

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

IMPACTO DA ALCA SOBRE O SETOR MOVELEIRO GAÚCHO

EB BARBOSA LOTTICI

Porto Alegre

2003

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

IMPACTO DA ALCA SOBRE O SETOR MOVELEIRO GAÚCHO

Dissertação de Mestrado apresentada
como requisito para obtenção do título
de Mestre Profissional em Economia

EB BARBOSA LOTTICI

Orientador: Prof. Ronald Otto Hillbrecht

Porto Alegre

2003

Aos meus pais, Ed e Mirtes, meu
marido Alencar e aos meus filhos
Adriele e Thiago.

RESUMO

Os debates sobre os temas de comércio internacional têm crescido no Brasil a ponto de mobilizarem a opinião pública, em torno da importância da integração econômica dos países, bem como as desvantagens inerentes a este processo. Essas discussões tendem a crescer ainda mais com a proximidade da criação da ALCA, prevista para janeiro de 2006.

Dentro desse contexto de globalização e formação de blocos econômicos, empresários ligados ao setor moveleiro vem investindo na modernização do parque industrial, bem como na capacitação da mão de obra. O Governo Federal vem promovendo pesquisas, com o intuito de apresentar informações ao setor, de forma a prepará-lo para competir internacionalmente. Desta forma, o setor moveleiro nacional tem aumentado a sua representatividade dentro da economia brasileira e a sua produtividade, em alguns segmentos, tem se aproximado dos níveis internacionais.

O Objetivo geral desse trabalho é o de contextualizar a ALCA dentro da história econômica mundial, apresentando a proposta de sua criação, os resultados das negociações, assim como os dados econômicos e comerciais dos principais países envolvidos nessa negociação. Especificamente, abordaremos o setor moveleiro do estado do RS. A proposta desse trabalho é identificar o impacto da implantação da

ALCA sobre a indústria moveleira local, ou seja, verificar se a produção de móveis gaúchos está preparada para uma possível integração econômica das Américas.

ABSTRACT

Discussions on international business matters have increased their proportion and frequency in Brazil to such extent that it has attracted public attention to the importance of the economic integration among countries, as well as the inherent disadvantages of such process. These discussions tend to happen even more frequently with the creation of ALCA, expected by January 2006.

Taking globalization and the formation of economic groups into consideration, entrepreneurs in the furniture business have been investing in upgrading and developing their industrial plants, as well as their staff. The Federal Government has been promoting researches in order to elicit information to the area, therefore providing it with the necessary knowledge to compete in international markets. Thus, the national furniture field has increased its representation in the Brazilian economy and, in some segments, its productiveness has reached international standards.

The objective of this work is to put ALCA in the context of the world's economic history, showing the purpose of its creation, the negotiation results, as well as the economic and commercial data of the main countries involved in this negotiation. More specifically, this work is about the furniture area in Rio Grande do Sul State.

This work aims to identify the impact of the implementation of ALCA in the local furniture industry, that is, to verify whether the furniture production of the state is ready for a possible economic integration of the Americas

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Acordos comerciais de preferências parciais (ACP) por data de notificação ao GATT/OMC	29
Figura 2 - Criação e desvio de comércio	36
Figura 3 - A evolução do faturamento do setor.....	100
Figura 4 - Distribuição dos pólos moveleiros por estado e as cidades onde existem concentrações de empresas produtoras de móveis.....	107
Figura 5 - Distribuição Espacial das Empresas da Indústria de Móveis –Mercado Formal / 1998.....	107
Figura 6 - Evolução das exportações de móveis brasileiros e gaúchos	109

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - O peso dos blocos regionais no Continente - ano 2000	38
Tabela 2 – Saldo da Balança comercial do Brasil com o Uruguai- US\$ mil FOB	41
Tabela 3 - Balança Comercial do Brasil com o Mercosul – US\$ mil FOB	48
Tabela 4 - Balança Comercial do Brasil com o Chile – US\$ mil FOB	49
Tabela 5 - Balança Comercial do Brasil com Bolívia – US\$ mil FOB	51
Tabela 6 - Balança Comercial do Brasil com Pacto Andino – US\$ mil FOB	52
Tabela 7 - Concessões aos PMDR's, PDI's e Demais Países	57
Tabela 8 - Grupos de Negociação	69
Tabela 9 - Cronograma das Presidências	70
Tabela 10 - Principais Indústrias Exportadoras do Hemisfério Ocidental (US\$ Bilhões) (continua)	78
Tabela 11 – Impacto da ALCA sobre o comércio externo do Brasil.....	85
Tabela 12 - Impacto da ALCA sobre o comércio externo do Brasil.....	85
Tabela 13 - Valores Comercializados no ano 2000, por produto (US\$ mil - FOB)	90
Tabela 14 - Evolução do comércio internacional de móveis (1995-2000).....	91
Tabela 15 - Exportação de móveis dos 10 principais países (US\$ mil).....	92
Tabela 16 - Produção Americana de Móveis Residenciais, 1997-2000	95
Tabela 17 - Importações de móveis dos 10 principais países.....	96
Tabela 18 - Importações de móveis dos 5 principais países e volume exportado brasileiro (US\$ mil).....	97
Tabela 19 - Indicadores da Cadeia Produtiva de Madeira e Móveis 1998 a 2000 ..	108

Tabela 20 - 15 maiores importadores de móveis brasileiros e gaúchos	110
Tabela 21 - Destino das Exportações Brasileiras de Móveis de Madeira	110
Tabela 22 - Índice de Orientação Regional RS-ALCA.....	125
Tabela 23 - Índice da Vantagem Comparativa Revelada.....	128
Tabela 24 - Posição no Mercado Mundial	129
Tabela 25 - Taxa de Cobertura.....	130
Tabela 26 - Indicador de Assimetria	130

SUMÁRIO

RESUMO	3
ABSTRACT	4
LISTA DE FIGURAS	6
LISTA DE TABELAS	7
INTRODUÇÃO	11
1 INTEGRAÇÃO ECONÔMICA E OS PRINCIPAIS ACORDOS BRASILEIROS	17
1.1 ECONOMIA INTERNACIONAL E SEUS FUNDAMENTOS TEÓRICOS	17
1.2 GLOBALIZAÇÃO E A INTEGRAÇÃO ECONÔMICA.....	23
1.3 PRINCIPAIS ACORDOS INTERNACIONAIS FIRMADOS PELO BRASIL	39
1.3.1 Acordo de Complementação Econômica Nº02 – ACE Nº02.....	40
1.3.2 Acordo de Complementação Econômica Nº18 – ACE Nº18.....	41
1.3.3 Acordo de Complementação Econômica Nº35 – ACE Nº35.....	48
1.3.4 Acordo de Complementação Econômica Nº36 – ACE Nº36.....	50
1.3.5 Acordo de Complementação de Econômica Nº39 – ACE Nº39.....	51
1.3.6 Acordo de Complementação de Econômica Nº43 – ACE Nº43.....	53
1.3.7 Acordo de Complementação Econômica N º 53 – ACE N 53.....	54
1.3.8 Associação Latino-Americana de Integração – ALADI.....	54
1.3.9 Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC).....	58
1.3.10 Sistema Geral de Preferências (SGP)	60
2 A ALCA E OS FLUXOS DE COMÉRCIO	61
2.1 FORMAÇÃO DA ALCA.....	61
2.2 IMPACTO SOBRE OS FLUXOS COMERCIAIS	73
3 A INDÚSTRIA DE MÓVEIS	87
3.1 A INDÚSTRIA DE MÓVEIS: PANORAMA MUNDIAL.....	89
3.2 A INDÚSTRIA DE MÓVEIS: PANORAMA NACIONAL	98
4 VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA NA INDÚSTRIA DE MÓVEIS....	116

4.1	METODOLOGIA	116
4.2	ANÁLISE DOS ÍNDICES.....	123
4.2.1	Índice de Orientação Regional.....	124
4.2.2	Vantagens Comparativas Reveladas (VCR).....	127
4.2.3	Posição no Mercado Mundial (Sik)	128
4.2.4	Taxa de Cobertura (T).....	129
4.2.5	Indicador de Assimetria (S)	130
	CONCLUSÃO.....	133
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	137
	ANEXOS	144

INTRODUÇÃO

Os debates sobre os temas de comércio internacional têm crescido no Brasil a ponto de mobilizarem a opinião pública em torno da importância da integração econômica dos países, bem como as desvantagens inerentes a este processo. Essas discussões tendem a crescer ainda mais com a proximidade da criação da ALCA, prevista para janeiro de 2006.

A abertura do comércio internacional obteve maior força após a Segunda Guerra Mundial, quando diversos países buscaram ampliar o comércio exterior através de negociações internacionais, ou seja, os governos concordaram em fazer uma redução mútua das tarifas, com o objetivo de incrementar as exportações. Conforme Krugmann (1999), esses acordos associaram a proteção reduzida das indústrias concorrentes, com importações de cada país, à proteção reduzida dos outros países, contra as indústrias exportadoras daqueles países. A partir de 1947, os principais países envolvidos na atividade comercial chegaram a um acordo de regras para a redução de tarifas. Este acordo foi batizado por General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). O GATT comporta um conjunto de regras de conduta da política de comércio internacional que são monitoradas por um grupo de técnicos e representantes dos países envolvidos, com sede em Genebra.

A oitava rodada de negociações de comércio global, realizada pelo GATT, conhecida como A Rodada Uruguai, começou em 1986 e foi concluída ao final de 1993. O resultado destas negociações foi a redução da tarifa média imposta pelos países avançados, liberalização do comércio em dois setores importantes: agricultura e têxtil, e a criação de uma nova instituição denominada Organização Mundial do Comércio (OMC), para substituir o secretariado que administrou o GATT até 1994. O objetivo maior da OMC é agilizar os processos internacionais, apurando os dados e julgando os desentendimentos nas disputas comerciais entre países.

A partir da década de 80 ocorreu um aumento nas negociações bilaterais, através de acordos comerciais preferenciais, com o objetivo de estreitar e incrementar o comércio entre os países participantes de um bloco. Essa proposta feriu o princípio da NMF (Nação Mais Favorecida) do GATT, mas este cedeu permitindo o livre comércio entre grupos de economia que aceitam o acordo.

Sendo assim, os negócios além-fronteiras, antes acordados entre compradores e vendedores ou entre países, há muito vêm sendo firmados entre blocos econômicos (MERCOSUL, Aladi, Comunidade Andina, etc.). Isso quer dizer que todos os que trabalham com produção ou comércio de bens de consumo pensam em outros mercados internacionais, como caminho para expandir seus negócios.

Dentro deste contexto, em dezembro de 1994, os Presidentes de todos os países das Américas, exceto Cuba, firmaram o compromisso de constituir uma área de livre comércio na região, a partir de janeiro de 2006, seguindo o modelo já de

sucesso da União Européia. A esta reunião oficial seguiram-se mais quatro, em nível de Ministros de Comércio, realizadas, respectivamente, em Denver, Estados Unidos, em junho de 1995, em Cartagena, Colômbia, em março de 1996, em Belo Horizonte, Brasil, em maio de 1997 e em San José, Costa Rica, em março de 1998.

A IV Reunião Ministerial concluiu os trabalhos preparatórios para o lançamento formal das negociações da ALCA, encerrando uma fase importante no processo de negociações para a conformação da ALCA. Nesta reunião, foram definidas, dentre outras questões: a estrutura das negociações, o número de Grupos Negociadores e a localização das sedes das negociações e da Secretaria Administrativa. Adicionalmente, foi criado um Grupo Consultivo sobre Economias Menores e incentivada a participação da sociedade civil, cujas contribuições serão dirigidas ao Comitê de Representantes Governamentais. Este Comitê foi criado com o objetivo de ser o canal de comunicação entre a sociedade civil e os Ministros de Comércio. Criou-se, ainda, um comitê conjunto de especialistas governamentais e do setor privado para tratar da questão relativa a Comércio Eletrônico.

O Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio, diante das divergências dos pensamentos em relação ao ingresso do país na ALCA e os possíveis impactos sobre a economia brasileira, incumbiu a UNICAMP de realizar vários estudos setoriais a fim de fornecer dados científicos e econômicos aos negociadores brasileiros. Além disso, está coordenando o Programa Fórum da Competitividade, integrante do projeto "Avança Brasil", que tem por objetivo detectar os setores competitivos no país, com capacidade de atuar no mercado internacional, e promover ações que visam solucionar os problemas de cada cadeia produtiva.

Dentro deste contexto, o governo federal tem investido nos programas Promóvel e Fórum de Competitividade da Cadeia de Madeira e Móveis, onde grande parte dos problemas que afetam o setor moveleiro vêm sendo abordados.

Dentro do Estado do RS, representantes da Federação das Indústrias do RS, FARSUL, FEDERASUL, SEDAI, Câmara de Comércio Brasil/Chile, diplomatas brasileiros e acadêmicos do Estado travam discussões e buscam subsídios técnicos para fornecer aos empresários gaúchos, com o objetivo de prepará-los para formar uma coalizão empresarial diante da maior abertura comercial.

O objetivo geral desse trabalho é o de contextualizar a ALCA dentro da história econômica mundial, apresentando a proposta de sua criação, os resultados das negociações, bem como os dados econômicos e comerciais dos principais países envolvidos nessa negociação. Especificamente, abordar-se-á o setor moveleiro do Estado do RS. A proposta deste trabalho é identificar o impacto da implantação da ALCA sobre a indústria moveleira local, ou seja, verificar se a produção de móveis gaúchos está preparada para uma possível integração econômica das Américas.

Para responder a essa questão, o trabalho será dividido em quatro capítulos. No capítulo 1, serão abordadas as teorias de integração econômica, apresentando os modelos que embasam as discussões atuais. Além disso, serão apresentados os conceitos de globalização, segundo alguns autores, e o reflexo sobre as economias. Discutir-se-á o princípio das negociações internacionais, culminando na criação do GATT e na busca de maior integração através dos acordos bilaterais. Para concluir

esse capítulo, serão apresentados os principais acordos internacionais firmados pelo Brasil.

O segundo capítulo será dividido em duas seções. Na primeira, será abordado o processo histórico das negociações da Alca desde o seu período embrionário até a Reunião Ministerial que ocorreu em 2001. A proposta dessa parte é a de levantar os aspectos mais relevantes discutidos durante as negociações, para que possamos nos situar no contexto histórico. Na segunda seção, apresentar-se-ão vários trabalhos de pesquisadores voltados para a análise do impacto da Alca sobre o fluxo de comércio brasileiro.

O terceiro capítulo será dividido em duas seções. Na primeira parte será mostrado um panorama do setor de móveis mundial, destacando os principais países exportadores e importadores; na segunda parte, um panorama do setor moveleiro nacional, identificando os pólos existentes e suas características.

No quarto capítulo serão expostos os indicadores que irão balizar as conclusões deste trabalho. Indicar-se-ão a metodologia referente ao cálculo dos Índices de Orientação Regional (IOR), Vantagem Comparativa Revelada (VCR), indicador de Posição no Mercado Mundial (Sik), Taxa de Cobertura (T) e Indicador de Assimetria (S), bem como os resultados desses índices obtidos a partir dos dados do setor moveleiro gaúcho. A proposta é de, ao realizar uma análise conjunta dos resultados de cada um desses índices, determinar o grau de competitividade do setor moveleiro gaúcho diante do mercado internacional, assim como a sua orientação de comércio.

Por fim, com base nos resultados obtidos e na situação em que o setor moveleiro gaúcho se encontra inserido com o comércio mundial, pretende-se determinar o impacto da formação de um Acordo de Livre Comércio nas Américas sobre o setor moveleiro gaúcho.

1. INTEGRAÇÃO ECONÔMICA E OS PRINCIPAIS ACORDOS BRASILEIROS

Este capítulo será dividido em três seções. Na primeira, serão apresentadas as teorias de comércio internacional que embasam os atuais modelos de integração econômica. Na segunda parte, serão abordados conceitos de globalização e os impactos sobre as economias. Apresentar-se-á, também, o princípio das negociações internacionais, origem do GATT, a formação de acordos bilaterais e os efeitos de uma união aduaneira sobre os padrões de comércio. Para concluir, indicar-se-ão os principais acordos de integração firmados pelo Brasil, apresentando as principais características de cada um.

1.1 ECONOMIA INTERNACIONAL E SEUS FUNDAMENTOS TEÓRICOS

Nesta seção discutir-se-á a base da teoria econômica internacional, partindo da sua origem histórica até os principais modelos econômicos que buscam uma resposta para o processo do comércio exterior. O estudo do comércio e das finanças internacionais está entre as áreas de especialização mais antigas da economia. Ele foi concebido no século XVI, resultado da paixão europeia pelo ouro espanhol. A Espanha extraía ouro e prata dos astecas e incas. A Inglaterra, a França e outros países, por sua vez, tinham que extrair ouro e prata da Espanha através do comércio Exterior, pois para os mercantilistas, o ouro e a prata eram ganhos de comércio. Sendo assim, as exportações deveriam ser estimuladas e as importações

desencorajadas. Esse princípio foi apresentado no trabalho de Thomas Mun, comerciante inglês, publicado em 1664¹:

“Embora um Reino possa enriquecer através de presentes que lhe sejam ofertados, ou pela compra de riquezas de outras nações, tudo isto é incerto e não merece muita reflexão. O meio mais comum, portanto, de aumentarmos nossa prosperidade e tesouro é através do Comércio Exterior, onde devemos sempre obedecer esta regra; vender mais aos estrangeiros a cada ano do que consumirmos deles em valor. Pois...aquela parte de nosso estoque que não nos é devolvida em mercadorias deve necessariamente ser trazida para casa em tesouro...”

Surgem no século XVIII os economistas clássicos, que passam a criticar o enfoque mercantilista diante da riqueza de uma nação.

Conforme Kenen (1998), os mercantilistas do século XVII acreditavam em um mundo de conflito, no mundo de Thomas Hobbes, onde o estado natural era o estado de guerra. Os economistas clássicos do século XVIII acreditavam em um mundo de harmonia, no mundo de John Locke, onde o estado natural era o estado de paz. Eles rejeitavam a regulamentação como algo desnecessário. Hume explicou que os preços e os fluxos de comércio regulamentariam automaticamente a quantidade de dinheiro e Smith explicou que uma “mão invisível” faria com que a concorrência no mercado beneficiasse a sociedade.

Dentro desta filosofia, os economistas clássicos mensuravam os ganhos de forma distinta dos mercantilistas, ou seja, as exportações eram um meio para adquirir produtos importados, não o ouro e a prata, usando os recursos do país com

¹ Thomas Mun, *England's Treasure by Foreign Trade*, 1664, cap.ii.

eficiência. Desta forma, as restrições sobre as importações eram consideradas infundadas pelos economistas clássicos.

“A importação de ouro e prata não é o benefício principal e muito menos o único que uma nação aútere de seu comércio exterior. Quaisquer que sejam os países ou regiões com os quais se comercializa, todos eles obtêm dois benefícios do comércio exterior. Este faz sair do país aquele excedente da produção da terra e do trabalho para para o qual não existe demanda no país, trazendo de volta, em troca, alguma outra mercadoria da qual há necessidade.”(SMITH, 1776: p.430, v.I).

Na mesma obra, o autor Adam Smith reforça a importância do comércio internacional quando afirma que o bem estar de todos pode ser melhorado à medida que o excedente da produção é comercializado.

“Ao abrir um mercado mais vasto para qualquer parcela de produção de sua mão-de-obra que possa ultrapassar o consumo interno, o comércio exterior estimula essa mão-de-obra a melhorar suas forças produtivas e aumentar sua produção ao máximo, aumentando assim a renda e a riqueza reais da sociedade “ (SMITH, 1776).

A partir deste período, desenvolvem-se teorias de comércio exterior com a expectativa de se explicar as causas do intercâmbio comercial entre os países, os ganhos oriundos do comércio, a dimensão e de que forma ocorre o rateio destes ganhos entre as nações envolvidas. Buscando as repostas para essas questões, Adam Smith propõe que o comércio voluntário entre duas nações baseie-se nas vantagens absolutas. Conforme Smith, quando uma nação é mais eficiente do que outra, ou possui uma vantagem absoluta em relação àquela, na produção de uma *commodity*, porém é menos eficiente do que a outra nação, ou possui uma

desvantagem absoluta em relação àquela, na produção de uma segunda *commodity*, ambas as nações podem ganhar, cada uma delas especializando-se na produção da *commodity* de sua vantagem absoluta e trocando parte de sua produção com a outra nação pela *commodity* de sua desvantagem absoluta. Desta forma, o crescimento da produção de ambas *commodities* corresponde aos ganhos de especialização na produção disponíveis, para serem divididos entre as duas nações através do comércio.

As vantagens absolutas, no entanto, explicam apenas uma parte muito pequena do comércio mundial nos dias de hoje, sendo consistente somente em alguns casos de comércio entre países desenvolvidos e em desenvolvimento.

Ampliando estes conceitos, em 1817, David Ricardo apresenta, na obra *Principles of Political Economy and Taxation*, a lei das vantagens comparativas. De acordo com essa lei, mesmo que uma nação seja menos eficiente do que outra (possua uma desvantagem absoluta em relação à outra nação) na produção de ambas as *commodities* existe, ainda, uma base de comércio mutuamente benéfico. Neste caso, a primeira nação deverá especializar-se na produção e exportação da *commodity* na qual a sua desvantagem absoluta é menor, ou seja, comparativamente é mais vantajoso produzir e comercializar este produto, e importar a *commodity* na qual a sua desvantagem absoluta seja maior, isto é, comparativamente não é vantajoso produzir este bem.

Neste modelo, o comércio leva à especialização internacional, com cada país deslocando sua mão-de-obra das indústrias nas quais aquela mão-de-obra é

relativamente ineficiente para indústrias nas quais ela é relativamente mais eficiente. A diferença nos preços relativos das *commodities* entre duas nações é evidência de suas vantagens comparativas e constitui a base de um comércio mutuamente benéfico. Sendo assim, o modelo sugere que todos os países envolvidos no intercâmbio comercial sejam beneficiados e que os indivíduos fiquem em melhor situação, uma vez que o comércio não afeta a distribuição de renda. Para isso, parte-se do pressuposto de que a mão-de-obra é o único fator de produção e é capaz de mover-se livremente.

Conforme Krugman (1999), o comércio internacional provoca crescimento na produção mundial, porque permite a cada país especializar-se na produção do bem no qual apresenta vantagens comparativas. Um país tem vantagens comparativas na produção de um bem, se o custo de oportunidade da produção do bem em termos de outros bens é mais baixo que em outros países.

Na opinião de Krugman (1999), o modelo de Ricardo mostra-se uma boa ferramenta para uma análise mais geral sobre os efeitos do intercâmbio comercial. Para uma análise mais apurada, o modelo Ricardiano apresenta distorções em relação às evidências empíricas. Isso se constata pelo fato de que o modelo de Ricardo prevê um grau extremo de especialização, o que não é observado no mundo real. O único fator de produção é a mão-de-obra e esta possui perfeita mobilidade, não sendo afetada, portanto, pelo comércio, o que não condiz com a realidade. Além disso, no modelo não estão previstas as diferenças de recursos entre países como uma causa do comércio e, finalmente, este ignora o possível papel das economias de escala como uma causa do comércio, o que torna

impossível explicar os grandes fluxos comerciais entre nações aparentemente similares.

Na realidade, verifica-se que as trocas comerciais ocorrem não somente na diferença de produtividade da mão-de-obra, mas também devido a diferenças entre os recursos dos países. Os economistas Eli Heckscher e Bertil Ohlin desenvolveram uma teoria que leva em conta a abundância relativa dos fatores de produção e a tecnologia empregada, uma vez que esta última afeta diretamente a intensidade relativa, com a qual os diferentes fatores de produção são utilizados.

O modelo parte das seguintes hipóteses: existem dois países, duas *commodities* e dois fatores. Ambas as nações utilizam a mesma tecnologia; cada *commodity* é intensiva em um dos fatores e as duas *commodities* são produzidas sob retornos constantes à escala; ocorre especialização incompleta na produção em ambas as nações; existe concorrência perfeita tanto nos mercados de *commodities* como nos fatores nas nações envolvidas; existe mobilidade perfeita dos fatores em cada uma das nações, porém não há mobilidade internacional dos fatores; não há custos de transporte, tarifa ou outros obstáculos ao livre fluxo do comércio internacional; e todos os recursos são plenamente empregados em ambas as nações.

Segundo o modelo de Heckscher-Ohlin, os países tendem a exportar bens que são mais intensivos em fatores dos quais são dotados abundantemente. O comércio internacional altera os preços relativos dos bens e gera a equalização dos preços dos fatores, afetando diretamente a distribuição de renda dos indivíduos.

Todo esse raciocínio parte de hipóteses simplificadoras, que leva a uma distorção dos resultados obtidos em relação às evidências empíricas.

Outros modelos partem da idéia inicial de Heckscher-Ohlin e o adaptam a novas premissas com o objetivo de aproximá-lo da realidade do comércio internacional. Sendo assim, parte das hipóteses iniciais do modelo de Heckscher-Ohlin são abandonadas, modificando o modelo inicial, porém não invalidando a teoria. Com isso surgem novas teorias de comércio fundamentadas em economias de escala, produtos diferenciados e defasagem tecnológica, com o objetivo de explicar determinados tipos de comércio que não estavam amparados pelo modelo inicial.

1.2 GLOBALIZAÇÃO E A INTEGRAÇÃO ECONÔMICA

Nesta seção, abordar-se-á a origem da globalização segundo alguns autores e seu reflexo sobre as economias. Apresentar-se-á, também, o princípio das negociações internacionais, culminando na criação do GATT e na busca de maior integração através dos acordos bilaterais. Para concluir, os efeitos de uma união aduaneira sobre os padrões de comércio.

O comércio entre os países remonta o período das grandes descobertas, onde expedições portuguesas, espanholas e inglesas ao incorporarem novas terras ao império davam início ao processo que hoje chamamos de globalização. Conforme Ferrer (1998), o surgimento da primeira ordem global promoveu um aumento da produtividade e a organização da produção, registrada durante a Baixa Idade Média.

