

Autores:

Bruno Alves de Andrade – Mestrando do Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGECON) – UFPE/CAA.

Endereço: Universidade Federal de Pernambuco, Centro Acadêmico do Agreste – CAA, Rodovia BR-104, km 59, Nova Caruaru, Caruaru-PE.

CEP: 55.002-970

E-mail: brunoandrade.sgt@oi.com.br.

Telefone: (81) 9732-7232.

Sônia Maria Fonseca Pereira Oliveira Gomes - Prof^a do PPGECON – UFPE/CAA e da UFRPE. Doutora em Economia pelo PIMES/UFPE. E-mail: sfonsecaev@yahoo.com.br.

Telefone: (81) 91535459

Área de interesse escolhida: Economia Pernambucana.

O INTERCÂMBIO COMERCIAL DE PERNAMBUCO COM A ARGENTINA, OS ESTADOS UNIDOS E A VENEZUELA: CONCENTRAÇÃO E DESEMPENHO

Trabalho submetido ao III Encontro Pernambucano de Economia a ser realizado em Recife-PE, nos dias 20 e 21 de novembro de 2014.

RECIFE-PE

2014

O INTERCÂMBIO COMERCIAL DE PERNAMBUCO COM A ARGENTINA, OS ESTADOS UNIDOS E A VENEZUELA: CONCENTRAÇÃO E DESEMPENHO

RESUMO

O objetivo deste trabalho é conhecer melhor a estrutura do intercâmbio comercial de Pernambuco com a Argentina, os EUA e a Venezuela, identificar os produtos que apresentam vantagens comparativas e identificar, também, aqueles produtos que possuem maior potencial exportador e, conseqüentemente, se apresentam como estratégicos na política de inserção nesses mercados. Para isso, foram utilizados diversos indicadores como o grau de concentração das exportações de Gini-Hirschman, o indicador para avaliar os produtos com vantagens comparativas, o indicador de contribuição ao saldo comercial, a taxa de cobertura e o índice para mensurar o grau de comércio intraindústria do Estado em relação aos países supracitados. Os resultados encontrados mostram que o comércio de Pernambuco com os já citados países parece ser essencialmente interindustrial e os grupos de produtos de cada país que detêm maior potencial exportador e se apresentaram como estratégicos na política de inserção nesses mercados foram: Plásticos e Borracha, Têxtil e Máquinas e Equipamentos, no comércio com a Argentina; Alimentos e Bebidas e Plásticos e Borracha, no comércio com os EUA; e, Plásticos e Borracha, no comércio com a Venezuela.

Palavras-chave: Pernambuco. Intercâmbio Comercial. Vantagens Comparativas. Comércio Interindustrial.

ABSTRACT

This paper aims to understand the structure of trade exchange of Pernambuco with Argentina, the U.S. and Venezuela, identify products that have comparative advantages, and also identify those products that have greater export potential and therefore presented as strategic in policy integration in those markets. For this, various indicators were used such as the degree of concentration of exportations Gini-Hirschman, the indicator for evaluating products with comparative advantages, the indicator of contribution to the trade balance, the coverage rate and the index were used to measure the degree of trade intra-industry of the State in relation to the abovementioned countries. The results show that Pernambuco trade's with the aforementioned countries seems to be mainly inter-industry and product groups in each country who hold greater export potential and introduced themselves as strategic policy in the insert in these markets are: Plastics and Rubber, Textile and Machinery and Equipment in trade with Argentina; Food and Beverage and Plastics and Rubber in trade with the U.S.; and Plastics and Rubber in trade with Venezuela.

Keywords: Pernambuco. Commercial Exchange. Comparative Advantages. Inter-industry Trade.

Classificação JEL: F13 (Negociações Comerciais)

1 INTRODUÇÃO

Argentina, Estados Unidos (EUA) e Venezuela têm desempenhado um papel muito importante no comércio internacional com o Estado de Pernambuco. Os dados mostram que

Argentina e EUA, a partir do ano 2000, sempre estiveram entre os quatro principais países de destino das exportações e de origem das importações pernambucanas. Já a Venezuela, avançou da 26ª posição, em 2003, para a 5ª posição, em 2013, em termos de destino das exportações do Estado e, tratando-se das importações deste último para aquele país, os dados mostram que as importações caíram da 3ª posição, no ano 2000, para a 29ª posição, em 2010, fato que evidencia um saldo comercial positivo a favor de Pernambuco na realização deste comércio no período analisado.

A diferença das características produtivas de Pernambuco e dos países supracitados faz com que o estudo do comércio entre estes seja relevante, uma vez que tais diferenças qualificam o comércio praticado, além de permitir que novas estratégias de inserção internacional sejam adotadas pelo Estado de Pernambuco, de forma a contribuir com o seu próprio desenvolvimento.

A partir da análise um pouco mais profunda da relação entre Pernambuco e tais parceiros comerciais, com base nos dados do sistema AliceWeb do MDIC, para os anos de 1997 a 2013, percebe-se que, apesar das correntes de comércio de Pernambuco em relação aos EUA e a Argentina serem expressivas e crescentes ao longo do período analisado, elas são caracterizadas por um saldo comercial essencialmente deficitário, com exceção do ano de 2005, no qual o saldo comercial registrado no comércio entre Pernambuco e os EUA é superavitário. Já o comércio com a Venezuela, apesar de ter uma representatividade menor na balança comercial pernambucana, apresenta saldo comercial superavitário em favor de Pernambuco, a partir do ano de 2004. Consequentemente, infere-se que o comércio de Pernambuco com a Argentina e os EUA contribui com a formação da poupança externa, ao mesmo tempo em que o comércio com a Venezuela gera divisas para o Estado.

Uma vez que o comércio de Pernambuco em relação à Argentina e aos EUA representa um dos maiores valores percentuais de comercialização do Estado com o exterior, visto que, de 1997 a 2013, essa relação comercial correspondeu a, aproximadamente, 31,35% do total da corrente de comércio pernambucana, pôde-se verificar que a balança comercial de Pernambuco tendeu a ser deficitária neste período, fato corroborado pelo déficit comercial acumulado de US\$24,4 bilhões registrado no período supracitado.

Dessa forma, considerando a evolução crescente do intercâmbio comercial de Pernambuco em relação à Argentina e aos EUA, a manutenção do saldo comercial positivo com a Venezuela, desde 2004, e a relevância desses parceiros comerciais para o crescimento de Pernambuco, o objetivo deste artigo é conhecer melhor a natureza das relações comerciais de Pernambuco com tais países. Portanto, serão analisados a composição do comércio, as vantagens comparativas entre essas economias e o aproveitamento das oportunidades que o comércio representa para o crescimento do Estado. A análise dessas questões é importante no sentido de orientar a formulação de políticas de comércio exterior que venham a inserir, de forma mais competitiva, o Estado de Pernambuco no mercado internacional.

Para atingir os objetivos, o trabalho será dividido em cinco seções, incluindo esta introdução. Na segunda seção, será abordado o referencial teórico o qual esclarece, de forma pragmática e resumida, a evolução e a importância das relações econômicas internacionais. Na terceira seção, serão apresentados os aspectos metodológicos. Na quarta seção, serão analisados os resultados obtidos. Para tanto, serão utilizados indicadores que mostram a tendência do intercâmbio comercial e a sua composição, permitindo conhecer melhor os produtos com vantagens comparativas e a natureza dessas vantagens. Dessa maneira, reconhecer-se-á melhor a natureza do intercâmbio comercial de Pernambuco com a Argentina, os EUA e a Venezuela, no período de 1997 a 2013. Na quinta seção, serão apresentadas as considerações finais do trabalho.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O tema comércio internacional está presente nos estudos econômicos desde meados do século XV. Em 1776, através da publicação do livro “A Riqueza das Nações” de Adam Smith, surge uma nova doutrina de comércio exterior denominada de “Teoria das Vantagens Absolutas”, que inclui, ao pensamento econômico vigente, uma visão sistemática acerca do comércio entre os países. A base dessa teoria é resumida na ideia de que cada país pode produzir determinada mercadoria com custos menores que os outros. A teoria de Smith sintetiza que o livre comércio é capaz de promover o aumento da produção por meio da especialização e as trocas são capazes de aumentar o consumo e, conseqüentemente, o bem-estar das populações participantes do comércio internacional (MAIA, 2004).

Em 1817, a Teoria das Vantagens Comparativas foi introduzida por David Ricardo. Nessa teoria, Ricardo abandona a ideia dos custos absolutos e constrói a ideia dos custos relativos. Ricardo aperfeiçoou as ideias de Smith e formulou a sua teoria comparando o custo de produção de uma unidade de uma mesma mercadoria em dois países diferentes. Conforme Ratti (1999), o mérito de Ricardo foi perceber que na relação de troca entre duas nações, mesmo que uma delas tenha vantagem absoluta sobre a outra na produção de todas as mercadorias, o comércio poderia ser benéfico para as duas nações, pois a nação detentora das vantagens absolutas pode ter vantagens maiores em alguns produtos do que em outros. A existência de vantagens comparativas conduz, assim, a ganhos de comércio.

Assim, a teoria de Ricardo conduz a especialização e à divisão internacional do trabalho. Ela identifica que o comércio exterior aumenta a eficiência com que os recursos disponíveis em cada país podem ser empregados. Mostra, ainda, que o aumento de eficiência do comércio eleva a produção e a renda nos países envolvidos nas trocas (RATTI, 1999).

Já a Teoria da Demanda Recíproca, formulada por John Stuart Mill, indica o inverso da Teoria da Vantagem Comparativa, ou seja, a base da produção não corresponderá à unidade do produto, mas ao que em um mesmo número de horas dois países diferentes podem produzir. Por essa nova definição, Mill procurou exaltar a eficiência comparativa. Resumidamente, o pensamento abordado por Mill expressa a ideia de que o comércio realizado entre dois países não estaria limitado apenas aos diferenciais dos custos de oportunidade, mas na intensidade da procura de cada país pelo produto do outro (ROSSETTI, 1990).

Outra importante teoria do comércio internacional é a de Heckscher-Ohlin. De acordo com Maia (2004), essa teoria descreve que cada país se especializa e exporta o bem que requer utilização mais intensiva de seu fator de produção abundante. Dessa forma, essa teoria explica as razões e os ganhos do comércio internacional através das diferenças estruturais na disponibilidade de recursos de uma nação. Para Wonnacott (1985), essa nova abordagem se aproxima mais da realidade e parte de dois princípios: diferentes dotações estruturais de recursos das nações, em termos de trabalho, capital e terra e das diferentes intensidades de recursos necessárias para a produção de diferentes produtos.

Assim, de acordo com essa teoria, os países procurarão especializar-se na exportação do produto o qual solicite maior participação do seu fator relativamente mais abundante e menos custoso, e importará o produto cuja produção necessite de grande participação de seu fator mais escasso e dispendioso.

Em termos de comércio exterior, é evidente que o mesmo é uma necessidade, pois nenhum país é autossuficiente na produção de bens e serviços. Dificilmente, um país será autossuficiente em sua plenitude e extensão. As trocas de bens e serviços, de fatores de produção e a intermediação de recursos financeiros não são restritas ao interior das economias, ao contrário, realizam-se em nível internacional, devido às diversas vantagens decorrentes da divisão do trabalho e da especialização entre os países (MAIA, 2004).

Os efeitos do comércio exterior podem ser extremamente benéficos. Para Maia (2004), o comércio exterior permite a realocação dos recursos produtivos, equalização dos preços no mercado internacional e melhora o nível de vida da população, porque realoca os recursos produtivos, reduz custos e, conseqüentemente, amplia o poder de compra dos consumidores. Rossetti (1990), por sua vez, relata a existência de uma correlação entre o comércio exterior e o crescimento econômico das nações. Ele indica que a intensificação do comércio externo gera ganhos de escala, aumenta a capacidade de importação de bens de capital e de insumos básicos e beneficia os países promovendo efeitos multiplicadores sobre o emprego, a produção e a renda da economia.

Destarte, diante do referencial teórico exposto, fica evidente a importância do comércio internacional para o desenvolvimento de uma região, tendo em vista que esse comércio promove o aumento da produção, do consumo e do bem estar da população.

3 METODOLOGIA

A análise sobre o comércio exterior Pernambuco-Argentina, Pernambuco-EUA e Pernambuco-Venezuela foi realizada através de uma série de indicadores de competitividade. Inicialmente, foi calculado o coeficiente de Gini-Hirschman, no intuito de mensurar a concentração das exportações de Pernambuco para os países de destino em relação aos produtos. Em seguida, foram utilizados dois indicadores de vantagens comparativas, o índice de Vantagem Comparativa Revelada (VCR) de Balassa (1965) e o índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica (VCS) de Laursen (1998), com a intenção de identificar os produtos com vantagens comparativas. Posteriormente, através do indicador de Contribuição ao Saldo Comercial de Lafay (1990), do cálculo da Taxa de Cobertura e da metodologia utilizada por Gutman e Miotti (1996), foi possível caracterizar a especialização e identificar os pontos fortes, fracos e neutros os quais qualificam as relações comerciais existentes entre a economia pernambucana e os países de destino objetos deste estudo. Finalmente, a fim de perceber se o comércio exterior entre o Estado de Pernambuco e a Argentina, os EUA e a Venezuela é interindustrial ou intraindustrial, utilizou-se o índice de comércio intraindústria de Grubel e Lloyd (1975).

