

Avaliação da competitividade industrial do Rio Grande do Sul no Mercosul*

Neio Lúcio Peres Gualda**
Luciana Aparecida Bastos***
Vamerson Schwingel Ribeiro***

Os processos de integração econômica são caracterizados pelas transformações que propiciam à nova região integrada. A constituição de um espaço econômico integrado favorece a mobilidade espacial dos fatores de produção e dos bens e serviços, contribuindo para a melhoria da eficiência produtiva de todas as economias envolvidas nesse processo.

A ampliação dos mercados, as economias de escala, a maior especialização, a melhoria da posição competitiva nos mercados internacionais, o aumento da taxa de crescimento econômico e os ganhos de bem-estar social são, dentre outros, os benefícios associados à integração regional.

Por outro lado, as assimetrias entre as economias que se integram geram uma série de custos àquelas com menor potencial de competitividade, como a eliminação de setores menos eficientes, reconversão industrial, fuga de capitais, desemprego, migrações internas, concentração espacial, desorganização produtiva, etc. As diferenças entre os países-membros quanto a tamanho, estágio de desenvolvimento, infra-estrutura, nível tecnológico, políticas macroeconômicas, etc. constituem-se em fortes obstáculos à integração e são os principais responsáveis pelos custos decorrentes do processo de integração.

A capacidade de integração do RS ao Mercosul será maior quanto melhores forem suas condições de estabelecer um padrão de comércio competitivo entre os parceiros, decorrentes de trocas intra-industriais. Esse novo padrão de comércio encontra respaldo na Nova Teoria do Comércio Internacional, que destaca que o comércio intra-industrial não decorre das diferenças entre as dotações de fatores, mas da capacidade de uma indústria obter economias de escala e diferenciar seus produtos.

* Artigo extraído do projeto de pesquisa **Avaliação da Competitividade Industrial da Região Sul do Brasil no Mercosul**, financiado pelo CNPq.

** Professor Titular do Departamento de Economia da Universidade Estadual de Maringá.

*** Bolsista de Iniciação Científica do CNPq.

Nesse contexto, insere-se a importância de investigar a competitividade industrial do Rio Grande do Sul no Mercosul, que, dada a sua localização geográfica, será um dos estados brasileiros com maior probabilidade de inserção nesse mercado comum e, portanto, mais sujeito aos efeitos (positivos e negativos) decorrentes do processo de integração.

Neste artigo, procura-se avaliar a competitividade industrial do Rio Grande do Sul no Mercosul a partir da determinação do índice de comércio intra-industriais para 100 setores industriais. Inicialmente, discute-se esse novo padrão de comércio desde seus principais determinantes. A seguir, apresentam-se a base teórica do comércio intra-industrial e sua relação com a Teoria da Organização Industrial, para incorporar ao seu arcabouço modelos de oligopólios que possibilitem obter uma explicação do comércio internacional pelo lado da demanda (GUALDA, 1995, p.14).

Como referencial metodológico para determinação do índice de comércio intra-industrial, adota-se o índice Grubel e Lloyd (1975), e, para classificar os setores com potencial competitivo e aqueles que apresentam maior sensibilidade à competição externa dos parceiros do Mercosul, empregam-se os procedimentos adotados por Correa e Loes (1994).

Finalmente, avalia-se a competitividade industrial do Rio Grande do Sul no Mercosul a partir dos procedimentos metodológicos adotados. Os resultados apurados indicam que o padrão de comércio predominante nas relações comerciais da maioria dos setores analisados é o intersetorial, no qual as trocas são determinadas pela diferença nas dotações de fatores entre os parceiros comerciais. Esse padrão de comércio compromete as possibilidades de criação de comércio, pois gera apenas desvio de comércio e, conseqüentemente, não propicia o fortalecimento da posição competitiva dos parceiros frente ao comércio internacional.

1 - O comércio intra-industrial

Durante as últimas décadas, as relações comerciais entre as nações têm apresentado significativas transformações tanto no que se refere ao seu volume (fluxos comerciais cada vez maiores) quanto ao seu padrão (intenso comércio intra-industrial).

Esse novo padrão de comércio internacional é decorrente de fontes diversas daquelas previstas pela teoria tradicional do comércio internacional, visto que esta não foi capaz de "(...) incorporar ao seu arcabouço teórico fenômenos como economias de escala, diferenciação de produtos e concorrência imperfeita, impondo a necessidade de sua revisão" (GUALDA, 1995).

A nova forma de comércio é resultante de mudanças nas estruturas de produção e de mercado dos países, decorrentes do forte crescimento industrial. A partir da consolidação da mesma, as importações e as exportações de um mesmo produto por um país passaram a não ocorrer apenas com produtos diferenciados, mas, também, com produtos homogêneos (FONSEÇA, 1989, p.80), cujos determinantes das trocas diferem dos postulados tradicionais.

