreia, Filipinas, Índia, Indonésia, Japão, Laos, Malásia, Paquistão, Tailândia e Vietnam.

(**) Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, México, Nicarágua, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.

Como consequência do maior dinamismo exportador asiático os países da região têm podido contar com níveis de reservas de divisas bastante superiores aos de outras regiões; de fato, é na Ásia onde têm sido mais elevadas as taxas de aumento do estoque de divisas¹. Ao final de 2007 o nível de reservas na Ásia era um múltiplo inteiro do nível verificado na América Latina.

Esses recursos, gerados, sobretudo via comércio – mas também pela atração de investimentos diretos – deram origem à busca de oportunidades de negócios em outras regiões. De fato, uma característica das iniciativas asiáticas de cooperação monetária tem sido a de criar oportunidades para atrair de volta a poupança aplicada em outros mercados. Essa situação é inversa à observada na América Latina, onde tradicionalmente ocorre o emprego de recursos externos para financiar o crescimento do produto: o saldo em Conta Corrente médio dos países asiáticos considerados no período 2000-2007 foi de 4,8% do PIB, enquanto para os latino-americanos foi de -3,0%.

¹ Entre Dezembro de 2000 e Dezembro de 2007 as reservas acumuladas desses dois conjuntos de 14 países aumentaram, no caso dos asiáticos, 323%, comparado com 197% no caso dos latino-americanos.

A Tabela 1 mostra ainda, que na Ásia a utilização de recursos do FMI tem se concentrado num número pequeno de países, e os montantes envolvidos são menores do que, por exemplo, os demandados pelos países latino-americanos.

A percepção da necessidade de dispor de um volume de reservas que permita fazer face a choques externos, a importância de poder contar com recursos para financiar projetos de maior dimensão (atraindo a poupança investida no resto mundo), e o próprio registro de uso menos expressivo de recursos institucionais multilaterais em situações de crise levaram os países asiáticos a buscar soluções no âmbito regional com mais intensidade que em outras regiões e a desenvolverem um mercado regional de capitais de dimensões expressivas.

No caso da América Latina, a postura tem sido distinta. A região conta com um número maior de instituições para provisão de crédito², mas os recursos são insuficientes e os prazos em geral menos extensos do que o necessário. Os países latino-americanos tradicionalmente se socorreram do FMI em conjunturas de baixa liquidez de divisas, e isso pode ter dado origem a um menor empenho por buscar soluções alternativas ao nível regional, uma espécie de 'risco moral' de desestímulo aos acordos regionais.

Outra diferença entre as duas regiões é que a América Latina não dispõe de uma China, um Japão ou uma Coreia para financiar boa parte das transações comerciais e financeiras. Agregue-se a isso o peso relativamente baixo do comércio regional, e o resultado é que o que se observa na região é um grau excessivamente limitado de cooperação monetária, o que por sua vez não estimula muito as transações entre os países da região.

Isso não significa dizer que não tenha havido iniciativas importantes ao longo do tempo.

Por exemplo, o Acordo de Pagamento e Crédito Recíproco (CCR) foi assinado pelos Bancos Centrais no âmbito da ALADI em 1965 e implementado a partir do ano seguinte. Trata-se de mecanismo de compensação (a cada quatro meses) dos créditos e débitos entre os Bancos Centrais dos países participantes (membros da ALADI, menos Cuba, e mais República Dominicana).

A importância desse mecanismo atingiu seu ponto de máximo em 1989, quando 90% das transações regionais foram feitas por seu intermédio, sendo virtualmente eliminado – em vista de mudanças na forma de operação e da disponibilidade de divisas na região - no início da presente década. Entre 1966 e 2004 o CCR possibilitou que quase 1/4 do comércio regional fosse feito sem transferência de

² Existe um banco de desenvolvimento asiático. Na América Latina existem bancos de desenvolvimento nacionais (como o BNDES), sub-regionais (como a CAF) e regionais (como o BID).

divisas entre Bancos Centrais³, o que pode ser considerado de fato como um 'swap' efetivo entre os países participantes do sistema⁴.

