



O comércio internacional pode virar o jogo na América Latina

[Natalija Novta](#) e [Fabiano Rodrigues Bastos](#)

4 de novembro de 2015

O crescimento na América Latina e no Caribe está sofrendo um golpe duplo — enquanto a atividade econômica registra forte desaceleração, as [perspectivas a médio prazo](#) continuam a se deteriorar. Não surpreende, portanto, que as autoridades da região estejam ansiosas para encontrar maneiras de revitalizar o crescimento.

Uma possível resposta seria intensificar o comércio internacional, tanto dentro da região como com o resto do mundo. [Nosso novo estudo](#) examina o desempenho das exportações nas regiões em desenvolvimento e de mercados emergentes nas duas últimas décadas para avaliar seu potencial de crescimento na América Latina. Constatamos que na maioria dos países da região o comércio é inferior ao que seria de se esperar segundo modelos padrão de comércio internacional. É um problema que se arrasta há quase um quarto de século, em parte como resultado da geografia da região e de um legado de políticas protecionistas.

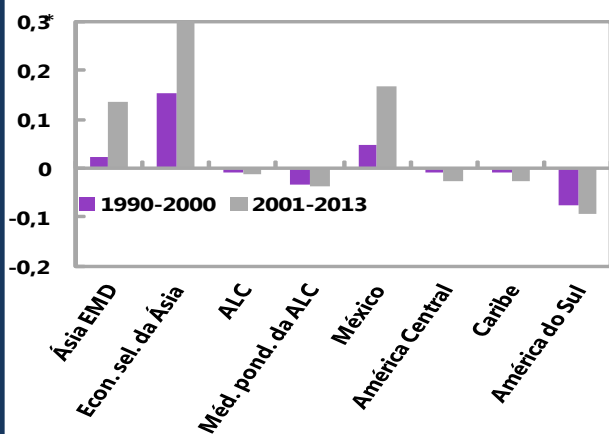
Nós argumentamos que a inserção em processos de produção internacionais (por exemplo, em cadeias globais de valor) e também acordos comerciais podem ser úteis, mas estão longe de ser uma solução mágica, sobretudo na atual conjuntura global. As autoridades da América Latina precisam formular políticas que aumentem a competitividade de suas exportações, para que possam ingressar em grandes mercados, particularmente nas economias avançadas.

Comércio fraco

A fim de estimar o desempenho do comércio internacional, identificamos hiatos de intensidade comercial (ou hiatos de exportação) na região durante o período 1990–2013. Consideramos variáveis como a distância geográfica, o tamanho da economia e determinadas características históricas ou culturais. A parte “inexplicada” das exportações — a diferença entre as exportações observadas e previstas — representa o “hiato” de exportação positivo ou negativo, que nos mostra se o comércio de um país é inferior ou superior ao que seria de se esperar com base em seus fundamentos

Gráfico 1. Desempenho do comércio, exportações brutas

(Média dos resíduos da regressão de gravidade: comércio +superior/ -inferior ao esperado)



Fontes: CEPPI; FMI, base de dados do *World Economic Outlook*; UN Comtrade; e cálculos do corpo técnico do FMI.

¹ As barras correspondem à média dos resíduos estimados no modelo de gravidade que inclui as seguintes variáveis independentes: distância, contiguidade, idioma, país colonizador, falta de acesso ao mar e efeitos temporais fixos.

Obs.: EMD = Emergente e em Desenvolvimento. Economias selecionadas da Ásia: Camboja, China, Filipinas, Indonésia, Malásia, Tailândia e Vietnã.

² Média ponderada pelo PIB.

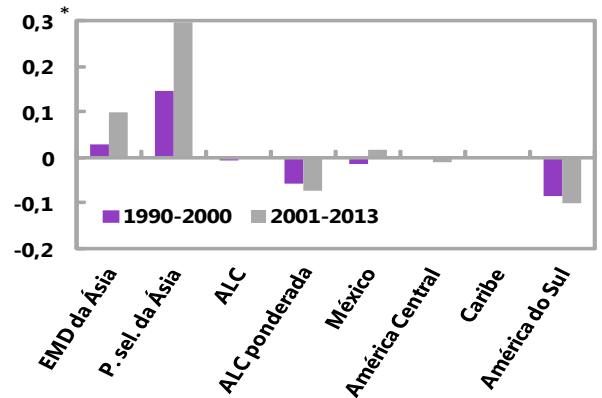
* O valor para os países selecionados da Ásia (2001-13) é 0,6. As barras relativas a América Central, Caribe e América do Sul também são médias ponderadas pelo PIB.

econômicos.