Os determinantes do comércio intra-indústria podem ser separados em duas categorias: na primeira, enquadram-se aqueles relacionados às características da indústria, e, na segunda, aqueles relacionados às características dos países envolvidos.

No que se refere à indústria, para que ocorra um intercâmbio intra-industrial, as mesmas devem apresentar, de acordo com a maioria dos modelos teóricos, a possibilidade de diferenciação do produto, bem como economias de escala.

É sabido que a existência de substitutos próximos para um bem qualquer, resultante da competição entre as diversas firmas que compõem o mercado, também reflete a diversidade dos desejos dos consumidores (LUNDBERG, 1982).

Assim, num país determinado, mesmo que uma indústria produza um considerável número de produtos diferenciados, ela vai estar apenas atendendo, com maior eficiência, ao grupo de consumidores predominante no país.

Porém, quando há uma abertura da economia, conseqüentemente, surge uma maior diversidade de substitutos próximos dos bens produzidos, o que possibilita um atendimento ainda melhor no que tange aos desejos dos consumidores, sobretudo os marginais, o que acaba se refletindo na elevação do nível de satisfação da comunidade como um todo.

A existência de economias de escala pode, ainda, gerar diferentes repercussões sobre o padrão de comércio, dependendo da existência, ou não, de produtos diferenciados na indústria em questão.

Numa indústria onde os produtos são substitutos próximos, ou seja, numa indústria que produz bens diferenciados, a existência de economias de escala aumenta as chances de ocorrência de comércio intra-indústria.

Num caso como esse, o intercâmbio intra-industrial traria benefícios aos países envolvidos, não apenas por aumentar a gama de produtos diferenciados à disposição dos consumidores, mas, também, pela redução do custo médio desses produtos, devido ao aumento da produção e, logo, da demanda, já que os produtores passariam a atender ao mercado externo.

Ocorrendo retornos crescentes, um país poderia especializar-se na produção de um conjunto menor de bens diferenciados, ao invés de produzir uma grande quantidade de bens numa escala inferior, com custos mais elevados.

Assim, é notório que, para a existência do intercâmbio de produtos de uma mesma indústria entre dois países diferentes, se faz necessário que a mesma produza bens diferenciados e que haja economias de escala, pois, caso contrário, não haveria nenhum fator que motivaria ambos os países a optarem por trocar mercadorias produzidas com a mesma dotação de fatores; antes, tenderiam a produzir tais bens domesticamente.

O comércio intra-indústria também pode ser determinado pelas características dos países. Fonseca (1989) constatou que o comércio intra-indústria se dá com maior frequência entre países com nível de renda elevado e iguais em suas relações de oferta e demanda. Tal fato baseia-se na hipótese de que o padrão de consumo em níveis baixos de renda se mostra predominantemente simples e padronizado, tornando-se cada vez mais complexo e diferenciado à medida que a renda *per capita* aumenta. Vê-se, então, que essa modalidade de troca mantém uma relação positiva com o grau de similaridade das rendas *per capita* dos países envolvidos, o que reflete uma proximidade dos padrões de demanda e, assim, dos produtos potenciais de exportação-importação (GRUBEL, LLOYD, 1975).

A crença de que uma maior inserção internacional propiciaria maiores ganhos de bem-estar e maior eficiência alocativa fez com que muitos países passassem a considerar, em suas estratégias de desenvolvimento, novas alternativas, especialmente a possibilidade de integrarem seus mercados a parceiros próximos, com o intuito de abrirem suas economias (GUALDA, 1995).

Diante dessas constatações, surgiram inúmeras tentativas de formação de blocos regionais, dentre as quais surgiu o Mercosul (1986), buscando o fortalecimento das relações intra-industriais, através quer da complementaridade, quer da competição entre as indústrias do mesmo setor, como forma de obter ganhos de competitividade.

A similaridade entre o nível de renda *per capita* dos países que integram o Mercosul constituiu-se em fator preponderante para o comércio intra-industrial, especialmente pela semelhança da estrutura de demanda desses países, o que contribuiu para que o comércio entre eles fosse intensificado.

Devido ao fato de que a similaridade e a proximidade entre os mercados acirram a competição industrial, é bem possível, a partir do índice de comércio intra-industrial (IGL), fazer uma avaliação da competitividade industrial entre o Estado do Rio Grande do Sul com os países integrantes do Mercosul, buscando detectar o potencial e a sensibilidade competitiva dos diferentes setores industriais deste estado, bem como avaliar para quais segmentos industriais o Mercosul abrirá espaços para ampliarem suas escalas de produção, aumentando, assim, sua competitividade internacional, e quais são as indústrias que requerem políticas e incentivos para suportarem a concorrência no Mercosul.