“...as relações internacionais e a ocupação de um país por outro afetaram marginalmente nos níveis de produtividade e na organização da produção....À medida que o progresso técnico foi transformando a estrutura da produção e trocando a composição da demanda, as relações de cada país com seu vizinho exerceram uma crescente influência sobre o seu desenvolvimento. Desta forma, a trajetória do desenvolvimento de cada país, seus problemas atuais e perspectivas futuras são, em grande parte, resultado da decisão do contraponto realidade interna-contexto mundial.(FERRER,1998:155).

A inter-relação entre as nações induziu um estreitamento político-econômico entre elas, modificando o pensamento em relação às unidades geopolíticas. Após a Segunda Guerra Mundial, com a preocupação no desenvolvimento, existe um forte direcionamento ao comércio internacional, verificando-se a queda das barreiras comerciais entre as nações. Conforme Ianni (1996), é neste período que o sistema mundial sobrepõe os sistemas nacionais, com a formação de blocos econômicos, estabelecendo poderosas injunções a uns e outros. A integração mundial estaria institucionalizada, segundo o autor, pela formação de agências como a Organização das Nações Unidas (ONU), Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial (BIRD) entre outras.

De acordo com Cunha (1998), a partir da década de 80 o termo globalização passou a ser mais divulgado e discutido nos meios acadêmicos e empresariais, uma vez que as atividades econômicas entre as nações intensificaram-se. A concorrência, agora no âmbito mundial, passa a exigir maiores investimentos por parte das empresas locais, que passam a enxergar este novo cenário não somente como uma oportunidade de expandir o mercado, como também uma ameaça ao mercado interno com a entrada de concorrentes internacionais.

“A globalização dos mercados mundiais (e suas repercussões sobre a concorrência, cada vez mais intensa, que enfrentam as empresas nos mercados internos e externos de cada país) contribui para que os governos e o setor privado adquiram maior consciência da necessidade de ter sistemas eficientes de promoção de comércio, que ajudem as empresas a enfrentar os desafios dos próximos anos.” (DIAS, 1999).

Segundo Barros (2000), o processo de globalização da produção se dá através da integração das cadeias produtivas, via rede de comunicação. Desta forma, atinge-se um maior grau de competitividade do produto, buscando-se lugares distintos onde haja vantagens comparativas na execução de cada processo.

Existe um consenso entre todos de que o comércio internacional é benéfico para uma nação, mas isto não impede que um grande volume de questionamentos e discussões surjam e polarizem-se em torno do impacto que esse comércio possa exercer sobre um grupo particular dentro da economia. Neste contexto, grupos articulados criam estratégias e pressionam governos na tentativa de auferir lucros expressivos, gerando guerras comerciais na busca de maiores ganhos. Desta forma, as negociações internacionais aparecem como a melhor alternativa para se tentar atingir o bem-estar.

Conforme Krugman (1999), após a Segunda Guerra Mundial, a grande liberação do comércio ocorreu graças a negociações internacionais. Além de promover o comércio, procurou-se, com isso, inibir as guerras comerciais, nocivas às sociedades. Verificou-se a redução gradativa das tarifas de importação de diversos países, sob a égide do então criado GATT- General Agreement on Tarrif and Trade. Segundo Ferrer (1998), os anos entre 1945 e 1970 compreenderam um período dourado da globalização, pois o comércio mundial cresceu a uma taxa que duplicou

a produção. Constatou-se, desse modo, um crescimento do capital financeiro, bem como as grandes empresas dos principais países expandiram suas atividades a uma escala mundial. A expansão refletiu-se no bem estar dos indivíduos, uma vez que as economias operavam a pleno emprego com políticas sociais ativas.

Dentro deste contexto, os principais países envolvidos na atividade comercial internacional, após várias rodadas de negociação, chegaram, em 1947, a um acordo de regras para a redução de tarifas. Esse acordo foi batizado por General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) e comporta um conjunto de regras de conduta da política de comércio exterior que são monitoradas por um grupo de técnicos e representantes dos países envolvidos, com sede em Genebra.

Conforme Prado (1995), foi obtida uma redução substancial das tarifas de um grande número de produtos manufaturados de diversos países desenvolvidos e foi impedida a generalização das normas do GATT para os produtos industriais de baixa tecnologia ou altamente intensivo em mão de obra, já que nesses casos alguns países em desenvolvimento apresentavam maior competitividade.

O GATT fundamentava-se basicamente nos princípios de (i) não discriminação, ou seja, a aceitação incondicional do princípio da nação mais favorecida. As únicas exceções a esse princípio se fazem nos casos de integração econômica; (ii) eliminação de barreiras comerciais não tarifárias, tais como quotas; e (iii) consultas entre as nações para a resolução de disputas comerciais no âmbito do GATT. O ponto considerado mais importante do GATT é a cláusula da nação mais favorecida (NMF), segundo a qual cada negociação tarifária negociada estender-se-

ia a todos os países membros. Na realidade, muitos governos sob pressão protecionistas tendem a proteger o mercado interno, impondo barreiras tarifárias e não tarifárias, divergindo o comércio internacional dos conceitos de vantagens comparativas. O uso de quotas de importação e as práticas discriminatórias não estão contempladas pelas regras do GATT, salvo os casos de proteção das indústrias nascente em países em desenvolvimento, países que estejam com problemas de balança de pagamentos ou que imponham quotas semelhantes sobre produtos internos.

A oitava rodada de negociações de comércio global realizada pelo GATT, conhecida como A Rodada Uruguai, começou em 1986 e foi concluída ao final de 1993. O resultado dessas negociações foi a redução da tarifa média imposta pelos países avançados, liberalização do comércio em dois setores importantes, agricultura e têxtil, e a criação de uma nova instituição denominada de Organização Mundial do Comércio (OMC), para substituir o secretariado que administrou o GATT até 1994. O objetivo maior com a criação da OMC é agilizar os processos internacionais, apurando os dados e julgando os desentendimentos nas disputas comerciais entre países.

A partir das últimas décadas, ocorreu um aumento nas negociações bilaterais através de acordos comerciais preferenciais parciais (ACP), de âmbito regional, com o objetivo de estreitar e incrementar o comércio entre os países participantes de um determinado bloco. É o caso da União Européia, da APEC, da ASEAN, do NAFTA e do Mercosul. Simultaneamente, a maior parte dos países envolvidos nesses blocos participaram, também, das negociações multilaterais do GATT e hoje integram a

OMC. Conforme Prado (1995), essa nova realidade no comércio exterior foi induzida pela baixa resposta nas discussões, durante a rodada do Uruguai, uma vez que a velocidade de obter o consenso de um número grande de países acabava ficando subordinado ao país mais reticente ao novo acordo.

O artigo XXIV do GATT permite a formação de áreas de livre comércio ou união aduaneiras, desde que sejam obedecidas as seguintes exigências: (i) todos os membros do GATT (atual OMC) devem notificar aos outros membros os termos do acordo; (ii) os acordos regionais não devem aumentar as barreiras comerciais com as demais partes contratantes em relação ao período anterior à formação do acordo; e (iii) os acordos devem cobrir substancialmente todo o comércio entre os membros. Conforme Prado (1995), de todos os acordos regionais notificados ao GATT, no período 1948-90, apenas quatro, todos de importância reduzida, foram formalmente declarados compatíveis com as normas do GATT. Mesmo assim, nenhum desses acordos foi considerado inaceitável por aquela instituição.

No período compreendido entre 1948 e 1994, foi notificado ao GATT 124 Acordos comerciais preferenciais parciais (no âmbito de mercadorias), e desde o estabelecimento da OMC até 1995, foram notificados mais 100 novos acordos (abrangendo o comércio de mercadorias e serviço).

Conforme a OMC, nem todos os acordos informados nos últimos 50 anos estão em vigor, sendo que a maioria foi substituída por novos acordos entre os mesmos signatários.

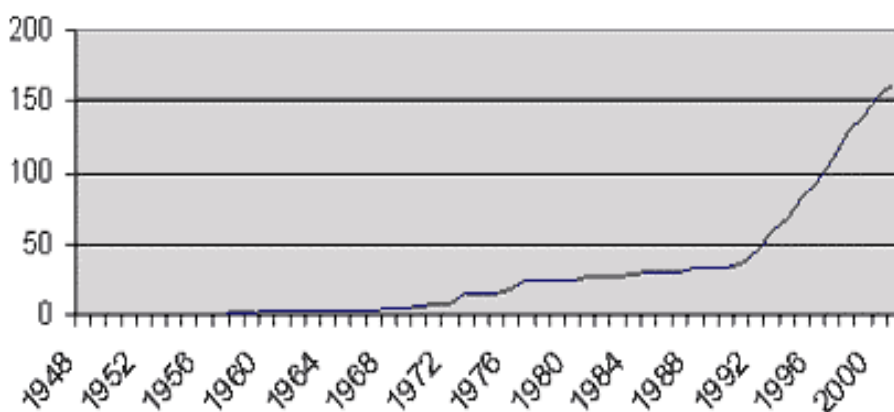


Figura 1 - Acordos comerciais de preferências parciais (ACP) por data de notificação ao GATT/OMC

Fonte: OMC

Na análise gráfica, verifica-se que, ao longo do tempo, mais de 200 acordos comerciais preferenciais parciais foram notificados a OMC. Atualmente, há mais de 150 acordos em vigor, sendo que a maioria foi concebida nos últimos 10 anos. Desde 1995, foram notificados mais de 100 acordos que abordam o comércio de mercadorias e serviços.

Atualmente, quase todos os países do mundo fazem parte de um ou mais acordos de comércio. Cerca de 60% dos Acordos comerciais, de preferência parcial, estão concentrados nos países desenvolvidos. Aproximadamente, 15% do total correspondem a acordos entre países em desenvolvimento. Uma das questões que se levanta, diante desta realidade, é se este crescimento de grupos regionais contribui para a expansão do sistema multilateral proposto pela OMC. Diante deste dilema, a OMC cria o Comitê para Acordos Regionais de Comércio (CRTA) a fim de analisar se os acordos regionais estão compatíveis com o multilateralismo. Uma das conclusões do CRTA foi de que os acordos de âmbito regional surgem como um

passo no caminho do objetivo maior da OMC de atingir o comércio mundial integrado.

Em 1979, foi incluída a “cláusula autorizativa” no GATT, onde foram permitidos acordos preferenciais entre países desenvolvidos e não desenvolvidos e entre países em desenvolvimento. No primeiro caso, existe uma redução das tarifas de importação somente nos países desenvolvidos (one-way) e no segundo caso uma concessão mútua de redução tarifária (two-way). Esta cláusula tem por objetivo estimular o comércio dos países menos favorecidos. A negociação comercial entre dois ou mais países determina a política comercial a ser adotada pelas nações interligadas de forma discriminatória, ou seja, os níveis de tarifas do comércio entre os países membros do bloco é distinto das tarifas aplicadas ao resto do mundo.

“Integração econômica é o processo de constituição de um mercado integrado, em uma região contíguo ou não, a partir da retirada progressiva das barreiras ao comércio, podendo estender-se à livre circulação dos fatores de produção e à criação de instituições que possam coordenar e/ou unificar as políticas econômicas de seus Estados-membros.”(GARCIA, 2001:26).

Podemos classificar os acordos entre os países conforme o grau de integração econômica. Sendo assim, temos: (i) Acordos comerciais preferenciais que permitem, entre as nações participantes, o comércio com tarifas menores que as aplicadas em relação ao resto do mundo; (ii) Área de livre comércio é a forma de integração econômica pela qual todas as barreiras no comércio entre seus membros são removidas, porém cada uma das nações mantém suas próprias barreiras no comércio com as nações não-integrantes; (iii) União aduaneira proíbe a aplicação de

tarifas ou outras barreiras comerciais entre seus membros (da mesma forma que a área de livre comércio) e, além disso, harmoniza as políticas comerciais em relação ao resto do mundo (estabelecimento de valores tarifários comuns –Tarifa Externa Comum-TEC); (iv) Mercado comum vai além de uma união aduaneira no sentido de que permite também a livre movimentação da mão de obra e do capital entre as nações que dele participem; e (v) União econômica unifica as políticas monetárias e fiscais dos estados que integram o bloco. Trata-se da categoria mais avançada de integração econômica.

Os princípios de integração econômica remontam a origem da formação da nação alemã, quando Bismarck (1834), utilizando a idéia do Zollverein proposta por Freidrich List no jornal *Volksfreund aus Schwaben*, submeteu todos os pequenos Estados alemães ao domínio da Prússia. A idéia central desta integração fundamentou-se no protecionismo em defesa das indústrias nascentes, ou seja, eliminaram-se as barreiras alfandegárias entre os então Estados independentes germânicos e passou-se a taxar produtos originários de terceiros mercados. Conforme Garcia (2001), o protecionismo aplicado era parcial, por excluir a agricultura e aplicado somente às indústrias nascentes.

As teorias de integração econômica, como uma expressão de comércio internacional, passaram a ser vistas a partir do estudo de Jacob Viner (1950), que se baseou nos modelos das vantagens comparativas. Machlup (1977) observou que, anterior à década de 50, o termo “integração econômica” era utilizado somente para designar combinações de firmas comerciais, através de acordos, cartéis e fusões. Segundo esse autor, a expressão “integração econômica” não foi utilizada no

discurso de Churchill em setembro de 1946, propondo a reconstrução da Europa, nem no lançamento do plano Marshall, justificando assim a sua idéia.

Jacob Viner, numa análise sobre os efeitos de uma união aduaneira sobre os padrões de comércio e a alocação de recursos, identificou que haverá *commodities* que passarão a ser importadas por algum membro da união aduaneira, após a implantação do mesmo, uma vez que a queda das barreiras torna a entrada deste produto competitivo no mercado interno. Da mesma forma, haverá a importação de outras *commodities* que algum membro da união aduaneira passará a importar de outro, mas que antes da formação da união eram importadas de um terceiro país por ser a fonte mais barata possível de fornecimento, mesmo após o pagamento de alíquotas. Neste caso, a adesão leva à substituição das importações de custo mais baixo fora da área por bens de custos mais altos das nações membros.

A primeira situação caracteriza-se pela “criação de comércio”, onde se verifica um incremento no comércio de produtos antes não transacionados, devido ao maior nível de competitividade destes produtos em relação ao mercado interno, acarretando, com isso, uma redução nos preços internos, gerando um aumento do bem-estar dos indivíduos. A segunda situação caracteriza-se pelo “desvio de comércio”, onde a TEC provoca uma redução do comércio com os países fora da região, em função do aumento das barreiras tarifárias com relação a terceiros países. Neste caso, ocorre uma redução do bem-estar dos indivíduos, uma vez que aumenta os custos de aquisição desses produtos.

Segundo Viner, uma União Aduaneira só será benéfica se os efeitos de criação de comércio se sobrepõem aos efeitos de desvio de comércio. Independente do resultado, no modelo teórico de Viner, a criação de uma União Aduaneira só é válida como um “second best”, ou seja, nos casos de não ser possível formar uma política de redução tarifária multilateral.

Através da análise do Gráfico 2.2, pode-se verificar os efeitos de bem-estar de uma união aduaneira com a criação e o desvio de comércio. Partindo-se de duas nações A e B e um produto M, identificamos as seguintes siglas:

D_m = demanda de importação do produto M no país A

S_p = curva de oferta do produto M do país B

S'_p = curva de oferta do produto M do país B sujeito a alíquota de importação do país A

S_w = curva de oferta do produto M do resto do mundo

S'_t = curva de oferta do produto M do resto do mundo sujeito a alíquota de importação do país A

S^*_t = curva de oferta do do produto M do resto do mundo após a formação de uma união aduaneira

P_t = preço do produto M praticado no país A

P^*_t = preço do produto M praticado no país A após a formação de uma união aduaneira

P_w = preço do produto M praticado no resto do mundo

ON = quantidade total de importação do produto M realizado pelo país A antes da formação de uma união aduaneira

ON^* = quantidade total de importação do produto M após a formação de uma união aduaneira

OM = quantidade de importação que o país A importa de B, sujeito a alíquota

OM^* = quantidade de importação que o país A importa de B após a formação de uma união aduaneira

t = alíquota importação inicial

Δt = mudança da alíquota com a formação aduaneira

ΔM = variação da quantidade importada pelo país A do país B após a formação de uma união aduaneira

ΔN = variação total da quantidade importada pelo país A

ΔM_w = aumento da quantidade importada pelo país A do resto do mundo

A mudança de bem-estar no país A é igual a $(T'TB + HH'TB - P_wG'K'Pt^*)$

Onde,

$$T'TB \text{ é igual a } \frac{1}{2} x \Delta BT_x BT' + \frac{1}{2} x \Delta PT - PT^* x \Delta N - N^* \Delta t + \frac{1}{2} x \Delta t P_w x \Delta N$$

$$HH'TB \text{ é igual a } \Delta BH x HH' + \Delta PT^* P_w x \Delta N - N^* \Delta t + \Delta t P_w x \Delta N$$

$$P_wG'K'Pt^* \text{ é igual a } \Delta Pt^* P_w x OM^* + \Delta t P_w \Delta M + \Delta M$$

Sendo assim, o aumento de bem-estar do país A após a formação aduaneira pode ser mensurado de acordo com a equação abaixo:

$$W_a = \frac{1}{2} x \Delta t P_w x \Delta N + \Delta t P_w x \Delta N + \Delta t P_w \Delta M + \Delta M$$

$$W_a = P_w \Delta t + \frac{1}{2} \Delta t \Delta N + \Delta t \Delta M + \Delta M$$

A mudança de bem-estar no país B é igual a $P_w J K' P t^* - P_w G' K' P t^* - J G' K'$

Onde,

$$P_w G' K' P t^* = \frac{1}{2} x \frac{1}{2} P_w M \quad M$$

$$J G' K' = \frac{1}{2} x \frac{1}{2} P_w P t^* x M M \quad \frac{1}{2} x \frac{1}{2} P_w M$$

Portanto a mudança de bem-estar do país B após a formação de uma união aduaneira pode ser expressa com a seguinte equação:

$$W_b = P_w \frac{1}{2} x \frac{1}{2} M \quad \frac{1}{2} x \quad M$$

Desse modo, a mudança de bem-estar da união é igual a:

$$W_u = W_a + W_b = P_w \frac{1}{2} x \frac{1}{2} N \quad \frac{1}{2} x \frac{1}{2} M \quad \frac{1}{2} x \frac{1}{2} M$$

Mas,

$$M = N \quad M_w$$

Dessa forma:

$$W_u = P_w \frac{1}{2} x \frac{1}{2} M \quad \frac{1}{2} x \frac{1}{2} M_w$$

Cujo valor será positivo sempre que $Mw > 0$ (quando as importações provenientes do resto do mundo aumentarem com a formação da união aduaneira).

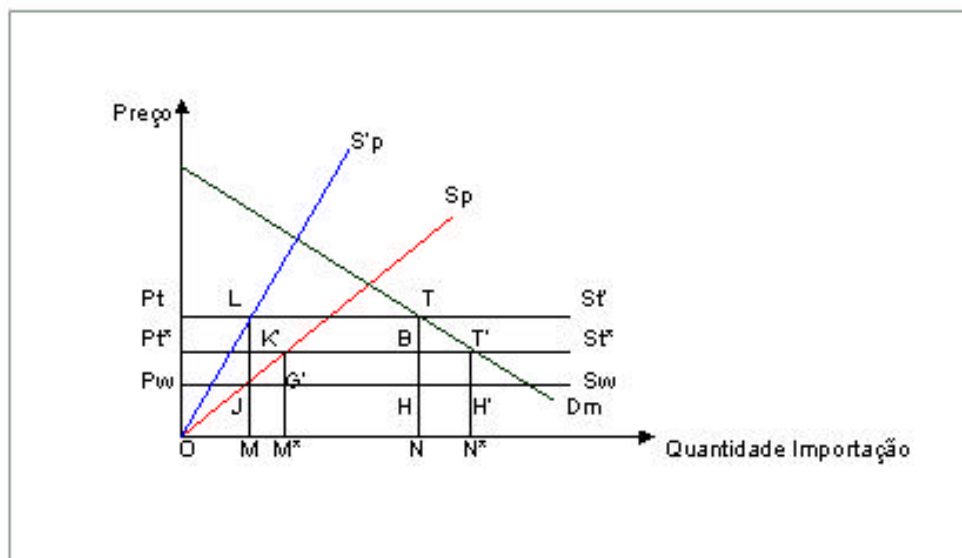


Figura 2 - Criação e desvio de comércio

Fonte: Kenen (1998)

Na América Latina, as discussões sobre a integração econômica surgem a partir da década de 50, devido à preocupação em relação ao tamanho do mercado interno. Mas essas ganham maior força na década de 80, devido a vários fatores, entre eles o esgotamento do processo de substituição, surgindo com isso a necessidade de buscar novas estratégias de desenvolvimento e a insatisfação com o ritmo das negociações multilaterais no GATT.

A CEPAL tem realizado constantes estudos a fim de analisar a integração econômica dos países da América Latina. Para Prebisch, esse processo originou-se com a necessidade dos países latino-americanos gerarem vantagens competitivas dinâmicas e expandirem as exportações.

A integração regional dos países da América Latina surge, então, como uma proposta de ampliar o mercado para o processo de transformação, dinamizar economias em desenvolvimento afetadas pela crise da década de 80 e fortalecer a capacidade competitiva externa da produção latino-americana.

Para a CEPAL (1994), a integração latino-americana apresenta-se com duas características distintas. A primeira, defensiva, com o objetivo de garantir o acesso dos países da região a alguns dos mercados mundiais importantes através da negociação bilateral; a segunda, ofensiva, com a finalidade de contribuir para um cenário mundial, onde as políticas comerciais convergiram para uma economia mundial mais aberta e integrada.

Dentro deste contexto surgem, a partir da década de 80, acordos bilaterais heterogêneos quanto as suas modalidades e configurações geográficas, associadas a um processo de integração espontânea que promovem o comércio e o investimento intra-regional. (PRADO, 1995: 8)

Sendo assim, a CEPAL define como “regionalismo aberto” o processo de integração dos países latino-americanos, que buscam uma ordem multilateral menos protecionista e o compromisso de acordos especiais preferenciais no âmbito regional.

“A idéia de regionalismo aberto implica a promoção de uma integração econômica que leve apenas ao efeito de criação de comércio e ao fiel cumprimento do artigo XXIV do GATT, sendo um caminho para a liberalização multilateral não um obstáculo a esta. Isto é, as políticas regionais de integração deveriam fundamentalmente reduzir as barreiras tarifárias e não tarifárias ao comércio intra-regional, sem aumentar barreiras ao comércio com países de outras regiões.” (PRADO, 1995: 9).

O primeiro acordo bilateral assinado pelos Estados Unidos foi o Tratado de Livre Comércio com Israel, em 1985. Em 1988, assina o Tratado de Livre-Comércio com o Canadá e, finalmente, em 1991 iniciam-se as negociações para a criação do NAFTA (Acordo de Livre Comércio dos países da América do Norte: EUA, Canadá e México).

Além do NAFTA, vários outros blocos surgiram, também, no continente americano. Destacam-se o Mercosul, a Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), o Pacto Andino, o Mercado Comum do Caribe (CARICOM), o Mercado Comum Centro-Americano (MCCA), e o acordo G-3 firmado entre a Colômbia, México e Venezuela.

Tabela 1 - O peso dos blocos regionais no Continente - ano 2000

Blocos	População (milhões hab)	PIB (*) (US\$ bilhões)	PIB/Tota l
Nafta (Canadá, EUA e México)	407	11.181,00	89,16
Mercosul (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai)	223	909,54	7,25
Pacto Andino (Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela)	113	280,00	2,24
MCCA (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá, Nicarágua)	36	56,50	0,45
CARICOM (Antigua, Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Rep. Dominicana, Granada, Guiana, Jamaica, Mont'Serra, Sta. Lúcia, S. Vicente, Suriname, Trinidad, S. Cristóvão, Haiti)	21	43,00	0,34
Chile	14	70,55	0,56
SAFTA (Mercosul + Pacto Andino)	336	1.189,54	9,49%

Fonte: América Latina –CEPAL, Canadá – Banco Central do Canadá, Banco Central Outros Países da América Latina, EUA – FED, BID

* Nota: preços correntes

1.3 PRINCIPAIS ACORDOS INTERNACIONAIS FIRMADOS PELO BRASIL

Dentro desse contexto de integração econômica, o Brasil, principalmente a partir da década de 80, vem estreitando as relações comerciais com diversos países na busca de promover o desenvolvimento interno, através da ampliação do acesso ao mercado externo, por meio de maiores preferências para seus produtos com capacidade real ou potencial de exportação.

As preferências tarifárias, geralmente conhecidas como margens de preferências, representam percentuais ou descontos incidentes sobre a alíquota do imposto de importação vigente para terceiros países, sobre determinado produto, no país outorgante. Para que os produtos brasileiros circulem entre os países signatários do acordo e obtenha os benefícios concedidos pelo mesmo, deverão preencher determinados requisitos, previamente acordados entre as partes para serem considerados originários. Desta forma, deverá acompanhar a mercadoria um documento específico que comprove a origem do mesmo (Certificado de Origem, para os casos de comércio entre os países signatários da ALADI e Forma A, para o comércio amparado pelo acordo SGP).

Seguem, abaixo, os principais Acordos em vigor firmados pelo Governo Brasileiro. São Acordos de Complementação Econômica, Acordos de Alcance Parcial, Regional e Abertura de Mercado.

1.3.1 Acordo de Complementação Econômica Nº02 – (ACE Nº02)

Acordo subscrito entre a República Federativa do Brasil e a República Oriental do Uruguai, com base no Tratado de Montevideu-80, assinado no dia 27 de outubro de 1986, em Montevideu.

Considerando que o Tratado de Montevideu, que criou a Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), firmado pelo Brasil em 12 de agosto de 1980 e aprovado pelo Congresso Nacional, através do Decreto Legislativo nº 66, de 16 de novembro de 1981, prevê, no seu artigo 7º, a modalidade de Acordo de Alcance Parcial (Decreto (Executivo) nº 94.297, de 30 de abril de 1987, p.1).

O presente acordo tem por objetivo promover entre os países signatários o máximo aproveitamento dos fatores de produção e estimular sua complementação econômica, baseando-se no estabelecimento de um programa de desgravação de intercâmbio recíproco.