Em comparação com o resto do mundo, o comércio dos países da América Latina é, em média, inferior ao esperado (gráficos 1 e 2), sobretudo no caso da América do Sul. Além disso, segunda esta métrica, o desempenho das exportações da América Latina não apresentou melhorias nas duas últimas décadas, em nítido contraste com o desempenho dos países asiáticos emergentes e em desenvolvimento. Nossas conclusões se aplicam tanto às exportações brutas como às exportações de valor agregado — um conceito que vem ganhando aceitação como forma de isolar o conteúdo estrangeiro das exportações, que é elevado quando os países utilizam muitos bens intermediários estrangeiros em suas exportações. Nossos resultados indicam que o comércio da Ásia é superior ao esperado tanto em termos de exportações brutas como em termos de valor agregado, um sinal de que o sólido desempenho de suas exportações brutas não se deve apenas ao conteúdo estrangeiro das exportações.

Gráfico 2. Desempenho do comércio, valor agregado

(Média dos resíduos da regressão de gravidade: comércio +superior/-inferior ao esperado)



Fontes: CEPPi; FMI, base de dados do *World Economic Outlook*; UN Comtrade; e cálculos do corpo técnico do FMI.

¹ As barras correspondem à média dos resíduos estimados no modelo de gravidade que inclui as seguintes variáveis independentes: distância, contiguidade, idioma, país colonizador, falta de acesso ao mar e efeitos temporais fixos.

Obs.: EMD = Emergente e em Desenvolvimento. Economias selecionadas da Ásia: Camboja, China, Filipinas, Indonésia, Malásia, Tailândia e Vietnã.

² Média ponderada pelo PIB.

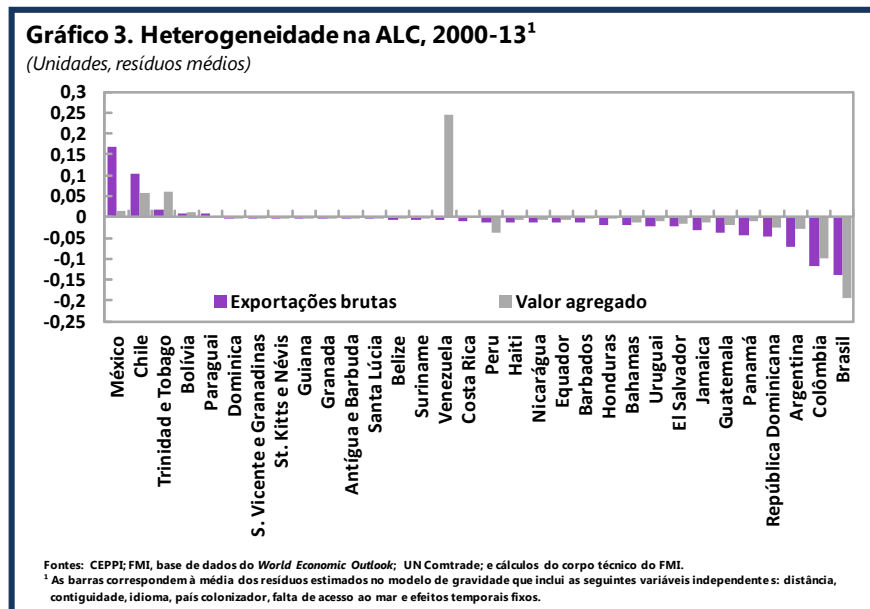
* O valor para os países selecionados da Ásia (2001-13) é 0,4. As barras relativas a América Central, Caribe e América do Sul também são médias ponderadas pelo PIB.

Diferenças regionais

Existem, porém, diferenças importantes entre os países da região (gráfico 3). O México se destaca pelo comércio superior ao esperado em termos de exportações brutas, mas seu desempenho é muito mais fraco em termos de exportações de valor agregado. A esmagadora maioria desses resultados se deve aos fluxos de comércio bilateral entre o México e os Estados Unidos, o que é coerente com o desenvolvimento de cadeias de produção (no setor automotivo, por exemplo) entre esses dois países.