2 - Base teórica do comércio intra-industrial

A teoria do comércio internacional esteve fundamentada, durante muito tempo, no teorema de Heckscher-Ohlin, o qual afirmava que a principal razão para a existência de relações comerciais entre dois países era a diferença na dotação dos fatores produtivos dos diferentes países.

Segundo esse teorema, um país possuía vantagens comparativas na produção de bens que utilizassem, mais intensamente, o fator de produção economicamente mais abundante.

O mesmo foi desenvolvido baseando-se num conjunto de premissas demasiado restritivas quanto ao comportamento das estruturas produtivas dos países, já que supunha a existência de dois fatores de produção (capital e trabalho) perfeitamente homogêneos, a existência de uma única função de produção com rendimentos constantes de escala, a concorrência perfeita nos mercados de bens e fatores, os produtos não diferenciados, etc.

Essas restrições teóricas propiciaram o surgimento de diversas contestações empíricas quanto aos seus postulados básicos:

“Nos últimos anos, tem surgido um desapontamento crescente com a teoria tradicional do comércio internacional, fazendo com que apareçam novos modelos que oferecem abordagens alternativas para o comércio internacional. Estas novas abordagens rompem com a análise tradicional destacando a importância dos rendimentos crescentes de escala e da concorrência imperfeita no entendimento do funcionamento da economia internacional” (HELPMAN, KRUGMAN 1990, p.1).

Como a constatação de um novo padrão de comércio impunha a necessidade de uma nova base explicativa para a teoria do comércio internacional, os primeiros trabalhos que procuraram preencher essa lacuna concluíram que a explicação para o comércio entre os produtos de uma mesma indústria estava na capacidade de obtenção de economias de escala em nível das firmas, das vantagens proporcionadas pela diferenciação de produtos e pelo abandono do pressuposto de concorrência perfeita generalizada (GUALDA, 1995, p.13).

Tais trabalhos, ao buscarem novos fundamentos teóricos que explicassem o comércio intra-industrial, depararam-se com a necessidade de caminharem em sentido oposto ao estabelecido pela concorrência perfeita, já que, quando eram incorporados à base explicativa fatores como economias de escala e diferenciação de produtos, se tornava imprescindível “(...) romper com o modelo tradicional, implementando à análise as influências das estruturas de mercado como um dos determinantes do comércio entre países” (GUALDA, 1995, p.14).

Para incorporar à teoria do comércio internacional os fundamentos teóricos que lhe permitisse explicar as influências das estruturas de mercado sobre as trocas internacionais, tornava-se necessário romper com o paradigma da concorrência perfeita (presente na análise do comércio internacional desde Ricardo) para buscar, na Teoria da Organização Industrial, "(...) modelos de oligopólios, que permitissem obter uma explicação do comércio internacional pelo lado da demanda, levando-se em conta, além das economias de escala, a diferenciação de produtos" (GUALDA, 1995, p.14).

A relação entre a Teoria da Organização Industrial e os determinantes do comércio intra-industrial constitui-se num aspecto fundamental para a Nova Teoria do Comércio Internacional. Um dos primeiros estudos a considerar tal relação foi o de Scherer (1980). O autor partiu do princípio de que os mercados não se organizavam livremente de forma competitiva e que fenômenos como concentração de mercados, barreiras à entrada, diferenciação de produtos, etc. impediam a fixação de preços competitivos de equilíbrio, favorecendo práticas monopolistas, as quais resultavam em perdas de bem-estar social.

A partir dessa constatação, inúmeros autores, como Jacquemin (1982), Martiren-Mantel (1986), Saez (1990), Utton (1982), Gelbard (1991) e Gualda (1996), procuraram mostrar que, através do comércio intra-industrial, seria possível afetar estruturas concentradas, alterando o padrão de concorrência em determinados mercados, obtendo-se ganhos de eficiência, menores preços, menores perdas sociais e, conseqüentemente, a maximização do nível de bem-estar.

"Assim, os efeitos do comércio intra-industrial aproximam-se do objeto da Teoria da Organização Industrial, que procura sugerir formas que possam corrigir as imperfeições de mercado." (GUALDA, 1995, p.20).

3 - Comércio intra-industrial e competitividade internacional

A primeira dificuldade que surge quando se procura avaliar competitividade internacional é a falta de um consenso sobre o seu conceito. Para o BNDES (1991, p.5), isso se deve ao "(...) seu caráter sistêmico, já que ela é afetada por um conjunto de fatores que se inter-relacionam" e mostra que a "competitividade é um conceito multidimensional", pois resulta de uma combinação de múltiplos fatores e não da ação de fatores isolados.

O conceito de competitividade pode ser aplicado em nível de países, setores, empresa, ou até mesmo de produtos. Segundo o estudo do BNDES (ibid., p.6),

ela pode ser definida, em um sentido amplo, "(...) como sua capacidade de desenvolver e sustentar vantagens competitivas que lhes permitam enfrentar a concorrência".