Todos os produtos negociados neste Acordo contam com margem de preferência de 100%, ou seja, 0% de imposto de importação. As listas dos produtos negociados encontram-se no Decreto nº41, de 15 de fevereiro de 1991.

Por ser um acordo bastante antigo e por não contemplar todo o universo tarifário, considerando também a entrada do Mercosul passou a ser utilizado pelo setor automotivo. Tendo em vista que se estabeleceu a extinção, em 31 de dezembro de 2000, das condições de acesso ao mercado, conferidas pelo Protocolo de Expansão Comercial (ACE nº2), o referido acordo tem merecido prorrogações mensais, enquanto não se definem instrumentos próprios, para atender o

intercâmbio entre os dois países, no que se refere a veículos automotores e produtos procedentes das zonas francas de Manaus e de Colônia.

Tabela 2 – Saldo da Balança comercial do Brasil com o Uruguai- US\$ mil FOB

Ano	Exportações	Importações	Saldo Comercial
1989	334.670	594.357	-259.687
1990	294.620	580.594	-285.973
1991	337.068	412.863	-75.795
1992	514.165	301.939	212.225
1993	775.810	385.378	390.431
1994	731.988	568.849	163.138
1995	811.899	737.876	74.022
1996	810.668	943.841	-133.172
1997	869.979	967.339	-97.360
1998	880.593	1.042.362	-161.768
1999	669.633	646.710	22.923
2000	668.539	601.501	67.037
2001	640.967	502.929	138.037

Fonte: Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio Exterior

Na análise da tabela 2, verifica-se que o saldo comercial brasileiro era deficitário no período correspondente de 1989 a 1991. Em 1992, após um ano da assinatura do acordo de Assunção (Mercosul), ocorreu uma reversão comercial favorecendo a balança comercial brasileira até 1996. Verifica-se, a partir de então, um aumento significativo nas importações causado, principalmente, pela valorização do real diante do dólar neste período, oriunda de uma política interna de combate à inflação. Esse processo se reverte a partir de 1999, quando temos a desvalorização do real beneficiando as exportações e reduzindo o volume das importações.

1.3.2 Acordo de Complementação Econômica Nº18 – (ACE Nº18)

Em 26 de março de 1991, Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai firmaram o Tratado de Assunção, onde ficou estabelecido o programa de liberação comercial do

MERCOSUL (Mercado Comum do Sul). Em dezembro de 1994, o acordo foi dotado de personalidade jurídica internacional, através do Protocolo de Ouro Preto. Isto significa que seu órgão máximo, o Conselho do Mercado Comum, possui competência para assinar acordos com outros pólos de integração regional ou países, o que não quer dizer que se trate de uma instituição supranacional.

O Conselho é integrado pelos Ministros da Economia ou Fazenda e pelos Ministros das Relações Exteriores dos quatro países integrantes. As decisões do conselho são tomadas através do mecanismo de consenso e cabe ao Conselho definir as linhas gerais do processo de integração em sentido mais amplo, bem como articular o esforço político necessário ao desenvolvimento do mesmo.

Segundo Vizentini (2001), o mecanismo de decisão através do consenso traz vantagens ao processo de integração, uma vez que, durante as negociações, todos os participantes sentem-se mais seguros e comprometidos com a implementação das mesmas.

A origem do Mercosul está no estreitamento das relações econômicas e políticas entre o Brasil e a Argentina, principalmente, a partir de 1976, quando se negociou a construção bi-nacional da barragem de Itaipu. Em 1988, assinaram o Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento pelo qual demonstraram o desejo de constituir um espaço econômico comum no prazo máximo de dez anos, por meio da liberação integral do intercâmbio recíproco. O Tratado previa a eliminação de todos os obstáculos tarifários e não tarifários ao comércio de bens e

serviços e a harmonização de políticas macroeconômicas. Esse Tratado foi aprovado pelos Congressos dos dois países, em agosto de 1989.

Conforme Samuel Guimarães, o Programa de Integração e Cooperação Econômica Brasil-Argentina tinha como estratégia central superar a histórica rivalidade econômica entre os dois países através de um programa gradual e equilibrado de abertura comercial e de criação de mecanismos conjuntos de desenvolvimento industrial e tecnológico (GUIMARÃES, 1999: 18).

Foram assinados, nessa fase, vinte e quatro Protocolos em diversas áreas como bens de capital, trigo, produtos alimentícios industrializados, indústria automotriz, cooperação nuclear, etc. Todos esses acordos foram absorvidos em um único instrumento – Acordo de Complementação Econômica nº14 (ACE-14), assinado em dezembro de 1990, que passam a refletir a dinâmica e os critérios criados pela nova realidade no futuro MERCOSUL.

Segundo Vizentini, a formação de um bloco econômico no Cone Sul, em 1991, foi para o Brasil uma resposta aos novos desafios de uma inserção mundial.

Constituem os objetivos do MERCOSUL:

- a livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos entre os países membros, através, entre outros, da eliminação dos direitos alfandegários;
- eliminação das barreiras tarifárias e não-tarifárias no comércio entre os países membros;

- estabelecimento de uma Tarifa Externa Comum –TEC², para incentivar a competitividade externa dos Estados Partes e a adoção de uma política comercial comum, em relação a terceiros Estados ou agrupamentos de Estados, e a coordenação de posições em foros econômico-comerciais, regionais e internacionais;
- a coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais entre os Estados Partes – de comércio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetária, cambial e de capitais, de serviços, alfandegária, de transportes e comunicações e outras que se acordem – a fim de assegurar condições adequadas de concorrência entre os Estados Partes; e
- compromisso dos Estados Partes de harmonizarem suas legislações nas áreas pertinentes, para lograr o fortalecimento do processo de integração.

O cronograma de desgravação tarifária do Tratado de Assunção que foi firmado, no âmbito da Associação, continua sendo a estrutura do programa de desgravação tarifária do MERCOSUL, tendo em vista que, em 1º de janeiro de 1995, não se formara um mercado comum conforme rezava no Tratado de Assunção, mas sim uma União Aduaneira para a quase totalidade do universo tarifário regional, que contemplava um regime de exceção à Tarifa Externa Comum, ou seja, a existência de produtos com gravames diferenciados para terceiros países.

² A TEC é composta das alíquotas de importação e da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) e foi implantada pelos Estados-Partes a partir de 01.01.1995. Em função da TEC, todos os produtos importados de países não membros do Mercosul, estão sujeitos à mesma alíquota de imposto de importação ao serem internalizados em quaisquer dos Estados-Partes.

A Secretaria Administrativa do Mercosul (1999), comenta que TEC é o sistema pelo qual se classificam e identificam todo o universo tarifário de mercadorias. Cada uma dessas mercadorias identificadas tem um valor estipulado, expressado em porcentagem, chamado de tarifa.

Conforme o Caderno de Comércio Exterior (1996), a prática comercial entre nações coloca em choque as burocracias individuais e é trabalhoso encontrar as formas de satisfazer as partes. Por esse motivo, no MERCOSUL, foram criadas as Listas de exceções à Tarifa Externa Comum. São ferramentas que os quatro países que formam o MERCOSUL utilizam para manter a proteção, temporariamente, de produtos sensíveis das suas economias.

As listas são compostas de produtos para os quais os países membros do Mercosul não estavam em condições de aplicar a Tarifa Externa Comum – TEC, quando de sua implementação. Tais listas subdividem-se em:

- Lista de Exceção (Antiga Lista Básica) com 100 produtos, vigente até 31/12/2002;
- Lista de Bens de Informática e Telecomunicações (BIT), vigente até 31/12/2005;
- Lista de Exceções à aplicação do acréscimo de 2,5%, vigente até 31/12/2002;e,
- Bens de Capital – Ex Tarifários (antiga Lista de Exceções de BK)

O Regime de Origem do Mercosul, objeto do VIII Protocolo Adicional ao ACE nº 18 estabelece o regulamento para aplicação das regras de origem no comércio preferencial intra-Mercosul. Nele estão definidos, entre outros, o âmbito da

aplicação, as regras para conferir o caráter originário das mercadorias, os procedimentos para emissão do Certificado de Origem, o modelo deste certificado e as sanções para os casos de falsidade ou adulteração dos documentos.

Conforme Dupas (1997), com a implantação do Mercosul, ocorreu um incremento expressivo no comércio entre os países membros, elevando-se de US\$ 3,9 bilhões para US\$ 12,4 bilhões em 1995, sendo que 60 % desse intercâmbio está ocorrendo no setor intra-industrial, liderado pelas empresas transnacionais.

Em relação às importações, Dupas observou que o aumento intrablocos cresceu (de 15% em 1990 para 19% em 1995), mas inexpressivo diante do incremento das importações provenientes do NAFTA neste mesmo período (em torno de 150%), da EU (aumento de 172%) e do Japão e NIC's (281%). Além disso, o montante de investimento direto que se dirigiu para a região também sofreu um aumento, através de indústrias européias, americanas e asiáticas que montaram suas estratégias de acesso ao mercado com a implantação de núcleos de produção local. Sendo assim, o autor contesta o trabalho de Yeats(1997), que aborda o protecionismo ou desvio de troca com a criação do Mercosul.

Dentro deste contexto, Vizontini (2001), ao fazer uma análise dos 10 anos do Mercosul, afirma que este acordo representou a primeira iniciativa de integração sul-americana a obter resultados concretos e abrir novas perspectivas regionais para uma melhor inserção internacional dos países do Cone Sul nos quadros de uma ordem mundial.

Conforme Vizontini (2001), as tentativas de integração econômica anteriores na América Latina, como, por exemplo, a ALALC – Associação Latino-Americana de Livre Comércio, o MCCA - Mercado Comum Centro Americano, CARICOM – Área de Livre Comércio do Caribe e o Pacto Andino, não geraram os resultados esperados. O autor justifica colocando como causa a estrutura das economias voltadas para a substituição de importações, que eram pouco propícias à abertura de mercados, ao caráter que os EUA e as organizações financeiras tentaram impor a essas integrações, e, finalmente, à implantação dos Regimes de Segurança Nacional.

Na análise da tabela 3, da página seguinte, verifica-se que a formação do bloco econômico no Cone Sul trouxe mudanças significativas no perfil da balança comercial brasileira em relação aos países membros, ou seja, de deficitário até 1991, passamos a ter um saldo superavitário. Esse quadro inverte-se a partir de 1995, quando a taxa de câmbio do real em relação ao dólar torna-se valorizado, devido à política brasileira de combate à inflação. Em 1999, a desvalorização do real além de favorecer as exportações, gera um forte impacto sobre os importadores causando uma intensa retração nas importações. A partir de 2000, as importações começam a crescer num ritmo maior que as exportações, havendo novamente uma inversão no saldo comercial brasileiro em relação aos países membros do Mercosul.

Tabela 3 - Balança Comercial do Brasil com o Mercosul – US\$ mil FOB

Ano	Exportações	Importações	Saldo Comercial
1989	1.379.717	2.191.679	-811.961
1990	1.320.244	2.311.826	-991.582
1991	2.309.352	2.242.704	66.648
1992	4.097.469	2.228.563	1.868.905
1993	5.386.909	3.378.254	2.008.655
1994	5.921.475	4.583.270	1.338.205
1995	6.153.768	6.843.923	-690.155
1996	7.305.281	8.301.547	-996.265
1997	9.046.603	9.426.133	-379.530
1998	8.878.233	9.427.702	-549.469
1999	6.777.871	6.718.907	58.964
2000	7.733.069	7.796.131	-63.061
2001	6.363.655	7.009.027	-645.372

Fonte: Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio Exterior

1.3.3 Acordo de Complementação Econômica Nº35 – (ACE Nº35)

O Chile firmou com o Mercosul, em 25/06/96, o Acordo de Complementação Econômica nº. 35, visando à formação de Área de Livre Comércio, em um prazo máximo de 10 anos. Ao final deste período, parcela substantiva do comércio deverá estar totalmente desgravada, e eliminadas as restrições não-tarifárias que afetam o comércio entre as partes. Mediante a assinatura desse Acordo, que constituiu importante fator para a expansão do intercâmbio comercial entre o Mercosul e Chile, estabelece as bases para uma ampla complementação e integração econômica, bem como, interesse no desenvolvimento das relações comerciais entre Argentina, Brasil, Paraguai, Uruguai e o Chile, que serão denominados Partes Signatárias.

A Área de Livre Comércio será conformada por meio de um Programa de Liberação Comercial aplicado aos produtos originários das Partes Signatárias. Consiste em desgravações progressivas e automáticas incidentes sobre os

gravames vigentes para terceiros países, no momento do despacho aduaneiro das mercadorias.

O Programa é composto de diversas listas de bens e seus respectivos cronogramas de desgravação. As listagens que comportam produtos sem preferências iniciais ou com preferências reduzidas, traduzem as sensibilidades das Partes (produtos que necessitam de proteção por determinado período). Ainda que no Acordo esteja negociado todo o universo tarifário, existe um número reduzido de produtos caracterizados como exceções temporárias, que começarão a sofrer desgravações a partir do 10º ano, atingindo a desgravação total em um prazo de 15 anos (SECEX,1998).

Tabela 4 - Balança Comercial do Brasil com o Chile – US\$ mil FOB

Ano	Exportações	Importações	Saldo Comercial
1989	694.391	514.833	179.558
1990	483.670	484.990	-1.319
1991	677.253	490.918	186.335
1992	923.513	477.924	445.589
1993	1.110.346	435.601	674.745
1994	998.817	591.639	407.178
1995	1.210.470	1.093.848	116.621
1996	1.055.273	920.078	135.194
1997	1.196.555	973.676	222.879
1998	1.024.254	816.512	207.742
1999	896.257	714.319	181.937
2000	1.246.251	974.207	272.043
2001	1.351.948	848.891	503.056

Fonte: Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio Exterior

Verifica-se que o fluxo de comércio entre o Brasil e o Chile mantém-se por longos anos. Mesmo com a entrada do Chile no bloco econômico, em 1996, não altera significativamente o ritmo das exportações e importações. Somente a partir de

2000, observa-se um forte incremento nas exportações para aquele país, possivelmente estimulado pela desvalorização cambial ocorrida em 1999.

1.3.4 Acordo de Complementação Econômica N°36 – ACE N°36

Com a necessidade de fortalecer o processo de integração da América Latina e de desenvolver uma expansão comercial, a Bolívia foi o primeiro país a negociar com o Mercosul. Em 07.12.1995, as Partes firmaram um acordo transitório, o Acordo de Complementação Econômica – ACE n°34, através do qual renegociaram os produtos incluídos nos Acordos Bilaterais, anteriormente subscritos pela Bolívia com cada país-membro do Mercosul, no âmbito da Associação Latino-Americana de Integração – ALADI.

Um ano depois, em 17 de dezembro de 1996, foi subscrito entre os países do Mercosul e a Bolívia, e publicado no Diário Oficial da União de 30 de maio de 1997, através do Decreto n° 2.240, o Acordo de Complementação Econômica n°36, objetivando a formação de uma Área de Livre Comércio, em um prazo máximo de 10 anos. Ao final deste período, parcela substantiva do comércio deverá estar totalmente desgravada, e eliminadas as restrições não-tarifárias que afetam o comércio entre as partes.

À semelhança do Acordo com o Chile, o ACE n° 36 propõe a conformação de Área de Livre Comércio por meio de um Programa de Liberação Comercial, que consiste em desgravações progressivas e automáticas aplicáveis aos gravames

vigentes para terceiros países no momento do despacho aduaneiro das mercadorias.

Compõem esse programa diversas listas de produtos com seus respectivos cronogramas de desgravação. As listagens que comportam produtos sem preferências iniciais ou com preferências reduzidas traduzem as sensibilidades das Partes, ou seja, são produtos que necessitam de proteção por determinado período.

Tabela 5 - Balança Comercial do Brasil com Bolívia – US\$ mil FOB

Ano	Exportações	Importações	Saldo Comercial
1989	228.909	26.398	202.511
1990	181.959	35.306	146.652
1991	255.955	24.601	231.353
1992	332.635	15.523	317.112
1993	430.595	19.109	411.485
1994	469.996	23.331	446.665
1995	530.082	28.352	501.729
1996	531.678	62.241	469.436
1997	720.605	26.279	694.326
1998	675.819	22.360	653.458
1999	442.987	23.148	419.838
2000	364.329	140.252	224.076
2001	333.470	256.144	77.326

Fonte: Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio Exterior

Observa-se um forte incremento nas exportações bolivianas em 1996, ano seguinte ao Acordo de Complementação Econômica n^o 34.

1.3.5 Acordo de Complementação de Econômica N^o39 – ACE N^o39

Em 12/08/99, o Brasil firmou com a Colômbia, Equador, Peru e Venezuela – países membros da Comunidade Andina (CAN), o ACE n^o 39, com base no Tratado de Montevideú/80. O Acordo estabelece preferências fixas, pelo prazo de 2 anos, podendo ser renovado por acordo entre as partes signatárias, abrangendo um

universo de aproximadamente três mil produtos, como primeiro passo para a criação de uma Zona de Livre Comércio entre a CAN e o Mercosul.

A Bolívia ainda que membro da Comunidade Andina não é signatária desse Acordo, uma vez que firmou com o Mercosul um Acordo de Livre Comércio em 1996. O referido acordo possui ainda os seguintes aspectos, que devem ser ressaltados:

- A criação de uma lista especial para o Equador, que é considerado país de menor desenvolvimento econômico, relativamente aos demais;
- Diversos avanços conseguidos no setor têxtil, particularmente com Colômbia e Peru, tendo diversos itens com preferências recíprocas, além de um Regime de Origem específico para grande parte do setor têxtil. A Colômbia, entretanto, não aceitou a proposta do Brasil de requisitos específicos para as confecções do Capítulo 62, permanecendo para este Capítulo as regras da ALADI; e,
- Manutenção de preferências anteriormente concedidas a autopeças e partes do setor automotriz. Os veículos automotores serão negociados no futuro.

Tabela 6 - Balança Comercial do Brasil com Pacto Andino – US\$ mil FOB

Ano	Exportações	Importações	Saldo Comercial
1989	986.274	436.409	549.865
1990	884.407	566.127	318.279
1991	1.194.036	699.208	494.827
1992	1.458.878	630.185	828.692
1993	1.645.034	621.884	1.023.150
1994	1.774.978	829.693	945.284
1995	2.115.013	1.215.918	899.095
1996	1.888.045	1.458.458	429.586
1997	2.530.044	1.449.791	1.080.253
1998	2.422.172	1.136.025	1.286.146
1999	1.752.086	1.393.643	358.442
2000	2.116.448	2.114.671	1.776
2001	2.528.770	1.440.644	1.088.126

Fonte: Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio Exterior

Na análise da tabela 6, verifica-se que a inserção dos países membros do Pacto Andino no Mercosul beneficia os países membros do primeiro bloco.

1.3.6 Acordo de Complementação de Econômica Nº43 – ACE Nº43

Seguindo o espírito de integração da América Latina e o contexto do Tratado de Assunção (1991), o presente Acordo foi subscrito entre a República Federativa do Brasil e a República de Cuba. Este Acordo firmado entre ambos países foi assinado em 22 de dezembro de 1999, em Montevideu, regulamentado pelo Decreto nº 3.389, de 22 de março de 2000. Esse Acordo tem por objetivo adequar o Acordo de Alcance Parcial nº 21 celebrado em 16 de outubro de 1989, entre ambos países, à condição de Cuba como membro pleno da ALADI.

“... promover o intercâmbio comercial crescente e equilibrado dinamicamente entre os países signatários e, tendo em conta os seus respectivos graus de desenvolvimento econômico, o estabelecimento de concessões que permitam fortalecer e dinamizar as correntes comerciais; a maior diversificação qualitativa possível do comércio; e a análise, na medida do possível da situação especial de alguns produtos de interesse de ambos os países signatários.” (Decreto nº3.389, 2000: 1).

As preferências serão aplicadas exclusivamente aos produtos originários e procedentes dos países signatários, de acordo com as normas estabelecidas no Acordo. Esses produtos deverão estar amparados pelo certificado de origem expedido pelas autoridades oficiais ou entidades autorizadas.

1.3.7 Acordo de Complementação Econômica N º 53 – ACE 53

Acordo firmado entre o Brasil e os Estados Unidos do México em 3/07/02, visando a necessidade de fortalecer o processo de integração da América Latina, com o amparo do Tratado de Montevideu de 1980.

Os objetivos do presente acordo são o de estabelecer normas e disciplinas para as relações econômicas e comerciais entre as partes, promover o desenvolvimento e a diversificação das correntes de comércio, visando intensificar a complementação econômica e estimular os fluxos de investimento, para promover um intensivo aproveitamento dos mercados e da capacidade produtiva dos países signatários do acordo.

Em anexo ao Decreto n º 4.383 de 23 de setembro de 2002, consta a relação dos produtos acordados, nos quais aplicar-se-ão às importações originárias dos países signatários redução dos impostos de importação (margens de preferências)

1.3.8 Associação Latino-Americana de Integração – ALADI

A Associação Latino-Americana de Integração, instituída pelo Tratado de Montevideu, em 1980, visa a implantação, de forma gradual e progressiva, de um mercado comum latino-americano.

A ALADI reúne doze países classificados nas categorias abaixo, de acordo com suas características econômico-estruturais:

- de menor desenvolvimento econômico relativo - PMDR's: Bolívia, Equador e Paraguai;
- de desenvolvimento intermediário – PDI's: Chile, Colômbia, Cuba, Peru, Uruguai e Venezuela; e,
- demais países: Argentina, Brasil e México.

Posteriormente, em 6 de novembro de 1998, a República de Cuba foi aceita como país membro na Décima Reunião do Conselho de Ministros, passando a ser membro pleno da ALADI em 26 de agosto de 1999, logo depois de haver cumprido com as formalidades pertinentes.

No Site da ALADI (www.aladi.org), encontra-se toda a estrutura da Associação Latino-americana de Integração. Esta Associação é considerada um organismo intergovernamental, criado pelo Tratado de Montevideu de 1980, que, prosseguindo o movimento iniciado pela Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC), em 1960, busca promover a expansão de integração, a fim de assegurar seu desenvolvimento econômico e social da região e tem como objetivo final estabelecer um mercado comum latino-americano.

Para atingir esta meta foram definidos instrumentos de desgravação tarifária bilaterais, plurilaterais e multilaterais para promover o comércio inter-regional. A integração da ALADI vem sendo efetuada por intermédio de uma série de acordos firmados por seus países membros. Os Acordos existentes são de Alcance Parcial – AAPs, ou Regional - AAR, diferindo entre si pela totalidade ou não de signatários entre os países membros da Associação. Os Acordos de Alcance Parcial - AAPs,

são aqueles que não contam com a participação da totalidade dos países membros da ALADI, sendo utilizados para aprofundar o processo de integração regional, através de sua progressiva multilateralização.

Os principais acordos são:

- AAPs de Renegociação das Preferências Outorgadas no período 1962/1980 (período de transição da extinta ALALC), são bilaterais, conhecidos simplesmente como Acordos de Alcance Parcial e seus direitos e obrigações são aplicados, exclusivamente, aos países que os subscrevem;
- AAPs de Complementação Econômica, chamados Acordos de Complementação Econômica – ACEs, podem ser multi ou bilaterais, contendo dispositivos de política comercial mais amplos que os abrangidos pelos AAPs de Renegociação, citados anteriormente.

“Estes acordos tem entre outros objetivos, promover o máximo aproveitamento dos fatores de produção, estimular a complementação econômica, assegurar condições equitativas de competência, facilitar a concorrência dos produtos ao mercado internacional e impulsionar o desenvolvimento equilibrado e harmônico dos países membros.” (www.aladi.org).

- AAR nº 4 - Acordo de Alcance Regional que estabelece uma Preferência Tarifária Regional – PTR, segundo as categorias de países, aplicada sobre toda a nomenclatura, exceto aos produtos constantes das listas de exceções individualizadas por país.

“Prevista no Artigo 5 do Tratado de Montevideú 1980, a Preferência Tarifária Regional consiste em uma redução percentual dos gravames aplicáveis as importações desde terceiros países, que os países membros se outorgam reciprocidade sobre as importações de produtos originários de seus respectivos territórios.” (www.aladi.org).

Tabela 7 - Concessões aos PMDR's, PDI's e Demais Países

País Outorgante	País Receptor		
	PMDR's	PDI's	Demais
PMDR's	20%	12%	8%
PDI's	28%	20%	12%
Demais	40%	28%	20%

Fonte: Decreto nº164, de 03 julho 1991.

- Acordos de Alcance Regional de Abertura de Mercados – Conhecidos como Listas de Abertura de Mercados – LAMs, visam promover um nivelamento econômico regional por meio de concessões unilaterais, outorgadas aos países de menor desenvolvimento econômico relativo pelos demais.

“...Os efeitos de estabelecer condições favoráveis para a participação dos países de menor desenvolvimento econômico relativo no processo de integração econômica e com o propósito de assegurar-lhes um tratamento preferencial efetivo a partir de 30 de abril de 1983, os países membros estabeleceram a abertura de seus mercados para uma série de produtos concedendo-lhes, sem reciprocidade, a eliminação total de gravames aduaneiros e demais restrições...” (www.aladi.org).

Em vigor no Brasil está a LAM nº 2 (em favor do Equador) e a LAM nº 3 (em favor do Paraguai), países de menor desenvolvimento econômico.

1.3.9 Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC)

O presente Acordo é um importante instrumento para a promoção do comércio entre os países em desenvolvimento, bem como para o aumento da produção e taxa de emprego nesses países.

O SGPC foi lançado em 1986 e homologado em 1988, com o objetivo de manter e promover o comércio mútuo e estimular a cooperação econômica entre países em desenvolvimento, através da troca de concessões comerciais e outras formas de estímulo ao intercâmbio.

Com participação exclusiva de Países em Desenvolvimento - PEDs, são hoje participantes: Argélia, Argentina, Bangladesh, Benin, Bolívia, Brasil, Camarões, Chile, Cingapura, Cuba, Egito, Equador, Filipinas, Gana, Guiana, Índia, Indonésia, Irã, Iraque, Iugoslávia, Jamahiriya Popular Social Árabe da Líbia, Malásia, México, Moçambique, Nicarágua, Nigéria, Paquistão, Peru, República da Coreia, República Popular Democrática da Coreia, República Unida da Tanzânia, Romênia, Sri Lanka, Sudão, Tailândia, Trinidad e Tobago, Tunísia, Vietnã e Zimbábue.