Vale explicitar, também, que os dados utilizados na mensuração desses índices e na análise da estrutura de comércio de Pernambuco com a Argentina, os EUA e a Venezuela, foram coletados no sistema AliceWeb do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

3.1 O Coeficiente de Concentração das exportações: o Índice de Gini-Hirschman

O coeficiente de Gini-Hirschman é utilizado com a finalidade de mensurar a concentração das exportações em termos de produtos e mercados de destino. Esse indicador considera fatores estruturais de oferta e de demanda das exportações e importações, identificando pontos importantes na pauta de comércio de dado setor de produção ou de um país/região. Dessa forma, esse coeficiente possibilita a análise da vulnerabilidade de uma economia em relação ao seu comércio externo.

Quanto mais concentradas forem as exportações em poucos produtos e em poucos países, mais a economia estará sujeita às flutuações de demanda, fato que pode resultar em grandes variações nas receitas de exportações. De acordo com Hidalgo e Da Mata (2004), um país com estrutura de exportações pouco diversificada, e até restrita a poucos produtos primários, pode apresentar desequilíbrios estruturais graves diante de mudanças no mercado.

Neste trabalho, esse coeficiente foi utilizado para mensurar a concentração das exportações das regiões em relação aos produtos. Assim, o índice de concentração por

produtos (ICP), de acordo com Love (1979), é calculado como mostrado na equação 1 seguinte:

$$ICP = \sqrt{\sum_i \left[\frac{X_{ij}}{X_j} \right]^2} \quad (1).$$

Onde, X_{ij} representa as exportações do bem i , feitas pela região j (Pernambuco) para um determinado país (Argentina, EUA ou Venezuela) e X_j representa as exportações totais da região j (Pernambuco) para um determinado país (Argentina, EUA ou Venezuela).

O valor desse índice está definido no intervalo entre 0 e 1. Quando um país apresenta um ICP elevado, ou seja, próximo a um, significa que este tem as suas exportações concentradas em poucos produtos, o que evidencia o alto grau de especialização da região. Por outro lado, um índice ICP baixo, ou seja, próximo de zero, indica baixa concentração de produtos e, portanto, pauta exportadora mais diversificada, de tal forma que a região possuirá maior estabilidade nas receitas originadas pelas exportações e uma maior estabilidade nas receitas cambiais.

3.2 Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (VCR)

O Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (VCR) é utilizado para determinar os setores sobre os quais uma região possui vantagem comparativa e revela a evolução do poder de competitividade de cada setor, fundamentado em dados observados após a realização do comércio (BALASSA, 1965). Assim, o índice de vantagens comparativas de Balassa (1965) calcula a participação das exportações de um dado produto de uma economia em relação às exportações de uma zona de referência desse mesmo produto, e compara esse quociente com a participação das exportações totais dessa economia em relação às exportações totais da zona de referência.

Dessa forma, o índice de vantagem comparativa revelada para uma região, ou país j , em um setor industrial ou grupo de indústrias i , pode ser definido de acordo com a equação 2 abaixo:

$$VCR_{ij} = \frac{X_{ij} / X_{iz}}{X_j / X_z} \quad (2).$$

Onde j representa Pernambuco; Z representa o Brasil; X_{ij} representa as exportações do bem i , feitas pela região j (Pernambuco) para um determinado país (Argentina, EUA ou Venezuela); X_{iz} representa as exportações do bem i , feitas pela região Z (Brasil) para um determinado país (Argentina, EUA ou Venezuela); X_j representa as exportações totais da região j (Pernambuco) para um determinado país (Argentina, EUA ou Venezuela) e X_z representa as exportações totais da região Z (Brasil) para um determinado país (Argentina, EUA ou Venezuela).

Os valores obtidos pelo Índice de Vantagem Comparativa Revelada variam entre 1 e infinito, enquanto a desvantagem comparativa varia entre 0 e 1. Conseqüentemente, o Estado de Pernambuco apresentará vantagem comparativa revelada na exportação do produto i se o valor do índice superar a unidade, e terá desvantagem comparativa revelada se o valor do índice for menor que a unidade. De outra maneira, se o índice de $VCR_{ij} > 1$, então a região j possui vantagem comparativa revelada no produto i ; e se o índice de $VCR_{ij} < 1$, a região apresenta desvantagem comparativa revelada no produto i .

Segundo Vasconcelos (2003), apesar do VCR ser capaz de descrever os padrões de comércio de uma determinada economia, ele desconsidera as importações e obtém resultados que são assimétricos. Hidalgo e Da Mata (2004) também afirmam que o VCR não leva em consideração a presença de distorções na economia, como as restrições tarifárias e não tarifárias, subsídios, acordos comerciais e desalinhamentos de câmbio, os quais podem afetar os resultados do índice.

Além disso, esse índice apresenta a limitação de que a desvantagem e a vantagem comparativa apresentam dimensão assimétrica, a primeira varia de 0 a 1, ao passo que a segunda varia entre 1 e infinito. Por isso, a fim de superar essa dificuldade, Laursen (1998) desenvolveu o Índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica (VCS).

3.3 Índice de Vantagens Comparativas Simétricas (VCS)

O índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica (VCS) é construído a partir do índice de Vantagem Comparativa Revelada (VCR). Segundo Laursen (1998), o VCS é dado pela equação 3 seguinte:

$$VCS_{ij} = \frac{VCR_{ij} - 1}{VCR_{ij} + 1} \quad (3).$$

Onde VCS_{ij} representa o Índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica e VCR_{ij} representa o Índice de Vantagem Comparativa Revelada.

Esse índice registra valores que variam entre -1 e 1, com um valor médio centrado em zero, tornando simétrico o índice VCR. Se o valor do VCS_{ij} se encontrar entre +1 e 0, então a região j possui vantagem comparativa revelada no produto i. Para valores do VCS_{ij} entre -1 e 0, a região j apresenta desvantagem comparativa revelada no produto i.

3.4 Índice de Contribuição ao Saldo Comercial e Taxa de Cobertura

O Índice de Contribuição ao Saldo Comercial (CS) de Lafay (1990) está baseado na contribuição ao saldo comercial e leva em conta a participação das importações. A justificativa para o uso de tal indicador é a de que, não só as importações estão sujeitas a vieses associados às distorções do mercado internacional, mas também as exportações são condicionadas por subsídios fiscais ou financeiros.

De acordo com Hidalgo (1998) este índice é construído com base na comparação do saldo comercial observado para cada produto, ou grupos de produtos, com o saldo comercial teórico para esse mesmo produto. Isto permite identificar vantagem comparativa revelada (ou desvantagem comparativa revelada), segundo o saldo observado durante um período determinado que seja maior (ou menor) que o saldo teórico.

Assim, a versão final do indicador Índice de Contribuição ao Saldo Comercial (CS) é a descrita na equação 4, a seguir, onde X representa as exportações totais de Pernambuco para um determinado país (Argentina, EUA ou Venezuela); M representa as importações totais de Pernambuco em relação a um determinado país (Argentina, EUA ou Venezuela); X_i representa as exportações do bem i, feitas por Pernambuco para um determinado país (Argentina, EUA ou Venezuela); e M_i representa as importações do bem i, feitas por Pernambuco em relação a um determinado país (Argentina, EUA ou Venezuela).

$$CS = \frac{100}{(X + M)} \left[(X_i - M_i) - (X - M) \left(\frac{X_i + M_i}{X + M} \right) \right] \quad (4).$$

Valores positivos para o índice CS indicam que a região apresenta vantagem comparativa no setor em questão e valores negativos mostram desvantagem comparativa do mesmo. Nesse sentido, espera-se que os produtos os quais apresentem maiores valores exportados pela região sejam aqueles que mais contribuam para o saldo comercial, e que sejam, também, os produtos que indiquem maiores vantagens comparativas.

Portanto, o cálculo do Índice de Contribuição ao Saldo Comercial é mais uma ferramenta que servirá para confirmar os grupos de produtos que possuem vantagens comparativas no comércio entre Pernambuco e os demais países de destino (Argentina, EUA e Venezuela). Porém, diferentemente do cálculo do VCR, a mensuração do índice CS incluirá as importações e considerará, apenas, as exportações e importações realizadas por Pernambuco aos países de destino (Argentina, EUA e Venezuela).

A Taxa de Cobertura (TC) permite determinar os pontos fortes e fracos na especialização de uma economia regional. A taxa de cobertura do produto i é definida como sendo o quociente das exportações entre as importações do produto i , ou grupo de produtos, de um país ou região, como mostra a equação 5 seguinte:

$$TC = \frac{X_i}{M_i} \quad (5)$$

Onde X_i são as exportações do produto i de Pernambuco para os países de destino (Argentina, EUA e Venezuela) e M_i são as importações do produto i realizadas por Pernambuco em relação aos países analisados (Argentina, EUA e Venezuela).

3.5 Setores fortes, neutros e fracos

A análise da evolução da estrutura do comércio e das vantagens competitivas pode ser feita com a identificação dos pontos fortes, fracos e neutros do setor. De acordo com o critério de Gutman e Miotti (1996), setores fortes são aqueles cujos produtos apresentam vantagem comparativa revelada e, ao mesmo tempo, taxa de cobertura maior que a unidade.

Os produtos que apresentam, simultaneamente, VCR e TC superiores à unidade são considerados pontos fortes da economia, isto é, produtos de elevada representatividade no comércio da região, visto que as exportações sobrepõem às importações. Os pontos fracos são os produtos que apresentam, simultaneamente, desvantagem comparativa revelada e taxa de cobertura inferior à unidade, ou seja, o produto é de baixa representatividade na economia da região. Quando há vantagem comparativa e a taxa de cobertura é inferior à unidade, ou quando há desvantagem comparativa e a taxa de cobertura é superior à unidade, o produto é considerado ponto neutro. A identificação desses pontos fortes e fracos permite determinar os produtos que possuem melhores oportunidades de inserção comercial.

3.6 Índice de Comércio Intraindústria

O Índice de Comércio Intraindústria, proposto por Grubel e Lloyd (1975), busca classificar o comércio praticado por uma região ou país em intraindústria ou interindústria. Conceitualmente, o comércio intraindústria consiste no comércio, exportação e importação, entre dois países (ou grupo de países) de produtos dentro de um mesmo segmento industrial. Em contrapartida, no comércio interindústria, o intercâmbio dá-se entre diferentes setores de atividade.

Segundo Hidalgo e Da Mata (2004), em um ambiente cada vez mais globalizado e integrado, o fluxo comercial é caracterizado por um crescente comércio intraindústria. A

expansão do comércio nos processos de integração econômica, em geral, acontece através desse tipo de comércio. Assim, o conhecimento desse comércio é importante na formulação de estratégias de inserção internacional para uma economia.

Formalmente, segundo Grubel e Lloyd (1975), o Índice de Comércio Intraindústria (CIIA_i) em nível de cada indústria ou produto *i* é apresentado por:

$$CIIA_{(i)} = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \quad (6)$$

Onde X_i são as exportações do produto *i* de Pernambuco para os países de destino (Argentina, EUA e Venezuela) e M_i são as importações do produto *i* realizadas por Pernambuco em relação aos países analisados (Argentina, EUA e Venezuela).

O valor numérico desse índice encontra-se no intervalo entre zero e a unidade. Quando o CIIA_i iguala-se a 0, deparamo-nos com um comércio do tipo interindustrial, ou, em outras palavras, o comércio à la Heckscher-Ohlin. Por outro lado, se o CIIA_i é igual a 1, então todo o comércio é do tipo intraindústria.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

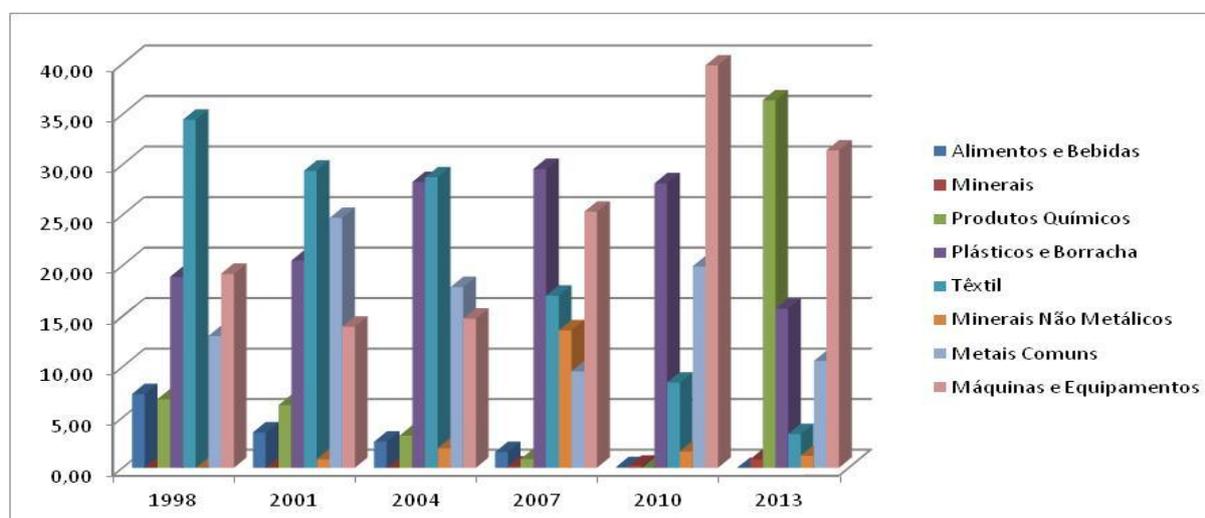
4.1 O Intercâmbio Comercial da Argentina, EUA e Venezuela com Pernambuco

A fim de conhecer melhor a estrutura das importações e das exportações no comércio de Pernambuco com a Argentina, os EUA e a Venezuela, foram agrupados 14 grupos de produtos por meio do critério de agregação proposto por Thorstensen et al (1994), muito utilizado em diversos trabalhos sobre comércio exterior, disposto no apêndice A.