Num exaustivo e completo estudo da competitividade da indústria brasileira, Coutinho e Ferraz (1994, p.18) apresentam interessante interpretação da competitividade empresarial. Introduzem a noção de **competitividade sistêmica**,

"(...) como modo de expressar que desempenho empresarial depende e é também resultado de fatores situados fora do âmbito das empresas e da estrutura industrial da qual fazem parte, como a ordenação macroeconômica, as infra-estruturas, o sistema político-institucional e as características sócio-econômicas dos mercados nacionais".

Em nível internacional, interpreta-se a competitividade como a capacidade que um país possui de exportar determinados produtos. Segundo a Comissão da Presidência dos Estados Unidos, citado em Coutinho e Ferraz (1994, p.17):

"Competitividade para uma nação é o grau pelo qual ela pode, sob condições livres e justas de mercado, produzir bens e serviços que submetam satisfatoriamente ao teste dos mercados internacionais enquanto, simultaneamente, mantenha e expanda a renda real de seus cidadãos. Competitividade é a base para o nível de vida de uma nação. É também fundamental à expansão das oportunidades de emprego e para a capacidade de uma nação cumprir suas obrigações internacionais".

Segundo Haguenuer (1989, p.1), a noção mais simples de competitividade está associada ao desempenho das exportações industriais, onde "(...) são competitivas as indústrias que ampliam sua participação na oferta internacional de determinados produtos". Tal conceito é defendido por vários outros autores, como Fajnzylber (1988, p.13), o qual afirma que "(...) a competitividade consiste na capacidade de um país para manter e expandir sua participação nos mercados internacionais e elevar simultaneamente o nível de vida de sua população".

O emprego de um conceito amplo como este facilita a avaliação da competitividade industrial, por envolver implicitamente muitos outros fatores que a influenciam (HAGUENAUER, 1989).

Por outro lado, como mostra Haguenuer (1989, p.2), a expansão de tal conceito, ao considerar a capacidade de penetração das importações, torna-se um importante indicador para avaliar a capacidade de competir no mercado interno das indústrias.

Dessa maneira, o emprego do Índice Grubel & Lloyd constitui-se num eficiente indicador da competitividade industrial nas relações bilaterais, pois leva

em conta o novo padrão das trocas internacionais decorrente das transformações ocorridas no comércio mundial nas últimas décadas, quer quanto ao seu volume, com fluxos comerciais cada vez maiores, quer quanto ao seu padrão, através de um intenso comércio intra-industrial.

4 - O Rio Grande do Sul no Mercosul

Situado entre as duas principais regiões produtoras do novo espaço econômico — São Paulo e Buenos Aires — e tendo fronteiras com Uruguai e Argentina, o Rio Grande do Sul tem uma posição estratégica no Mercosul.

A consolidação do Mercosul representa novas perspectivas e novos desafios para a economia do Rio Grande do Sul. A proximidade geográfica e a semelhança de sua estrutura produtiva com os demais parceiros comerciais abre maiores possibilidades de intercâmbio comercial. Entretanto a baixa competitividade em alguns segmentos do Setor Primário e agroindustrial compromete a sobrevivência dos mesmos num espaço integrado.

Assim, a avaliação dos efeitos do Mercosul sobre a economia gaúcha deve ser feita dentro desse contexto, buscando detectar os impactos que a abertura das fronteiras do Estado aos demais países do Cone Sul irá causar à sua economia.

No que pese à maior sensibilidade de alguns segmentos do Setor Primário à competição no Mercosul¹, a indústria gaúcha também enfrentará dificuldades para competir nesse mercado, dadas as diferenças de competitividade com os demais parceiros e as poucas possibilidades de complementaridade entre suas indústrias.

A industrialização do Estado, nas últimas décadas, foi marcada por um distanciamento das atividades processadoras de produtos primários, para integrar-se à dinâmica nacional. Aproveitando-se do movimento de desconcentração da indústria paulista para expandir-se, incorporou novos segmentos e obteve uma maior diversificação de seu parque industrial. Contudo essas mudanças ainda não foram capazes de alterar a estrutura da produção industrial do Estado, que está concentrada em poucos setores, que, apesar de serem grandes agregadores de valores, apresentam baixo conteúdo tecnológico e reduzida capacidade de competição externa.

¹ Os impactos do Mercosul sobre esse setor já foram objeto de vários trabalhos, como: Villwock (1993), Waquil (1997) e Wilkinson (1996).

Os reflexos de uma economia mais aberta estão presentes nos indicadores que medem o desempenho do Produto Interno Bruto do Estado. Nos anos 90 sua economia passa a crescer a taxas inferiores à média nacional, gerando uma perda de participação relativa na produção nacional, conforme dados contidos na Tabela 1.