Existem 8 países que, embora signatários, não ratificaram o Acordo, portanto, não são beneficiados: Angola, Catar, Haiti, Marrocos, Uruguai, Venezuela e Zaire.

As concessões negociadas no sistema podem ser tarifárias, medidas de comércio direto ou acordos setoriais. As listas de concessões são parte intrínseca do Acordo. As concessões são negociadas bilateralmente, mas não extensivas a todos

os participantes (Cláusula da Nação mais Favorecida). Os produtos incluídos nos esquemas de concessão devem satisfazer regras de origem específicas e as importações beneficiárias do sistema necessitam estar amparadas por certificado de origem, emitido por autoridade indicada pelo governo do país exportador.

Estão previstas revisões periódicas para ampliar o escopo do sistema, em negociações que podem obedecer aos procedimentos produto-a-produto, reduções tarifárias amplas ou medidas de comércio direto, inclusive contratos a médio e longo prazo. Já foram realizadas duas rodadas de negociações e o sistema vem sofrendo adaptações e aperfeiçoamentos até hoje, consoante as adesões recebidas dos países e o elenco de produtos negociados.

Os benefícios aos exportadores brasileiros são obtidos por meio de margem de preferência percentual, outorgada pelos países participantes aplicável sobre a tarifa de importação em vigor no país outorgante, para os produtos constantes da sua lista de concessões.

É necessário que os produtos exportados ao amparo desse acordo cumpram as regras de origem, pois, aqueles que estão incluídos nas listas de concessões do Acordo são suscetíveis de tratamento preferencial, se satisfizerem as Regras de Origem e estiverem acompanhados do Certificado de Origem do SGPC.

1.3.10 Sistema Geral de Preferências (SGP)

Os países desenvolvidos, membros da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE, através de acordo aprovado em 1970 pela Junta de Comércio e Desenvolvimento da UNCTAD, estabeleceram o Sistema Geral de Preferências – SGP, pelo qual concedem redução parcial ou total do imposto de importação incidente sobre determinados produtos, quando originários e procedentes de países em desenvolvimento.

O SGP é outorgado pelos seguintes países e pelos respectivos territórios aduaneiros: Bielo-Rússia, Bulgária, Canadá, Eslováquia, Estados Unidos da América (inclusive Porto Rico), Federação Russa, Hungria, Japão, Noruega, Nova Zelândia, República Tcheca, Suíça e União Européia.

2. A ALCA E OS FLUXOS DE COMÉRCIO

Neste capítulo, dividir-se-á o estudo em duas seções. Na primeira será abordado o processo histórico das negociações da ALCA desde o seu período embrionário até a última Reunião Ministerial que ocorreu em 2001. A proposta dessa parte é levantar os aspectos mais relevantes, constatados durante as negociações, para que se possa situar o leitor no contexto histórico. Na segunda seção, serão apresentados vários trabalhos de pesquisadores voltados para a determinação do impacto da ALCA sobre o fluxo de comércio brasileiro. O objetivo deste estudo é o de suprir, com uma maior carga de informações, capaz de orientar na análise proposta neste trabalho.

2.1 FORMAÇÃO DA ALCA

Conforme visto no capítulo anterior, ocorreu uma crescente formação de blocos regionais em nível mundial nas últimas décadas, principalmente a partir da década de 80, quando os países presenciaram o fim da Guerra Fria com a Perestroika. Os Estados Unidos, sentindo a sua hegemonia comercial ameaçada com a construção e o fortalecimento da integração econômica dos países da Europa e à ascensão da Ásia Oriental, propõe a criação de uma área de livre comércio do Alaska à Terra do Fogo. Como ponto de partida, os Estados Unidos firmaram, em 1988, acordos de cooperação com o Canadá e, em 1990, iniciaram as negociações com o México,

culminando, em 1994, com a implantação do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA).

Numa análise crítica à política americana, Alfredo Valladão (*apud* VIZENTINI) define essa política como “A Estratégia da Lagosta”:

“O Nafta constituiria a cabeça, o centro nevrálgico; a América Latina seria o rabo, a retaguarda e reserva de mercado; as garras projetariam-se sobre o Pacífico e o Atlântico, apoiadas nas alianças militares na Ásia e na Europa. Sua presença estaria destinada a evitar a emergência de potências hegemônicas nessas regiões e seus golpes (intervenções) estariam voltados às áreas de instabilidade da linha que vai da Rússia ao leste da África, cortando o Oriente Médio.” (VIZENTINI, 2001:13)

Em dezembro de 1994, na reunião de cúpula de Miami, o Presidente Clinton retomou a proposta da criação de uma zona de livre comércio nas Américas. Os Presidentes dos 34 países do continente, exceto Cuba, concordaram em aumentar a cooperação e a integração hemisférica e firmaram, então, o compromisso de constituir uma área de livre comércio na região, a partir de janeiro de 2006, seguindo o modelo já de sucesso da União Européia.

Nessa reunião, os chefes dos Estados comprometeram-se a aumentar a abertura de seus mercados e viabilizar acordos nas áreas de barreiras tarifárias e não-tarifárias, agricultura, subsídios, investimentos, direitos de propriedades intelectuais, procurações governamentais, serviços, barreiras técnicas ao comércio, salvaguardas, regras de origem, leis *antidumping*, procedimentos sanitários e fitossanitários, resolução de disputas e políticas de competição (BID, 1977).

Ficou definido, também, um documento oficial contendo a “Declaração de Princípios” e o “Plano de Ação” para a implementação do futuro bloco. Dentro da declaração de princípios estão contidas as seguintes intenções:

- preservação e fortalecimento da comunidade composta pelas democracias das Américas;
- promoção da prosperidade mediante a integração econômica e o livre comércio;
- erradicação da pobreza e da discriminação no hemisfério; e
- garantia de desenvolvimento sustentável e conservação do meio natural para as gerações futuras.

A proposta chave neste documento era o de obter o comprometimento de todos os participantes na implantação desse novo bloco econômico, através da determinação de objetivos comuns.

No “Plano de Ação” foram registrados os compromissos que todos os países envolvidos assumiriam a partir daquela data, com o objetivo de viabilizar a formação da ALCA. Segue abaixo a síntese desse documento apresentada por Barbosa (2001):

1. Preservação e fortalecimento da comunidade de democracias das Américas
 - 1.1 Fortalecimento da Democracia
 - 1.2 Promoção e proteção dos direitos humanos
 - 1.3 Revigoração da sociedade / participação comunitária

- 1.4 Promoção de valores culturais
 - 1.5 Combate à corrupção
 - 1.6 Combate ao problema das drogas ilícitas e crimes conexos
 - 1.7 Eliminação da ameaça do terrorismo nacional e internacional
 - 1.7 Fortalecimento da confiança mútua
-
2. Promoção da prosperidade por meio da integração econômica e do livre comércio
 - 2.1 Livre comércio nas Américas
 - 2.2 Desenvolvimento e liberalização dos mercados de capitais
 - 2.3 Infra-estrutura hemisférica
 - 2.4 Cooperação no campo da energia
 - 2.5 Infra-estrutura de telecomunicações e informação
 - 2.6 Cooperação em ciência e tecnologia
 - 2.7 Turismo
-
3. Erradicação da pobreza e da discriminação no nosso hemisfério
 - 3.1 Acesso universal à educação
 - 3.2 Acesso equitativo aos serviços básicos de saúde
 - 3.3 Fortalecimento do papel da mulher na sociedade
 - 3.4 Estímulo à pequena e micro empresa
 - 3.5 Capacetes brancos – Corpo de Emergência e Desenvolvimento
-
4. Garantia do desenvolvimento sustentável e conservação do nosso meio natural para as gerações futuras

4.1 Parceria para o uso sustentável da energia

4.2 Parceria para a biodiversidade

4.3 Parceria para a prevenção da população

Conforme Barbosa (2001), todos os pontos apresentados e acordados nessa reunião ficaram num nível mais genérico, não havendo propostas e metas específicas e de fácil concretização para serem cumpridas.

Ainda em Miami, ficou decidido que os ministros de comércio de cada país se reuniriam num prazo de seis meses para avaliar os progressos obtidos desde o primeiro encontro presidencial.

Sendo assim, a esta reunião oficial seguiu-se a I reunião Ministerial em Denver (EUA) em 1995, onde foi reforçada a decisão do primeiro encontro dos chefes de Estado em Miami, determinando que as negociações da ALCA deveriam ser concluídas até 2005. Dentre os resultados obtidos destaca-se a decisão de que a ALCA deveria basear-se nos acordos bilaterais e sub-regionais já existentes e que a formação desta respeitaria a cláusula da Nação Mais Favorecida do GATT.

Conforme Bouzas (2001), as diferenças estruturais de tamanho, padrões de comércio e níveis de proteção e desenvolvimento dos países membros refletiram durante as discussões, gerando impasses quanto à estratégia de liberalização do comércio, os compromissos assumidos junto a OMC e o tipo de tratamento preferencial que se daria às economias menos desenvolvidas.

A fim de otimizar os trabalhos, foram priorizadas sete áreas consideradas essenciais ao processo de integração:

- Acesso a mercados;
- - Direitos aduaneiros e regras de origem;
- - Investimentos;
- - Normas e barreiras técnicas ao comércio;
- - Medidas sanitárias e fito-sanitárias;
- - Subsídios; e
- - Economias Menores.

Foram designados técnicos de diferentes países que coordenaram os grupos de trabalho de cada uma dessas frentes e receberam o compromisso de compilar informações para a próxima reunião que ocorreria na Colômbia, em 1996, identificar pontos de estrangulamento no processo e sugerir medidas construtivas nas suas respectivas áreas.

Ficou determinado também que o Banco Interamericano de Desenvolvimento - BID, a Comissão Econômica das Nações Unidas para a América Latina e do Caribe - CEPAL, e a Organização dos Estados Americanos - OEA, formariam um Comitê Tripartite, o qual ficaria encarregado de fornecer apoio técnico aos grupos, através de dados sócio-econômicos e de comércio da região.

A segunda Reunião Ministerial ocorreu na cidade de Cartagena, na Colômbia, em março de 1996 e seu principal resultado foi a elaboração de quatro novos grupos de trabalho:

- direitos de propriedade intelectual;
- serviços;
- aquisições governamentais; e
- políticas de concorrência.

Nessa reunião, intensificaram-se as discussões sobre como e quando se implantaria a zona de livre comércio nas Américas e, diante de tantas dificuldades apresentadas, passou-se a questionar a viabilidade da data de 2005, estipulada na reunião em Miami, sobre a conclusão das negociações.

NA III Reunião Ministerial em Belo Horizonte ficou confirmado que o prazo final das negociações para implementação da ALCA seria 2005 e que a II Cúpula Presidencial, que ocorreria em Santiago do Chile, em 1998, seria o marco inicial para o aprofundamento das negociações e deliberações no sentido da formação da zona de livre comércio nas Américas. Ficaram acordados também outros pontos sobre os princípios e a estrutura das negociações (AVERBUG, 1999):

- O consenso é o princípio fundamental na tomada de decisões no processo da ALCA
- O resultado das negociações da ALCA constituirá um empreendimento único (single undertaking), com direitos e responsabilidades equivalentes;
- A ALCA será consistente com os acordos da OMC;
- Os países poderão negociar ou aderir à ALCA individualmente ou como membros de um grupo de integração sub-regional;
- Atenção especial deve ser dada às economias menores;

- Uma secretaria administrativa de caráter temporário deveria ser estabelecida para prestar apoio às negociações; e
- O Comitê Tripartite prepararia o estudo de viabilidade das alternativas para o estabelecimento da secretaria administrativa temporária mencionada.

A IV Reunião Ministerial ocorreu em São José, Costa Rica, em 1998, onde os ministros reiteraram a preocupação de cumprir os escritos da Declaração de Princípios nos conformes do Plano de Ação e Ministerial e se concluiu os trabalhos preparatórios para o lançamento formal das negociações da ALCA, encerrando uma fase importante no processo de negociações para a conformação da zona de livre comércio nas Américas. Nesta reunião, foram definidas, dentre outras questões, a estrutura das negociações, o número de Grupos Negociadores e a localização das sedes das negociações e da Secretaria Administrativa. Adicionalmente, foi criado um Grupo Consultivo sobre Economias Menores e incentivada a participação da sociedade civil, cujas contribuições serão dirigidas ao Comitê de Representantes Governamentais. Este Comitê foi criado com o objetivo de ser o canal de comunicação entre a sociedade civil e os Ministros de Comércio. Criou-se, ainda, um comitê conjunto de especialistas governamentais e do setor privado para tratar da questão relativa a Comércio Eletrônico.

Além disso, ficou determinado que os doze grupos de trabalho, criados durante a fase preparatória (1994 -1998), se fundiriam e passariam a formar nove grupos, cujas atividades seriam supervisionadas por um Comitê de Negociações Comerciais (CNC) integrado pelos vice-ministros de comércio, que se reuniriam pelo menos uma vez a cada dois meses. A cada grupo designou-se um país presidente e

um vice, levando-se em conta a necessidade de manter um equilíbrio geográfico entre as nações. Segundo a Declaração de São José, “o trabalho dos diferentes grupos poderia estar inter-relacionados, como no caso de agricultura e acesso a mercados, serviços e investimentos, política de concorrência e subsídios, antidumping e direitos compensatórios, entre outros”. Caberia ao CNC identificar os vínculos e definir os procedimentos apropriados para assegurar uma efetiva e oportuna coordenação (AVERBUG, 1999).

Tabela 8 - Grupos de Negociação

Grupo de Negociação	Presidência	Vice-Presidência
Acesso a Mercados	Colômbia	Bolívia
Investimentos	Costa Rica	República Dominicana
Serviços	Nicarágua	Barbados
Compras do Setor Público	Estados Unidos	Honduras
Solução de Diferenças	Chile	Uruguai e Paraguai
Agricultura	Argentina	El Salvador
Direitos de Propriedades Intelectual,	Venezuela	Equador
Políticas e Concorrência	Peru	Trinidad e Tobago
Subsídios, Antidumping e Direitos Compensatórios	Brasil	Chile

Fonte: Declaração Ministerial de São José

Outra importante decisão tomada pelos participantes na reunião Ministerial de São José diz respeito à rotatividade da presidência da ALCA. Ficou acertado que o país que exerce a presidência do bloco sediará as futuras reuniões ministeriais e presidirá a CNC. No último período de negociações, tanto o Brasil quanto os Estados Unidos assumirão a responsabilidade da presidência em conjunto.

Tabela 9 - Cronograma das Presidências

Período	Presidência	Vice-Presidência
01.05.98 a 31.10.99	Canadá	Argentina
01.11.99 a 30.04.01	Argentina	Equador
01.05.01 a 31.10.02	Equador	Chile
01.11.02 a 31.12.04	Brasil e EUA	-

Fonte: Declaração Ministerial de São José

Em abril de 1998, ocorreu a II Cúpula Presidencial das Américas, em Santiago do Chile, com a presença dos 34 chefes de Estados dos países envolvidos na formação da ALCA. Nessa reunião, apesar da grande expectativa em torno das possíveis deliberações, os debates ficaram limitados a assuntos não-comerciais, como por exemplo, educação, direitos humanos, liberdade de imprensa, corrupção, pobreza, lavagem de dinheiro, tráfico de armas, narcotráficos e meio ambiente. Ficou destacada a polêmica sobre a volatilidade dos mercados de capital e a transparência dos sistemas financeiros, assunto em voga no momento. Os líderes concordaram que o processo de negociação da Alca seria transparente e deveria levar em consideração as diferenças nos níveis de desenvolvimento e tamanho das economias participantes, a fim de facilitar a participação integral de todos os países.

A V Reunião Ministerial, realizada em Toronto no Canadá, em novembro de 1999, continuou a discussão acerca do processo de formação da ALCA, seus métodos e objetivos, com avanços mais perceptíveis.

Nessa reunião definiu-se que oito medidas referentes a assuntos aduaneiros passariam a ser implementados a partir de janeiro de 2000. São elas:

- Importação temporária/admissão temporária de determinados bens relacionados com viajantes de negócios;
- Envios expressos;
- Procedimentos simplificados para envios de baixo valor;
- Sistemas compatíveis de intercâmbio eletrônico de dados e elementos de dados comuns;
- Sistema harmonizado de descrição e codificação de mercadorias;
- Disseminação de informação aduaneira/Guia hemisférico de procedimentos aduaneiros;
- Códigos de conduta para funcionários aduaneiros; e
- Análise de risco/Metodologia de seleção.

Dentre as decisões tomadas na reunião, as que se destacaram foram a determinação de atualizar os dados constantes na *home page* oficial da ALCA e a disseminação de contatos nacionais para o fornecimento de dados acerca das legislações nacionais.

Ao final da VI Reunião Ministerial, que ocorreu na Argentina, em 2001, e da III Reunião de Cúpula, que ocorreu em Quebec, Canadá, no mesmo ano, as negociações para a formação da ALCA, concretizaram-se através da apresentação da primeira minuta de um acordo para a ALCA, elaborado a partir de compilações de minutas de textos, provenientes de alguns grupos de negociações, como medidas antidumping, acesso a mercados, política de concorrência e agricultura. Segundo Bouzas (2001) a simples apresentação deste trabalho obrigou aos participantes

serem mais transparentes nos seus interesses e posições negociadoras, refletindo em estratégias de demandas e ofertas mais estruturadas.

Uma segunda versão da minuta do Acordo da ALCA está sendo preparada durante esta fase de negociações, a qual terminará em outubro de 2002 durante a Sétima Reunião Ministerial, a ser realizada no Equador.

De acordo com Bouzas, a percepção inicial da maioria dos observadores era de que a concretização de um acordo entre os países da América não evoluiria dentro das expectativas apresentadas, uma vez que envolvia interesses distintos e países com características sócio-econômicas bastante assimétricas. Aliado a isso, em 1994 o Congresso Americano não renovou o mecanismo *fast-track*, o qual dava amplos poderes ao Poder Executivo Americano de assinar acordos comerciais sem que o Congresso pudesse emendá-los.

Mas a realidade nas negociações mostrou-se outra. A preocupação de cada país membro em articular os seus interesses e levantar questões sensíveis a sua economia, apresentou um forte avanço na busca de alternativas para se atingir o objetivo proposto. Associado a isso, o Congresso Americano aprova a Trade Promotion Authority (TPA), em agosto de 2002, substituto do *fast-track*, dando poderes ao Presidente dos EUA para negociar e assinar uma sucessão de acordos bilaterais, tornando inevitável o acordo continental. Dentro desse contexto, pressupõe-se que ocorra um aprofundamento nas negociações, uma vez que a prioridade do presidente americano George W. Bush é o de avançar na direção de

um acordo global na Organização Mundial de Comércio (OMC). A Segunda prioridade, concluir a Área de Livre Comércio das Américas.

Essa medida é vista de forma cautelosa por todos os países envolvidos na ALCA, pois se receia que o governo americano possa ficar mais sensível aos lobbies setoriais, como os da agropecuária, couros e sapatos e siderurgia.

De acordo com o diretor da Comissão Econômica para a América Latina (Cepal) no Brasil, Renato Baumann, durante o seminário "Perspectivas para o setor externo da economia brasileira", em agosto de 2002, promovido pela Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (Sobeet), a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) é um processo que está por começar e, se será viável ou não para o Brasil, dependerá da clareza de objetivos de cada participante, da preparação das condições normativas internas de cada país e da capacidade negociadora destes.

2.2 IMPACTO SOBRE OS FLUXOS COMERCIAIS

Conforme já foi visto no capítulo anterior, a integração econômica tende a trazer benefícios aos países membros, uma vez que gera a criação de comércio, induz a racionalização das estratégias existentes de integração regional, atrai investimento estrangeiro direto e surgem externalidades que passam a exigir reformas políticas.

Por outro lado, surge também o desvio de comércio, com a substituição das importações da produção de países não membros mais eficientes, por aquela de parceiros comerciais, acarretando um maior custo para a sociedade. Além disso, a abertura comercial exige maior responsabilidade na condução da política econômica, para que o impacto dos choques externos, motivados por frágeis fundamentos econômicos, não sejam sentidos.

As negociações entre os países baseiam-se na magnitude de cada um desses efeitos e a formação de um bloco econômico somente será vantajosa, quando a criação de comércio sobrepõe a qualquer um dos efeitos negativos na implantação de uma zona livre de comércio. Diante dessas constatações, vários estudos estão sendo realizados com o objetivo de determinar, *ex ante*, os impactos causados por diferentes alternativas de integração comercial entre os países, no intuito de fornecer aos governantes e à sociedade subsídios para a tomada de decisão quanto à implantação ou não de uma zona de livre comércio nas Américas.

Em janeiro de 1995, membros do BIB/BIRD apresentaram um estudo, onde se desenhava um “padrão ótimo de integração continental que poderia promover desenvolvimento auto sustentável e equitativo entre norte e sul”. Ao analisarem vinte cenários de integração entre os países da região, concluíram que a integração hemisférica seria a que mais traria benefícios para a maioria deles. Nesse caso, surgiria uma situação ideal para EUA, Brasil e Argentina, enquanto o Chile e o México ficariam em situação quase ideal. O mesmo estudo concluiu que a busca de soluções individuais provocaria um quadro de tensão criando uma situação muito pior para todos.

Dupas (1997) criticou esse estudo, argumentando que há vários equívocos na elaboração do mesmo. Segundo ele, o mais grave foi o de abstrair possíveis retaliações por parte do restante do mundo com o aparecimento do desvio de comércio. Um acordo de livre comércio, nos moldes da ALCA, geraria insatisfação aos outros parceiros tradicionais do comércio multilateral. Além disso, foi considerada a abolição de todas as tarifas entre o Mercosul, a Nafta e o Chile e se mantiveram os níveis de tarifas no resto do mundo, no nível em que estavam antes da Rodada Uruguai do GATT, distorcendo as conclusões, uma vez que as barreiras já se encontravam abaixo das existentes.

O trabalho de Yeats (1997) trata dos desvios de comércio existentes no MERCOSUL, onde ele busca determinar se os dois índices – de orientação regional e de vantagens comparativas reveladas -, quando utilizados conjuntamente, podem trazer *insights* quanto às distorções criadas em relação aos padrões de comércio esperados, tendo por base as condições de eficiência fundamentadas pelas vantagens comparativas dos países.

Segundo o autor, o Mercosul é o mais importante bloco econômico existente envolvendo países em desenvolvimento. Além disso, as tarifas de discriminação contra terceiros países são aproximadamente 4 a 6 vezes maiores que aquelas acordadas entre os países desenvolvidos como os da União Européia ou NAFTA.

No intuito de observar a orientação das exportações do Mercosul, o autor utiliza o Índice de Orientação Regional (IOR) e o Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (VCR), a fim de analisar a tendência das exportações do bloco e com

isso verificar se ocorreu alguma modificação da mesma, ao longo do tempo. Através da análise desses resultados, segundo o autor, é possível diagnosticar a existência de desvios de comércio com a implantação do bloco econômico. Conforme a observação de Yeats, a utilização desses dois índices se fez necessária, para que houvesse melhor entendimento sobre a existência ou não da distorção do comércio.

Na análise dos dados, o autor constatou que as exportações do Mercosul aumentaram significativamente intrabloco em detrimento do comércio com os países do NAFTA. A mesma tendência foi observada nas importações. Dentro deste contexto, o autor concluiu que os consumidores dos países que formam o MERCOSUL estão perdendo o acesso a produtos de alta qualidade e preços menores, devido às barreiras comerciais discriminatórias que geram os desvios de comércio.

Observou também que o MERCOSUL, ao longo do período analisado, não foi competitivo em setores onde o comércio intrabloco crescia rapidamente e que os produtores domésticos estavam reorientando suas exportações para mercados locais, para cobrar os preços maiores associados às barreiras comerciais mais restritivas.

Araújo Jr. (1998), ao analisar os fundamentos econômicos dos esquemas recentes das integrações comerciais, o perfil de inserção internacional da economia brasileira, a assimetria dos interesses econômicos que estimulam a ALCA, os mecanismos de integração monetária, os vínculos entre as prioridades do Mercosul e as da integração hemisférica, e, por fim, o conteúdo da atual agenda de negociações da ALCA, concluiu que a criação de uma zona de livre comércio nas

Américas implicará numa combinação de riscos e oportunidades para o Brasil. Os riscos, segundo o autor, são advindos de quatro fontes principais: o atraso tecnológico de certos segmentos da indústria nacional, a inconsistência das políticas governamentais, a heterogeneidade dos países que participam do projeto, e o formato da agenda de negociações. As oportunidades estão localizadas em quatro áreas: melhoria da qualidade do gasto público brasileiro, fortalecimento do marco regulador das condições de concorrência, novas funções a serem cumpridas pelo governo e o setor privado no plano internacional e, ainda, a recuperação da competitividade da indústria nacional.

Outro ponto observado pelo autor é o de que somente quatro países membros da região possuem pautas de exportação realmente diversificadas: Estados Unidos, Canadá, Brasil e México. Ou seja, independentemente de suas eventuais disputas bilaterais e de seus compromissos com os projetos de integração sub-regional, esses quatro países têm interesses convergentes na formação de um mercado hemisférico que lhes permita elevar a eficiência de suas indústrias estratégicas.

Conforme tabela 10, a indústria de móveis no futuro bloco apresenta destaque nos Estados Unidos, Canadá e México, sendo hoje pólos exportadores.