4.1.1 Estrutura do Comércio Exterior de Pernambuco com a Argentina

O Gráfico 1, a seguir, mostra a evolução do percentual de exportações de Pernambuco para a Argentina para anos selecionados de 1998 a 2013.

Gráfico 1 – Exportações de Pernambuco para a Argentina (em porcentagem)



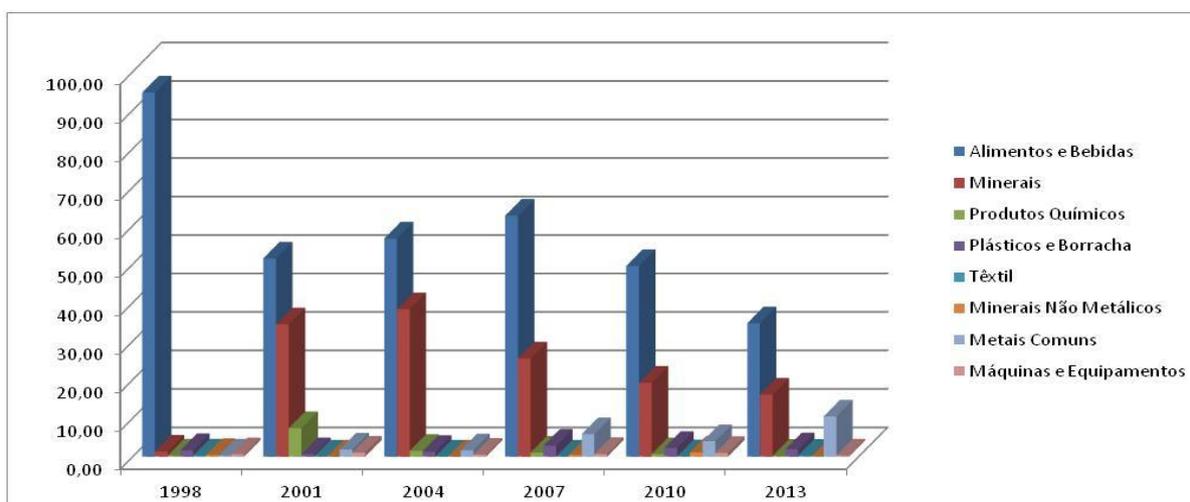
Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

No que se refere à pauta exportadora, pode-se observar que os grupos de Produtos Químicos, Plásticos e Borracha, Têxtil, Metais Comuns e Máquinas e Equipamentos são aqueles que possuem maior representatividade nas exportações de Pernambuco para a Argentina. Esses grupos tiveram uma representatividade média de 8,91%, 23,54%, 20,25%, 15,96% e 24,09%, respectivamente, no período analisado.

Apesar dessa pauta de exportações conter bastantes produtos primários que possuem baixo valor agregado e são intensivos em mão de obra, ela também possui um percentual considerável de exportação do grupo Máquinas e Equipamentos, fato que evidencia a tentativa de melhorar essa pauta de exportações, ao inserir na mesma, produtos os quais acrescentam tecnologia e contribuem para a valorização dessa pauta exportadora. Ressalte-se, ainda, que no ano de 2013, as exportações de Pernambuco para a Argentina de manufaturados (intensivos em capital) concentraram-se nos grupos Produtos Químicos e Máquinas e Equipamentos, os quais representaram 67,81% do total exportado no referido ano.

O Gráfico 2, a seguir, mostra a evolução do percentual das importações de Pernambuco em relação a Argentina para anos selecionados de 1998 a 2013.

Gráfico 2 – Importações de Pernambuco em relação à Argentina (em porcentagem)



Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

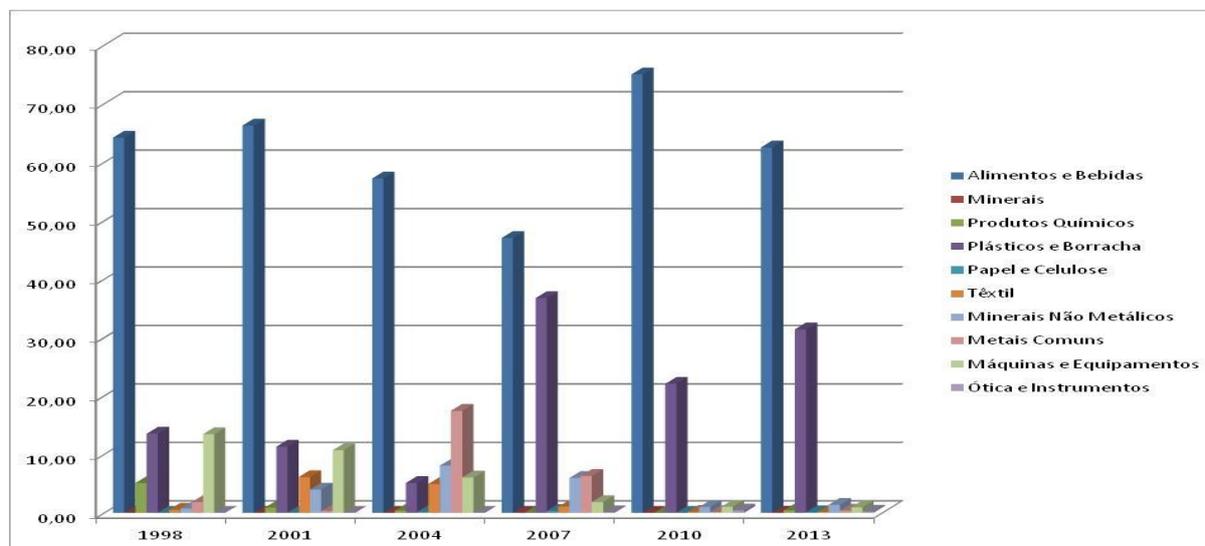
No que concerne à pauta de importações por grupos de produtos, cabe destacar a participação dos grupos Alimentos e Bebidas e Minerais. Estes grupos de produtos tiveram uma representatividade média de 58,27% e 22,47%, respectivamente, no período de análise. Mais especificamente, no ano de 1998, as importações de Alimentos e Bebidas atingiram um percentual máximo de 94,63% das importações pernambucanas em relação à Argentina e, em 2013, esse percentual de importações atingiu o seu menor valor, correspondente a 34,66% do valor importado. Já as importações de Minerais, atingiram um percentual mínimo de 1,38% das importações, no ano de 1998, e um valor percentual máximo de 38,31%, em 2004.

4.1.2 Estrutura do Comércio Exterior de Pernambuco com os EUA

Os principais produtos que participaram do comércio entre a economia de Pernambuco e a economia dos EUA foram agrupados no Gráfico 3, a seguir, onde é apresentada a evolução da estrutura das exportações pernambucanas para os EUA para anos selecionados de 1998 a 2013. Nele, é possível observar que as exportações de Pernambuco para os EUA apresentaram grande concentração no grupo de Alimentos e Bebidas e Plásticos e Borracha, com médias anuais de 62,03% e 20,04%, respectivamente. Em 2010, ano de maior representatividade do grupo Alimentos e Bebidas na pauta de exportações pernambucanas

para os EUA, o referido grupo, somado ao de Bebidas e Plásticos, juntos, representaram 97,09% das exportações pernambucanas para o citado país.

Gráfico 3 – Exportações de Pernambuco para os EUA (em porcentagem)

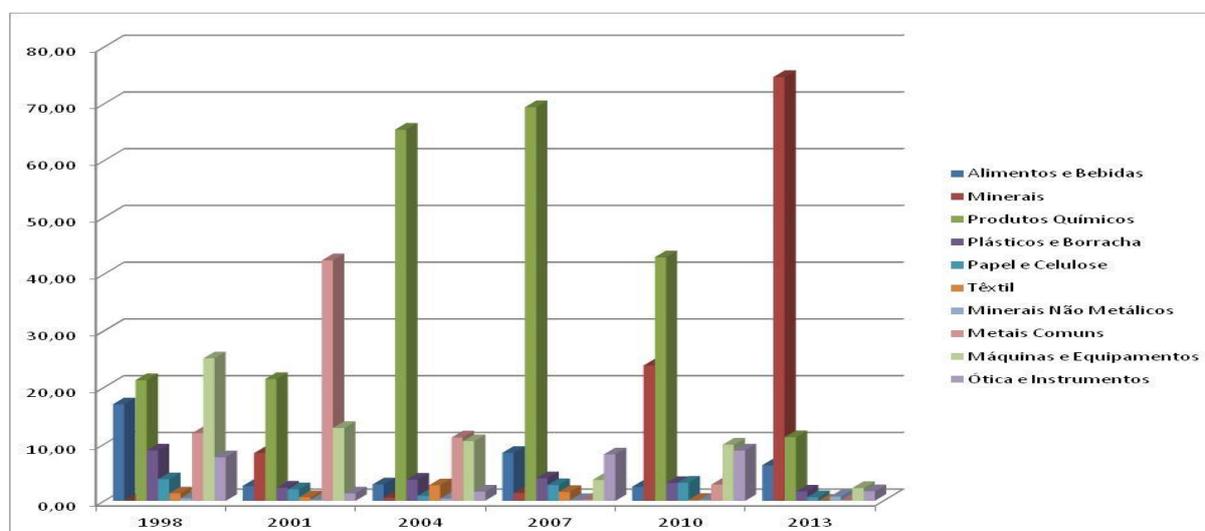


Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Os demais grupos possuem baixa representatividade média e são caracterizados por picos pontuais. O grupo Produtos Químicos, por exemplo, apresentou uma participação percentual de 5,10% nas exportações pernambucanas para os EUA em 1998, porém, nos anos seguintes, não alcançou sequer 1% de participação. Já o grupo Máquinas e Equipamentos inaugurou uma tendência percentual de baixa cujo maior valor atingiu um pico de 13,47%, em 1998, e declinou até um valor mínimo correspondente a 0,95% em 2013.

O Gráfico 4, a seguir, apresenta a estrutura das importações de Pernambuco em relação aos EUA, segundo os diversos grupos de produtos considerados, durante anos selecionados de 1998 a 2013.

Gráfico 4 – Importações de Pernambuco em relação aos EUA (em porcentagem)



Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Numa primeira observação, percebe-se a elevada participação dos grupos Produtos Químicos e Minerais nas importações pernambucanas em relação ao EUA, com uma

representatividade média de 18,16% e 38,61%, respectivamente, ao longo do período analisado. Ressalta-se, ainda, as importações de Máquinas e Equipamentos, Metais Comuns, Alimentos e Bebidas e Óticas e Instrumentos com valores percentuais médios de participação de 10,72%, 11,46%, 6,62% e 4,89%, respectivamente.

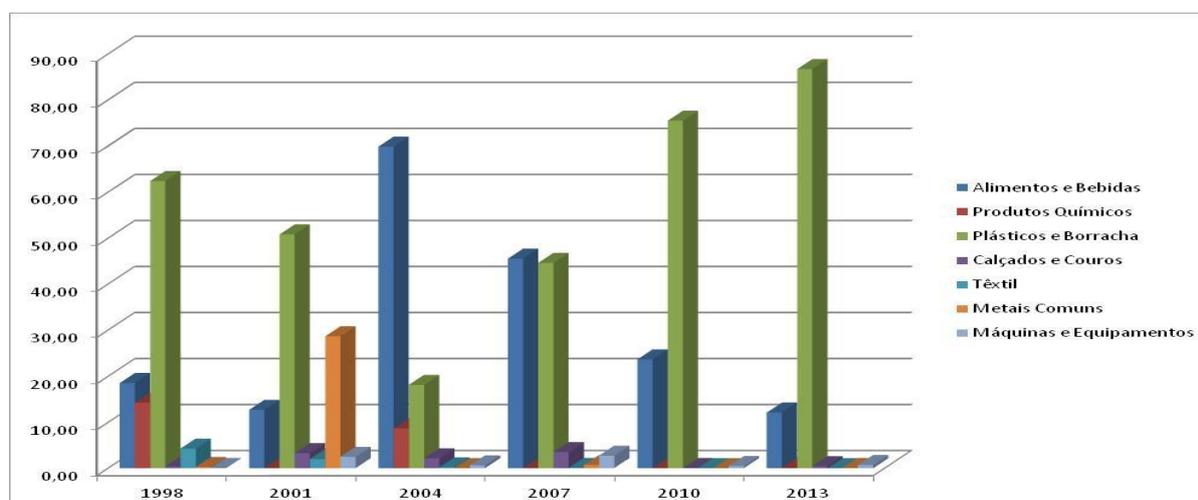
Dessa forma, percebe-se uma pauta importadora com elevada concentração de produtos manufaturados intensivos em tecnologia que chega, por exemplo, a representar 81,25% dessa pauta, em 2007, ao considerarem-se os grupos Produtos Químicos, Máquinas e Equipamentos e Ótica e Instrumentos. Em 2013, a participação desses grupos cai para 15,17%, devido a grande participação do grupo Minerais, que salta de 23,85%, em 2010, para 74,70% em 2013.