Tabela 1

Taxas de variação do PIB do Rio Grande do Sul e do Brasil — 1993-96

SETORES DE ATIVIDADE	1993		1994		1995		1996		(%)
	RS	BR	RS	BR	RS	BR	RS	BR	
Agropecuário ..	4,2	-1,0	-4,6	9,3	5,7	5,1	-3,7	3,3	
Indústria	15,9	6,9	8,1	7,0	-8,1	2,0	0,7	1,8	
Serviços	5,2	3,5	1,9	4,2	2,7	6,0	0,5	3,5	
PIB total	8,3	4,2	2,9	6,0	0,6	4,2	-0,1	3,0	

FONTE: FEE. Núcleo de Contas Regionais.
IBGE/Núcleo de Contas Nacionais.

Esse resultado reflete a perda de dinamismo da indústria gaúcha, a qual pode ser atribuída ao seu reduzido potencial de competitividade, que decorre, sobretudo, da precariedade das condições infra-estruturais do Estado no que diz respeito a transporte, telecomunicações e energia (AZEVEDO et al., 1996).

Esse quadro compromete o desempenho exportador do Estado, cuja performance foi um dos destaques da economia gaúcha na década de 80, sendo responsável por mais de 11% das receitas cambiais obtidas pelo País. Quando se avalia o comércio de produtos industriais do Estado do Rio Grande do Sul com o dos demais parceiros do Mercosul, constata-se a fragilidade competitiva de sua indústria, pois este apresenta um resultado desfavorável em todos os anos do período analisado, conforme atestam os dados da Tabela 2.

Entre 1990 e 1996, o fluxo comercial de produtos industriais do Rio Grande do Sul com os demais parceiros do Mercosul foi de US\$ 11.592.811.579,00, sendo que, desse total, as exportações somaram apenas US\$ 3.637.687.106,00, enquanto as importações atingiram a cifra de US\$ 7.955.124.473,00, resultando num saldo comercial desfavorável da ordem de US\$ 4.317.437.367,00. Conforme se observa na Tabela 2, esse fluxo apresentou expressivo crescimento nos dois últimos anos, quando a valorização cambial da moeda brasileira enfraqueceu ainda mais a posição competitiva da indústria gaúcha.

Tabela 2

Intercâmbio comercial de produtos industriais do Rio Grande do Sul
no Mercosul — 1990-96

ANOS	(US\$ FOB)			
	EXPORTAÇÃO	IMPORTAÇÃO	FLUXO COMERCIAL	SALDO COMERCIAL
1990	137 613 694	509 011 989	646 625 683	-371 398 295
1991	221 712 778	558 645 943	780 358 721	-336 933 165
1992	371 043 782	495 888 082	866 931 864	-124 844 300
1993	607 252 366	732 350 464	1 339 602 830	-125 098 098
1994	694 337 253	918 725 258	1 613 062 511	-224 388 005
1995	709 864 070	1 576 997 873	2 286 861 943	-867 133 803
1996	895 863 163	3 163 504 864	4 059 368 027	-2 267 641 701
TOTAL	3 637 687 106	7 955 124 473	11 592 811 579	-4 317 437 367

FONTE: MICT/SECEX.

Quando se analisa o comércio de produtos industriais do Rio Grande do Sul em relação a cada parceiro do Mercosul, o resultado é semelhante ao anterior nas trocas industriais com a Argentina e o Uruguai. Apenas com o Paraguai, o saldo é favorável à indústria gaúcha, embora o fluxo comercial seja bem inferior ao dos outros dois parceiros.

A Tabela 3 apresenta os dados referentes ao fluxo comercial de produtos industriais com a Argentina. Como se pode observar, o saldo comercial é amplamente favorável a esta última entre 1990 e 1996, com especial destaque para o ano de 1996, quando o déficit representou mais de 50% de todo o período analisado.

Tabela 3

Intercâmbio comercial de produtos industriais do Rio Grande do Sul
e da Argentina — 1990-96

ANOS	(US\$ FOB)			
	EXPORTAÇÃO	IMPORTAÇÃO	FLUXO COMERCIAL	SALDO COMERCIAL
1990	42 485 637	172 042 819	214 528 456	-129 557 182
1991	101 978 917	331 344 045	433 322 962	-229 365 128
1992	227 118 289	330 556 993	557 675 282	-103 438 704
1993	348 010 410	521 820 741	869 831 151	-173 810 061
1994	426 190 766	633 963 617	1 060 154 383	-207 772 851
1995	364 104 717	1 221 459 710	1 585 564 427	-857 354 993
1996	523 076 580	2 514 462 896	3 037 539 476	-1 991 386 316
TOTAL	2 032 965 316	5 725 650 821	7 758 616 137	-3 692 685 505

FONTE: MICT/SECEX.