Em 1970 foi criado o Banco de Desenvolvimento do Caribe. No mesmo ano foi criada a Corporação Andina de Fomento, uma das instituições financeiras mais destacadas da região, com volume de empréstimos aos países da região que supera em valor as operações do BID e do Banco Mundial com esses países.

Em 1978 foi criado o Fundo Latino-americano de Reservas (FLAR), um fundo comum de reservas internacionais dos países andinos que – desde 1988 – também inclui a Costa Rica. Esse fundo teve papel importante na provisão de recursos em caráter emergencial, sobretudo no período de crise da dívida externa. No mesmo ano foi criado o Banco Latino-americano de Exportações, custeado por aportes dos Bancos Centrais da região, entre outros, e com os objetivos de capitalizar outros bancos na região e financiar o comércio exterior na América Latina.

Mais recentemente, Brasil e Argentina passaram a adotar a partir do final de 2008 a possibilidade sem precedentes na região de realizar intercâmbio comercial nas moedas dos dois países (além das transações em divisas fortes). Os resultados até o momento têm deixado a desejar, com poucas transações efetuadas nessas condições, com predominância de exportações brasileiras. Mas o propósito de reduzir custos de transação recomenda fortemente essa iniciativa como uma direção correta, a ser eventualmente ampliada com a adesão de outros países.

Em outras palavras, os países da região têm criado instituições de provisão de crédito de longo prazo, as relações regionais se beneficiaram por um longo período de mecanismo de 'swap' de reservas, e existe mecanismo (sub) regional que contribui para prover liquidez de divisas aos países participantes. No entanto, os montantes de recursos disponíveis são claramente insuficientes, e as alterações no funcionamento do CCR claramente comprometeram sua operação no período recente.

No tocante à promoção de estabilidade das paridades entre as moedas regionais o pouco que se conseguiu avançar nesse sentido no início da presente década corre o risco de se dissipar, entre outros motivos pela baixa sincronia entre as decisões de política econômica dos diversos países, e pelo próprio grau reduzido de transações comerciais ao nível regional.

Nos últimos anos houve acúmulo de um volume importante de reservas de divisas internacionais por parte dos países latino-americanos (até como forma de 'auto-seguro', em vista da inexistência de mecanismos preventivos ao nível internacional), mas o montante permanece diminuto em comparação com outras

³ Estimado como o total das operações realizadas no âmbito do CCR no período (US\$ 216 bilhões) menos as divisas transferidas (US\$ 67 bilhões), em relação ao total das importações intra-regionais (US\$ 683 bilhões).

⁴ Antecedendo em algumas décadas as iniciativas recentes na Ásia (posteriores a 2000).

regiões, e não há consenso sobre sua ampliação, em vista dos custos fiscais embutidos. Isso significa uma capacidade bem mais reduzida de promoção de um mercado regional de títulos, e uma restrição para buscar no nível regional os recursos eventualmente requeridos para fazer face a situações de baixa liquidez externa.

O custo de reter volumes expressivos de reservas provocou em alguns países da região debates sobre o nível ótimo a ser mantido. Nesse sentido a experiência asiática é sugestiva de que o custo de carregamento de um dado nível de reservas pode ser reduzido, sem prejuízo da disponibilidade potencial de liquidez, através de mecanismos de acesso compartilhado aos recursos dos países participantes. Iniciativas de 'pooling' de reservas têm sido comprovadamente importantes, mas a adoção de mecanismos desse tipo entre o conjunto de países latino-americanos é ainda reduzida, com exceção dos países andinos.

Situações extraordinárias, como as geradas em momentos de crises, são propícias para decisões que envolvem mudanças expressivas, difíceis de serem adotadas em tempos de normalidade. Assim, pareceria que o momento atual – em que as economias têm se ressentido da redução de liquidez de divisas e da queda no ritmo da demanda mundial – poderia ser uma oportunidade para se proceder aos ajustes na direção desejada.