Tabela 10 - Principais Indústrias Exportadoras do Hemisfério Ocidental (US\$ Bilhões)
(continua)

Códigos CUCI	Indústria	ARG.	Brasil	CAN.	Chile	Colômbia	Equador	México	Venezuela	USA	Total
011/012	Carnes	0,6	1,0	1,0						4,8	7,4
041	Trigo	0,7		2,6						4,1	7,4
054/056	Vegetais			0,7				1,3		2,4	4,4
057	Frutas				0,8	0,5	0,6	0,5		3,2	5,6
059	Suco de Laranja		1,0								1,0
061	Açúcar		1,0								1,0
071	Café		2,6			2,1					4,7
081	Rações Animais	1,3	2,2		0,5					3,4	7,4
121/2	Fumo		1,0							6,7	7,7
222	Sementes e Frutos Oleaginos	0,9	1,3	1,2						4,7	8,1
421	Ceras e Gorduras	1,5	0,9							1,1	3,5
246/51;634/5;641/2	Madeira, Celulose e Papel		2,8	23,7	1,5					18,3	46,3
281; Divisão 67	Ferro e Aço	0,5	6,4	3,4				1,0	0,7	3,9	15,9
283/682	Cobre			1,5	4,3					1,7	7,5
321/2	Carvão			1,6						2,9	4,5
333/4	Petróleo	1,5	0,7	7,2		1,2	1,3	7,0	12,5	4,0	35,4
Divisão 34	Gás Natural e Manufat.			6,1							6,1
Divisões 51/2; 59	Produtos Químicos	0,5	1,4	3,7				1,4		24,5	31,5
Divisão 58	Plásticos			0,8						3,8	4,6
684	Alumínio		1,2	3,5					0,7	2,8	8,2
971	Ouro Monetário	não		2,6						5,6	8,2
Divisão 71	Eq. p/ Geração de Energia		1,3	3,7				3,3		20,3	28,6
Divisão 77	Maquinaria Elétrica		0,9	4,6				9,5		44,3	59,3
764	Eq. p/ Telecom.			2,6				2,3		14,0	18,9
723	Eq. p/ Construção Civil		0,5							6,7	7,2
728	Outros Eq. Para Indústrias Especiais			1,0						6,5	7,5
742/3	Bombas		0,7	0,7				0,6		6,8	8,8

Códigos CUCI	Indústria	ARG.	Brasil	CAN.	Chile	Colômbia	Equador	México	Venezuela	USA	Total
752	Eq. para Processamento de Dados			1,6				1,2		17,7	20,5
874	Instrumentos de Controle			1,0						11,2	12,2
759	Acess. P/ Máq. de Escritório			2,9				0,7		12,4	16,0
784	Auto Peças	0,5	1,4	7,5				2,3		21,6	33,3
792	Aviões			2,3						29,1	31,4
761	Televisores							2,7		0,8	3,5
762/3	Rádio e Eq. de Som							1,3		1,1	2,4
781/3	Veículos		1,5	32,1				5,9		21,7	61,2
821	Mobiliário			2,1				0,8		3,1	6,0
Divisão 84	Confec.			0,8				1,7		5,5	8,0
851	Calçados		1,6								1,6
541	Produtos Farmacêuticos									3,8	3,8
898	Instrumentos Musicais							0,6		5,9	6,5
	Total	8,0	31,4	122,5	7,1	3,8	1,9	44,1	13,9	330,4	563,1

Tabela 10 - Principais Indústrias Exportadoras do Hemisfério Ocidental (US\$ Bilhões) (conclusão)

Fonte: Araújo Jr (1998)

Coutinho e Furtado (1998), numa análise da integração mundial, constataram que os países mais desenvolvidos continuam a adotar políticas restritivas aos produtos brasileiros, utilizando-se de barreiras tarifárias e não tarifárias. Nesse ponto, aponta os EUA como um país que se utiliza amplamente dessas ferramentas para proteger o seu mercado interno, contra as exportações provenientes do Brasil. Esse fato pode ser observado no estudo divulgado pela embaixada brasileira em Washington em novembro de 2000, sobre as tarifas de importação americana. Embora a tarifa média aplicada pelos EUA nos produtos brasileiros seja 5,2%, os 15

principais produtos exportados pelo Brasil, ao mercado americano, sofrem com uma tarifa média de 45,6%, ao passo que os 15 produtos americanos mais exportados para o Brasil sofrem uma taxa média de 14,3%. Dentro desse contexto, os autores afirmam que a implementação de qualquer tipo de integração brasileira deva ser analisada com muita prudência, com ressalvas e condições que preservem a dinâmica regional em curso e o desenvolvimento integral da economia brasileira.

Além disso, Coutinho e Furtado afirmam que a implementação de uma zona de livre comércio nas Américas traria resultado nocivo a todos os países integrantes do Mercosul e do sub-continente no que tange aos investimentos diretos, uma vez que o território americano seria mais visado em termos de vantagens de produtividade oriundas das economias de escala tradicionais, das novas economias de escopo e de aglomeração e da maior disponibilidade de recursos tecnológicos.

Concluindo, os autores afirmam que a integração continental americana apresenta uma perspectiva de ganhos limitados e de riscos desproporcionalmente elevados para a economia brasileira, uma vez que, segundo eles, os produtos brasileiros são concorrentes dos produtos americanos nos mercados mundiais, ou eles se deparam no mercado norte americano com a concorrência dos setores locais correspondentes. Neste último caso, enfrentam empresas e grupos econômicos estruturados e solidamente representados no plano político. Estas estão fortemente inseridas no mercado internacional e apoiadas no mercado interno para onde se direcionam os seus investimentos. O maior problema para a integração estaria focalizado na assimetria estrutural dos países membros do bloco.

“É, portanto, ilusório acreditar que uma integração continental prematura e exclusivista possa oferecer oportunidades de desenvolvimento para a economia brasileira. Entretanto, a ALCA poderia representar uma oportunidade comercial e de investimento relevante para o Brasil e para o Mercosul sob determinadas condições que necessitarão ser construídas ao longo do tempo, com persistência e determinação.” (COUTINHO e FURTADO, 1998:48).

E, finalmente, os mesmos autores enfatizam que a inserção do Brasil na Alca, ou o aprofundamento nas negociações com a União Européia e Ásia, buscando a integração multilateral, poderá representar uma oportunidade comercial e de investimento para o Brasil e para o Mercosul, desde que se cumpram algumas condições imprescindíveis, que são: (i) desenvolvimento de empresas fortes, capazes de atuar internacionalmente; (ii) desenvolvimento de novas especializações competitivas em setores de alto valor agregado; e (iii) a habilitação do Estado na implementação de políticas de proteção contra o comércio desleal, regulando monopólios e permitindo trajetórias produtivas sustentáveis.

Outro estudo foi realizado por Averborg (1999) e, da mesma forma que Coutinho e Furtado (1998), o autor afirma que a concretização da ALCA tende a gerar mais desvantagens do que vantagens para o país, se esta for feita isoladamente e de forma assimétrica e precipitada. Analisando as barreiras tarifárias e não tarifárias dos EUA e da Europa impostas aos produtos brasileiros, o autor constatou que na UE existe maior margem para redução, vendo, neste fato, uma oportunidade para as exportações brasileiras. Dentro deste contexto, o autor conclui que o estreitamento das negociações com a UE com possível formação de uma zona de livre comércio, poderia trazer mais benefícios comerciais para todos os países membros do Mercosul.

Abreu (*apud* AVERBURG, 1999) ao analisar: (i) os conflitos de interesses entre o Brasil e os EUA; (ii) as alternativas para a formação da ALCA; (iii) as conseqüências das diversas iniciativas de integração sobre o Brasil; (iv) as possíveis influências sobre sua política externa; e (v) o papel do Brasil (*vide* Mercosul) nas negociações, concluiu que existe divergência de interesses entre o Brasil e os EUA e que a implantação da ALCA poderá gerar prejuízos à economia brasileira, uma vez que significará uma maior exposição da economia brasileira à concorrência externa. Os ganhos, segundo o autor, estariam associados a produtos sensíveis, como suco de laranja, têxteis, siderúrgicos, que, provavelmente, demandarão longos prazos de convergência para a total liberalização dos mercados de exportação. Além disso, Abreu cita o estudo de Pereira (1997) que estimou o impacto da ALCA sobre a renda brasileira, o qual traria um incremento na ordem de 2,1%, comparados a 4,2% no caso do Mercosul e um aumento de 4,5% na hipótese de um comércio preferencial do Mercosul com a UE. (BID, 1997)

Carvalho e Parente (1999) realizaram um trabalho de pesquisa, buscando mostrar o impacto da ALCA sobre os países membros, com dados de 1996, baseando-se no modelo de equilíbrio parcial, apresentado em Laird & Yeats (1986).

A análise avaliou os efeitos de liberalização sobre os fluxos de comércio, ou seja, a criação e o desvio de comércio gerado com a implantação de um Acordo Comercial nas Américas. Procurou-se avaliar também as reduções do comércio brasileiro com os parceiros do Mercosul, uma vez que a ALCA seria criada em um continente já composto de sub-blocos regionais.

Foram considerados três cenários alternativos: no primeiro, supõe-se uma liberalização total, na qual haveria redução tarifária de 100% nas pautas de todos os integrantes do bloco; no segundo e no terceiro, supõem-se liberalizações parciais, nas quais seriam mantidas intactas as tarifas para setores supostamente sensíveis. Os resultados obtidos no primeiro cenário mostram que as exportações brasileiras no hemisfério aumentariam 7%, enquanto as importações cresceriam mais de 17%. Praticamente 40% do aumento das exportações brasileiras se deveriam ao desvio de comércio, ao contrário de apenas 23% no caso das importações. Quanto às importações brasileiras provenientes de fora do hemisfério, o estudo projetou uma retração média de 3,48%. Dentro deste contexto, ocorreria um agravamento do déficit comercial do País. Os efeitos sobre o comércio do Brasil com o Mercosul também seriam negativos, uma vez que, tanto as exportações como as importações, reduziriam em torno de 1,2 % a 3,0%.

No cenário que projeta uma liberalização parcial, com restrições à liberalização imediata de setores sensíveis à competição externa, as exportações teriam um acréscimo de 6,0% que equivaleria a US\$ 1,2 bilhão. As importações teriam um incremento de 14,2%, superando os US\$ 3,4 bilhões. Sob este cenário ocorreria uma redução de mais de 20% na criação total de comércio.

Segundo os autores, do ponto de vista comercial, a ALCA significaria uma perda para o Brasil, uma vez que o aumento nas importações seria relativamente maior que o das exportações. A causa disso se deve ao fato de que a maior parte do comércio brasileiro no hemisfério já haver sido beneficiado pela criação do Mercosul e os EUA possuem maior competitividade.

Garcia (2001) afirma que, tanto o ingresso do Brasil na ALCA como o seu isolamento do bloco, trariam desvantagens para a economia brasileira. Desta forma, gera um impasse sobre qual a decisão a ser tomada. O autor justifica isso analisando os possíveis cenários após a concretização do bloco. O primeiro cenário seria o Brasil participando da zona de livre comércio das Américas. Segundo ele, neste caso, os benefícios do incremento das exportações brasileiras seriam eventuais, uma vez que os Estados Unidos passariam a fazer novas concessões com a União Européia e com os países asiáticos. Desta forma, a médio prazo seria retirada parte das vantagens concedidas à produção brasileira no mercado norte-americano, eliminando os ganhos iniciais.

O segundo cenário consiste no isolamento do Brasil do acordo dos países americanos. Neste contexto, significaria perdas de importantes fatias do mercado latino-americano, justamente nos setores exportadores de maior valor agregado, isto é, aqueles mais industrializados. Ele justifica este ponto de vista, ao analisar o fluxo das exportações brasileiras para o mercado latino-americano. Cerca de 90% das exportações do Brasil para os países pertencentes a ALADI são produtos manufaturados. Ao supor uma ALCA sem o Brasil, a indústria norte-americana e a canadense poderiam ingressar nesse mercado em condições, no mínimo, idênticas às desfrutadas pela indústria brasileira.

Dentro deste contexto, o autor conclui que a estratégia mais adequada seria a de postergar o máximo possível a constituição da ALCA e visar, durante as negociações, reduzir a resistência americana quanto a concessões na área não-

tarifária, como a fixação de quotas de importação, a de subsídios agrícolas e a de política antidumping.

Maciente (*apud* ALONSO, 2001) analisa as séries de exportação e importação brasileiras em relação aos países da América e simula os mesmos dados para o caso de uma formação de um Acordo de Integração Econômicas desses países. Os resultados obtidos apresentam uma elevação das exportações brasileiras de 6,37% e das importações de 17,78%. Conforme o autor, os fluxos comerciais com os países membros do Mercosul reduziram e que os ganhos auferidos ao longo de nove anos de bloco seriam absorvidos no interior da Alca, predominante pelos produtores norte-americanos. As exportações do Brasil para os EUA aumentariam 9,3%, enquanto as importações cresceriam 29,3%.

Tabela 11 – Impacto da ALCA sobre o comércio externo do Brasil

Exportações (US\$ milhões FOB)

Discriminação	Exportações Iniciais	Efeitos Integração	da Variação %
Mercosul	6.974,3	- 171,3	- 2,5
EUA	9.142,6	854,3	9,3
Canadá	901,3	85,8	9,5
ALADI (exceto Mercosul)	2.904,3	493,1	17,0
América Central e Caribe	218,0	20,4	9,4
Total	20.140,5	1.282,3	6,4

Fonte: Maciente, A. N. (2000) Nota: dados originais obtidos da Secex

Tabela 12 - Impacto da ALCA sobre o comércio externo do Brasil

Importações (US\$ milhões FOB)

Discriminação	Importações Iniciais	Efeitos Integração	da Variação %
Mercosul	8.603,0	-267,1	- 3,1
EUA	12.549,0	3.692,4	29,4
Canadá	1.376,0	291,1	21,1
ALADI (exceto Mercosul)	3.572,0	923,4	25,9
América Central e Caribe	13,2	3,8	28,5
Total	26.113,2	4.643,6	17,8

Fonte: Maciente, A. N. (2000) Nota: dados originais obtidos da Secex

Alonso (2001), ao analisar diversos estudos e o nível tarifário e não tarifário aplicado pelos países das Américas, é enfático em afirmar que a melhor estratégia para o Brasil é a de fortalecer a integração dos países do Sul, através do Mercosul, de forma a unificar as posições comerciais com relação ao resto dos países da América Latina e com os grandes blocos econômicos.

Barbosa (2001) utilizou os índices de orientação regional e de vantagens comparativas reveladas, adaptados do trabalho de Yeats (1997), para análise do comportamento das exportações brasileiras dos principais produtos de base agrícola. Seu objetivo era o de observar o fluxo das exportações e o seu direcionamento ao longo dos últimos anos para os países que irão compor a ALCA. O autor concluiu que a formação da ALCA tenderia a beneficiar mais os produtos industrializados e que os impactos sobre os produtos de base agrícola poderiam ocorrer apenas no médio e longo prazo. Desta forma, o autor afirma que a melhor estratégia para o Brasil seria a de fortalecer a postura de *global trader* e a de intensificar as negociações entre o Mercosul e a União Européia.

3. A INDÚSTRIA DE MÓVEIS

Com a globalização, os empresários em geral passam a se conscientizar da necessidade de desenvolver novas técnicas de produção, adequando os seus produtos aos padrões internacionais. No setor moveleiro, associa-se a esse fator a preocupação com o meio ambiente, valorizando-se técnicas de produção que privilegiam a utilização de insumos renováveis da natureza. Com isso, verifica-se o constante aprimoramento tecnológico da produção, o surgimento de produtos de *design* originais e o uso de novos materiais.

Para se adequar a esse novo paradigma ecológico, a indústria de móveis passou a utilizar como matéria-prima a madeira de florestas cultivadas, como por exemplo o *pinus* e o eucalipto, que se destinavam, originalmente, à produção de celulose. Além disso, lançou mão de novos materiais, em substituição às madeiras de lei, ameaçadas de extinção. Um desses novos produtos que está se destacando é o *Medium Density Fiberboard (MDF)*, chapa de Fibras de Média Densidade que substitui a madeira e as chapas de aglomerado. O painel de MDF com consistência similar a da madeira maciça é constituído de fibras de madeira aglutinadas com resinas sintéticas submetidas a graus variáveis de temperatura e pressão. Mais caro que o aglomerado tradicional, o MDF supera os demais quando se avalia o conjunto custo/benefício, pois esse permite a incorporação de tecnologias inéditas, a inovação no *design* e a dispensa de várias etapas no processo produtivo.

As indústrias de móveis buscam, então, associar o conforto, a praticidade, a utilização de materiais mais resistentes ao estilo ditado pela moda, ou seja, as tendências de mercado. Neste setor, os padrões de bens duráveis estão sendo substituídos pela versatilidade, originalidade nos estilos e produtos de baixo custo. Sempre em mudança, as indústrias desse setor buscam nichos ainda pouco explorados, fugindo dos produtos padronizados, buscando a diferenciação.

Segundo Gorini (1998), a demanda por móveis - muito segmentada - varia positivamente com o nível de renda da população e o comportamento de alguns setores da economia, particularmente a construção civil. A elevada elasticidade-renda da demanda torna o setor muito sensível às variações conjunturais da economia, sendo um dos primeiros a sofrer os efeitos de uma recessão. O gasto com móveis em geral situa-se na faixa de 1% a 2% da renda disponível das famílias (depois dos impostos). Outros fatores que influenciam a demanda por móveis são as mudanças no estilo de vida da população, os aspectos culturais, o ciclo de reposição, o investimento em *marketing* (em geral muito baixo nessa indústria), entre outros.

O setor vem se caracterizando pelo aumento do número de empresas especializadas na produção de componentes para os móveis, aumentando com isso a horizontalização da produção, contribuindo para a redução dos custos. Tanto na Europa como nos Estados Unidos tem-se verificado uma grande concentração da produção nas grandes empresas, enquanto que as pequenas empresas e médias vem se especializando no fornecimento de partes de móveis ou atuando em determinados segmentos do mercado.

Neste capítulo será apresentado um panorama econômico mundial e nacional do setor moveleiro, indicando os valores monetários que circulam neste setor, os principais pólos produtores e consumidores e a evolução nos últimos anos. O objetivo é o de situar a produção nacional no âmbito mundial, para que se possa, com isso, avaliar as perspectivas de uma maior inserção da produção gaúcha no mercado internacional.

3.1 A INDÚSTRIA DE MÓVEIS: PANORAMA MUNDIAL

A produção mundial de móveis está estimada em US\$ 200 bilhões, sendo que 79% deste valor correspondem à produção de móveis dos países desenvolvidos e 21% representa a produção dos países emergentes. Nesse último grupo destacam-se a China, México e a Polônia, que estão obtendo uma forte inversão nas atividades desse setor como consequência da renovação do seu parque industrial e investimento em novas plantas projetadas para exportação. Cabe salientar que as sete maiores economias industriais, Estados Unidos, Itália, Japão, Alemanha, Canadá, França e Reino Unido, respondem por 64% do faturamento mundial de móveis (VALENÇA, 2002).

O volume exportado no comércio mundial, no ano de 2000, girou em torno da cifra de US\$ 58 bilhões, sendo que os produtos com a classificação 940360 (outros móveis de madeira), baseado no SH (Sistema Harmonizado) movimentaram o maior valor monetário no ano de 2000. Na tabela 13, abaixo, identificamos o valor exportado e importado por produto (conforme classificação SH) e a taxa crescimento em relação ao valor comercializado de 1996 a 2000.

Ao analisarmos a tabela, constatou-se uma discrepância entre o valor total de exportação e importação. Esta diferença pode ser justificada pela dificuldade em se obter dados que sejam compilados com o mesmo critério de análise, ou seja, as informações são fornecidas pelo país, através de suas instituições responsáveis pelo comércio exterior, que possuem regras independentes de controle aduaneiro. Acredita-se que os valores de importação sejam os mais próximos da realidade, uma vez que o padrão de controle em cada nação é muito mais rigoroso na importação do que na exportação. A diferença neste caso está em torno de 5%, dentro da margem de erro aceitável.

Tabela 13 - Valores Comercializados no ano 2000, por produto (US\$ mil - FOB)

Produto (SH)	Valor exportado/2000 US\$ mil	Taxa Anual, 1996-2000 (%)	Cresc. (%)	Valor importado/2000 US\$ mil	Taxa Anual, 1996-2000 (%)	Cresc. (%)
940110	540.748	24		442.468	29	
940120	1.003.522	5		980.151	7	
940130	1.290.391	13		1.477.203	16	
940140	441.032	7		445.613	0	
940150	360.066	5		417.704	0	
940161	5.184.500	2		5.172.864	5	
940169	1.540.688	4		2.052.705	7	
940171	1.308.874	4		1.248.330	4	
940179	1.257.412	12		1.907.322	22	
940180	1.336.352	9		844.730	7	
940190	9.698.039	13		11.624.337	15	
940310	1.890.422	8		1.774.937	8	
940320	4.388.752	7		5.152.816	12	
940330	2.186.377	6		2.148.712	7	
940340	2.603.494	3		2.026.576	4	
940350	3.670.849	2		4.137.232	7	
940360	11.891.693	3		11.914.908	7	
940370	799.900	4		962.181	5	
940380	1.039.806	1		1.065.195	7	
940390	4.895.963	7		4.884.180	7	
Produto (SH)	Valor exportado/2000 US\$ mil	Taxa Anual, 1996-2000 (%)	Cresc. (%)	Valor importado/2000 US\$ mil	Taxa Anual, 1996-2000 (%)	Cresc. (%)
940421	457.626	0		362.517	3	
940429	398.538	1		431.727	5	
Total	58.185.044			61.474.408		

Fonte: Elaborada a partir de dados do COMTRADE, do International Trade Center ITC-UNCTAD/OMC

O comércio moveleiro mundial passou de US\$ 42 bilhões (1995) para US\$ 61 bilhões (2000), o que corresponde a um crescimento significativo de 7,75 % ao ano. Neste mesmo período, as exportações brasileiras de móveis e suas partes (capítulo 94 da TEC) passaram de US\$ 337 milhões para US\$ 514 milhões, correspondendo a um incremento de 8,85% ao ano. O setor moveleiro gaúcho exportou US\$ 83 milhões (1995) e US\$ 159 milhões em 2000, correspondendo a uma performance de 13,89 % ao ano. Cabe salientar, mesmo ocorrendo um crescimento nas exportações nacionais, superior ao crescimento do comércio mundial, a participação das exportações do Brasil nesse mercado praticamente não se alterou, passando de 0,80% para 0,84% ao longo desse período, menos de 1% do consumo mundial. Da mesma forma, a participação dos produtos gaúchos passou de 0,20% (1995) para 0,26% (2000). Com o objetivo de absorver uma maior fatia do mercado internacional, o parque industrial brasileiro está se adaptando às novas exigências mercadológicas, restritivas ao uso de madeiras de lei na confecção de móveis. Para a comercialização, os móveis estão sendo projetados para serem de fácil montagem e atenderem aos quesitos de qualidade, conforto, *design*, durabilidade e praticidade.

Tabela 14 - Evolução do comércio internacional de móveis (1995-2000)

(bilhões de US\$)

	1995*	1996*	1997*	1998*	1999*	2000**
Móveis	42,10	45,76	47,29	50,26	52,99	61,47

Fonte: * MDIC, elaborado a partir de ONU-PCTAS (fornecidos por NEIT-IE-UNICAM)

** Fonte: Elaborada a partir de dados do COMTRADE, do International Trade Center ITC-UNCTAD/OMC

Atualmente, o comércio mundial de móveis é dominado pelos países pertencentes à Europa (correspondendo a 32% das exportações), ao NAFTA (22%) e países da Ásia (13%) .

Tabela 15 - Exportação de móveis dos 10 principais países (US\$ mil)

Classificação	País exportador	Valor exportado/2000 US\$ mil
1	Itália	8.284.035
2	Canadá	5.124.992
3	Estados Unidos	4.617.650
4	Alemanha	4.572.406
5	China	3.633.354
6	México	3.191.153
7	Taiwan	2.325.935
8	França	2.301.464
9	Polónia	2.131.802
10	Dinamarca	1.785.723
-	Brasil	514.202
	Total dos 10 maiores	37.968.514
	Total do mundo	58.185.044

Fonte: Elaborada a partir de dados do COMTRADE, do International Trade Center, ITC-UNCTAD/OMC

Segundo Gorini (2000), a Itália, que é o maior exportador mundial de móveis, é competitiva em todos os segmentos, sendo que seu sucesso deve-se ao *design* e à qualidade de seus produtos, ou seja, buscam manter a liderança no mercado através da estratégia de diferenciação do produto, além de preços competitivos. Os móveis italianos trazem a combinação de diversos produtos, como, por exemplo, a pedra e o vidro. O modelo de organização italiano baseia-se em pequenas firmas, com grande capacidade de inovação e tecnologia, porém, altamente dependente de matéria-prima importada. As indústrias italianas de móveis são, atualmente, um ícone em relação ao *design* dos seus produtos e a tecnologia empregada.

Seguindo esta estratégia de produtos diferenciados, encontram-se países como Taiwan, que utilizam principalmente o metal, agregando valor ao produto e diversificando os estilos. Com isso, Taiwan atingiu a marca de 2º maior exportador de móveis de metal (Classificação SH 940320) no ano de 2000 com US\$ 618 milhões de produtos exportados. Em relação ao valor total de móveis exportados, Taiwan teve um crescimento de 5,68% ao ano entre o período de 1995 a 2000, passando de US\$ 1.764 milhões para US\$ 2.326 milhões de produtos exportados.

A indústria alemã é uma das mais desenvolvidas da Europa e, diferente da estrutura organizacional italiana, a produção alemã provém de médias e grandes empresas voltadas para a economia de escala. O país costuma terceirizar as etapas de produção e instalar subsidiárias em outros mercados a fim de diminuir os custos. Até 1999 ocupava a posição de 2º maior exportador do mundo, ficando em 4º lugar em 2000, sendo ultrapassado pelo Canadá e EUA.

A indústria moveleira europeia encontra-se numa fase estagnada em decorrência de questões demográficas e econômicas: baixo índice demográfico, queda nos investimentos em construção e políticas recessivas para ajuste das finanças públicas, com impactos negativos sobre o consumo privado.

Dentro desse mesmo contexto, o mercado britânico vem utilizando como estratégia reduzir sua base industrial e incrementar as importações de baixo custo e importações de componentes, uma vez que as empresas estão se tornando cada vez mais montadoras. Segundo Aitkenhead (2002), consumidores ingleses estão se tornando cada vez mais exigentes com relação a produtos de melhor *design*,

entrega mais rápida e modelos diversificados, sendo essa uma oportunidade para os exportadores brasileiros.

Os serviços referentes a bancos, seguridade e atividades comerciais constituem a maior parte, proporcionalmente, do PIB enquanto que o industrial continua em declínio. Segundo dados estatísticos, o crescimento real do PIB britânico em 2000 ficou em 2,9% enquanto que em 2001 atingiu 2,0%³. Diante dessa conjuntura econômica, a indústria de móveis inglesa, na tentativa de contornar a crise, busca novas oportunidades através dos investimentos e das inovações nos produtos.