4.1.3 Estrutura do Comércio Exterior de Pernambuco com a Venezuela

O Gráfico 5, a seguir, mostra a evolução da estrutura das exportações pernambucanas para a Venezuela em anos selecionados, de 1998 a 2013, segundo a classificação adotada.

Dentre os principais grupos de produtos, destacam-se, essencialmente, os grupos Alimentos e Bebidas e Plásticos e Borracha, com representatividade média de 30,37% e 56,33%, respectivamente. Essa representatividade elevada é facilmente percebida em 2013, quando esses dois grupos de produtos representaram 98,77% das exportações de Pernambuco para a Venezuela.

Gráfico 5 – Exportações de Pernambuco para a Venezuela (em porcentagem)

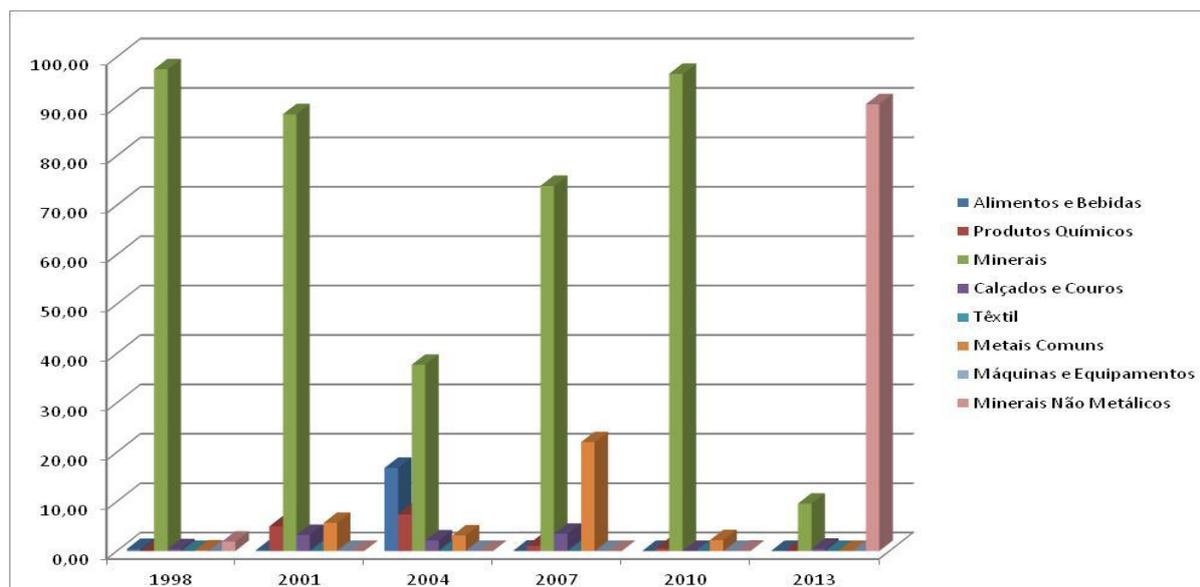


Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Pode-se observar ainda, mesmo que pontualmente, que as exportações de Produtos Químicos, em 1998, e de Metais Comuns, em 2001, tiveram significativa participação na pauta de exportações, de respectivamente, 14,23% e 28,64%, nos anos citados. Complementarmente, infere-se também que a participação média dos grupos Produtos Químicos, Calçados e Couros, Têxtil, Metais Comuns e Máquinas e Equipamentos resumiu-se em 3,82%, 1,61%, 1,07%, 4,94% e 1,16%, respectivamente, quando consideram-se os anos analisados.

Com relação à participação relativa dos grupos de produtos importados de Pernambuco em relação à Venezuela, no Gráfico 6, destaca-se o grupo Minerais (minérios, combustíveis etc.). Este grupo, que também tem forte presença de conteúdo de recursos naturais e com baixo valor agregado, apresentou grande representatividade, com variação média de 67,28%, no período verificado.

Gráfico 6 – Importações de Pernambuco em relação à Venezuela (em porcentagem)



Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Já os grupos Alimentos e Bebidas e Metais Comuns demonstraram participação significativa em períodos pontuais. O primeiro, com participação de 16,82%, em 2004, e o segundo, com participação de 22,04%, em 2007. E para o ano de 2013, especial atenção é dada ao grupo Minerais não metálicos o qual teve participação de 90,42% na pauta de importações, acompanhado do grupo Minerais cuja participação foi de 9,58%, aproximadamente.

4.2 Resultados e Discussões dos índices

O Quadro 1, abaixo, mostra o valor das exportações de Pernambuco, em anos selecionados de 1997 até 2013, para a Argentina, EUA e Venezuela, bem como seu crescimento em relação ao ano base (1997), e a evolução do ICP do comércio exterior entre Pernambuco e esses respectivos países. Em termos de valor exportado, é possível observar através do Quadro 1 que, de modo geral, as exportações de Pernambuco para a Argentina, os EUA e a Venezuela mantiveram um crescimento significativo quando comparadas com as exportações realizadas por Pernambuco para esses países a partir de 1997. Em 2013, as exportações de Pernambuco para a Argentina, EUA e Venezuela se elevaram, respectivamente, em 342,01%, 51,89% e 851,93 quando comparadas ao ano de 1997. Ainda no ano de 2013, Argentina, EUA e Venezuela corresponderam, respectivamente, aos 2°, 3° e 5° países de destino das exportações pernambucanas.

O índice de concentração das exportações de Pernambuco por produtos para a Argentina apresentou um baixo coeficiente de variação no período analisado, fato que indica que o valor do ICP esteve muito próximo da média, ou seja, igual a 0,481. Já os coeficientes de variação dos ICPs dos EUA e da Venezuela apontaram uma variação um pouco superior, de 13,53% e 15,65%, respectivamente. Assim, considerando os baixos valores dos coeficientes de variação referentes aos ICPs, a comparação entre as médias dos mesmos pode fornecer um cenário razoável para identificar-se o grau de especialização das exportações pernambucanas para os supracitados países. Dessa forma, as exportações de Pernambuco para a Argentina se mostraram mais diversificadas do que as exportações pernambucanas para os EUA e para a Venezuela. Já as exportações de Pernambuco para a Venezuela indicaram ser mais concentradas em poucos produtos, o que evidencia o alto grau de especialização dessa relação comercial.

Quadro 1 – Exportações e Índice de Concentração das Exportações por produtos de Pernambuco em relação à Argentina, EUA e Venezuela (1997-2013)

Período	Exportações Argentina (FOB US\$)	Variação % em relação a 1997	Exportações (FOB US\$) EUA	Variação % em relação a 1997	Exportações (FOB US\$) Venezuela	Variação % em relação a 1997	ICP Argentina	ICP EUA	ICP Venezuela
1997	30.998.305	100	59.801.970	100	5.603.208	100	0,489	0,718	0,898
1999	34.515.195	11,35%	46.786.802	-21,76%	4.150.122	-25,93%	0,474	0,567	0,790
2001	35.188.451	13,52%	66.557.596	11,30%	3.497.519	-37,58%	0,463	0,685	0,598
2003	36.776.260	18,64%	112.949.568	88,87%	2.759.780	-50,75%	0,518	0,638	0,742
2005	67.407.324	117,45%	197.480.597	230,22%	40.089.836	615,48%	0,443	0,534	0,621
2007	95.957.595	209,56%	192.126.956	221,27%	46.293.273	726,19%	0,457	0,606	0,639
2009	76.048.115	145,33%	129.399.722	116,38%	88.717.933	1483,34%	0,498	0,761	0,656
2011	120.824.904	289,78%	151.884.131	153,98%	63.673.787	1036,38%	0,467	0,810	0,841
2013	137.016.550	342,01%	90.833.668	51,89%	53.338.668	851,93%	0,518	0,701	0,875
Média	70.525.855	-	116.424.557	-	34.236.014	-	0,481	0,669	0,740
Coefficiente de Variação	56,90%	-	47,95%	-	92,60%	-	5,52%	13,53%	15,65%

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Isso pode ser confirmado pela estrutura de comércio entre Pernambuco e esses países visualizada na seção anterior, na qual se verifica que as exportações de Pernambuco para a Argentina, realmente, são um pouco mais diversificadas e concentraram-se, basicamente, nos grupos de produtos Plásticos e Borracha, Produtos Químicos, Metais Comuns e Máquinas e Equipamentos. Já as exportações para os EUA e Venezuela concentraram-se nos grupos Alimentos e Bebidas e Plásticos e Borracha. Por essa razão, conclui-se que os valores encontrados para os ICPs podem ser considerados altos, fato que torna as exportações de Pernambuco para a Argentina, os EUA e a Venezuela mais vulneráveis em relação a possíveis choques de demanda provocadas por deteriorações macroeconômicas.

Os resultados obtidos na elaboração do índice de VCR, na Tabela 1, a qual relaciona as exportações de Pernambuco para a Argentina, mostraram que, nessa relação comercial, Pernambuco possui vantagem comparativa revelada, principalmente, para os grupos de produtos Plásticos e Borracha, Têxtil e Metais Comuns. Já para o grupo de Máquinas e Equipamentos, Pernambuco possui vantagem comparativa revelada nos anos de 1997, 2007, 2009, 2011 e 2013.

Tabela 1 – Índice de Vantagem Comparativa Revelada por Grupos de Produtos, Pernambuco para a Argentina (1997-2013)

NCM/Grupo de Produtos	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
01 a 24 Alimentos e Bebidas	0,58	0,40	0,40	0,13	0,94	0,51	0,04	0,05	0,00
25 a 27 Minerais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,01	1,98	0,11
28 a 38 Produtos Químicos	0,43	0,46	0,49	0,13	0,26	0,08	0,00	0,00	4,46
39 a 40 Plásticos e Borracha	3,50	3,07	2,66	2,77	3,43	3,64	3,60	3,05	2,24
41 a 43 e 64 a 67 Calçados e Couros	0,00	0,03	0,16	1,14	0,46	1,08	0,98	0,45	0,15
44 a 46 Madeira e Mobiliário	0,00	0,04	0,00	0,07	0,07	0,08	0,07	0,05	0,03
47 a 49 Papel e Celulose	0,00	0,01	0,02	0,00	0,37	0,10	0,09	0,15	0,03
50 a 63 Têxtil	6,47	5,60	4,99	5,22	5,47	4,64	4,89	3,54	1,95
68 a 72 Minerais não-metálicos	0,00	0,02	0,18	0,31	3,36	2,48	0,52	0,34	0,29
73 a 83 Metais comuns	1,93	3,85	3,96	4,19	2,28	1,95	4,97	4,28	3,09
84 a 85 Máquinas e Equipamentos	1,18	0,75	0,65	0,56	0,52	1,12	1,34	1,79	2,27
86 a 89 Material de Transporte	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
90 a 92 Ótica e Instrumentos	0,00	0,04	0,00	0,03	0,00	0,01	0,00	0,05	0,25
93 a 99 Outros	0,00	0,04	0,12	0,22	0,73	0,69	0,16	0,10	0,00

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50- 51.

Os resultados da Tabela 2 mostram que, nas relações comerciais com os EUA, em relação às exportações, Pernambuco possui vantagem comparativa revelada, essencialmente, nos grupos Alimentos e Bebidas e Plásticos e Borracha. Esporadicamente, o Estado apresentou vantagem comparativa revelada nos grupos Produtos Químicos, em 1997; Têxtil, nos anos de 1999, 2001, 2003 e 2005; e Metais Comuns, nos anos de 1999, 2003, 2005 e 2007.