O Chile também apresenta desempenho positivo, fortemente influenciado por seus vínculos com a China, como era de se esperar, mas também por vínculos com Japão e Coreia. Apesar de uma limitada base de exportações, o Chile parece ter conseguido ampliar o volume de exportações acima do esperado, algo que não se verifica em outros exportadores de commodities da região.

Argentina, Brasil e Colômbia registram o desempenho comercial mais fraco na América Latina. Nos casos de Argentina e Brasil, um fator determinante para isso é o baixo volume de exportações para os principais economias avançadas, em especial os Estados Unidos. No caso da Colômbia, as fracas exportações para o México e o Brasil são um fator importante. Em outros países, observa-se um pequeno desvio do desempenho das exportações em relação ao que seria coerente com seus fundamentos econômicos. A Venezuela desponta como um país cujo comércio é superior às previsões em termos de valor agregado. Isso porque o país exporta mais petróleo, que tem elevado conteúdo nacional, do que seria de se esperar em função de seus fundamentos.



Cadeias globais de valor e acordos comerciais

Para avaliar se a maior integração comercial poderia promover as exportações latino-americanas, ampliamos nosso modelo incluindo variáveis relativas às cadeias globais de valor e aos acordos comerciais.

Os resultados indicam que a maior integração dos países nas cadeias mundiais de valor produz um melhor desempenho na região, tanto em termos de exportações brutas como de valor agregado. Contudo, a curto prazo, o impacto econômico direto é pequeno. Isso leva a crer que a integração comercial por si só não basta para dar um impulso imediato ao comércio. Para colher os benefícios a longo prazo, a América Latina terá de saber tirar proveito do [comércio nas cadeias globais de valor](#) para estimular a disseminação de conhecimentos e a inovação, um desafio há muito presente na região.

Em relação aos benefícios dos acordos comerciais, nossos dados são inconclusivos, um sinal de que o impacto final depende fundamentalmente do desenho e da execução dos próprios acordos e das reformas que os acompanham.

Novas oportunidades

Em que pesem os esforços na América Latina para reduzir as barreiras comerciais, a região ainda é mais fechada do que outras regiões de mercados emergentes, e o comércio da maioria dos países ainda é inferior ao esperado. É importante manter uma postura realista acerca da possibilidade de se realizar melhorias expressivas, mas algumas políticas podem ser ressaltadas:

- Intensificar os esforços para ingressar nos grandes mercados, em especial nas economias avançadas. Aumentar a cota de participação em mercados competitivos exige progressos mais arrojados nas reformas estruturais.

- A região tem a ganhar com uma maior inserção nas cadeias globais de valor. Contudo, essa estratégia continuará a ter um impacto direto pequeno sobre o comércio a menos que a integração conduza a um aumento sustentado da produtividade, através da disseminação de conhecimentos e do maior comércio intrassetorial.
- Os acordos comerciais não são uma solução mágica para estimular o comércio. Os acordos mais abrangentes — como pretende ser o TPP, o Acordo Transpacífico — que reduzem as barreiras tarifárias e não tarifárias, harmonizam os arcabouços regulatórios e abrangem grandes economias avançadas e emergentes, devem gerar um efeito positivo a médio prazo. Em contrapartida, os blocos comerciais regionais com viés protecionista parecem uma saída menos promissora. Os países da América Latina, que na sua maioria não integram o TPP, devem tomar medidas para evitar o risco de ficar de fora de acordos multirregionais em um cenário de rápida transformação do comércio mundial.



Natalija Novta é economista da Divisão de Estudos Regionais do Departamento do Hemisfério Ocidental do FMI, onde produz análises sobre a América Latina e o Caribe. Trabalhou também no Departamento de Finanças Públicas. Antes de ingressar no FMI, trabalhou no Conselho Fiscal e no Ministério das Finanças da Sérvia e no National Bureau of Economic Research. Doutorou-se em Economia pela Universidade de Nova Iorque. Em suas pesquisas anteriores, abordou os fluxos comerciais, o emprego no setor público e os conflitos.



Fabiano Rodrigues Bastos é economista da Divisão de Estudos Regionais do Departamento do Hemisfério Ocidental do FMI, tendo passado também pelo Departamento de África do FMI. Anteriormente, trabalhou no Banco Interamericano de Desenvolvimento, Banco Mundial e Banco da Inglaterra. Doutorou-se pela Universidade de Maryland.