As importações de móveis e suas partes no Reino Unido tiveram um crescimento de 13,12% ao ano, entre 1995 a 2000, enquanto que as exportações brasileiras para esse mercado tiveram um incremento de 11,07% ao ano, neste mesmo período. A participação das exportações brasileiras frente a demanda inglesa por importação tiveram um decréscimo de aproximadamente 8% (vide tabela 18). A China despontou nos anos de 2000 e 2001 como o maior exportador de móveis para a Inglaterra, sendo seguida pela indústria Italiana. O Brasil colocou-se em 20º lugar nas importações de móveis ingleses⁴. Vale salientar que, desde 1999, o Brasil tem se mantido como um dos principais fornecedores de móveis de dormitórios, sobretudo camas e beliches em *pinus*. (AITKENHEAD, 2002).

As empresas britânicas demonstram grande preocupação com questões ecológicas e, normalmente, embora não seja uma exigência legal, preferem adquirir

³ Fonte: Country Report October 2001

⁴ Fonte: World Trade Atlas, março 2002

móveis de madeiras certificadas. O certificado FSC (Forestry Stewardship Council) é o mais comumente solicitado.

O Reino Unido faz parte da União Aduaneira que se caracteriza pela livre circulação de mercadorias e adota regulamentação da União Europeia às importações originárias de terceiros países.

Nos Estados Unidos a indústria moveleira é fragmentada, composta por cerca de 18.000 unidades e distribuídas pelo país, com destaque para o Estado de Carolina do Norte e a Califórnia, onde estão situadas cerca de 1/3 de todos os estabelecimentos fabris em operação no país (SILVA, 2001). Entre 1996 e 2000, a produção doméstica de móveis registrou crescimento médio anual de 7,1% e o faturamento em 2000 chegou a US\$ 69,8 bilhões. A indústria americana está sofrendo com a concorrência da produção importada e apresenta uma alta capacidade ociosa, da ordem de 25%.

Tabela 16 - Produção Americana de Móveis Residenciais, 1997-2000

Em US\$ milhões (valores correntes)

CATEGORIAS	1997	1998	1999	2000
Total	21.227	23.044	24.972	25.579
Crescimento	6,5	8,6	8,4	2,4
Crescimento Real	5,0	6,9	6,7	0,9
Madeira	10.246	11.005	11.858	12.203
Crescimento	5,5	7,4	7,7	2,9
Crescimento Real	3,9	5,2	5,5	1,2
Estofados	8.493	9.515	10.577	10.859
Crescimento	8,0	12,0	11,2	2,7
Crescimento Real	6,7	10,6	9,9	1,0
Metais e outras matérias	2.488	2.524	2.537	2.517
Crescimento	4,8	1,4	0,5	(0,8)
Crescimento Real	3,7	1,2	0,4	(0,5)

Fonte: American Furniture Manufacturers Association – AFMA

A produção da indústria americana de móveis é de 72% de móveis para uso residencial e 28% para escritório. As principais matérias primas utilizadas são: madeira serrada, chapas e painéis reconstituídos. Vem crescendo o consumo de móveis com estilo casual e funcional, principalmente na categoria RTA (*ready to assemble*), onde se destacam os móveis para escritório. O processo de distribuição está concentrado nos grandes varejistas. A maior parte tem ligação profunda com as redes nacionais e internacionais de comercialização. Isto reduz a margem de lucro dos fabricantes de móveis.

Tabela 17 - Importações de móveis dos 10 principais países

Classificação	País importador	Valor importado/2000 US\$ mil
1	Estados Unidos	19.869.750
2	Alemanha	6.022.191
3	França	3.530.582
4	Inglaterra	3.352.212
5	Canadá	3.291.879
6	Japão	3.171.001
7	México	2.109.897
8	Bélgica	1.995.905
9	Países Baixos	1.788.254
10	Suíça	1.516.763
-	Total dos 10 maiores	46.648.434
-	Total do mundo	61.474.408

Fonte: Elaborada a partir de dados do COMTRADE, do International Trade Center ITC-UNCTAD/OMC

Verifica-se que os Estados Unidos, além de estar entre os dez maiores exportadores do mundo, também está identificado como um dos maiores importadores. Ao analisarmos a tabela 18, verificamos que no período de 1995 a 2000 ocorreu um forte incremento no volume importado americano. Neste mesmo período, o volume exportado de móveis brasileiros para o mercado americano foi de US\$ 74.356 mil em 1995, passando para US\$ 115.294 mil, correspondendo a um

incremento de 19,7% ao ano. Apesar desse incremento nas exportações brasileiras para aquele mercado, a participação dos nossos produtos teve uma forte queda de 1995 até 1998, passando de 0,84% para 0,48% respectivamente. A partir de 1999, com uma taxa de câmbio mais favorável, inicia-se uma reversão desse processo, aumentando a participação das exportações de móveis para o mercado americano. Em 2000, o Brasil despontava como 11^o maior exportador de móveis para o mercado americano (SILVA, 2002). Segundo dados da Revista *Furniture Today* (apud Relatório de Resultados – Fórum de Competitividade), no ano de 2001, o Brasil apareceu pela primeira vez no ranking como o 10^o colocado. Isso reflete o fato de que as exportações brasileiras de móveis para aquele país tiveram um incremento de 38% no ano de 2001.

Tabela 18 - Importações de móveis dos 5 principais países e volume exportado brasileiro (US\$ mil)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Imp. EUA	8.887.394	9.960.548	11.723.468	14.117.300	17.433.900	19.869.750
Exp.	74.356	60.103	64.612	68.291	91.723	115.294
Brasil/EUA						
Imp. Alemanha	6.709.948	7.082.181	6.458.033	7.143.414	6.590.103	6.022.191
Exp. Brasil/AL	60.968	63.457	47.348	38.685	41.981	40.444
Imp. França	3.065.363	3.205.727	3.016.031	3.353.546	3.579.110	3.530.582
Exp. Brasil/Fr	33.958	40.565	53.795	45.336	56.901	70.022
Imp. Inglaterra	1.849.308	2.139.640	2.424.798	2.763.923	3.122.871	3.352.212
Exp. Br/Ing	22.686	26.983	31.037	31.648	34.288	38.343
Imp. Canadá	1.902.065	1.865.382	2.200.531	2.449.257	2.818.045	3.291.879
Exp. Brasil/Can	2.276	2.990	3.018	2.392	1.919	2.875

Fonte: MDIC, elaborado a partir de ONU-PCTAS (fornecido por NEIT-IE-UNICAMP), e SECEX

Em relação aos tipos de móveis comercializados no ano de 2000, as importações de assentos e cadeiras somaram o valor de, aproximadamente, 43% das importações mundiais, ficando o restante para os demais móveis e suas partes. As importações de móveis de madeira totalizaram 32,90% do total do volume comercializado, sendo os EUA o maior importador com 33,24% dessas importações

e a Alemanha ficou em segundo lugar, com 8,76% . Em relação aos móveis de metal, o volume comercializado nesse mesmo ano correspondeu a 11,27% do total, sendo a participação dos EUA nas importações de 36,34% e a do Japão de 6,35%. As importações de móveis de plásticos e outros materiais (vime, bambu, etc) corresponderam a 1,57% e 1,73% respectivamente. As importações americanas de móveis de plásticos corresponderam a 23,90% do volume comercializado e Alemanha totalizou 8,47%. Finalmente, os EUA também foram os maiores importadores de móveis de outros materiais no ano de 2000, com 37,76% e a França o segundo maior importador desse tipo de segmento com 6,71%. Cabe salientar que o restante das importações mundiais no setor moveleiro correspondeu ao comércio de partes móveis e colchões.

3.2 A INDÚSTRIA DE MÓVEIS: PANORAMA NACIONAL

A principal característica da organização industrial do setor moveleiro brasileiro é a grande verticalização do processo produtivo, uma vez que, são poucas as empresas especializadas na produção de partes, componentes e produtos semi-acabados para móveis. É comum que empresas produtoras de móveis assumam todas as etapas de produção após adquirir a madeira serrada, ou seja, desde o processo de secagem e pré-processamento da madeira, até a fabricação do móvel propriamente dito. Ocorrem casos também em que a própria empresa mantém reflorestamento, buscando obter matéria-prima adequada às suas necessidades. Esse modelo é bastante distinto do aplicado na Itália.

Atualmente, pode-se destacar as seguintes matérias-primas utilizadas pelo setor moveleiro brasileiro:

- madeiras maciças, como *pinus* (provenientes de floretas plantadas), e várias madeiras de lei, como o mogno, cerejeira, imbuia, cedro, cedrinho, virola e sucupira; compensados, chapas duras e painéis de madeira aglomerada, por exemplo o MDF; e,
- diversos revestimentos, como por exemplo, lâminas de madeira, papéis, laminados plásticos, PVC, tintas e vernizes e tecidos.

Segundo Valença (2002), cerca de 60% da madeira maciça utilizada pela indústria moveleira são provenientes de plantios. O uso de madeira de eucalipto para a fabricação de móveis vem se consolidando no Brasil sendo considerada ótima alternativa para os fabricantes. Em relação à produção de MDF no país, esta vem aumentando nos últimos anos, com o apoio de financiamentos do BNDES, sendo hoje considerada adequada à demanda do setor.

Na década de 90, a indústria investiu fortemente na renovação do parque de máquinas, principalmente em equipamentos importados provenientes, em sua maior parte, da Itália e da Alemanha. Mas esse investimento não ocorreu de forma generalizada em todo o setor, ocorrendo mais especificamente nas empresas que atuam na área internacional, com o objetivo de se tornarem mais competitivas frente à concorrência do mercado externo.

Conforme Abimóvel (Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário), o faturamento do segmento de móveis de madeira cresceu de R\$ 3,7 bilhões (1994)

para R\$ 9,7 bilhões (2001). A evolução do faturamento do setor pode ser visto na Figura 3.

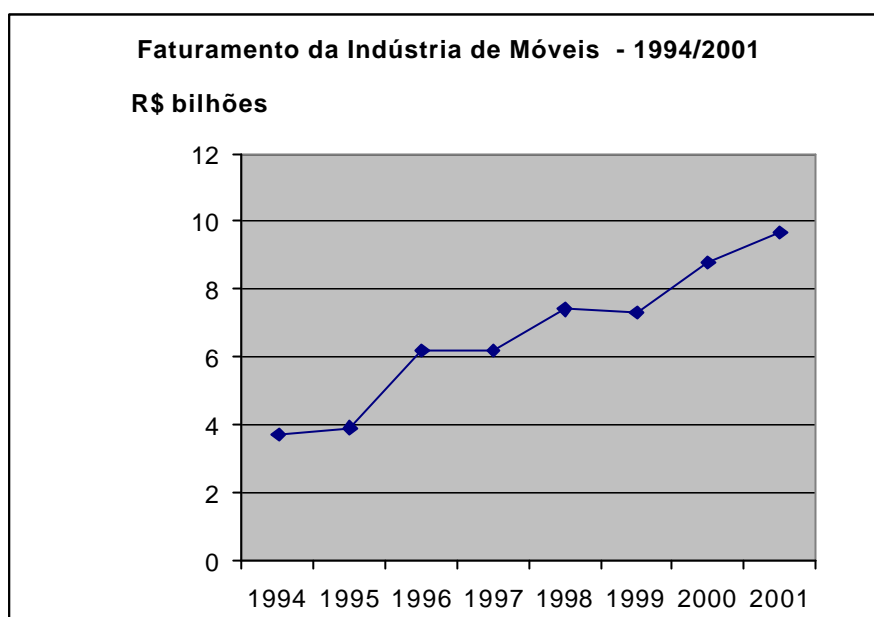


Figura 3 - A evolução do faturamento do setor

Fonte: Abimóvel

Obs.: Os anos de 1994, 1995 e 1996 referem-se ao faturamento de móveis de madeira

Segundo dados do último Censo Industrial, realizado em 1986, fornecidos pelo IBGE, a indústria brasileira de móveis é formada por 13.500 micro, pequenas e médias empresas⁵, sendo distribuídas da seguinte maneira:

- a) Micro empresas - 10.000
- b) Pequenas empresas - 3.000
- c) Médias - 500

A Abimóvel estima, no entanto, que, entre empresas formais e informais, existam atualmente mais de 50 mil empresas produtoras de móveis, familiares, predominando empresas de capital inteiramente nacional. Conforme estatísticas da Secex, somente 80 dessas empresas atuaram como exportadoras no ano de 2001.

Em relação à localização geográfica das empresas que atuam no setor moveleiro, existe uma concentração na região centro-sul do país, constituindo em alguns Estados, pólos moveleiros, a exemplo de Bento Gonçalves, no Rio Grande do Sul; São Bento do Sul, em Santa Catarina; Araçatuba no Paraná; Mirassol, Votuporanga e São Paulo, em São Paulo; Ubá em Minas Gerais, Linhares no Espírito Santo.

Os Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo concentram 75%⁶ das empresas da indústria de móveis e, segundo Gorini (1998), o Estado de São Paulo detém cerca de 40% do faturamento do setor e concentra 80% da produção nacional de móveis de escritório. O Rio Grande do Sul é o segundo maior produtor de móveis, representando em torno de 20% do valor da produção nacional, sendo o município de Bento Gonçalves o maior pólo moveleiro do Rio Grande do Sul.

Coutinho (1999), no seu trabalho de pesquisa de campo, identificou e caracterizou os principais pólos industriais do setor moveleiro no Brasil. Reproduziu-se este trabalho abaixo, de forma sintética, com o objetivo de situar o leitor no contexto nacional.

O Estado do Rio Grande do Sul é o segundo maior produtor de móveis, representando em torno de 20% da produção nacional. Essa produção é comercializada predominantemente no mercado doméstico e apenas 10% do valor

⁵ Consideram-se empresas médias, as que possuem acima de 150 empregados; pequenas de 15 até 150 e micro empresas as que têm até 15 empregados.

⁶ Fonte: Rais/98-Mtb

da produção são exportados. No Estado, existem 3,2 mil empresas fabricantes de móveis, sendo que 70% situam-se na região de Bento Gonçalves. O pólo moveleiro de Bento Gonçalves é responsável por 9% da produção nacional, emprega mais de 6 mil funcionários e possui um faturamento superior a R\$ 1 bilhão (R\$ 1.306.788 mil em 2000 e R\$ 1.526.390 mil em 2001 - incremento de 16,80% no período), o que representa aproximadamente 50% das atividades econômicas da região. Em relação a economia do Estado, a produção de móveis gaúchos representou 6,47% da produção industrial do RS no ano de 2001.

Segundo Coutinho, o pólo moveleiro de Bento Gonçalves é o mais homogêneo e avançado do Brasil, tanto no que se refere à atualização da estrutura produtiva, quanto no desenvolvimento do *design*. Dentro desse contexto, em 1983 foi fundado no Estado o Senai/Cetemo - Centro Tecnológico do Mobiliário, com o objetivo de profissionalizar a mão de obra empregada no setor. Em 1997 foi criado o Núcleo Nacional de Apoio ao *design*, no âmbito do Programa Brasileiro de *design*, promovendo consultorias às empresas no intuito de estimular as exportações do setor.

A indústria de móveis do RS, principalmente da região serrana do Estado, teve sua origem no final do século passado, com a vinda dos imigrantes italianos. A produção de móveis em série iniciou-se na década de 50 e, atualmente, as empresas concentram-se na produção de móveis retilíneos de madeira, seguidos dos móveis de *pínus* e dos móveis metálicos (tubulares).

As empresas deste pólo moveleiro estão entre as maiores e mais modernas do país, em particular as produtoras de móveis retilíneos seriados, com destaque para Todeschini, Carraro e Florense, fundadas respectivamente em 1968, 1961 e 1953. Além destas, destacam-se também Delano, SCA, Pozza, Madem, Madesa, Marelli, Bertolini e Telasul, esta última, que produz móveis tubulares para dormitórios, pertence ao Grupo Grendene.

A principal característica observada é o grande associativismo existente entre os empresários locais, sendo provavelmente uma das causas do desenvolvimento da indústria moveleira da região. A integração promoveu a criação do Centro Tecnológico do Mobiliário (CETEMO) pelo SENAI – Serviço de Aprendizagem Industrial na década de 80. Esse centro de tecnologia tem como objetivo fornecer cursos de aprendizado, treinamento e capacitação da mão-de-obra, bem como atendimento às empresas em forma de consultoria. Em 1994, é criado, no Estado, o curso superior de Tecnologia em Produção Moveleira através da Universidade de Caxias do Sul.

Segundo Coutinho (1999), no Estado de São Paulo, é possível identificar dois pólos moveleiros regionais bem definidos: o da Grande São Paulo e o do Noroeste Paulista. A indústria de móveis do Noroeste do Estado de São Paulo pode ser subdividida, por sua vez, em dois centros regionais, representados pelas cidades de Votuporanga e Mirassol. Apesar da proximidade geográfica e de alguns projetos realizados em conjunto salienta-se que estes pólos apresentam estruturas diferenciadas.

A indústria moveleira de Mirassol congrega cerca de 80 empresas, responde por cerca de três mil empregos diretos e por mais de 50% das atividades industriais do município, sendo responsável por aproximadamente 1/3 da arrecadação municipal. Este pólo apresenta estrutura de mercado heterogênea, no que se refere ao porte e à origem das empresas. O pólo é marcado pela atuação de três empresas líderes, Fafá, 3D e Casa Verde. Fundadas em meados dos anos 70, estas empresas são as maiores e, tecnologicamente mais avançadas de todo o noroeste paulista. Ao lado destes grandes produtores, coexiste um conjunto de pequenas e médias empresas que, na maior parte dos casos, foram criadas por ex-empregados das três empresas pioneiras. São cerca de 10 empresas de médio porte e mais de 60 de pequeno porte. Destas, mais de 1/3 são pequenas marcenarias produtoras de móveis sob encomenda.

As empresas deste pólo estão concentradas na produção de móveis residenciais de madeira. As grandes e médias empresas atuam no segmento de móveis retilíneos seriados, enquanto as pequenas empresas atuam quase exclusivamente na produção de móveis torneados de madeira maciça.

A região de Votuporanga abriga aproximadamente 350 empresas moveleiras, das quais 170 apenas no município de Votuporanga. Criada recentemente, esta indústria já tem peso significativo na região, empregando mais de 6 mil pessoas e representando cerca de 50% das atividades econômicas dos municípios.

A maioria das empresas do pólo de Votuporanga está voltada para a produção de móveis residenciais de madeira. Neste segmento, atuam dois grupos

de empresas: duas grandes/médias, que produzem móveis retilíneos com painéis de madeira, e um grupo expressivo de pequenas e médias empresas, que produzem móveis torneados a partir de madeira maciça. Verifica-se também a importante participação das empresas produtoras de móveis estofados. Além destas, nos últimos anos observa-se uma crescente participação dos fabricantes de móveis metálicos (tubulares).

A indústria moveleira da Grande São Paulo, o maior e mais diversificado “pólo” do país, depois de sofrer significativa retração nas últimas décadas, reúne aproximadamente 3,8 mil empresas e emprega 5,8 mil trabalhadores. Conforme Coutinho (1999), pode-se dividi-lo em dois grandes segmentos, para sua melhor caracterização: o de móveis residenciais e o de móveis para escritório.

O pólo moveleiro de Arapongas surgiu nos anos 60 e, atualmente, é o principal pólo moveleiro do estado do Paraná, contando com cerca de 140 empresas e 5 mil trabalhadores, além de gerar mais de 60% das receitas do município. Este pólo está voltado para a produção de móveis populares, destacando-se o segmento de estofados, que conta com mais de 40 empresas, entre elas a Simbal, a maior produtora de estofados do país, fundada em 1962.

O pólo moveleiro de Ubá localiza-se no Estado de Minas Gerais, na “zona da mata mineira”, a cerca de 300 km de Belo Horizonte. As primeiras empresas surgiram nos anos 50 e, hoje, este pólo moveleiro destaca-se por possuir a maior fábrica de móveis do país, a Itatiaia, criada em 1964, e que atualmente se concentra na produção de armários de aço para cozinha. O pólo reúne, ainda, um conjunto de

aproximadamente 300 empresas, na sua maioria de pequeno e médio porte, voltadas, quase exclusivamente, para a produção de móveis residenciais de madeira, destinados na sua totalidade ao mercado interno.

A indústria moveleira de Santa Catarina está concentrada no Vale do Rio Negro, mais especificamente nos municípios de São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre. Este pólo moveleiro surgiu nos anos 50, da atividade dos imigrantes alemães, estando voltado inicialmente para produção de móveis coloniais de alto padrão. Nos anos 70, destacou-se na produção de móveis escolares e cadeiras de cinema. Atualmente, São Bento do Sul é o principal pólo exportador do país, respondendo por metade das vendas de móveis brasileiros no exterior.

O Estado de Santa Catarina é o terceiro maior produtor de móveis do país, mas é o maior exportador, sendo responsável por aproximadamente 50% das exportações brasileiras de móveis. O principal pólo moveleiro do Estado é o de São Bento do Sul, que possui aproximadamente 170 empresas, com elevada participação de médias e grandes empresas. Estas empresas destinam cerca de 80% da produção, composta quase exclusivamente por móveis residenciais de madeira pínus, para o mercado externo. Entre as principais empresas da região, destacam-se Rudnick, Artefama, Neumann, Leopoldo, Zipperer, Weiherman, Serraltense e Três Irmãos.

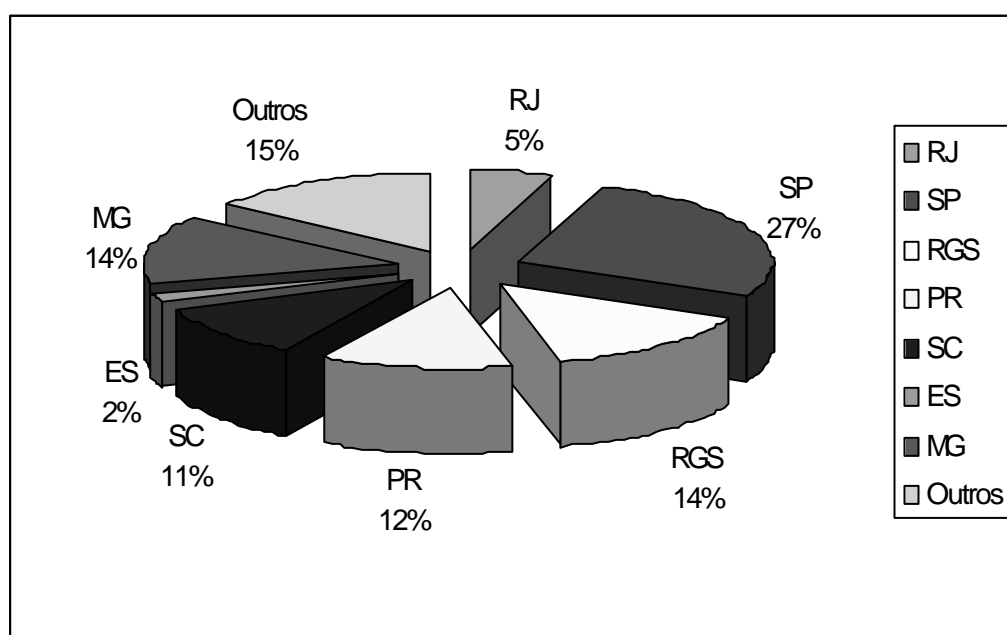
A Figura 4 a seguir mostra a distribuição dos pólos moveleiros por Estado e as cidades onde existem concentrações de empresas produtoras de móveis .

Figura 4 - Distribuição dos pólos moveleiros por estado e as cidades onde existem concentrações de empresas produtoras de móveis

Estado	Cidades	Estado	Cidades
Paraná	Arapongas Curitiba Londrina Cascavel Francisco Beltrão	Espírito Santo	Linhares Colatina Vitória
Santa Catarina	São Bento do Sul Rio Negrinho Coronel Freitas Pinhalzinho São Lorenço do Oeste	São Paulo	Votuporanga Mirassol São Paulo Bálsamo Jaci Neves Paulista
Rio Grande do Sul	Bento Gonçalves Caxias do Sul Restinga Seca Santa Maria Erechim Lagoa Vermelha Passo Fundo Canela Flores da Cunha Gramado	Minas Gerais	Ubá Bom Despacho Martinho Campos Uberaba Uberlândia Governador Valadares Vale do Jequitinhonha Carmo do Cajuru

Fonte: Movergs

Figura 5 - Distribuição Espacial das Empresas da Indústria de Móveis – Mercado Formal / 1998



Fonte: Rais/98 –Mtb

O padrão tecnológico da indústria brasileira de móveis é bastante heterogêneo, variando de pólo para pólo e de acordo com o porte das empresas. Segundo Coutinho (1999), as empresas líderes de Bento Gonçalves, São Bento do Sul e Grande São Paulo apresentam níveis de atualização tecnológica similares aos internacionais. As empresas líderes dos diversos pólos moveleiros encontram-se, em geral, em fase avançada de atualização tecnológica e de modernização administrativa, o que acarretou reduções significativas (de até dois terços) da mão-de-obra, nos últimos cinco anos.

Por outro lado, as empresas menores, em todos os pólos, apresentam processos de produção intensivos em mão-de-obra, combinados com uma surpreendente capacidade de introduzir mudanças nos modelos produzidos (com rápida capacidade de absorção, por meio da cópia, dos novos modelos das empresas maiores), decorrentes da grande flexibilidade e aptidão produtiva que caracteriza essas empresas.