Os estímulos às transações regionais compreendem ainda a ampliação das margens de preferência comercial, a promoção de complementaridades produtivas e a superação das limitações de infraestrutura. Não menos importante, como fonte de estímulo à demanda, seria assegurar estabilidade entre as paridades. O baixo grau de integração é um elemento complicador para tanto. Nesse caso, a alternativa é enfatizar a preservação de baixas taxas de inflação, como forma de ampliar a probabilidade de estabilidade nas taxas de câmbio.

Finalmente, um aprendizado importante da experiência asiática é a importância de contar com mecanismos institucionalizados para o monitoramento compartilhado da conjuntura internacional e regional. Ações preventivas são quase sempre mais baratas que intervenções em situações de crise.

III – Segundo Tema: o motor de crescimento regional

A assinatura de acordos de preferências comerciais entre países vizinhos está associada aos benefícios que podem derivar de relações econômicas mais intensas. Entre outras, custos de transação mais baixos estimulam os fluxos de comércio e o investimento, ao mesmo tempo em que a exploração de mercados ampliados permite ganhos associados à absorção de economias de escala.

Os exercícios de integração regional tendem a apresentar, entre outras, duas características básicas. Primeiro, os fluxos de comércio entre duas⁵ economias tendem a ser mais intensos do que as transações entre os demais participantes. Isso é assim, por exemplo, na União Européia, onde o comércio entre a Alemanha e a França é o mais importante; na Ásia, com as relações entre a China e o Japão; no Cone Sul, onde a maior parte das transações tem lugar entre o Brasil e a Argentina; na Comunidade Andina, com relações mais intensas entre a Colômbia e o Peru. Nos mais diversos exercícios de integração regional é possível identificar um eixo bilateral ou quando muito trilateral que concentra o maior valor das transações comerciais intra-regionais.

A homogeneidade entre os países participantes é igualmente importante. O potencial econômico de um exercício de integração pode ser explorado de maneira mais intensa quando as estruturas de oferta e de demanda são semelhantes entre os países membros. É a similaridade entre essas estruturas que permite aos empresários identificar e explorar segmentos específicos de mercado, com menores custos de ajustamento sobre sua estrutura produtiva pré-existente. Na região onde o processo de integração mais avançou – a União Européia – 2/3 do comércio total tem lugar entre os países-membros – o nível das transações intra-setoriais é o mais elevado, o que sugere a existência de uma correlação forte entre semelhança de estruturas produtivas, padrões de demanda e a possibilidade de – através do acesso preferencial assegurado pelos acordos – explorar segmentos específicos de mercado, com isso viabilizando o envolvimento de empresas de menor porte e ampliando a importância relativa do comércio regional.

No entanto, homogeneidade não significa identidade. Contar com as possibilidades criadas pelas similaridades dos sistemas econômicos não significa eliminar a alternativa de que num dado conjunto de países alguns deles apresentem maior potencial econômico. De fato, é mais provável que cada exercício regional conte com uma ‘âncora’, querendo dizer com isso a existência de um ou mais membros com potencial econômico significativamente mais expressivo que os demais parceiros.

Pode-se dizer que cada grupo de países que conformam os diversos exercícios de integração regional tem ao menos um dos participantes com potencial econômico diferenciado. Isso pode ser um ponto positivo para o processo, caso o desempenho econômico desse sócio mais importante opere como um motor de crescimento, absorvendo exportações dos demais participantes e provendo recursos para a concretização de projetos de investimento, e assim contribuindo para melhorar a capacidade produtiva dos parceiros. Há um efeito multiplicador, pelo qual o ciclo de negócios da economia de maior potencial gradualmente afeta o ritmo de atividade dos demais sócios.

⁵ Ou, no máximo três, em alguns casos.