Tabela 2 – Índice de Vantagem Comparativa Revelada por Grupos de Produtos, Pernambuco para os EUA (1997-2013)

NCM/Grupo de Produtos	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
01 a 24 Alimentos e Bebidas	4,48	3,87	9,06	6,41	5,42	4,01	4,48	4,60	3,54
25 a 27 Minerais	0,00	0,01	0,00	0,62	1,23	0,00	0,00	0,00	0,00
28 a 38 Produtos Químicos	1,42	0,31	0,26	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,06
39 a 40 Plásticos e Borracha	5,39	6,26	5,95	2,41	5,56	12,69	6,19	5,51	12,94
41 a 43 e 64 a 67 Calçados e Couros	0,08	0,02	0,02	0,04	0,05	0,00	0,01	0,01	0,04
44 a 46 Madeira e Mobiliário	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
47 a 49 Papel e Celulose	0,00	0,00	0,01	0,01	0,22	0,09	0,00	0,00	0,02
50 a 63 Têxtil	0,19	1,77	3,17	4,97	1,81	0,59	0,18	0,30	0,36
68 a 72 Minerais não-metálicos	0,02	0,05	0,35	0,21	0,38	0,35	0,26	0,06	0,08
73 a 83 Metais comuns	0,35	2,65	0,10	1,25	2,36	1,51	0,22	0,02	0,11
84 a 85 Máquinas e Equipamentos	0,27	0,89	0,56	0,28	0,18	0,12	0,06	0,10	0,06
86 a 89 Material de Transporte	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00
90 a 92 Ótica e Instrumentos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,14	0,07	0,87	0,31
93 a 99 Outros	0,29	0,32	0,06	0,02	0,01	0,15	0,15	0,05	0,87

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50-51.

Já os resultados obtidos para a Venezuela indicam um padrão de vantagem comparativa revelada para Pernambuco apenas no grupo Plásticos e Borracha. Os outros grupos que apontaram vantagem comparativa revelada, mesmo que de forma inconstante foram: Alimentos e Bebidas, nos anos de 2001, 2005, 2007 e 2009; Produtos Químicos, em 1997; Calçados e Couros nos anos de 2001, 2005, 2007 e 2013; Têxtil em 1999; e Metais Comuns nos anos de 2001, 2003 e 2005.

Tabela 3 – Índice de Vantagem Comparativa Revelada por Grupos de Produtos, Pernambuco para a Venezuela (1997-2013)

NCM/Grupo de Produtos	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
01 a 24 Alimentos e Bebidas	0,13	0,40	1,77	0,00	1,22	2,28	1,24	0,30	0,24
25 a 27 Minerais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
28 a 38 Produtos Químicos	1,20	0,00	0,00	0,00	0,05	0,00	0,00	0,00	0,00
39 a 40 Plásticos e Borracha	17,73	15,40	10,10	10,25	3,93	11,11	7,25	11,61	13,38
41 a 43 e 64 a 67 Calçados e Couros	0,00	0,30	1,26	0,00	1,03	2,32	0,00	0,16	2,16
44 a 46 Madeira e Mobiliário	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
47 a 49 Papel e Celulose	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
50 a 63 Têxtil	0,00	12,32	0,67	0,76	0,03	0,04	0,01	0,00	0,00
68 a 72 Minerais Não-Metálicos	0,00	0,00	0,04	0,78	0,11	0,74	0,20	0,27	0,00
73 a 83 Metais comuns	0,00	0,00	4,34	2,39	8,58	0,16	0,13	0,00	0,02
84 a 85 Máquinas e Equipamentos	0,02	0,00	0,11	0,03	0,25	0,11	0,34	0,17	0,07
86 a 89 Material de Transporte	0,00	0,00	0,00	0,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
90 a 92 Ótica e Instrumentos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,06	0,05	0,07	0,18
93 a 99 Outros	0,00	0,00	0,05	0,17	0,01	0,05	0,02	0,08	0,01

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50- 51.

Assim como constatado pelo cálculo do VCR, na Tabela 1, a mensuração do VCS de Pernambuco em relação à Argentina, na Tabela 4, corrobora o destaque do grupo Têxtil na pauta de exportações de Pernambuco para a Argentina, uma vez que o VCS é positivo em todos os anos do período analisado. Comportamento semelhante é apresentado pelos grupos de produtos Plásticos e Borracha e Metais Comuns que também apresentaram índices de VCS positivos para todo o período analisado. Esse fato evidencia a grande presença de produtos primários e intensivos em mão de obra na pauta de exportações de Pernambuco para a Argentina.

Tabela 4 – Índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica por Grupos de Produtos, Pernambuco para a Argentina (1997-2013)

NCM/Grupo de Produtos	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
01 a 24 Alimentos e Bebidas	-0,26	-0,42	-0,42	-0,77	-0,03	-0,32	-0,92	-0,91	-1,00
25 a 27 Minerais	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,96	-0,98	0,33	-0,80
28 a 38 Produtos Químicos	-0,40	-0,37	-0,35	-0,77	-0,59	-0,84	-1,00	-1,00	0,63
39 a 40 Plásticos e Borracha	0,56	0,51	0,45	0,47	0,55	0,57	0,57	0,51	0,38
41 a 43 e 64 a 67 Calçados e Couros	-1,00	-0,95	-0,73	0,07	-0,37	0,04	-0,01	-0,38	-0,73
44 a 46 Madeira e Mobiliário	-1,00	-0,92	-1,00	-0,86	-0,86	-0,86	-0,87	-0,90	-0,93
47 a 49 Papel e Celulose	-1,00	-0,98	-0,97	-1,00	-0,46	-0,82	-0,84	-0,74	-0,94
50 a 63 Têxtil	0,73	0,70	0,67	0,68	0,69	0,65	0,66	0,56	0,32
68 a 72 Minerais não-metálicos	-1,00	-0,97	-0,70	-0,53	0,54	0,43	-0,32	-0,49	-0,55
73 a 83 Metais comuns	0,32	0,59	0,60	0,61	0,39	0,32	0,67	0,62	0,51
84 a 85 Máquinas e Equipamentos	0,08	-0,14	-0,22	-0,28	-0,31	0,06	0,14	0,28	0,39
86 a 89 Material de Transporte	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
90 a 92 Ótica e Instrumentos	-1,00	-0,93	-1,00	-0,93	-1,00	-0,99	-0,99	-0,91	-0,60
93 a 99 Outros	-1,00	-0,93	-0,79	-0,64	-0,16	-0,18	-0,72	-0,82	-0,99

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50- 51.

Os valores da Tabela 5 mostram a composição relativa das exportações de Pernambuco para os EUA. Os resultados obtidos também confirmam os resultados apontados pelo VCR calculado na Tabela 2, ou seja, mostram que as exportações de Pernambuco para os EUA possuem a vantagem comparativa nos grupos de produtos Alimentos e Bebidas e Plásticos e Borracha. Chega-se a essa conclusão, pois, ao longo de todo o período analisado, os cálculos das vantagens comparativas simétricas desses grupos de produtos assumiram sempre valores positivos, entre zero e um.

Tabela 5 – Índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica por Grupos de Produtos, Pernambuco para os EUA (1997-2013)

NCM/Grupo de Produtos	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
01 a 24 Alimentos e Bebidas	0,64	0,59	0,80	0,73	0,69	0,60	0,63	0,64	0,56
25 a 27 Minerais	-1,00	-0,98	-1,00	-0,23	0,10	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
28 a 38 Produtos Químicos	0,17	-0,53	-0,58	-1,00	-1,00	-0,99	-0,99	-0,97	-0,89
39 a 40 Plásticos e Borracha	0,69	0,72	0,71	0,41	0,70	0,85	0,72	0,69	0,86
41 a 43 e 64 a 67 Calçados e Couros	-0,85	-0,96	-0,96	-0,92	-0,90	-1,00	-0,97	-0,98	-0,93
44 a 46 Madeira e Mobiliário	-1,00	-0,98	-0,99	-0,98	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
47 a 49 Papel e Celulose	-1,00	-1,00	-0,98	-0,98	-0,64	-0,83	-1,00	-1,00	-0,96
50 a 63 Têxtil	-0,68	0,28	0,52	0,67	0,29	-0,26	-0,69	-0,54	-0,47
68 a 72 Minerais não-metálicos	-0,96	-0,91	-0,48	-0,65	-0,44	-0,48	-0,59	-0,88	-0,85
73 a 83 Metais comuns	-0,48	0,45	-0,82	0,11	0,41	0,20	-0,63	-0,96	-0,81
84 a 85 Máquinas e Equipamentos	-0,57	-0,06	-0,28	-0,57	-0,70	-0,78	-0,89	-0,82	-0,88
86 a 89 Material de Transporte	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,99	-0,98	-1,00
90 a 92 Ótica e Instrumentos	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,95	-0,76	-0,87	-0,07	-0,53
93 a 99 Outros	-0,55	-0,52	-0,89	-0,96	-0,98	-0,75	-0,74	-0,91	-0,07

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50- 51.

Conforme pode ser observado na Tabela 6, dos produtos comercializados com a Venezuela, apenas o grupo Plásticos e Borracha apresentou vantagem comparativa revelada simétrica ao longo de todo o período analisado. Ainda é factível salientar que também houve vantagem comparativa revelada simétrica para o grupo Alimentos e Bebidas nos anos 2001, 2005, 2007 e 2009.

Tabela 6 – Índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica por Grupos de Produtos, Pernambuco para a Venezuela (1997-2013)

NCM/Grupo de Produtos		1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
01 a 24	Alimentos e Bebidas	-0,77	-0,42	0,28	-1,00	0,10	0,39	0,11	-0,54	-0,62
25 a 27	Minerais	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
28 a 38	Produtos Químicos	0,09	-1,00	-1,00	-1,00	-0,90	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
39 a 40	Plásticos e Borracha	0,89	0,88	0,82	0,82	0,59	0,83	0,76	0,84	0,86
41 a 43 e 64 a 67	Calçados e Couros	-1,00	-0,54	0,11	-1,00	0,02	0,40	-1,00	-0,72	0,37
44 a 46	Madeira e Mobiliário	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
47 a 49	Papel e Celulose	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
50 a 63	Têxtil	-1,00	0,85	-0,20	-0,14	-0,95	-0,93	-0,98	-1,00	-1,00
68 a 72	Minerais não-metálicos	-1,00	-1,00	-0,93	-0,12	-0,79	-0,15	-0,67	-0,57	-1,00
73 a 83	Metais comuns	-1,00	-1,00	0,63	0,41	0,79	-0,73	-0,77	-1,00	-0,97
84 a 85	Máquinas e Equipamentos	-0,95	-1,00	-0,80	-0,93	-0,60	-0,80	-0,49	-0,71	-0,87
86 a 89	Material de Transporte	-1,00	-1,00	-1,00	-0,89	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
90 a 92	Ótica e Instrumentos	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,99	-0,89	-0,91	-0,88	-0,70
93 a 99	Outros	-1,00	-1,00	-0,90	-0,70	-0,98	-0,91	-0,96	-0,86	-0,97

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50- 51.

Destarte, verifica-se que, através do cálculo do Índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica, a pauta de exportações de Pernambuco para a Argentina, EUA e Venezuela, quando as exportações brasileiras para esses mesmos países são consideradas, concentra-se, basicamente, nos grupos Alimentos e Bebidas, Plásticos e Borracha, Têxtil e Metais Comuns, fato este que caracteriza esta pauta de exportações como primária e intensiva em mão de obra. A única exceção relevante ocorre na relação entre Pernambuco e Argentina nos anos de 1997, 2007, 2009, 2011 e 2013, período no qual Pernambuco apresenta vantagem comparativa revelada simétrica no grupo Máquinas e Equipamentos.

Os valores do índice de contribuição ao saldo comercial, inseridos na Tabela 7, corroboram mais uma vez que, no comércio realizado entre Pernambuco e Argentina, Pernambuco possui vantagem comparativa revelada, principalmente, nos grupos de produtos Plásticos e Borracha, Têxtil, Metais Comuns e Máquinas e Equipamentos. Chega-se a essa conclusão, uma vez que, o CS para esses grupos de produtos configurou valores positivos ao longo de todo período analisado.

Tabela 7 – Índice de Contribuição ao Saldo Comercial por Grupos de Produtos, Pernambuco-Argentina (1997-2013)

NCM Grupo de Produtos / Período		1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
01 a 24	Alimentos e Bebidas	-46,38	-51,18	-11,39	-33,29	-58,41	-48,05	-51,12	-28,46	0,00
25 a 27	Minerais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-19,96	-15,23	2,12	-9,85
28 a 38	Produtos Químicos	2,59	2,32	1,60	-0,45	2,10	-0,15	-0,50	0,00	23,31
39 a 40	Plásticos e Borracha	13,05	11,86	11,46	16,03	22,84	21,04	17,54	9,94	8,90
41 a 43 e 64 a 67	Calçados e Couros	0,00	0,00	0,26	1,18	0,00	1,07	0,99	0,32	0,00
44 a 46	Madeira e Mobiliário	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
47 a 49	Papel e Celulose	-0,17	0,00	0,04	0,00	0,65	-0,19	-0,27	0,06	0,04
50 a 63	Têxtil	17,69	18,62	16,65	22,94	21,18	13,39	9,10	4,21	2,00
68 a 72	Minerais não-metálicos	0,00	0,00	0,00	0,34	0,00	10,31	0,97	0,11	0,77
73 a 83	Metais comuns	5,81	12,67	13,53	8,72	5,61	2,92	18,05	6,97	0,10
84 a 85	Máquinas e Equipamentos	12,03	9,25	7,64	5,76	9,83	19,42	20,58	17,67	20,04
86 a 89	Material de Transporte	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-23,17
90 a 92	Ótica e Instrumentos	0,00	-0,04	-0,12	-0,01	0,00	-0,18	-0,03	0,00	0,12
93 a 99	Outros	0,00	-0,05	-0,04	0,09	0,50	0,37	-0,08	0,06	-0,03

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50- 51.