A Tabela 4 mostra os dados referentes ao comércio de produtos industriais entre Rio Grande do Sul e Uruguai no período 1990-96. O desempenho do setor externo também é desfavorável à economia gaúcha em todo o período analisado. Para um fluxo comercial de US\$ 3.018.500.570,00, as exportações gaúchas somaram apenas US\$ 863.040.368,00, para uma importação igual a US\$ 2.155.460.202,00, o que resultou num déficit comercial de US\$ 863.040.368,00. A exemplo da análise anterior, no ano de 1996 verificou-se um saldo negativo superior a 50% de todo o período.

Tabela 4

Intercâmbio comercial de produtos industriais do Rio Grande do Sul
e do Uruguai — 1990-96

(US\$ FOB)				
ANOS	EXPORTAÇÃO	IMPORTAÇÃO	FLUXO COMERCIAL	SALDO COMERCIAL
1990	56 910 125	334 200 200	391 110 325	-277 290 075
1991	69 875 795	222 733 337	292 609 132	-152 857 542
1992	87 163 400	162 496 253	249 659 653	-75 332 853
1993	138 916 955	200 070 642	338 987 597	-61 153 687
1994	145 520 884	270 670 007	416 190 891	-125 149 123
1995	174 940 907	322 240 246	497 181 153	-147 299 339
1996	189 712 302	643 049 517	832 761 819	-453 337 215
TOTAL	863 040 368	2 155 460 202	3 018 500 570	-1 292 419 835

FONTE: MICT/SECEX.

Finalmente, quando se analisa o comércio de produtos industriais entre o Rio Grande do Sul e o Paraguai (Tabela 5), se constata um resultado oposto ao dos dois outros parceiros. Nos sete anos avaliados, as exportações gaúchas somaram US\$ 741.681.422,00, para uma importação de apenas US\$ 74.013.449,00, com um saldo comercial positivo de US\$ 667.667.973,00. Essa performance explica-se pelo reduzido nível de industrialização que apresenta a economia paraguaia.

Tabela 5

Intercâmbio comercial de produtos industriais do Rio Grande do Sul
e do Paraguai — 1990-96

(US\$ FOB)

ANOS	EXPORTAÇÃO	IMPORTAÇÃO	FLUXO COMERCIAL	SALDO COMERCIAL
1990	38 217 932	2 768 970	40 986 902	35 448 962
1991	49 858 066	4 568 561	54 426 627	45 289 505
1992	56 762 093	2 834 836	59 596 929	53 927 257
1993	120 325 001	10 459 080	130 784 081	109 865 921
1994	122 625 603	14 091 634	136 717 237	108 533 969
1995	170 818 446	33 297 917	204 116 363	137 520 529
1996	183 074 281	5 992 451	189 066 732	177 081 830
TOTAL	741 681 422	74 013 449	815 694 871	667 667 973

FONTE: MICT/SECEX.

5 - Metodologia

O índice empregado para avaliar o comércio intra-industrial entre o Rio Grande do Sul e os países do Mercosul é o de Grubel e Lloyd (1975), onde o comércio intra-industrial é definido como o valor das exportações de uma indústria sendo igual ao valor das importações da mesma indústria, ou seja:

$$C_i = (X_i + M_i) - |X_i - M_i|$$

onde:

C_i = comércio intra-indústria;

X_i = valor FOB das exportações da indústria i e

M_i = valor FOB das importações da indústria i .

A medida C_i (para facilitar a comparação com outros países ou setores industriais) é expressa na forma de índice (percentagem), da seguinte maneira:

$$IGLi = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \quad \text{ou} \quad IGLi = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}$$

onde:

IGL_i = Índice Grubel & Lloyd de comércio intra-indústria para a indústria i .

A interpretação desse índice, seguindo a demonstração de Correa e Loes (1994), é a que segue:

$IGL_i = 1$ - todo o comércio é intra-industrial, e, portanto, a dotação de fatores entre os países é idêntica, e o comércio decorre das vantagens oriundas das economias de escalas e da diferenciação de produtos.

$IGL_i = 0$ - todo o comércio é interindustrial; os países diferem em suas dotações de fatores, e inexistem economias de escalas e diferenciação de produtos.

$0 < IGL_i < 1$ - a dotação de fatores é distinta entre os países, e existem efeitos de economias de escalas e diferenciação de produtos, tais que:

$IGL_i > 0,5$ - predomina o comércio intra-industrial, logo, os efeitos de economias de escalas e diferenciação de produtos compensam os efeitos associados com as diferenças na dotação relativa dos fatores;

$IGL_i \leq 0,5$ - predomina o comércio interindustrial, então, os efeitos de escala e diferenciação de produtos são compensados pelos efeitos associados às diferenças na dotação relativa dos fatores.