Alternativamente, discrepâncias pronunciadas em termos de potencial econômico podem ser daninhas, se os parceiros com menor expressão econômica carecem de competitividade para exportar para o sócio maior. O resultado pode ser a formação de desequilíbrios comerciais bilaterais sistemáticos, e isso é – quase que por definição – negativo para o processo de integração: um processo de integração só é sustentável no tempo se todos os participantes identificam nele uma fonte de ganhos, o que dificilmente pode ser associado a déficits comerciais recorrentes. Na ausência de mecanismos regionais compensatórios, isso pode dar margem a avaliações pessimistas em relação ao processo e assim gerar dificuldades para o próprio processo negociador.

Esta questão é tanto mais importante se em lugar de criar uma área de livre comércio o conjunto de países com capacidades econômicas assimétricas adota barreiras externas e outras políticas comuns: as diferenças de potencial econômico frequentemente provocam diferenças entre as perspectivas e os interesses dos diversos participantes, afetando a probabilidade de que o conjunto de países chegue de maneira uniforme a posições negociadoras comuns entre si e deles em relação a terceiros parceiros.

O argumento é, portanto, que o exercício de integração provavelmente é beneficiado: a) pela semelhança entre as estruturas de demanda e produção entre os países participantes; b) no caso de disparidades entre o potencial econômico dos países participantes do exercício, pela existência de fundos regionais que possam contribuir para estimular a capacidade produtiva e/ou compensar eventuais desequilíbrios no comércio intra-regional, assim como c) na ausência de tais recursos, pela possibilidade de que os sócios menores possam explorar o mercado interno do sócio maior, de modo a se beneficiar dos efeitos multiplicadores que derivam de exportações líquidas positivas no âmbito regional.

Assim, na ausência de homogeneidade de potencial econômico e na ausência de fundos compensatórios de eventuais desequilíbrios o equilíbrio dinâmico de um exercício de integração depende de que os sócios de maior potencial competitivo contribuam para reduzir os déficits comerciais externos dos seus parceiros.

A existência de relações regionais sustentáveis pressupõe a existência de claros benefícios para cada um dos países participantes. As economias maiores podem se beneficiar, por exemplo, da existência de um mercado assegurado para seus bens e serviços com maior valor adicionado e/ou conteúdo tecnológico, enquanto para os sócios menores o benefício está fortemente relacionado à geração de superávit em suas relações comerciais com seus parceiros.

Guardadas todas as ressalvas - porque foram concebidas para caracterizar uma economia hegemônica - faz sentido esperar para a relação entre o sócio maior e os demais parceiros num exercício de integração as condições propostas por Kindleberger (1986) (mencionado em Eichengreen (1995)) como critérios que um país-líder deve cumprir. São cinco funções básicas:

a) manter um mercado relativamente aberto [aos produtos dos sócios, neste caso]; b) prover empréstimos, se não em caráter contra-cíclico, ao menos em termos estáveis; c) procurar manter um sistema em que as paridades se mantenham relativamente estáveis; d) assegurar a coordenação das políticas macroeconômicas e e) atuar como emprestador de última instância, provendo liquidez em situações de crises financeiras.

Entre os argumentos em favor de maior intensidade do comércio regional está o fato (UNCTAD, 2007) de que o regionalismo pode ajudar o processo de industrialização e prover ganhos de eficiência através de comércio intra-indústria. Contudo, a distribuição dos ganhos entre os membros de um bloco regional e os agentes econômicos pode ser desigual. Em princípio, se esperaria que as economias menores fossem mais beneficiadas com o mercado ampliado, encontrando nas preferências obtidas no âmbito regional o acesso a mercado que sua baixa competitividade impede de conseguir nos mercados mais desenvolvidos. Mas as próprias forças de mercado podem acentuar as desigualdades.

Um indicador de distribuição de ganhos num bloco regional, nesse sentido, é a distribuição intra-regional dos superávits comerciais. As assimetrias são devidas em grande medida a fatores estruturais, mas em diversos casos também a políticas econômicas. Por exemplo, a estrutura de uma tarifa externa comum pode ser mais adequada a um país-membro que a outros. A imposição de barreiras em geral afeta os fluxos de comércio. Variações pronunciadas nas paridades entre as moedas dos países participantes podem igualmente determinar desequilíbrios comerciais nas relações bilaterais.