Já a análise do índice de taxa de cobertura, na Tabela 8, permite perceber que, para os mesmos grupos de produtos acima citados, Pernambuco é um exportador líquido dos mesmos para a Argentina. Esse fato é constatado, pois a taxa de cobertura desses grupos indicou valores maiores, além de ter sido sempre positiva no período analisado. Consequentemente, pode-se inferir que o grupo de produtos supracitados contribui positivamente para a balança comercial pernambucana, quando o comércio entre Pernambuco e Argentina é levado em consideração.

Tabela 8 – Taxa de Cobertura por Grupos de Produtos, Pernambuco-Argentina (1997-2013)

NCM Grupo de Produtos / Período		1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
01 a 24	Alimentos e Bebidas	0,01	0,01	0,01	0,00	0,02	0,01	0,00	0,00	0,00
25 a 27	Minerais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,27	0,01
28 a 38	Produtos Químicos	4,09	0,75	0,15	0,16	2,78	0,30	0,01	0,00	46,73
39 a 40	Plásticos e Borracha	2,57	1,95	5,75	3,57	5,99	3,83	3,35	1,10	2,05
41 a 43 e 64 a 67	Calçados e Couros	0,00	0,00	15,20	48.843,47	0,00	1.817,32	996,65	21,15	0,00
44 a 46	Madeira e Mobiliário	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
47 a 49	Papel e Celulose	0,00	0,22	0,50	0,00	1,77	0,19	0,13	0,33	5,19
50 a 63	Têxtil	1,94	4,79	109,38	220,67	217,79	195,60	16,47	242,95	3,38
68 a 72	Minerais não-metálicos	0,00	0,26	0,00	0,36	0,00	9,82	0,76	0,25	21,10
73 a 83	Metais comuns	40,83	22,59	2,42	4,45	1,26	0,60	2,25	0,83	0,26
84 a 85	Máquinas e Equipamentos	1,67	3,32	2,38	2,80	5,82	13,69	9,63	23,69	25,08
86 a 89	Material de Transporte	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
90 a 92	Ótica e Instrumentos	0,00	0,09	0,00	0,14	0,00	0,01	0,03	0,22	1,29
93 a 99	Outros	0,00	0,10	0,06	0,91	7,09	1,55	0,19	25,46	0,02

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50- 51

Os valores do índice de contribuição ao saldo comercial da relação entre Pernambuco e EUA estão registrados na Tabela 9. Os valores mais expressivos desse índice encontram-se nos grupos de produtos Alimentos e Bebidas e Plásticos e Borracha, o que indica que o Estado possui vantagem comparativa nesses grupos de produtos no comércio com os EUA. O

setor de Minerais não metálicos, apesar de ter menor representatividade quando comparado com os grupos de Alimentos e Bebidas e Plásticos e Borracha, também apontou valores de CS positivos durante o período analisado, com maior expressão nos anos de 2001, 2003, 2005, 2007 e 2009.

Tabela 9 – Índice de Contribuição ao Saldo Comercial por Grupos de Produtos, Pernambuco-EUA (1997-2013)

NCM Grupo de Produtos / Período	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
01 a 24 Alimentos e Bebidas	50,19	32,28	53,00	45,46	43,34	35,73	59,21	27,69	8,64
25 a 27 Minerais	0,00	-10,74	-2,98	2,14	7,40	-1,26	0,00	0,00	-11,46
28 a 38 Produtos Químicos	-13,30	-16,16	-6,85	-30,70	-64,24	-63,99	-25,72	-8,02	-1,66
39 a 40 Plásticos e Borracha	6,26	9,19	8,40	3,20	9,26	30,33	15,08	6,36	4,58
41 a 43 e 64 a 67 Calçados e Couros	0,42	-0,02	0,12	0,24	0,25	-0,02	0,03	0,01	0,01
44 a 46 Madeira e Mobiliário	-0,02	-0,02	0,00	0,04	-0,02	-0,02	0,00	0,00	0,00
47 a 49 Papel e Celulose	0,00	-1,85	-0,69	-0,65	-1,54	-2,29	0,00	-0,77	-0,08
50 a 63 Têxtil	-4,12	1,75	4,75	10,77	2,83	-0,45	-0,21	-0,60	0,02
68 a 72 Minerais não-metálicos	0,10	0,18	3,18	1,86	6,32	5,42	1,88	0,30	0,09
73 a 83 Metais comuns	-2,52	-0,51	-14,74	-7,25	11,08	5,64	-1,28	-0,46	0,04
84 a 85 Máquinas e Equipamentos	-18,94	-2,91	4,19	-24,27	-3,30	-1,69	-10,62	-2,27	-0,20
86 a 89 Material de Transporte	0,00	0,00	0,00	-0,01	0,00	0,00	-1,50	-0,86	0,00
90 a 92 Ótica e Instrumentos	0,00	0,00	0,00	-0,83	-11,29	-7,47	-10,76	-2,27	-0,23
93 a 99 Outros	0,03	-0,34	-0,01	0,00	-0,02	0,08	0,11	-0,09	0,32

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50- 51.

O índice de taxa de cobertura que caracteriza o comércio entre Pernambuco e EUA, na Tabela 10, mostrou-se bastante variável para alguns grupos de produtos, o que indica uma maior diversificação das exportações líquidas de Pernambuco para os EUA em determinados momentos. Tendo em vista que quando a TC é maior que 1, o grupo de produtos colabora positivamente com o saldo comercial de Pernambuco, ou seja, as exportações de Pernambuco de um dado grupo superam as importações de Pernambuco desse mesmo grupo em relação a um certo país, os grupos de produtos Alimentos e Bebidas, Minerais, Plásticos e Borracha, Calçados e Couros, Madeira e Mobiliários, Têxtil, Minerais não metálicos e Metais Comuns contribuíram, pelo menos em um dos anos analisados, positivamente com o saldo comercial pernambucano em relação ao comércio praticado com os EUA.

Assim, em termos gerais, pode-se afirmar que Pernambuco, no período de 1997 a 2013, foi um exportador líquido dos grupos Alimentos e Bebidas, nos anos 1997, 1999, 2001, 2003, 2005, 2007 e 2009; Plásticos e Borracha, em 2001, 2003, 2005, 2007 e 2009; Calçados e Couros, em 2001, 2003, 2005, 2009, 2011 e 2013; e Minerais não metálicos, em 2001, 2003, 2005, 2007 e 2009, tendo em vista que as exportações desses grupos de produtos de Pernambuco para os EUA superaram as importações dos mesmos nos anos citados.

Tabela 10 – Taxa de Cobertura por Grupos de Produtos, Pernambuco-EUA (1997-2013)

NCM Grupo de Produtos / Período	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
01 a 24 Alimentos e Bebidas	2,97	2,23	7,56	3,54	20,30	3,15	6,44	0,81	0,42
25 a 27 Minerais	0,00	0,00	0,00	0,70	10,74	0,00	0,00	0,00	0,00
28 a 38 Produtos Químicos	0,12	0,02	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
39 a 40 Plásticos e Borracha	0,85	0,96	1,46	1,30	4,09	5,22	2,28	0,89	0,80
41 a 43 e 64 a 67 Calçados e Couros	0,87	0,30	1,42	38,52	20,62	0,16	2,98	2,46	12,36
44 a 46 Madeira e Mobiliário	0,02	0,22	0,29	3,98	0,14	0,01	0,16	0,00	0,00
47 a 49 Papel e Celulose	0,00	0,00	0,00	0,02	0,38	0,06	0,00	0,00	0,01
50 a 63 Têxtil	0,04	1,41	2,89	5,61	4,85	0,39	0,26	0,01	0,69
68 a 72 Minerais não-metálicos	0,66	0,51	6,97	6,15	34,20	25,95	2,48	0,43	0,08
73 a 83 Metais comuns	0,14	0,32	0,00	0,15	10,29	16,48	0,21	0,01	0,11
84 a 85 Máquinas e Equipamentos	0,09	0,27	0,25	0,07	0,71	0,28	0,03	0,03	0,02
86 a 89 Material de Transporte	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
90 a 92 Ótica e Instrumentos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	0,01
93 a 99 Outros	0,46	0,19	0,12	0,47	0,72	0,85	0,76	0,03	0,29

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50- 51.

O comércio entre Pernambuco e Venezuela ainda se encontra em fase de ascensão. Por essa razão, os grupos de produtos constantes na pauta de comércio entre essas duas regiões é pequeno. Dessa forma, pela mensuração do CS, conclui-se que Pernambuco obteve vantagem comparativa no comércio com a Venezuela nos grupos Alimentos e Bebidas, em 1999, 2001, 2005 e 2007; Plásticos e Borracha, em 1997, 1999, 2001, 2003, 2005, 2007 e 2009; Metais não metálicos, em 2009; Metais Comuns, em 2005 e 2009 e; Máquinas e Equipamentos em 2001.

Tabela 11 – Índice de Contribuição ao Saldo Comercial por Grupos de Produtos, Pernambuco-Venezuela (1997-2013)

NCM Grupo de Produtos / Período	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
01 a 24 Alimentos e Bebidas	-2,37	0,59	1,56	0,00	3,39	42,66	0,00	0,00	0,00
25 a 27 Minerais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-5,31
28 a 38 Produtos Químicos	0,00	0,00	0,00	0,00	-7,53	0,00	0,00	0,00	0,00
39 a 40 Plásticos e Borracha	23,73	12,13	6,27	59,17	-7,96	39,06	14,87	0,00	0,00
41 a 43 e 64 a 67 Calçados e Couros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
44 a 46 Madeira e Mobiliário	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
47 a 49 Papel e Celulose	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
50 a 63 Têxtil	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
68 a 72 Minerais Não-Metálicos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,22	0,00	-50,11
73 a 83 Metais comuns	0,00	0,00	3,21	0,00	20,55	-20,04	-0,07	0,00	0,00
84 a 85 Máquinas e Equipamentos	0,00	0,00	0,30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
86 a 89 Material de Transporte	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
90 a 92 Ótica e Instrumentos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
93 a 99 Outros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50- 51.

Em relação à taxa de cobertura, verifica-se que Pernambuco foi exportador líquido dos seguintes grupos de produtos para a Venezuela: Alimentos e Bebidas, em 1999, 2001, 2005 e 2007; Plásticos e Borracha, em 1997, 1999, 2001, 2003, 2007 e 2009; Minerais não metálicos,

em 2009; Metais Comuns, em 2001 e 2005 e; Máquinas e Equipamentos em 2001.

Tabela 12 – Taxa de Cobertura por Grupos de Produtos, Pernambuco-Venezuela (1997-2013)

NCM Grupo de Produtos / Período	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
01 a 24 Alimentos e Bebidas	0,00	1,69	2,60	0,00	21,20	1.429,34	0,00	0,00	0,00
25 a 27 Minerais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
28 a 38 Produtos Químicos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,12	0,00	0,00	0,00	0,00
39 a 40 Plásticos e Borracha	11,64	12,91	2,26	8,55	3,91	25,04	36,97	0,00	0,00
41 a 43 e 64 a 67 Calçados e Couros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
44 a 46 Madeira e Mobiliário	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
47 a 49 Papel e Celulose	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
50 a 63 Têxtil	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
68 a 72 Minerais Não-Metálicos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	97,94	0,00	0,00
73 a 83 Metais comuns	0,00	0,00	0,16	0,00	1.286,08	0,05	5,34	0,00	0,00
84 a 85 Máquinas e Equipamentos	0,00	0,00	24,84	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
86 a 89 Material de Transporte	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
90 a 92 Ótica e Instrumentos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
93 a 99 Outros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50- 51.

A Tabela 13, com base no critério de Gutman e Miotti (1996), indica que os grupos Plásticos e Borracha e Têxtil são considerados pontos fortes na relação comercial entre Pernambuco e Argentina, ou seja, são os grupos de produtos que possuem maior potencial em termos de comércio entre essas duas regiões. O grupo Máquinas e Equipamentos também aponta para um viés caracteristicamente forte, visto que para os últimos quatro anos de análise, esse grupo foi classificado como forte.

Já os grupos Alimentos e Bebidas, Minerais, Madeira e Mobiliário e Material de Transporte são considerados essencialmente fracos.