Tabela 19 - Indicadores da Cadeia Produtiva de Madeira e Móveis 1998 a 2000

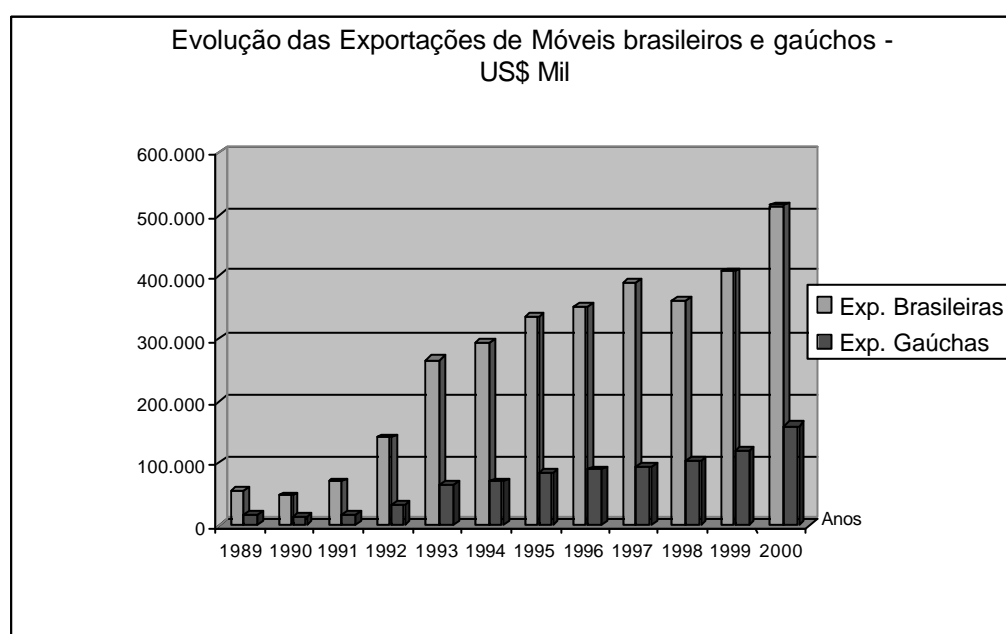
Discriminação	Participação do PIB (%)			Pessoal Ocupado 2000	Participação sobre ocupação na Indústria (%)
	1998	1999	2000		
Indústria	34,62	35,60	37,52	12.495.100	100,0
Indústria da Construção	10,13	9,43	9,12	4.075.300	32,6
Extrativa Mineral	0,63	1,54	2,51	236.700	1,9
Serv. Ind. Utilidade Pública	3,18	3,36	3,52	204.700	1,6
Ind. de Transformação	20,68	21,27	22,37	7.978.400	63,9
Ind. Eletroeletrônico	1,29	1,01	1,02	215.800	1,7
Ind. Química	4,43	4,80	5,09	265.800	2,1
Ind. Têxtil e de Confecções	1,02	0,98	0,91	1.772.900	14,2
Ind. Couro e Calçados	0,24	0,29	0,24	364.700	2,9
Indústria de Madeira e Mobiliário	0,68	0,79	0,73	851.900	6,8
Ind. Automotiva	1,56	1,38	1,67	299.300	2,4
Outros Setores da Ind. de Transformação	11,46	12,02	12,71	4.208.000	33,7

Fonte: site Abimóvel: IBGE - MDIC/SPI

Em relação ao mercado externo, as exportações brasileiras de móveis passaram de US\$ 56 milhões⁷ em 1989 para US\$ 514 milhões⁸ no ano de 2000, significando um incremento de 22,25% ao ano. Pode se afirmar que esse crescimento deveu-se, principalmente, pela abertura do mercado em 1990, com taxas de câmbio favoráveis e financiamentos abundantes, o que possibilitou acesso às tecnologias mais avançadas, promovendo com isso a modernização do parque industrial moveleiro, e, conseqüentemente, proporcionando aumento na produtividade e qualidade dos produtos, tornando assim o setor mais competitivo.

Apesar desse forte incremento das exportações de móveis nacionais, ocorrido na última década, a participação dos produtos brasileiros e gaúchos no comércio mundial manteve-se abaixo de 1% e 0,30% respectivamente.

Figura 6 - Evolução das exportações de móveis brasileiros e gaúchos



Fonte: Secex

⁷ valor FOB

⁸ valor FOB

Os Estados Unidos, Argentina, França, Reino Unido e Alemanha têm constituído os principais mercados externos da indústria de móveis brasileira, concentrando 70% dos valores exportados em 1999 e 2000

Tabela 20 - 15 maiores importadores de móveis brasileiros e gaúchos

Destino	Exportações em US\$ Milhões			
	1999		2000	
	Brasil	RS	Brasil	RS
Estados Unidos	91	21	115	26
Argentina	52	27	85	43
França	57	10	70	14
Alemanha	41	3	40	5
Reino Unido	34	14	38	16
Países Baixos	30	5	33	5
Uruguai	27	18	30	19
Irlanda	3	0,3	10	1
Porto Rico	9	3	8	3
Portugal	2	0,3	6	0,4
Chile	4	2	6	4
Paraguai	4	1	6	2
México	2	0,2	6	1
Panamá	2	1	5	4

Fonte: Secex

Os móveis de madeira (940330 a 940360 da NCM) respondem por cerca de 70% das exportações, enquanto assentos e cadeiras respondem por cerca de 7% e móveis de outros materiais, partes e outros tipos respondem pelo restante.

Tabela 21 - Destino das Exportações Brasileiras de Móveis de Madeira

Blocos	Em US\$ Mil			
	1999	Partic. (%)	2000	Partic. (%)
União Européia	159.239	53,9	186.504	50,1
EUA	65.760	22,3	86.328	23,2
Aladi	50.047	16,9	74.855	20,1
Mercosul	46.518	15,7	67.486	18,1
Outros	20.406	6,9	24.397	6,6
Total	295.452	100	372.084	100

Fonte: Secex

Os principais estados exportadores no ano de 2001 foram Santa Catarina, que respondeu por 45,92% das exportações, seguida do Rio Grande do Sul, com 30,01%. São Paulo, Paraná e Minas Gerais contribuíram com 10,15%, 8,49% e 2,22% respectivamente.

Quanto às importações de móveis efetivadas pelo mercado brasileiro, essa está com tendência de queda desde 1999. Em 1993 o volume importado era de US\$ 26 milhões chegando a US\$ 178 milhões em 1998. A partir do ano seguinte, com a taxa de câmbio desfavorável às importações e um reflexo também da maior competitividade dos produtos nacionais, frente à concorrência externa, as importações de móveis caíram para US\$ 135 milhões naquele ano e chegando a US\$ 104 milhões em 2001.

A fim de aumentar a nossa inserção no mercado internacional, estão sendo implementadas medidas de promoção patrocinadas pelas federações de indústrias, sindicatos patronais e entidades de classe. Dentro desse mesmo contexto, o Governo Federal, através da Câmara de Comércio Exterior (Camex), instituiu o Programa Especial de Exportações, que por intermédio da Abimóvel, gerencia as ações para o desenvolvimento do setor. Além disso, o Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio -MDIC lançou o Programa Fórum de Competitividade, integrante do Plano "Avança Brasil". Esse Programa é constituído por ações que visam atuar sobre a capacidade produtiva do setor produtivo brasileiro através da interação entre empresários, trabalhadores, Governo e Congresso Nacional em um processo de debates em busca da solução dos problemas da cadeia produtiva.

São os seguintes os objetivos do Programa:

- geração de emprego, ocupação e renda;
- desenvolvimento produtivo regional;
- capacitação tecnológica;
- aumento das exportações;
- competição com as importações; e
- competição com os serviços internacionais.

Nesse trabalho, desenvolvido pelo MDIC, foram selecionadas 9 cadeias produtivas de acordo com critérios pré-estabelecido de seleção (potencialidades com relação a ganhos de competitividade, aumento do nível de emprego, ocupação e renda e desconcentração produtiva), com o objetivo de instalar os Fóruns de Competitividade. Segue abaixo as cadeias selecionadas:

- Construção Civil;
- Têxtil e Confecções;
- Plástico;
- Eletrônico;
- Madeira e Móveis;
- Couro e Calçados;
- Transporte Aéreo;
- Turismo;
- Audiovisual.

Especificamente em relação ao setor moveleiro, o Programa visa:

- promover o aumento de competitividade da indústria moveleira e prospectar novos mercados mundiais que exigem móveis fabricados com *design* agregando valor ao produto;
- reduzir os custos operacionais na indústria de móveis no desenvolvimento de produtos e na capacitação de recursos humanos;
- ampliar mercado, em face da inserção de novas espécies agregadas ao *design* , e incentivar o uso de novas tecnologias, objetivando agregar valor ao produto final.

A fim de se atingir os objetivos propostos, os agentes do Fórum da Competitividade (2001) identificaram os principais entraves à competitividade da cadeia produtiva de madeira e móveis.

Com relação à matéria-prima foram levantados os seguintes problemas:

- indisponibilidade e falta de qualidade de madeira;
- instabilidade de regras e normas para a produção florestal;
- escassez de madeira que atenda às especificações industriais;
- legislação complexa, punitiva e burocrática;
- falta de política para um melhor aproveitamento do potencial de madeira nativa e de plantações florestais;
- falta de um sistema nacional de Certificação Florestal;
- falta de normas e padrões nacionais para um melhor aproveitamento da matéria-prima madeira;

- falta de uma base de dados confiável;
- atraso tecnológico do parque industrial de base florestal;
- dependência de poucos fornecedores para alguns produtos específicos;
- condições inadequadas de financiamento;
- necessidade de ampliar o apoio à pesquisa, documentação e informação tecnológica florestal.

Quanto à produção de móveis foram identificados os seguintes problemas:

- indústria pulverizada e não homogênea quanto à tecnologia;
- falta diferenciação de produto;
- falta de atendimento aos padrões internacionais;
- falta de treinamento e capacitação de mão-de-obra;
- falta de integração entre a fabricação e a logística de distribuição;
- falta de estudos de mercado que considerem tendência de moda, *design* e hábitos de consumo;
- centros de P&D com pouca competência em móveis;
- ausência de P&D de longo prazo para novas tendências de materiais;
- falta de cultura de pesquisa e desenvolvimento;
- pouca participação em feiras internacionais;
- ausência de integração entre os elos da cadeia;
- escassez de recursos financeiros: financiamento e estímulos creditícios;
- verticalização excessiva das empresas;
- informalidade fiscal.

O relatório enfoca a importância das questões que envolvem matérias-primas, tecnologia, mão de obra e *design*, uma vez que esses afetam diretamente os preços finais e a qualidade do produto. Afirma também que o sucesso das estratégias adotadas pelas empresas depende da perfeita coordenação dos fornecedores e distribuidores. Em relação aos fornecedores é imprescindível que esse conheça as necessidades da empresa quanto à quantidade e qualidade da matéria prima e a regularidade do fornecimento.

As tributações que incidem sobre o setor são o IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) que é de 5%, o ICMS (Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços) que varia de 12% a 18%, conforme a unidade da Federação, e o II (Imposto de Importação), de 19,5%, sendo nulo para os produtos originários dos países do Mercosul.

4. VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA NA INDÚSTRIA DE MÓVEIS

Nesse capítulo serão mostrados, na primeira parte, os indicadores que irão balizar as conclusões deste trabalho. Indicar-se-á a metodologia referente ao cálculo dos Índices de Orientação Regional (IOR), Vantagem Comparativa Revelada (VCR), o indicador de Posição no Mercado Mundial (Sik), Taxa de Cobertura (T) e o Indicador de Assimetria (S). Na segunda parte, serão apresentados os resultados desses índices obtidos a partir dos dados do setor moveleiro gaúcho. A proposta é de, ao realizar uma análise conjunta dos resultados de cada um desses índices, determinar o grau de competitividade do setor moveleiro gaúcho, diante do mercado internacional, bem como a sua orientação de comércio.

4.1 METODOLOGIA

As teorias de comércio exterior são claras quanto aos efeitos gerados na formação de uma integração econômica entre os países. A magnitude de uma criação ou de um desvio de comércio, oriundos de acordos de preferências internacionais, dependerá de diversos fatores, como por exemplo, as assimetrias existentes entre os países membros, o grau de integração, o nível prévio de comércio e o poder político durante as negociações. Além disso, os efeitos são distintos para cada grupo de produto, dependendo da competitividade de cada país, muitas vezes variando de região para região, dentro de um mesmo território.

Desta forma, as dificuldades em se determinar o fluxo de comércio, *ex ante*, de um acordo preferencial está na complexidade das variáveis existentes no processo.

Neste trabalho pretende-se estimar o possível impacto sobre as exportações do setor de móveis do Rio Grande do Sul no contexto de uma formação de uma zona de livre comércio nas Américas. Para isso far-se-á uso de alguns indicadores que irão balizar a nossa análise.

Para subsidiar a análise, utilizar-se-ão os seguintes indicadores:

Índice de Orientação Regional (IOR)

Este indicador possibilita analisar as modificações na orientação das exportações de um produto, de uma determinada região, ao longo do tempo. Far-se-á uma adaptação na forma como é utilizado tradicionalmente⁹, onde o índice é voltado para análise de um bloco como um todo, identificando, assim, a existência ou não de desvio de comércio, ao se observar a tendência das exportações do bloco ao longo do tempo. Nesse trabalho será abordada a tendência de comércio de um Estado com relação a um bloco e serão analisados todos os produtos do setor moveleiro¹⁰.

⁹ Ver Yeats (1997)

¹⁰ Essa variação ao modelo de Yeats (1997) foi utilizada no trabalho de Barbosa (2001), somente que naquele caso ele analisou o comportamento das exportações brasileiras dos principais produtos agrícolas.

Desta forma, utilizar-se-ão os dados de exportações das indústrias de móveis do Rio Grande do Sul em relação à Alca e ao resto do Mundo. Sendo assim, o Índice de Orientação Regional utilizado terá a seguinte configuração:

$$IOR_j = (X_{rj} / X_{tr}) / (X_{0j} / X_{t0})$$

Onde,

X_{rj} = valor, em dólares, das exportações gaúchas do produto “j” intra-Alca

X_{0j} = valor, em dólares, das exportações gaúchas do produto “j” extra-Alca

X_{tr} = valor total das exportações gaúchas, em dólares, intra- Alca

X_{t0} = valor total das exportações gaúchas, em dólares, extra-Alca

j = Móveis e suas partes (capítulo 94 da TEC)

Como é possível observar, verifica-se que o Índice de Orientação Regional é uma razão entre duas proporções. Desta forma, os resultados obtidos não perdem o seu sentido, ou seja, possibilitarão avaliar a tendência ou não das exportações do Rio Grande do Sul em direção ao comércio intra-Alca ou extra-Alca, ao longo do tempo.

A tendência de dois países comercializarem mutuamente, mais ou menos intensamente, depende da importância de suas exportações e importações no mundo, ou seja, a sua participação no comércio global. Desta forma, através da análise da série obtida com a aplicação do índice adaptado a este trabalho, permitirá avaliar a existência ou não de tendências comerciais do setor moveleiro gaúcho.

O índice situa-se num intervalo entre zero e infinito, no qual a unidade indica a indiferença entre exportar o produto para os países membros ou não membros dos blocos e valores crescentes, observados ao longo do tempo, indicam uma maior tendência para exportar para os países parceiros do bloco. Para obter tal conclusão, o índice não deve ser calculado em um único ponto do tempo, pois a tendência só pode ser identificada quando as informações são correspondentes a períodos mais longos.

Vantagem Comparativa Revelada (VCR)

Este índice indica as vantagens comparativas de um determinado país na produção de um produto selecionado. Esta vantagem é derivada das diferenças fundamentais de oferta e demanda entre os países.

Da mesma forma que se efetuou uma alteração na versão original do IOR, conforme visto no item anterior, serão feitas as mesmas modificações no índice VCR, de maneira a analisar a vantagem comparativa do setor moveleiro do Estado do RS em relação ao resto do mundo.

$$VCR_j = (X_{ij} / X_i) / (X_{wi^*} / X_{w^*})$$

Onde,

X_{ij} = valor total das exportações gaúchas de “j”

X_i = valor total das exportações gaúchas

X_{wi^*} = valor das exportações mundiais do produto “j”

X_{w^*} = valor das exportações mundiais

O índice acima da unidade indica se o setor avaliado possui uma vantagem comparativa revelada para o bem “j”, enquanto que os valores abaixo da unidade indicam uma desvantagem comparativa revelada. Os dados obtidos permitirão avaliar o grau de competitividade do setor moveleiro, em relação ao resto do mundo.

Os índices abaixo foram apresentados no trabalho de Nonnenberg (1997) e que serão aplicados neste estudo, para que, com isso, se tenha mais subsídios na análise final. Da mesma forma que os índices anteriores, far-se-á uma pequena modificação na aplicação dos dados na fórmula, uma vez que o nosso foco é o setor moveleiro do Rio Grande do Sul. Sendo assim, a nossa análise será direcionada para as exportações e importações gaúchas.

Posição no Mercado Mundial (Sik)

Este indicador descreve se o Estado vem ganhando, perdendo ou mantendo sua posição no mercado mundial do referido produto.

$$Sik = ((X_{ik} - Mik) / Wk) \times 100$$

Onde,

X_{ik} = Exportações do Produto k do Estado i

Mik = Importações do Produto k no Estado i

Wk = Exportações do Produto k em todo o Mundo

Taxa de Cobertura (T)

Este indicador fornece a relação entre as exportações e as importações do Estado para um determinado produto. Através da análise deste resultado pode-se verificar se um produto é competitivo ou não, ou seja, se as exportações compensam ou não as importações.

$$T = X_{ik} / M_{ik}$$

Indicador de Assimetria (S)

Este indicador mostra a participação do produto analisado sobre as exportações totais do país, ou seja, reflete a importância das exportações do produto estudado em relação ao volume total exportado pelo país.

$$S = X_{ik} / X_i$$

O período analisado será de 1989 a 2000, onde serão calculados os índices para cada ano. Para avaliação do setor de móveis gaúcho, direcionar-se-á a pesquisa para os produtos conforme tabela anexo A.

Cabe salientar que os dados de comércio exterior brasileiro, até 1995, eram compilados através da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM). A partir de 1996, para efeito de classificação dos produtos, o Brasil passou a utilizar a NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul), utilizado igualmente pelos demais países participantes do Mercosul. Este se baseia no Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias (SH). Sendo assim, é necessário que, nesta passagem,

utilize-se uma equivalência de NBM's e NCM's para se obter as informações de exportação e importação, pois muitos produtos ficaram resumidos em poucas NCM's. No caso em estudo, mais especificamente, verifica-se um maior detalhamento, antes de 1995, quanto aos móveis de vime/bambu ou materiais semelhantes (NBM 9403.80.9901), móveis de pedras (NBM 9403.80.9902), móveis de amianto, cimento/celulose (NBM 9403.80.9903), móveis de materiais cerâmicos (NBM 9403.80.9904). Após 1996, todos esses produtos ficaram resumidos na NCM 9403.8000 (móveis de outras matérias, inclusive rotim, vime, bambu, etc.). Em contrapartida, os produtos identificados como partes de móveis receberam um maior detalhamento após 1996, sendo identificadas partes de móveis de madeira (NCM 9403.9010) e partes de móveis de outros materiais (NCM 9403.9090).

O volume das exportações gaúchas, indicado anteriormente, equivale ao montante destinado aos demais países membros da ALCA: Antígua e Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belize, Bolívia, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Equador, Estados Unidos da América, Granada, Guatemala, Guiana, Haiti, Honduras, Jamaica, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, República Dominicana, São Vicente e Granadinas, Sta. Lucia, São Cristóvão e Névis (Saint Kitts and Nevis), Suriname, Trinidad e Tobago, Uruguai e Venezuela.

Como fonte de pesquisa, será utilizado o banco de dados disponibilizado pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), via internet, através do Sistema "ÁLICE", o qual apresenta os dados de importações e exportações brasileiras a preço FOB

(US\$). Buscar-se-á, também, informações disponibilizadas pelo banco de dados do COMTRADE, do International Trade Center - ITC-UNCTAD/OMC - Trademap¹¹.

O período analisado neste trabalho está limitado a 1989 a 2000, em virtude da restrição existente na obtenção dos dados fora desse período. As informações estatísticas sobre o comércio exterior brasileiro só estão disponíveis a partir do ano de 1989, através da SECEX . Em relação as séries de dados internacionais, só estão disponíveis até o ano de 2000 no banco de dados do COMTRADE.

4.2 ANÁLISE DOS ÍNDICES

Na seção a seguir serão verificados os resultados do Índice de Vantagem Comparativa Revelada - VCR, Índice de Orientação Regional – IOR, os indicadores de Posição no Mercado Mundial -Sik, a Taxa de Cobertura –T e o Indicador de Assimetria (S) do produto selecionado com o objetivo de avaliar a importância dos mesmos no mercado internacional, bem como observar a possibilidade do surgimento de desvio de comércio com a implantação da ALCA.

A proposta dessa seção será a de agregar informações técnicas ao escopo dos negociadores e profissionais da área moveleira gaúcha, identificando a tendência de comércio do produto em questão com os países que integrarão a ALCA, para que possam, com isso, identificar a melhor estratégia de negociação. A ALCA deverá entrar em vigor a partir de janeiro de 2006, e desta forma, a avaliação prévia do destino das exportações gaúchas é de suma importância para a economia

¹¹ site http://www.trademap.net/itc/world_trade.htm

do Estado. Sendo o pólo moveleiro gaúcho um importante propulsor do desenvolvimento do Estado, representou em 2001 6,47% da Estrutura Industrial (a indústria gaúcha representou neste ano 33,81% do PIB do RS), investidor de tecnologia de ponta, empregador de mão-de-obra altamente capacitada e um dos mais importantes pólos industriais do país, focar-se-á a análise aos produtos que compõe a NCM 94 da TEC (móveis e suas partes) originários do RS.

4.2.1 Índice de Orientação Regional

Como foi apresentado anteriormente, o IOR tem como objetivo avaliar se as exportações de um determinado país estão sendo redirecionadas para uma determinada região ou bloco econômico. Situa-se num intervalo entre zero e infinito, no qual a unidade indica uma mesma tendência para exportar o produto a membros e não membros, e valores crescentes indicam maior tendência para exportar para os países intrabloco.

Através da análise do índice, busca-se observar se as exportações de móveis gaúchos estão sendo direcionadas para os países que deverão compor a ALCA, verificando com isso a real expectativa dos empresários diante da implantação de uma área de livre comércio nas Américas. No caso se for constatado que houve um incremento das exportações para os futuros membros do acordo no período analisado, em detrimento do comércio com terceiros, isso significa que os produtores vislumbram a ALCA como uma área em potencial a ser explorada.

Tabela 22 - Índice de Orientação Regional RS-ALCA

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Móveis e suas partes Cap. 94 NCM	8,68	7,54	2,39	1,85	0,91	1,02	1,04	1,6	1,14	1,52	1,8	1,72

Fonte: elaborado a partir de dados fornecidos pela Secex e Elaborada a partir de dados do COMTRADE, do International Trade Center ITC-UNCTAD/OMC

Ao analisar os valores obtidos na tabela 22, verifica-se nos anos de 1989 e 1990 um forte direcionamento das exportações para os países membros da ALCA, neste caso em particular, volume bastante expressivo para os EUA. A partir de 1991, verifica-se uma queda gradual no índice, chegando próximo à unidade entre os anos de 1993 e 1995. Isso se justifica pelo fato de, praticamente, 100% das exportações estarem divididas entre os países pertencentes à ALCA e à União Européia. Após o ano de 1995, ocorre um novo redirecionamento, mais gradual que a mudança anterior, mas indicando uma tendência de incremento das vendas para os países pertencentes à ALCA.

No ano de 1989, 86% das vendas externas de móveis do RS eram direcionadas para os países membros da ALCA, sendo que 82% desse valor correspondiam às vendas para os EUA. Nesse mesmo ano, 12% das exportações de móveis eram encaminhadas para os países da União Européia. No ano de 1990 ocorreu uma retração nas exportações gaúchas e a partir de 1991 é retomado o crescimento das vendas para o exterior, somente com um redirecionamento das exportações para os países pertencentes à União Européia. A partir desse ano aumentam as vendas para a Europa, principalmente para a Inglaterra, Alemanha, Países Baixos e França, passando a Europa a deter 24% das exportações. A principal justificativa neste caso específico é de que nesse ano ocorreu a queda do

muro de Berlin e uma desestruturação na economia dos países europeus, o que possibilitou uma maior inserção dos produtos brasileiros neste mercado. A taxa de crescimento das vendas para a Europa chegou a 204% entre os anos de 1992 e 1993, e neste último ano, a participação das exportações para a Europa chegou a 45% do valor total exportado de móveis gaúchos.

Nas exportações destinadas aos países membros da ALCA verifica-se que, após 1991, ocorreu um incremento no comércio entre o Rio Grande do Sul e os países pertencentes ao Mercosul, principalmente Argentina e Uruguai, em detrimento das vendas para os EUA. Isso pode ser constatado ao se analisar o destino das exportações gaúchas a partir desse período: em 1991, das exportações direcionadas para ALCA, 75% foram destinadas para os EUA; já em 1994 as vendas para o mercado norte americano caíram para 28% (vide anexo B). Com isso, pode-se concluir que a formação do Mercosul induziu um aumento no comércio intrabloco.

As exportações para os países pertencentes à ALCA caem até 1996, quando se constata uma forte inversão nesta tendência de queda, ou seja, ocorre um aumento gradual das vendas para os países pertencentes ao novo bloco, com uma pequena queda das exportações para a Europa. Ou seja, em 1996, 50% das vendas externas estavam sendo direcionadas para a ALCA e 45% corresponderam ao comércio com os países da Europa. Em 2000 as exportações de móveis para a ALCA subiram para 69% e as exportações para a UE caíram para 29%. Pode-se justificar essa mudança no direcionamento das exportações, devido ao reflexo do anúncio da formação de um bloco econômico nas Américas. Dentro deste contexto,

conclui-se que os empresários buscaram direcionar as suas vendas para esse mercado, induzidos pela expectativa de um futuro acordo de integração.

4.2.2 Vantagens Comparativas Reveladas (VCR)

Propõe-se identificar, nesse trabalho, se o setor moveleiro gaúcho possui vantagem comparativa em relação ao mercado internacional. Para isso, medir-se-á a participação do produto na pauta de exportações do Estado, em relação ao peso deste mesmo produto, sobre a pauta de exportações mundiais.

Conforme explicitado na seção anterior, os valores do índice obtidos acima da unidade indicam que o produto possui maior peso na pauta de exportações gaúchas do que na pauta mundial, indicando, portanto, que o Estado possui vantagens comparativas do produto em análise; conseqüentemente, valores abaixo da unidade indicam desvantagens comparativas.