Seguindo a racionalização acima, cabe verificar de que maneira em diversos grupos de países o sócio maior proporcionou aos parceiros menores fonte de dinamismo em termos de saldo comercial. Certamente há diferenças importantes nos montantes comercializados entre cada par de países. Um indicador mais preciso poderia ser obtido pela ponderação dos resultados, seja pelo volume de comércio, seja pelo peso relativo de cada economia. No entanto, o argumento proposto aqui não se alteraria: o que interessa é verificar até que ponto o sócio maior estimula seus parceiros proporcionando a eles um excedente comercial.

Essa análise ficaria mais completa se a esses dados de resultado comercial fossem acrescentadas outras informações, como a existência de fundos compensatórios e mesmo a possibilidade de que essa posição deficitária dos sócios maiores possa vir a ser compensada por ganhos derivados de investimentos diretos nos parceiros menores. Mas isso transcende o escopo deste artigo.

Para os propósitos do presente trabalho foram consideradas quatro regiões. Os resultados são mostrados na Tabela 2.

Tabela 2 - O 'Sócio Principal': incidência de déficits comerciais bilaterais com parceiros regionais – 1990-2006

	China	Ásia Japão	Coréia	Índia	União Européia Alemanha	NAFTA EUA	SACU (**) África do Sul	Mercosul Brasil				
	Nº. anos	Nº. anos	Nº. anos	Nº. anos	Nº. anos	Nº. anos	Nº. anos	Nº. anos	Nº. anos	Nº. anos		
Brunei	7	17	17	1	Áustria	17	Canadá	17	Botswana	7	Argentina	11
Camboja	0	8	0	3	Bélgica	17	México	13	Lesotho	7	Paraguai	0
Cingapura	6	0	0	7	Bulgária	17			Namibia	7	Uruguai	8
Coréia	15	0	„	17	Checoslováquia	2			Suazilândia	7	Venezuela	10
Filipinas	7	0	0	0	Chipre	17						
Índia (*)	6	„	2	„	Dinamarca	15						
Indonésia	17	17	17	12	Eslováquia	4						
Japão (*)	10	„	17	„	Eslovênia	4						
Laos	0	2	0	1	Espanha	17						
Malásia	17	7	12	17	Finlândia	12						
Miamar	0	5	0	17	França	17						
Paquistão	0	0	0	4	Grécia	17						
Sri Lanka	0	0	0	0	Holanda	2						
Tailândia	11	0	0	2	Hungria	9						
Vietnã	0	17	0	4	Irlanda	0						
					Itália	16						
					Lituânia	15						
					Luxemburgo	8						
					Malta	15						
					Polónia	15						
					Portugal	16						
					Reino Unido	17						
					Romênia	16						
					Suécia	17						

Fonte: Base de dados UN/COMTRADE

(*) resultados incompatíveis reportados no comércio Japão-Índia, segundo o país informante.

(**) dados disponíveis apenas para o período 2000-2006

O indicador considerado é o número de anos em que cada sócio menor teve superávit comercial nas suas relações com o sócio maior nos 17 anos, de 1990 a 2006. Para os países africanos (SACU) a base de dados usada traz informações apenas relativas aos últimos sete anos⁶.

No caso dos asiáticos entende-se que são fontes de dinamismo (entendido como superávit comercial por parte dos sócios menores) a China, o Japão, a Coreia e a Índia, tanto em termos de preferências comerciais como na estruturação de instrumentos financeiros e financiamento de infraestrutura.

Na União Européia já há alguns anos que a Alemanha tem sido o grande motor da região. No caso do Nafta resta pouca dúvida de que os Estados Unidos são a economia mais poderosa, do mesmo modo que a África do Sul na SACU e o Brasil no Mercosul. Esses são os países considerados.