Tabela 13 – Pontos Fortes, Fracos e Neutros por Grupos de Produtos, Pernambuco-Argentina (1997-2013)

NCM/Grupo de Produtos	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
01 a 24 Alimentos e Bebidas	fraco								
25 a 27 Minerais	fraco								
28 a 38 Produtos Químicos	neutro	fraco	fraco	fraco	neutro	fraco	fraco	fraco	forte
39 a 40 Plásticos e Borracha	forte								
41 a 43 e 64 a 67 Calçados e Couros	fraco	fraco	neutro	forte	fraco	forte	neutro	neutro	fraco
44 a 46 Madeira e Mobiliário	fraco								
47 a 49 Papel e Celulose	fraco	fraco	fraco	fraco	neutro	fraco	fraco	fraco	neutro
50 a 63 Têxtil	forte								
68 a 72 Minerais Não-Metálicos	fraco	fraco	fraco	fraco	neutro	forte	fraco	fraco	neutro
73 a 83 Metais comuns	forte	forte	forte	forte	forte	neutro	forte	neutro	neutro
84 a 85 Máquinas e Equipamentos	forte	neutro	neutro	neutro	neutro	forte	forte	forte	forte
86 a 89 Material de Transporte	fraco								
90 a 92 Ótica e Instrumentos	fraco	neutro							
93 a 99 Outros	fraco	fraco	fraco	fraco	neutro	neutro	fraco	neutro	fraco

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50- 51.

A Tabela 14 não indicou nenhum grupo de produto que pudesse ter sido classificado

como forte, no comércio entre Pernambuco e EUA, em todo o período de análise. Porém, os grupos Alimentos e Bebidas e Plásticos e Borracha foram analisados como fortes na maior parte do tempo em análise. Além disso, quando esses grupos não foram considerados fortes, foram classificados como neutros. Os grupos Minerais, Papel e Celulose, Máquinas e Equipamentos, Material de Transporte, Ótica e Instrumentos e Outros foram classificados como, essencialmente, fracos durante todo o período de análise.

Tabela 14 – Pontos Fortes, Fracos e Neutros por Grupos de Produtos, Pernambuco-EUA (1997-2013)

NCM/Grupo de Produtos		1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
01 a 24	Alimentos e Bebidas	forte	neutro	neutro						
25 a 27	Minerais	fraco	fraco	fraco	fraco	forte	fraco	fraco	fraco	fraco
28 a 38	Produtos Químicos	neutro	fraco							
39 a 40	Plásticos e Borracha	neutro	neutro	forte	forte	forte	forte	forte	neutro	neutro
41 a 43 e 64 a 67	Calçados e Couros	fraco	fraco	neutro	neutro	fraco	fraco	neutro	neutro	neutro
44 a 46	Madeira e Mobiliário	fraco	fraco	fraco	neutro	fraco	fraco	fraco	fraco	fraco
47 a 49	Papel e Celulose	fraco								
50 a 63	Têxtil	fraco	forte	forte	forte	forte	fraco	fraco	fraco	fraco
68 a 72	Minerais Não-Metálicos	fraco	fraco	neutro	neutro	neutro	neutro	neutro	fraco	fraco
73 a 83	Metais comuns	fraco	neutro	fraco	neutro	forte	forte	fraco	fraco	fraco
84 a 85	Máquinas e Equipamentos	fraco								
86 a 89	Material de Transporte	fraco								
90 a 92	Ótica e Instrumentos	fraco								
93 a 99	Outros	fraco								

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50- 51.

A Tabela 15 também não indicou nenhum grupo de produto que pudesse ter sido classificado como forte, no comércio entre Pernambuco e Venezuela, em todo o período de análise. Porém, o grupo Plásticos e Borracha foi analisado como forte em 1997, 1999, 2001, 2003, 2005, 2007 e 2009. Esse grupo só indicou ser neutro nos anos de 2011 e 2013. E os grupos Minerais, Madeira e Mobiliário, Papel e Celulose, Material de Transporte, Ótica e Instrumentos e Outros foram classificados como, essencialmente, fracos durante todo o período de análise.

Tabela 15 – Pontos Fortes, Fracos e Neutros por Grupos de Produtos, Pernambuco-Venezuela (1997-2013)

NCM/Grupo de Produtos		1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
01 a 24	Alimentos e Bebidas	fraco	neutro	forte	fraco	forte	forte	neutro	fraco	fraco
25 a 27	Minerais	fraco								
28 a 38	Produtos Químicos	neutro	fraco							
39 a 40	Plásticos e Borracha	forte	neutro	neutro						
41 a 43 e 64 a 67	Calçados e Couros	fraco	fraco	neutro	fraco	neutro	neutro	fraco	fraco	neutro
44 a 46	Madeira e Mobiliário	fraco								
47 a 49	Papel e Celulose	fraco								
50 a 63	Têxtil	fraco	neutro	fraco						
68 a 72	Minerais Não-Metálicos	fraco	fraco	fraco	fraco	fraco	fraco	neutro	fraco	fraco
73 a 83	Metais comuns	fraco	fraco	neutro	neutro	forte	fraco	neutro	fraco	fraco
84 a 85	Máquinas e Equipamentos	fraco	fraco	neutro	fraco	fraco	fraco	fraco	fraco	fraco
86 a 89	Material de Transporte	fraco								
90 a 92	Ótica e Instrumentos	fraco								
93 a 99	Outros	fraco								

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50- 51.

Assim, constata-se que, em linhas gerais, a pauta de exportações pernambucanas, em relação à Argentina, EUA e Venezuela, é fracamente diversificada e está concentrada fortemente em produtos de baixo valor agregado representados, principalmente, nos grupos Plásticos e Borracha, Têxtil e Alimentos e Bebidas.

A análise dos dados da Tabela 16 indica que não há um padrão definido de comportamento do índice de comércio intraindústria de Pernambuco com a Argentina. Apenas alguns poucos grupos de produtos apresentam, de forma esporádica, algum tipo de comércio intraindústria. Conseqüentemente, os índices de comércio intraindústria Pernambuco-Argentina se apresentam com valores próximos de zero para a maioria dos produtos, de tal forma que o referido comércio pode ser caracterizado como sendo essencialmente interindustrial, ou do tipo Heckscher-Ohlin.

O comércio intraindústria Pernambuco-Argentina, reportado na Tabela 16, está localizado em Produtos Químicos, que, nos anos 1999 e 2005, apresentaram elevados índices de comércio intraindústria, com valores de 0,86 e 0,53, respectivamente; Plásticos e Borracha, nos anos de 1997, 1999, 2011 e 2013, com índices de 0,56, 0,68, 0,95 e 0,66, respectivamente; Papel e Celulose, com índices de 0,66 e 0,72, nos anos de 2001 e 2005, respectivamente; Têxtil, com índice de 0,68, em 1997; Minerais não metálicos, com índices de 0,53 e 0,86, nos anos de 2003 e 2009, respectivamente; Metais Comuns, com índices de 0,59, 0,88, 0,75, 0,62 e 0,91, nos anos 2001, 2005, 2007, 2009 e 2011, respectivamente; Máquinas e Equipamentos, com índices de 0,75, 0,59 e 0,53, nos anos 1997, 2001 e 2003, respectivamente. Nos demais períodos e grupos de produtos, o comércio é caracterizado como sendo essencialmente interindustrial.

Tabela 16 – Índice de Comércio Intraindústria por Grupos de Produtos, Pernambuco-Argentina (1997-2013)

NCM Grupo de Produtos / Período	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
01 a 24 Alimentos e Bebidas	0,02	0,02	0,02	0,01	0,04	0,02	0,00	0,00	0,00
25 a 27 Minerais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,42	0,03
28 a 38 Produtos Químicos	0,39	0,86	0,26	0,28	0,53	0,47	0,01	0,00	0,04
39 a 40 Plásticos e Borracha	0,56	0,68	0,30	0,44	0,29	0,41	0,46	0,95	0,66
41 a 43 e 64 a 67 Calçados e Couros	0,00	0,00	0,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,09	0,00
44 a 46 Madeira e Mobiliário	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
47 a 49 Papel e Celulose	0,01	0,36	0,66	0,01	0,72	0,33	0,22	0,50	0,32
50 a 63 Têxtil	0,68	0,35	0,02	0,01	0,01	0,01	0,11	0,01	0,46
68 a 72 Minerais Não-Metálicos	0,00	0,41	0,00	0,53	0,00	0,18	0,86	0,41	0,09
73 a 83 Metais comuns	0,05	0,08	0,59	0,37	0,88	0,75	0,62	0,91	0,41
84 a 85 Máquinas e Equipamentos	0,75	0,46	0,59	0,53	0,29	0,14	0,19	0,08	0,08
86 a 89 Material de Transporte	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
90 a 92 Ótica e Instrumentos	0,00	0,16	0,00	0,24	0,00	0,01	0,06	0,36	0,87
93 a 99 Outros	0,00	0,18	0,12	0,96	0,25	0,79	0,32	0,08	0,03

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50- 51.

Assim como ocorreu na análise do índice de comércio intraindústria entre Pernambuco e Argentina, a análise dos dados da Tabela 17, também indica que não há um padrão definido de comportamento do índice de comércio intraindústria de Pernambuco com os EUA. Conseqüentemente, os índices de comércio intraindústria Pernambuco-EUA também se apresentam com valores próximos de zero para a maioria dos produtos, de tal forma que o referido comércio pode ser caracterizado como sendo essencialmente interindustrial, ou do tipo Heckscher-Ohlin.

O comércio intraindústria Pernambuco-EUA, reportado na Tabela 17, está localizado

em Plásticos e Borracha, que nos anos de 1997, 1999, 2001, 2003, 2009, 2011 e 2013, apresentaram elevados índices de comércio intraindústria, com índices de 0,92, 0,98, 0,81, 0,87, 0,61, 0,94 e 0,89, respectivamente; Alimentos e Bebidas, que, nos anos 1997, 1999, 2011 e 2013, com valores de 0,5, 0,62, 0,89 e 0,59, respectivamente; Calçados e Couros, com índices de 0,93, 0,83, 0,5 e 0,58, nos anos de 1997, 2001, 2009 e 2011, respectivamente; Têxtil, com índices de 0,83, 0,51, 0,56 e 0,82, em 1999, 2001, 2007 e 2013, respectivamente; Minerais não metálicos, com índices de 0,80, 0,68, 0,57 e 0,60 nos anos de 1997, 1999, 2009 e 2011, respectivamente; Máquinas e Equipamentos, com índice de 0,83, em 2005. Nos demais períodos e grupos de produtos, o comércio é caracterizado como sendo essencialmente interindustrial.

Tabela 17 – Índice de Comércio Intraindústria por Grupos de Produtos, Pernambuco-EUA (1997-2013)

NCM Grupo de Produtos / Período	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
01 a 24 Alimentos e Bebidas	0,50	0,62	0,23	0,44	0,09	0,48	0,27	0,89	0,59
25 a 27 Minerais	0,00	0,00	0,00	0,83	0,17	0,00	0,00	0,00	0,00
28 a 38 Produtos Químicos	0,21	0,04	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
39 a 40 Plásticos e Borracha	0,92	0,98	0,81	0,87	0,39	0,32	0,61	0,94	0,89
41 a 43 e 64 a 67 Calçados e Couros	0,93	0,47	0,83	0,05	0,09	0,28	0,50	0,58	0,15
44 a 46 Madeira e Mobiliário	0,04	0,36	0,44	0,40	0,24	0,02	0,28	0,00	0,00
47 a 49 Papel e Celulose	0,00	0,00	0,01	0,03	0,55	0,12	0,00	0,00	0,01
50 a 63 Têxtil	0,07	0,83	0,51	0,30	0,34	0,56	0,42	0,02	0,82
68 a 72 Minerais Não-Metálicos	0,80	0,68	0,25	0,28	0,06	0,07	0,57	0,60	0,14
73 a 83 Metais comuns	0,24	0,48	0,00	0,26	0,18	0,11	0,34	0,01	0,20
84 a 85 Máquinas e Equipamentos	0,16	0,43	0,40	0,13	0,83	0,44	0,06	0,05	0,03
86 a 89 Material de Transporte	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00
90 a 92 Ótica e Instrumentos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,02	0,01
93 a 99 Outros	0,63	0,32	0,21	0,64	0,84	0,92	0,86	0,07	0,45

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50- 51.

Como já foi dito anteriormente, o comércio entre Pernambuco e Venezuela encontra-se em ascensão, uma vez que, segundo o MDIC, a Venezuela passou do 26^a, para o 5^o país de maior destino das exportações Pernambucanas em 2013. Portanto, observa-se, na Tabela 18, que o comércio entre Pernambuco e a Venezuela é caracterizado, essencialmente, como interindustrial, ou do tipo Heckscher-Ohlin, visto que, a maioria dos valores atribuídos aos índices de comércio intraindústria dessa relação comercial são próximos ou iguais à zero. Assim, o comércio intraindústria ocorrerá apenas nos grupos de Alimentos e Bebidas, em 1999 e 2001; e Plásticos e Borracha, no ano de 2001.