A partir da determinação do índice de comércio intra-industrial, avaliar-se-á a competitividade industrial levando-se em conta os seguintes critérios:

- quando o IGL_i for igual a 1 e o saldo comercial for próximo de zero, avalia-se que o nível de competitividade do setor industrial é idêntico entre os dois parceiros e que as trocas decorrem de economias de escalas e do nível de diferenciação de produtos. Nessas circunstâncias, as indústrias do Rio Grande do Sul não sofrerão efeitos negativos com a liberalização comercial e ampliarão seu potencial competitivo decorrente dos ganhos de escalas obtidos com os novos mercados;
- quando o IGL_i for menor que 0,5 e o saldo comercial for negativo, significa que o padrão de comércio do setor industrial avaliado é o interindustrial e que as indústrias do Rio Grande do Sul possuem baixa capacidade de competição. Nessas circunstâncias, a concorrência das importações pode inviabilizar a produção interna desse segmento industrial;
- quando o IGL_i for maior que 0,5 e o saldo comercial for positivo, significa que o padrão de comércio no setor avaliado é intra-industrial e que as indústrias do Rio Grande do Sul possuem potencial competitivo superior às do parceiro comercial considerado. Nessas circunstâncias, a integração comercial é favorável à indústria do Rio Grande do Sul, que poderá ampliar sua competitividade com os ganhos de escalas que pode obter com o aumento de sua demanda.

O raciocínio desses critérios será adotado para interpretar as diferentes combinações entre o IGL_i e o saldo comercial em cada setor industrial.

6 - Avaliação da competitividade dos setores industriais do Rio Grande do Sul no Mercosul

O período de investigação compreendeu sete anos, de 1990 a 1996, referentes ao período de existência formal do Mercosul. Os dados relacionados ao comércio exterior dos setores industriais foram trabalhados em um nível de agregação de dois dígitos, conforme os capítulos da Nomenclatura Brasileira de Mercadoria (NBM/SH), que alcança 100 setores (de 00 a 99).²

Em que pese à necessidade de uma maior desagregação dos dados, a mesma não foi possível face à necessidade de se trabalhar com informações recentes, em razão do breve período de existência do Mercosul. As estatísticas disponíveis para o período não permitem desenvolver o trabalho em um nível de desagregação correspondente a três ou mais dígitos.

As análises foram realizadas a partir das relações comerciais dos setores industriais do Estado do Rio Grande do Sul com cada parceiro do Mercosul. Os resultados, no que se refere às exportações (X), importações (M), fluxo de comércio (X + M), saldo da balança comercial (SBC = X - M) e o índice Grubel & Lloyd propiciaram a avaliação da competitividade industrial do Estado no Mercosul.

6.1 - Rio Grande do Sul versus Argentina

O índice de comércio intra-industrial entre o Rio Grande do Sul e a Argentina, no período analisado, foi de 0,52405, com ampla vantagem competitiva para a Argentina, que acumulou um saldo favorável da ordem de US\$ 3.692.685.505,00. Esse resultado, a princípio, indicaria que o padrão predominante nas trocas entre essas duas economias seria o intra-industrial. Contudo a elevada concentração das trocas em apenas alguns setores faz com que esse resultado seja analisado com algumas ressalvas.

² A descrição de todos os setores se encontra em anexo.

Analisando os dados contidos na Tabela 6, que apresenta os setores com trocas intra-industriais divididos em dois grupos (no primeiro, estão os 18 que apresentaram saldos comerciais negativos; e, no outro, os 15 setores cujo saldo comercial foi favorável ao Rio Grande do Sul), constata-se que, no primeiro grupo, apenas dois setores, 84 e 87, são responsáveis por 74%. No outro grupo, o setor 39 responde por 45% do fluxo comercial do período.

Dentre os 18 setores que apresentaram relações intra-industriais com saldos comerciais favoráveis à Argentina, o setor 84 — Reator nuclear, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos — possui um índice intra-industrial de 0,97919, indicando a existência de um comércio competitivo, ou de amplas possibilidades de complementaridade. Qualquer que seja o fenômeno que esteja ocorrendo, esse segmento poderá ser beneficiado com o avanço do processo de integração, adquirindo capacidade competitiva para inserir-se no mercado internacional.

O setor 87 — Veículos, automóveis, tratores, ciclos, etc. — apresentou um índice de comércio intra-industrial igual a 0,55333. Esse resultado mostra que a consolidação do Mercosul fortalecerá a posição competitiva desse segmento, que, atualmente, responde por 10,4% do total do comércio de produtos industriais entre o Rio Grande do Sul e a Argentina.

Dentre os 15 setores que apresentaram trocas industriais com saldos comerciais favoráveis ao Rio Grande do Sul, apenas os setores 39 e 29 possuem volume de comércio significativo. O setor 39 — Plásticos e suas obras — possui um volume de comércio expressivo, que representa 6,61% do comércio total. Esse segmento apresentou um índice intra-industrial de 0,68261, indicando que o Mercosul poderá ampliar sua capacidade de competir internacionalmente.