Note-se que na Ásia, dos 15 países considerados apenas em seis deles – Camboja, Cingapura, Filipinas, Laos, Paquistão e Sri Lanka – não se observa (nesse período de 17 anos) uma relação de mais de 10 anos de superávit comercial com ao menos um dos três países de referência.

Na Europa, dos 24 países considerados apenas a Checoslováquia, Eslovênia, Eslováquia, Holanda, Hungria, Irlanda e Luxemburgo tiveram menos de 10 anos de superávit comercial nas suas relações com a Alemanha. Contudo, desses países 4 são de ingresso recente na União Européia, o que certamente qualifica essa estatística, uma vez que o comércio bilateral com a Alemanha – não documentado na base de dados – era provavelmente inexistente antes de sua adesão àquele grupo de países.

Na América do Norte o Canadá e o México ambos tiveram superávit comercial com os Estados Unidos na maior parte do período.

Os dados para a SACU são restritos ao período pós 2000. Ainda assim, nos sete anos considerados os quatro sócios menores foram superavitários em relação à África do Sul em seis anos.

No Mercosul, diferentemente, encontramos uma situação em que a Argentina tem uma relação peculiar com o Brasil, com superávits em onze dos 17 anos, e Uruguai e Venezuela tiveram superávit em metade dos anos. Já o Paraguai apresentou déficit no comércio com o Brasil em todos os anos do período considerado. Isso significa

⁶ É sabido que as estatísticas de comércio exterior apresentam diferenças, nas relações bilaterais, entre o que é reportado por um país e pelo outro. Para evitar problemas foi adotado como norma aqui o que é reportado pelos países de referência (ou sócio maiores) em cada região. As diferenças nos fluxos bilaterais declarados pelo Japão e pela Índia, no entanto, mostraram ser incompatíveis. O número de anos em que um indica ser superavitário no comércio com o outro (o total de anos de déficits indicado pelos dois países é 39, e 32 anos para os quais existem dados), razão pela qual não são divulgados na Tabela 2 e no Anexo.

que – tomando por assentado que não existem iniciativas como fundos regionais de magnitude razoável - para os países do Cone Sul não é claro até que ponto o sócio maior tem funcionado como um motor de crescimento dos seus parceiros, através do saldo comercial bilateral.

A Tabela apresentada no Anexo traz a mesma informação da Tabela 2, mas para um período de tempo mais longo, compreendendo todos os anos disponíveis na base de dados consultada (base de dados COMTRADE, das Nações Unidas). Para o Japão, Coréia, os Estados Unidos e o Brasil o período de tempo chega a um total de 45 anos.

Mesmo para um período de tempo assim longo as conclusões básicas se mantêm. No caso específico do Mercosul a Venezuela teve superávits comerciais com o Brasil em um número expressivo de anos, claramente em função das condições específicas do mercado para seu principal produto de exportação, a Argentina foi superavitária em pouco mais da metade do período e o Paraguai jamais apresentou resultado positivo em sua relação comercial com o Brasil.

A literatura sobre equilíbrio externo ressalta as dificuldades para se definir o que seja uma posição de equilíbrio das contas externas. O argumento básico é de que não basta obter equilíbrio contábil no Balanço de Pagamentos. Esse resultado pode ser obtido, por exemplo, através da imposição de barreiras comerciais, e/ou em situações de baixo nível de atividade, com retração das importações de bens e serviços ou mesmo em conjunturas extraordinárias de influxo elevado de capitais de investimento e/ou empréstimo.

Em qualquer desses casos, são situações que dificilmente podem ser projetadas para persistirem a médio/longo prazo: é indesejável manter um ritmo baixo de crescimento do produto, assim como é ilusório esperar que o resto do mundo financie sistematicamente a atividade econômica por um longo período de tempo.

Em alguns casos, essas situações são mesmo indesejáveis, como na imposição sistemática de barreiras: ela demanda uma conjuntura política específica, de aceitação tácita dessas barreiras por parte dos consumidores internos e pelos demais países parceiros comerciais. Como é sabido, a adoção de barreiras comerciais tende a ser negativa inclusive para a competitividade a médio prazo da economia que as adota.