Tabela 18 – Índice de Comércio Intraindústria por Grupos de Produtos, Pernambuco-Venezuela (1997-2013)

NCM Grupo de Produtos / Período		1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
01 a 24	Alimentos e Bebidas	0,01	0,74	0,56	0,00	0,09	0,00	0,00	0,00	0,00
25 a 27	Minerais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
28 a 38	Produtos Químicos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,22	0,00	0,00	0,00	0,00
39 a 40	Plásticos e Borracha	0,16	0,14	0,61	0,21	0,41	0,08	0,05	0,00	0,00
41 a 43 e 64 a 67	Calçados e Couros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
44 a 46	Madeira e Mobiliário	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
47 a 49	Papel e Celulose	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
50 a 63	Têxtil	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
68 a 72	Minerais Não-Metálicos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00
73 a 83	Metais comuns	0,00	0,00	0,28	0,00	0,00	0,10	0,32	0,00	0,00
84 a 85	Máquinas e Equipamentos	0,00	0,00	0,08	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
86 a 89	Material de Transporte	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
90 a 92	Ótica e Instrumentos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
93 a 99	Outros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50- 51.

Os índices de comércio intraindustrial obtidos para o comércio entre Pernambuco e Argentina, EUA e Venezuela mostram que o Estado de Pernambuco é relativamente bem dotado de trabalho e não possui polos industriais dinâmicos que lhe permitam integrar-se com outros setores semelhantes no mercado internacional.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste trabalho, foram analisadas as relações comerciais de Pernambuco com a Argentina, EUA e Venezuela, a fim de identificar o potencial para uma inserção mais competitiva de cada uma das regiões no mercado pernambucano, visto que Argentina e EUA, a partir do ano 2000, sempre estiveram entre os quatro principais países de destino das exportações e entre os quatro principais países de origem das importações pernambucanas. Já a Venezuela esteve na 5ª posição, em 2013, em termos de destino das exportações de Pernambuco, e tem contribuído positivamente com a balança comercial do Estado.

Assim, foi analisada a estrutura do comércio de cada um dos países supracitados com Pernambuco e foram calculados índices de vantagens comparativas reveladas, de concentração de exportações, de contribuição ao saldo comercial e de comércio intraindústria. Adicionalmente, calculou-se a taxa de cobertura, no intuito de identificarem-se os pontos fortes, fracos e neutros os quais qualificam as relações comerciais existentes entre a economia pernambucana e os países de destino objetos deste estudo.

Os indicadores calculados mostraram que, para o período de 1998 a 2013, as exportações de Pernambuco para os países objetos desse estudo estão concentradas em produtos primários com pouco avanço dos manufaturados. Em geral, o comércio de cada país com Pernambuco pode ser caracterizado como sendo interindustrial.

Nas relações comerciais entre Pernambuco e Argentina, os resultados mostraram que as exportações do Estado para esse país estão concentradas em poucos produtos. O comércio de Pernambuco com a Argentina parece ser essencialmente interindustrial, porém, em alguns grupos de produtos tais como: Produtos Químicos, Plásticos e Borracha, Papel e Celulose, Têxtil, Metais Comuns e Máquinas e Equipamentos, o comércio, em períodos pontuais, apontou índices relativamente elevados o que caracteriza certo comércio intraindustrial. Os grupos de produtos Plásticos e Borracha, Têxtil e Máquinas e Equipamentos foram classificados, com base no critério de Gutman e Miotti (1996), como fortes e, por isso, detêm maior potencial exportador e se apresentam como estratégicos em uma política de inserção

neste mercado.

O comércio entre Pernambuco e os EUA mostrou, na estrutura de sua pauta de exportações, um grande predomínio de produtos primários, com destaque para os grupos Alimentos e Bebidas e Plásticos e Borracha, com percentuais médios de 62,03% e 20,04%, respectivamente, ao longo do período analisado. A concentração em poucos produtos também se repete nas importações, as quais estão concentradas nos grupos Metais Comuns, Produtos Químicos e, em 2010 e 2013, Minerais.

Da mesma maneira que ocorreu na análise do índice de comércio intraindústria entre Pernambuco e Argentina, os índices de comércio intraindústria Pernambuco-EUA também se apresentaram com valores próximos de zero para a maioria dos produtos, de tal forma que o referido comércio pode ser caracterizado como sendo essencialmente interindustrial, ou do tipo Heckscher-Ohlin. Porém, também é importante ressaltar, que em períodos específicos e pontuais, certos grupos de produtos tais como: Plásticos e Borracha, Alimentos e Bebidas, Calçados e Couros, Têxtil, Minerais não metálicos e Máquinas e Equipamentos, apresentaram elevados índices de comércio intraindústria. Já em termos de maior potencial exportador e de apresentação estratégica em uma política de inserção neste mercado, os grupos Alimentos e Bebidas e Plásticos e Borracha foram classificados como fortes na maior parte do período em análise.

A interação comercial entre Pernambuco e Venezuela apontou uma corrente de comércio constante no período analisado. Apesar dessa corrente de comércio ter permanecido constante, ela mostrou-se bastante favorável ao Estado, uma vez que, ao contrário do que ocorreu com o comércio com a Argentina e os EUA, ela contribuiu positivamente com a balança comercial de Pernambuco a qual, por sua vez, é essencialmente deficitária. O comércio dessas duas regiões concentrou-se em poucos produtos de tal maneira que apontou os maiores valores do índice de concentração de exportação dentre os países analisados.

As exportações para a Venezuela se concentraram em produtos de baixo valor agregado com alta participação dos grupos Alimentos e Bebidas e Plástico e Borracha. Já as importações, basearam-se, fundamentalmente, no grupo Minerais e, excepcionalmente, no ano de 2013, no grupo Minerais não metálicos. Esse comércio é caracterizado, essencialmente, como interindustrial, ou do tipo Heckscher-Ohlin, visto que, a maioria dos valores atribuídos aos índices de comércio intraindústria dessa relação comercial são próximos ou iguais à zero. O comércio intraindústria ocorreu apenas, nos grupos de produtos Alimentos e Bebidas, em 1999 e 2001; e Plásticos e Borracha, no ano de 2001. O comércio entre Pernambuco e Venezuela também não indicou nenhum grupo de produto que pudesse ter sido classificado, em todo o período de análise, como forte. Porém, o grupo Plásticos e Borracha foi analisado como forte em 1997, 1999, 2001, 2003, 2005, 2007 e 2009. Esse grupo só indicou ser neutro nos anos de 2011 e 2013.

Assim, em termos gerais, observou-se que as exportações Pernambucanas para a Argentina, EUA e Venezuela são baseadas em produtos primários e de baixo valor agregado, com exceção das exportações do grupo Máquinas e Equipamentos para a Argentina as quais garantiram presença mais significativa, quando o assunto a ser tratado é uma pauta de exportações mais intensiva em capital e que tenha valor agregado maior.

Complementarmente, identificou-se um comércio intraindústria ainda incipiente, mas com capacidade de inserção internacional que pode ser fomentado via políticas públicas. Hidalgo e Da Mata (2004), por exemplo, opinam que um comércio intraindústria pouco explorado, pode ser visto com otimismo por parte dos formuladores da política comercial brasileira, pois, sendo a economia semi-industrializada, abundante em trabalho e escassa em capital, não terá que limitar as suas exportações a apenas alguns produtos primários ou intensivos em trabalho, havendo bastante espaço para exportar produtos intensivos em capital.

Destarte, o Estado de Pernambuco pode elevar suas exportações de produtos

intensivos em capital fomentando investimentos, por exemplo, na indústria de construção naval, no polo petroquímico, na indústria automobilística e na indústria farmacêutica, que são novos investimentos que surgem e que poderão modificar a pauta de exportação de Pernambuco, inclusive nas relações comerciais com a Argentina, EUA e Venezuela.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL. **Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior**. Disponível em: <<http://www.aliceweb.desenvolvimento.gov.br>>. Acesso em: 15 jul. 2014.

BALASSA, B. **Trade liberalization and revealed comparative advantage**. Washington, DC: World Bank, 1965.

CARVALHO, Maria Auxiliadora de; SILVA, César Roberto Leite da. **Economia internacional**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

FEISTEL, P.R; HIDALGO, Á. B. **Competitividade das regiões brasileiras no intercâmbio comercial com a China**. Seminário sobre pesquisas em relações econômicas internacionais : 28 e 29 de março de 2012, Brasília, Brasil. – 2012, p. 257-280.

HIDALGO, Á. B. Especialização e competitividade do Nordeste no mercado internacional. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 29, p. 491-515, jul.1998. Número especial.

HIDALGO, Á. B.; DA MATA, D. F. P. G. Exportações do Estado de Pernambuco: concentração, mudança na estrutura e perspectivas. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 35, n. 2, p.264-283, abr./jun. 2004.

GRUBEL, H.; LLOYD, P. **Intra-industry trade: the theory and the measurement of international trade in differentiated products**. London: Macmillan, 1975.

GUTMAN, G. E.; MIOTTI, L. **Exportaciones agroindustriales de América Latina y el Caribe: Especialización, competitividad y oportunidades comerciales en los mercados de la OCDE**. Local [s.l.] : CEPAL, 1996.

KOTLER, Philip. **Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle**. Tradução: Aílton Bomfim Brandão. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

LAFAY, G. **Le mesure des avantages comparatifs révélés**. *Économie Prospective Internationale*, Paris, n. 41, p. 27-43,1990.

LAURSEN, K. **Revealed comparative advantage and the alternatives as measures of international specialization**. Copenhagen: Danish Research Unit for Industrial Dynamics, 1998. (Working Paper, n. 98-30).

LOVE, J. Trade concentration and export instability. **The Journal of Development Studies**, v. 15, n. 3, p. 60-69, 1979.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia internacional e comércio exterior**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

MARTINS, A.P. et al. **Desempenho do comércio exterior em minas gerais: estrutura, vantagem comparativa e comércio intraindústria.** Disponível em: <<http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/95071/1/Artigo%204.pdf>>. Acesso em: 04 jul. 2014.

RATTI, Bruno. **Comércio internacional e câmbio.** 8. ed. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

ROSSETTI, José Paschoal. **Introdução à economia.** 14. ed. rev. atual. e amp. São Paulo: Atlas, 1990.

THORSTENSEN, V. et al. **O Brasil frente a um mundo dividido em blocos.** SÃO PAULO, Instituto Sul-Norte, 1994.

VASCONCELOS, C. R. F. O Comércio Brasil-Mercosul na Década de 90: Uma Análise pela Ótica do Comércio Intra-indústria. **Revista Brasileira de Economia.** v. 57, n. 1, parte II, jan./mar. p. 283-313, 2003.

WONNACOTT, Paul; WONNACOT, Ronald. **Introdução à economia.** Tradução, revisão e adaptação: Nuno Renan Lopes de Figueiredo Pinto et al. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1985.

FEISTEL, P.R; MISSAGGIA, S.Z. **O intercâmbio comercial rio grande do sul - china: concentração, desempenho e perspectivas.** Disponível em: <http://www.apec.unesc.net/VII_EEC/sessoes_tematicas/%C3%81rea%2011%20Rela%C3%A7%20Intern/INTERC%C3%82MBIO%20COMERCIAL%20RIO%20GRANDE%20DO%20SUL.pdf>. Acesso em: 09 jul. 2014.

APÊNDICE A - Critério de Classificação dos Capítulos da NCM, segundo Grupos de Produtos.

GRUPOS DE PRODUTOS	CAPÍTULOS DA NCM	DESCRIÇÃO
Alimentos, fumo e bebidas	01 a 24	Produtos de origem animal: animais vivos, carnes, peixes, laticínios, ovos. Produtos de origem vegetal: plantas, vegetais, frutas, café, chá, cereais, amidos, trigo, grãos, sementes, gomas, gorduras, e óleos de origem animal e vegetal. Produtos alimentares, bebidas e fumo: carnes preparadas, açúcares, cacau, farinhas, preparados de cereais, pastelaria, preparados de frutas ou vegetais, bebidas alcoólicas ou não e fumo.
Minerais	25 a 27	Sal, enxofre, gesso, cal, cimento, minérios, combustíveis e ceras minerais.
Produtos químicos	28 a 38	Inorgânicos, orgânicos, farmacêuticos, fertilizantes, tintas, óleos, essenciais, sabões, ceras, colas, pólvora e produtos para fotografia.
Plásticos e Borracha	39 a 40	Produtos plásticos e borracha.
Calçados e couros	41 a 43 e 64 a 67	Calçados, chapéus, guarda-chuvas, peles e obras de couro.
Madeira e carvão vegetal	44 a 46	Madeira, cortiça e obras de madeira.
Papel e celulose	47 a 49	Papel e impressos.
Têxtil	50 a 63	Fio, tecelagem e confecções.
Minerais não metálicos	68 a 72	Obras de pedra, cerâmica e vidro, pérolas, pedras preciosas e metais preciosos.
Metais comuns	73 a 83	Ferro e aço, cobre, níquel, alumínio, chumbo, zinco, estanho e ferramentas.
Máquinas e equipamentos	84 a 85	Máquinas e equipamentos elétricos
Material de transporte	86 a 89	Veículos de transporte, automóveis, tratores, aeronaves e embarcações.
Ótica e instrumentos	90 a 92	Ótica, fotografia e instrumentos de medida e controle.
Outros	93 a 99 e 00	Armas e munições, mercadorias diversas, móveis, iluminação, brinquedos, produtos de esporte e objetos de arte.

Nota: Usa-se o critério de classificação de THORSTENSEN et. al. (1994) pág. 50- 51.