Os índices foram calculados para o período entre 1989 e 2000, de forma a eliminar algum fato específico que tenha afetado sensivelmente as exportações gaúchas, acarretando com isso distorção nas conclusões desse trabalho.

Os dados referentes ao comércio internacional do Brasil foram baseados no banco de dados disponibilizado pela SECEX, via internet. Essas informações estão limitadas ao ano de 1989, não sendo possível localizar informações anteriores. Em relação aos dados estatísticos do comércio exterior, foi utilizado o banco de dados

da COMTRADE e da ONU-PCTAS (fornecido por NEIT-IE-Unicamp). Da mesma forma, as informações do comércio mundial estão disponíveis até o ano de 2000.

Tabela 23 - Índice da Vantagem Comparativa Revelada

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Móveis e suas partes	0,53	0,40	0,53	0,78	1,27	1,45	1,96	1,70	1,63	1,85	2,60	3,06

Cap. 94 NCM

Fonte: elaborado a partir de dados fornecidos pela Secex; elaborada a partir de dados do COMTRADE, do International Trade Center ITC-UNCTAD/OMC e dados da ONU-PCTAS (fornecido por NEIT-IE-Unicamp)

Ao analisar a tabela 23, verifica-se que, até 1992, os índices apresentam-se abaixo da unidade, refletindo a baixa vantagem comparativa do produto em questão em relação ao mercado exterior. A partir de 1993, a indústria moveleira gaúcha passa a ter vantagem comparativa em relação ao resto do mundo, reflexo dos investimentos no setor. Observa-se também, que os valores passam a ter um pequeno incremento anual a partir desse ano, ocorrendo um aumento mais significativo a partir de 1999, quando a política cambial passou a favorecer as exportações brasileiras, através da desvalorização cambial e da política de câmbio flexível, dando um 'plus' na competitividade do setor.

4.2.3 Posição no Mercado Mundial (Sik)

Através da análise desse indicador, pode-se observar se o setor moveleiro gaúcho vem ganhando ou não posição no mercado mundial. Esse indicador reflete também os ganhos ou não de competitividade do produto ao longo do tempo.

Tabela 24 - Posição no Mercado Mundial

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Móveis e suas partes	0,06	0,04	0,05	0,09	0,19	0,15	0,18	0,17	0,17	0,18	0,21	0,26
Cap. 94 NCM	5	0	2	4	0	0	8	5	2	0	6	4

Fonte: elaborado a partir de dados fornecidos pela Secex e a partir de dados do COMTRADE, do International Trade Center ITC-UNCTAD/OMC

Observa-se, assim, que ocorreu uma melhora muito discreta da posição do produto em questão no mercado mundial. Isso pode ser constatado também no incremento quase inexpressivo que ocorreu nesse período da participação de todas as exportações gaúchas em relação comércio exterior (0,20% em 1995 para 0,26% em 2000).

4.2.4 Taxa de Cobertura (T)

Esse indicador fornece a relação existente entre as exportações e importações de móveis e suas partes do Estado. A análise dos resultados obtidos desse indicador permite afirmar que as exportações do setor moveleiro do RS compensam as importações, sendo um sinal de competitividade do produto. Mesmo que as exportações tenham se mantido superior às importações em todo o período analisado, verifica-se que, de 1993 até 1999, ocorreu uma queda neste índice. Isso se deve ao fato da valorização cambial no período, favorecendo as importações.

Tabela 25 - Taxa de Cobertura

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Móveis e suas partes Cap. 94 NCM	21	16	25	29	122	72	20	11	8	8	19	26

Fonte: elaborado a partir de dados fornecidos pela Secex e dados do COMTRADE, do International Trade Center ITC-UNCTAD/OMC

4.2.5 Indicador de Assimetria (S)

Esse indicador mostra a participação das exportações de móveis gaúchos sobre as exportações totais do país. No período de 1989 a 2000, verifica-se uma tendência de crescimento das exportações de móveis fabricados no RS na pauta nacional.

Tabela 26 - Indicador de Assimetria

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Móveis e suas partes Cap. 94 NCM	0,44	0,36	0,49	0,76	1,25	1,40	1,61	1,56	1,49	1,83	2,42	2,77

Fonte: elaborado a partir de dados fornecidos pela Secex

Fazendo uma análise geral, ao observar a evolução do índice VCR, a Taxa de Cobertura e o Indicador de Assimetria no período, verifica-se que, a partir de 1993, os produtos exportados pelo setor moveleiro gaúcho obtiveram um ganho de competitividade em relação ao resto do mundo, reflexo dos investimentos direcionados ao setor. Mas essa competitividade ainda não foi o suficiente para mudar significativamente a participação do produto gaúcho no mercado mundial, conforme observado no indicador Posição no Mercado Mundial –Sik, devido a

problemas que o setor ainda vem enfrentando, como por exemplo, os investimentos em tecnologia concentrado em poucas empresas e a necessidade de maior aprimoramento no *design* dos produtos gaúchos. Além disso, verifica-se que o volume exportado ainda está muito suscetível as variações cambiais do país, reflexo da grande dependência dos produtos ao preço de mercado.

Embora na década de 90 a indústria de móveis tenha investido pesadamente no parque de máquinas, em automação e controle de qualidade, esse investimento ficou mais centralizado nas empresas maiores, ligadas principalmente ao comércio internacional. A maioria das empresas que atua neste setor ainda se encontra defasada tecnologicamente e, conseqüentemente, possui baixa produtividade. Além disso, a verticalização característica da produção doméstica acarreta um autopeso sobre os custos industriais. Verifica-se, então, que o nível de tecnologia não é uniforme em todo o setor moveleiro, e que são necessários mais investimentos de modo a permitir a inserção de mais empresas no mercado internacional.

Quanto ao Índice de Orientação Regional – IOR, verifica-se um redirecionamento das exportações a partir de 1995 para os países pertencentes a ALCA, principalmente para os EUA, em detrimento das exportações para a UE. Neste caso, constata-se uma forte dependência das exportações de móveis gaúchos para o mercado norte americano, ficando vulnerável às regras impostas por aquele país.

Os EUA apresentam-se não somente como o melhor mercado consumidor, mas também como uma ameaça ao mercado interno, uma vez que estes,

juntamente com o Canadá e o México estão entre os maiores exportadores de móveis do mundo. Atualmente, os EUA não impõem barreira tarifária a importação de móveis¹², o Canadá, adota uma tarifa média de 6%¹³ (produtos brasileiros beneficiados pelo SGP) e a tarifa aplicada pelo México varia de 18% a 30%¹⁴. Como a barreira tarifária aplicada no Brasil é maior do que a imposta pelos EUA e pelo Canadá, ocorre com isso uma proteção ao setor moveleiro brasileiro, conseqüentemente às indústrias gaúchas. Supondo-se uma integração econômica, onde se unificariam as barreiras intrabloco abaixo da tarifa de importação brasileira imposta atualmente, poderia gerar um aumento na demanda desses produtos pelo mercado interno, sendo uma ameaça ao setor moveleiro gaúcho, que, apesar de ser um dos principais pólos do país, ainda tem pontos a serem desenvolvidos, como tecnologia, gestão, qualidade e *design* dos produtos, para se enquadrarem ao nível de competitividade do mercado exterior.

Outros países da América Latina, como por exemplo, Venezuela e Chile apresentam-se como uma oportunidade de mercado consumidor dado à proximidade geográfica, ao atraso tecnológico em relação a indústria moveleira gaúcha e a não existência de restrições ambientais.

¹² Fonte: www.dataweb.usitc.gov

¹³ Fonte: http://www.ccr-aadrc.gc.ca/customs/general/publications/customs_tariff-e.html

¹⁴ Fonte: www.estadística.gob.mx

CONCLUSÃO

Não existem dúvidas sobre os benefícios oriundos da globalização, onde as empresas capturam tecnologias externas, gerando aumento da produtividade, a organização da produção e, conseqüentemente, a melhor alocação dos recursos. A regra mundial passa a ser aumento da competitividade, onde as empresas buscam inserir os seus produtos num novo mercado e não abrir margem para a concorrência externa no mercado local.

Dentro desse contexto, surge o conceito de regionalismo, onde os países buscam uma ordem multilateral menos protecionista e o compromisso de acordos especiais preferenciais no âmbito regional, sendo esse, segundo alguns estudiosos, um caminho para a liberalização do comércio global, seguindo assim os princípios do GATT.

Desta forma, os blocos comerciais tornam-se cada vez maiores e com isso os países, com o objetivo de ampliar as suas exportações, buscam especializar-se naqueles bens que possuem maior competitividade em relação aos outros, indo ao encontro da Lei das Vantagens Comparativas apresentado por David Ricardo no *Principles of Political Economy and Taxation* em 1817.

A integração econômica tende a trazer benefícios aos países membros, uma vez que gera a criação de comércio, induz a racionalização das estratégias existentes de integração regional, atrai investimento estrangeiro direto e surgem externalidades que passam a exigir reformas políticas. Por outro lado, surge também o desvio de comércio, com a substituição das importações da produção de países não membros mais eficientes por aquela de parceiros comerciais, acarretando um maior custo para a sociedade. As negociações entre os países baseiam-se na magnitude de cada um desses efeitos e a formação de um bloco econômico somente será vantajosa, quando a criação de comércio sobrepor a qualquer um dos efeitos negativos na implantação de uma zona livre de comércio.

Sendo assim, a determinação dos parceiros comerciais é fundamental na obtenção deste resultado. Ou seja, a criação de comércio se destacará no bloco quando os países envolvidos no acordo estiverem voltados para eficiência na produção, trazendo como consequência ganhos de bem-estar social para todos. Portanto, posicionar-se diante da ALCA, estimando os possíveis resultados para uma sociedade, requer não somente uma análise ideológica, mas também uma apuração mais minuciosa dos prováveis impactos de tal acordo sobre uma economia.

Seguindo esse raciocínio, o presente estudo examinou a evolução das exportações de móveis gaúchos intra e extra-bloco, bem como a participação dessas exportações no comércio exterior no período de 1989-00, buscando com isso determinar a competitividade do produto no mercado internacional.

Apesar de ter ocorrido um crescimento no comércio internacional de móveis, destacando-se os EUA, Alemanha e Inglaterra com taxas de importação crescente, e um aumento no nível de competitividade do setor moveleiro gaúcho, como consequência dos investimentos realizados no período analisado, a participação do produto no mercado externo sofreu uma pequena variação. Isso ocorreu devido a problemas que ainda persistem no setor, como por exemplo, a pequena difusão de tecnologia por todo o segmento. Os investimentos em tecnologia ficam restritos a poucas empresas, mantendo-se a maioria com perfil de informalidade, o que gera ineficiência em toda a cadeia industrial, dificultando a introdução de normas técnicas que atuariam na padronização dos móveis, assim como das suas partes e componentes intermediários.

Outro ponto vulnerável da indústria moveleira é o *design*, devendo ser aprimorado com o objetivo de buscar uma fatia maior do mercado internacional. Atualmente, as pequenas e médias empresas não investem em *design* próprio, adotando como estratégias de vendas a cópia e adaptação dos seus produtos ao *design* das empresas maiores. A Abimóvel/Promóvel recentemente implantou “núcleos de desenvolvimento de *design*” em duas cidades (Curitiba e São Bento do Sul), e possui a meta de expandir esse número para 30 núcleos nos próximos anos, com o objetivo de superar a cultura de cópia como estratégia disseminada no setor e estimular a inovação nos produtos como elemento de agregação de valor ao móvel.

Desta forma, apesar do produto ter apresentado ganhos de competitividade no período analisado, como foi identificado no índice de Vantagem Comparativa Revelada, itens como *design* e qualidade do produto ainda devem ser aprimorados,

devendo ocorrer maiores investimentos no setor, a fim de adaptar-se às exigências e à concorrência do mercado internacional.

Sendo assim, sugere-se que a formação de um bloco econômico nas Américas deva ser feito com cautela no que tange à indústria de móveis. A indústria local vem evoluindo, mas ainda é necessário transpor alguns obstáculos que limitam a competitividade do setor, como, por exemplo, investimento em design e tecnologia. Além disso, a unificação das barreiras reduziria a proteção hoje existente às indústrias do setor pertencentes ao Mercosul, e os ganhos seriam reduzidos visto que a barreira tarifária imposta é muito maior que as exigidas pelos países da América do Norte (no caso dos EUA o imposto importação de móveis é nulo).

Da mesma forma, supor o isolamento do Brasil num futuro Acordo das Américas, poderá gerar perdas de importantes mercados da América Latina e da América do Sul, que teriam os EUA, Canadá e o México como principais fornecedores de móveis.

Neste sentido, como contribuição aos negociadores brasileiros e aos agentes interessados no crescimento do setor moveleiro gaúcho, o presente trabalho sugere que os produtos pertencentes ao capítulo 94 da NCM, móveis e suas partes, sejam inseridos como produtos sensíveis ao comércio brasileiro, para que, assim, as indústrias locais possam desfrutar de mais alguns anos de adaptação à abertura comercial, resguardando-se, portanto, do impacto de uma concorrência com os EUA, Canadá e o México no âmbito da ALCA.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, M.P. *O Brasil e a Alca: interesse e alternativas*. Rio de Janeiro: PUC, 1997.
(Texto para discussão, 371)

AITKENHEAD, Colin. *Mercado de Móveis do Reino Unido. Abimóvel*. São Paulo, 2002. Disponível em: <www.brasiltradenet.gov.br> Acesso em: dez.2002.

ALONSO, José A.F. *Alca: livre-comércio ou mais dependência. Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v. 29, n. 3, p. 86-101, nov. 2001.

ARAÚJO JR., José T. *Alca: Riscos e Oportunidades para o Brasil. Seminário Alca – riscos e oportunidades para o Brasil*. Rio de Janeiro, São Paulo: IPRI, 1998.
Disponível em: <www.mre.gov.br> Acesso em: set.2002.

AVERBUG, André. *O Brasil no Contexto da Integração Hemisférica: Controvérsias em torno da Alca*. Revista do BNDES, Rio de Janeiro, v. 6, n. 11, p. 49-78, jun. 1999.

BARBOSA, Alexandre E. *O Rumo das Exportações Brasileiras de Produtos de Base Agrícola a partir das Negociações da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA)*. Porto Alegre, UFRGS, 2001. Dissertação (Mestrado). Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

BARROS, Luiz Carlos Medonça de. *A globalização e a inserção do Brasil*. Folha de São Paulo. São Paulo, set. 2000.

BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento). *Integration and trade in the Americas. Periodic Note*, Washington DC, Jul. 1997.

BOUZAS, Roberto. *El Proceso del Alca: incertidumbres y desafios. Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v. 29, n. 3, p. 9-24, nov. 2001.

BOWEN, Harry P.; HOLLANDER, Abraham; VIAENE, Jean-Marie. *Applied international analysis*. Hong Kong: Michigan, 1998.

BRASIL. Secretaria de Comércio Exterior. *Informações sobre Acordos Internacionais de Comércio*. Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 1998.

CARVALHO, Alexandre; PARENTE, Andréia. *Impactos comerciais da Área de Livre Comércio das Américas*. Brasília: IPEA, mar. 1999. (Texto para Discussão do IPEA, nº 635).

CEPAL – Comisión Económica para a América Latina & Caribe (1994). *El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe: La Integración económica al servicio de la transformación produtiva com equidad*. Santiago de Chile, 1994.

COUTINHO, Luciano; FURTADO, João. *A Integração assimétrica e acelerada: riscos e oportunidades da ALCA. Seminário ALCA – riscos e oportunidades para o Brasil*. Rio de Janeiro, São Paulo: IPRI, 1998. Disponível em: <www.mre.gov.br> Acesso em: set. 2002.

COUTINHO, Luciano; SILVA, Ana Lúcia Gonçalves. *design como Fator Competitivo na Indústria Moveleira*. Convênio Sebrae/ Finep/ Abimóvel/ Fecamp/ Unicamp/ IE/ Neit. 1999. Disponível em: <www.portalmoveleiro.com.br> Acesso em: set.2002.

CUNHA, André Moreira. *A Globalização e seus impactos sobre a economia brasileira*. *Perspectiva Econômica*, São Paulo, v. 33, n. 102, p. 23-39, jul./set. 1998.

DIAS, Viviane Ventura. *A América Latina diante de uma nova rodada de negociações comerciais multilaterais*. *Jornal dos Economistas*, Rio de Janeiro: jul. 1999.

DUPAS, Gilberto. *ALCA e os interesses do Mercosul*. São Paulo: Fundação Memorial da América Latina, 1997.

FÓRUM DE COMPETITIVIDADE – DIÁLOGO PARA O DESENVOLVIMENTO. *Cadeia Produtiva de Madeira e Móveis*. Brasília, DF, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior/ Secretaria do Desenvolvimento da Produção, fev. 2001.

FÓRUM DE COMPETITIVIDADE – DIÁLOGO PARA O DESENVOLVIMENTO. *Relatório de Resultados*. Brasília, DF, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior/ Secretaria do Desenvolvimento da Produção, ago. 2002.

FERRER, Aldo. *América Latina y la globalización*. *Revista de La Cepal*, Universidade de Buenos Aires, Número Extraordinário, p. 155-168, outubro 1998.

GARCIA, Álvaro Antônio. *O impacto da Alca na economia brasileira: alguns comentários. Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre: v. 29, n. 3, p. 25-50, nov. 2001.

GUIMARÃES, Samuel Pinheiro. (org.). *Alca e Mercosul: riscos e oportunidades para o Brasil*, Brasília: IPRI/FUNAG/MRE, 1999.

GORINI, Ana Paula Fontenelle. *Panorama do Setor Moveleiro no Brasil, com ênfase na competitividade externa a partir do desenvolvimento da cadeia industrial de produtos sólidos de madeira*. BNDES, 1998. Disponível em: <www.bndes.gov.br>
Acesso em: out.2002.

IANNI, Octavio. *Teorias da Globalização*. 3. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1996.

KENEN, Peter Bain. *Economia Internacional*. 3. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. *Economia Internacional – Teoria e Política*. 4. ed. São Paulo: Makron Books, 1999.

LAVAGNA, Roberto. *Primeiros passos do Mercosul*. Uruguai, 1998. Disponível em: <www.mercosur.com> Acesso em: ago. 2002.

MACIENTE, A. N. *A formação da Alca e de um Acordo de Livre Comércio entre o Mercosul e a União Européia: uma análise comparada*. São Paulo, USP, 2000.
Dissertação (Mestrado). Universidade de São Paulo.

MACHLUP, Fritz. *A History of Thought on Economic Integration*. London: The Macmillan Press, London & Basingstoke, 1977.

MALTA, Christiane Bueno. Benefício da Alca para o País ainda é dúvida. *Gazeta Mercantil*. São Paulo, p. A6, 29 ago. 2002.

MALTA, Christiane Bueno. *Ministro pede estudo sobre a TPA para advogadas*. *Gazeta Mercantil*. São Paulo, p. A9, 4 set. 2002.

MANSO, Luiz Fernando. *EUA vão acelerar formação do bloco, dizem especialistas*. *Gazeta Mercantil*. São Paulo, p. A6, 5 ago. 2002.

MORAES, Roberto Campos. *O Brasil e a Alca. Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v. 29, n. 3, p. 51-69, nov. 2001.

NETO, Pinheiro. *MERCOSUL*. Brasília: Ministério das Relações Exteriores, Divisão de Programas de Promoção Comercial, 1996.

NONNENBERG, M.J. Braga; DAVID, Maria Beatriz de Albuquerque. *Ganhos e perdas de competitividade: os efeitos do Mercosul*. 25^o Encontro Nacional de Economia da ANPEC, Recife, dez. 1997

PAIVA, Tatiana de Bairros. *Certificado de Origem sua história e estrutura no comércio exterior brasileiro*. São Leopoldo, UNISINOS, 2000. Monografia. Universidade do Vale do Rio dos Sinos.

PEREIRA, Lia Vall. (coord.). *Estudo sobre linhas estruturais da posição brasileira nos principais setores produtivos de interesse do Brasil, no âmbito do exercício de*

conformação da Alca e no âmbito das negociações do Mercosul com a União Européia. Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. v.1

PRADO, Luiz Carlos Delorme. *A Economia política da integração a experiência do Mercosul*. Rio de Janeiro: UFRJ/IEI, 1995. (Texto para discussão, 329).

PRADO, Luis Carlos Delorme. *A Cepal e o Conceito de Regionalismo Aberto*. Rio de Janeiro: UFRJ/IEI, 1995. (Texto para discussão, 342).

BANCO DO BRASIL. Infome BB – Edição Especial. Revista Comércio Exterior, Brasília, 2001.

SALVATORE, Dominick. *Economia Internacional*. 6. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2000.

SILVA, Antonio Cesar da. *Prospecção de Mercado Americano, setor móveis*. Relatório disponibilizado na internet pelo MRE – Ministério das Relações Exteriores, 2001. Disponível em: <www.brasiltradenet.gov.br> Acesso em: dez.2002.

SMITH, Adam. *A Riqueza das Nações*. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

VALENÇA, Carlos de Vasconcelos; PAMPLONA, Leonardo de Moura Perdigão; SOUTO, Sabrina Weber. *Os novos desafios para a indústria moveleira no Brasil*. *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, n. 15, p. 83-96, mar. 2002.

VIZENTINI, Paulo G.F. 10 anos do Mercosul. *Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v. 29, n. 1, p. 9-23, 2001.

YEATS, Alexander. *“Does Mercosur’s trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements?”*. *Policy, Planning and Research Working Paper*, n. 1729, Washington: Banco Mundial, Feb. 1997.

Anexos

Anexo A**INDÚSTRIA DE MÓVEIS POR SEGMENTAÇÃO (CAPÍTULO 94)**

Segmento	Descrição Mercadoria	NBM	NCM
Assentos , Cadeiras e Móveis de Metal	Assentos Ejetáveis, p/ veículos aéreos	9401.10.0100	9401.1010
	Outros Assentos p/ veículos aéreos, exc. ejetáveis	9401.10.9900	9401.1090
	Assentos p/ veículos automóveis	9401.20.0100 9401.20.9900	9401.2000
	Assentos giratórios, de altura ajustáv. de madeira	9401.30.0100 9401.30.0200 9401.30.9900	9401.3010
	Assentos giratórios, de altura ajust. de outras matérias	9401.30.0100 9401.30.0200 9401.30.9900	9401.3090
	Assentos transformáveis em camas, de madeira	9401.40.0200	9401.4010
	Assentos transformáveis em camas, de outra matérias	9401.40.0100 9401.40.0300 9401.40.9900	9401.4090
	Assentos de cana, vime, bambu ou de matérias semelhantes	9401.50.0100 9401.50.0200 9401.50.9900	9401.5000
	Assentos estofados, com armação de madeira	9401.61.0100 9401.61.0200 9401.61.9900	9401.6100
	Outros assentos c/ armação de madeira	9401.69.0100 9401.69.0200 9401.69.9900	94016900
	Assentos estofados, c/ armação de metal	9401.71.0101 9401.71.0199 9401.71.0201 9401.71.0202 9401.71.0299 9401.71.9901 9401.71.9902 9401.71.9999	9401.7100

	Outros assentos c/ armação de metal	9401.79.0101 9401.79.0199 9401.79.0201 9401.79.0202 9401.79.0299 9401.79.9901 9401.79.9902 9401.79.9999	9401.7900
Assentos e Cadeiras Móveis de Metal	Assentos Ejetáveis, p/ veículos aéreos	9401.10.0100	9401.1010
	Outros assentos	9401.80.0100 9401.80.0200 9401.80.0301 9401.80.0399 9401.80.0401 9401.80.0402 9401.80.0499 9401.80.9901 9401.80.9902 9401.80.9999	9401.8000
	Partes p/ assentos de madeira	9401.90.0000	9401.9010
	Partes p/ assentos, de outras matérias	9401.90.0000	9401.9090
	Móveis de metal p/ escritório	9403.10.0000	9403.1000
	Outros móveis de metal	9403.20.9900	9403.2000
Móveis de Madeira	Móveis de Madeira para escritório	9403.30.0000	9403.3000
	Móveis de Madeira para cozinha	9403.40.0000	9403.4000
	Móveis de Madeira para quartos de dormir	9403.50.0000	9403.5000
	Outros móveis de madeira	9403.60.0000	9403.6000
Móveis de Plásticos	Móveis de plásticos	9403.70.0000	9403.7000
Partes para Móveis e Outros mobiliários	Móveis de Vime/Bambu ou materiais semelhantes	9403.80.9901	9403.8000
	Móveis de Pedras	9403.80.9902	9403.8000
	Móveis de Amianto, cimento/celulose	9403.80.9903	9403.8000
	Móveis de materiais cerâmicos	9403.80.9904	9403.8000
	Partes de Móveis partes de móveis de madeira partes de móveis de outros materiais	9403.90.0000 - -	- - 9403.9010 - 9403.9090

Fonte: SECEX

Anexo B**EXPORTAÇÕES GAÚCHAS DE MÓVEIS: ALCA X UNIÃO EUROPÉIA****US\$ FOB**

Ano	Export. Alca	Particip das Export. para ALCA (%)	EUA/AL CA (%)	Variação anual (%)	Export. UE	Particip. das Export. para a UE (%)	Variaçã o anual (%)	Total Exportado RS (móveis)
1989	14.063.297	86	82		1.944.420	12		16.428.822
1990	10.378.864	83	74	-26	1.877.036	16	-3	12.476.113
1991	11.016.782	68	75	6	3.864.002	24	106	16.244.847
1992	21.109.619	64	44	92	9.514.989	29	146	33.015.068
1993	32.753.588	50	39	55	28.972.362	45	204	64.969.563
1994	36.840.846	52	28	12	28.715.104	41	-1	70.302.776
1995	40.892.126	49	44	11	36.315.749	43	26	83.485.721
1996	44.459.308	50	37	9	39.691.991	45	9	88.395.029
1997	49.271.759	53	28	11	39.903.011	43	1	93.468.852
1998	63.243.301	61	27	28	36.723.793	36	-8	103.111.574
1999	79.788.305	66	27	26	38.379.026	32	5	120.936.103
2000	109.876.964	69	25	38	46.676.685	29	22	159.944.696

Fonte: SECEX