Nas relações bilaterais também a sustentação de resultados comerciais positivos deve ser não-forçada, mas refletir vantagens comparativas genuínas, sob pena de termos distorções indesejadas no âmbito regional.

O fato de haver déficits comerciais sistemáticos com os sócios menores é certamente um reforço à atividade produtiva nesses parceiros, uma vez que estimula a demanda agregada por sua produção. A obtenção desse resultado não deve,

contudo, ser obtida por via de intervenções governamentais, uma vez que elas mascaram a existência de eventuais diferenciais de competitividade entre os países.

IV – Considerações Finais

Neste artigo se procurou chamar a atenção para dois aspectos relevantes e que têm merecido menos consideração do que merecem, nos debates sobre integração na América do Sul: a cooperação monetária entre os países e a relação de complementaridade e estímulo entre o sócio maior e os sócios menores.

Da análise comparativa com outras regiões fica claro que existem diferenças no caso latino-americano em relação a ambas as dimensões.

Não se trata de inferir a partir dos dados apresentados que os países da região deveriam necessariamente copiar os modelos encontrados em outras partes. No entanto, o baixo grau de avanço atingido no processo de integração e a limitada complementaridade produtiva encontrada na região são indicativos de que um pouco mais de iniciativas nas direções discutidas aqui deveriam ser consideradas na agenda das negociações.

REFERÊNCIAS

- R.Baumann, C. Mussi (2009), “Cooperação Monetária e Financeira: o que é bom para a Ásia também é para a América Latina?”, mimeo
- .C.Kindelberger (1986), The World in Depression, 1929-1939, Berkeley, University of California Press
- .B.Eichengreen (1995), “The Endogeneity of Exchange-Rate Regimes”, in P.Kenen (org), Understanding Interdependence – The Macroeconomics of the Open Economy, Princeton University Press
- .UN/UNCTAD (2007), World Development Report

ANEXO

O 'Sócio Principal': No. de anos de superávits comerciais em relação ao maior parceiro regional - anos com informações disponíveis												
Ásia				União Européia		NAFTA		SACU (**)		Mercosul		
China	Japão	Coréia	Índia	Alemanha		EUA		África do Sul		Brasil		
(1984-2006)	(1962-2006)	(1962-2006)	(1975-2006)	(1978-2006)		(1962-2006)		(2000-2006)		(1962-2006)		
(23 anos)	(45 anos)	(45 anos)	(32 anos)	(29 anos)		(45 anos)		(7 anos)		(45 anos)		
Brunei	10	38	35	2	Áustria	18	Canadá	39	Botswana	7	Argentina	26
Camboja	1	11	2	3	Bélgica	8	México	21	Lesotho	7	Paraguai	0
Cingapura	6	0	6	14	Bulgária	18			Namíbia	7	Uruguai	14
Coréia	17	0	„	27	Checoslováquia	9			Suazilândia	7	Venezuela	30
Filipinas	7	17	18	4	Chipre	18						
Índia (*)	6	„	5	„	Dinamarca	17						
Indonésia	23	43	43	17	Eslováquia	4						
Japão (*)	16	„	45	„	Eslovênia	4						
Laos	6	3	2	1	Espanha	19						
Malásia	22	33	38	28	Finlândia	14						
Miamar	4	5	4	26	França	19						
Paquistão	0	2	0	13	Grécia	19						
Sri Lanka	1	1	4	0	Holanda	11						
Tailândia	16	0	8	7	Hungria	11						
Vietnã	5	19	2	5	Irlanda	8						
					Itália	20						
					Lituania	14						
					Luxemburgo	8						
					Malta	21						
					Polónia	23						
					Portugal	19						
					Reino Unido	20						
					Romênia	23						
					Suécia	19						

Fonte: Base de dados UN/COMTRADE

(*) resultados incompatíveis reportados no comércio Japão-Índia, segundo o país informante

(**) dados disponíveis apenas para o período 2000-2006