O setor 29 — Produtos químicos orgânicos — apresentou um índice de comércio intra-industrial igual a 0,71521 e um fluxo comercial que corresponde a 2,81% do comércio total. Quando se analisa ano a ano esse setor, constata-se que o seu padrão de comércio vem apresentando significativas transformações nos últimos dois anos, indicando que o mesmo será bastante beneficiado com a consolidação da integração econômica do Cone Sul.

Nos demais setores, o volume das trocas intra-industriais é inexpressivo, o índice intra-industrial obtido pode estar associado à complementaridade ou a problemas sazonais que comprometem a oferta interna em dados momentos.

Quando se examina o fluxo comercial de produtos industriais entre o Rio Grande do Sul e a Argentina como um todo, constata-se que, em 66 setores, o padrão de comércio é o intersetorial, com vantagens competitivas para a Argentina na maioria destes. Esse resultado indica que vários setores industriais gaúchos serão impactados negativamente com a abertura das fronteiras aos parceiros do Mercosul, pois as principais fontes de comércio decorrem das diferenças entre as dotações de fatores entre as duas economias.

Tabela 6

Comércio intra-industrial entre o Rio Grande do Sul e a Argentina — 1990-96

SETORES	EXPORTAÇÃO (US\$ FOB)	IMPORTAÇÃO (US\$ FOB)	FLUXO COMERCIAL (US\$ FOB)	SALDO COMERCIAL (US\$ FOB)	ÍNDICE
85	34 748 250	35 173 476	69 921 726	-425 226	0,99392
84	416 430 187	434 129 494	850 559 681	-17 699 307	0,97919
02	126 982 957	138 565 989	265 548 946	-11 583 032	0,95638
06	292 472	330 217	622 689	-37 745	0,93938
36	269 955	331 311	601 266	-61 356	0,89796
46	1 989	2 569	4 558	-580	0,87275
60	5 314 631	7 143 282	12 457 913	-1 828 651	0,85321
89	148 970	200 684	349 654	-51 714	0,85210
69	1 221 872	1 692 894	2 914 766	-471 022	0,83840
40	35 528 562	57 866 255	93 394 817	-22 337 693	0,76083
83	3 396 109	5 730 188	9 126 297	-2 334 079	0,74425
22	9 970 630	19 039 639	29 010 269	-9 069 009	0,68739
48	28 856 945	56 997 123	85 854 068	-28 140 178	0,67223
65	32 415	67 436	99 851	-35 021	0,64927
61	1 157 321	2 632 571	3 789 892	-1 475 250	0,61074
42	1 124 520	2 575 746	3 700 266	-1 451 226	0,60781
87	224 952 999	588 133 772	813 086 771	-363 180 773	0,55333
78	1 970	5 877	7 847	-3 907	0,50210
Subtotal	890 432 754	1 350 618 523	2 241 051 277	-460 185 769	0,79466
24	33 219 693	30 024 084	63 243 777	3 195 609	0,94947
56	9 881 203	8 070 514	17 951 717	1 810 689	0,89914
80	15 737	12 795	28 532	2 942	0,89689
64	71 563 648	55 076 476	126 640 124	16 487 172	0,86981
26	302 379	226 147	528 526	76 232	0,85576
72	39 427 836	28 837 810	68 265 646	10 590 026	0,84487
38	21 782 855	15 111 395	36 894 250	6 671 460	0,81917
63	1 088 446	716 875	1 805 321	371 571	0,79418
29	140 066 481	77 971 423	218 037 904	62 095 058	0,71521
39	337 705 518	174 985 096	512 690 614	162 720 422	0,68261
96	6 528 871	2 984 741	9 513 612	3 544 130	0,62747
55	30 712 978	13 623 147	44 336 125	17 089 831	0,61454
90	14 916 195	5 884 722	20 800 917	9 031 473	0,56581
86	121 867	45 521	167 388	76 346	0,54390
68	13 095 988	4 626 626	17 722 614	8 469 362	0,52212
Subtotal	720 429 695	418 197 373	1 138 627 068	302 232 322	0,73456
TOTAL	1 610 862 449	1 768 815 896	3 379 678 345	-157 953 447	0,95326

FONTE: Elaboração própria a partir de dados do MICT/SECEX.

Outro fato importante que emerge da análise dos resultados obtidos refere-se à elevada concentração do comércio de produtos industriais em poucos setores. Somente os 10 principais setores representam 68,46% do total desse comércio (Tabela 7).

Tabela 7

Principais setores com intercâmbio comercial de produtos industriais entre o Rio Grande do Sul e a Argentina

SETORES	ÍNDICE (período)	FLUXO TOTAL (%)	ACUMULADO (%)
27	0,02599	13,23	13,23
84	0,97919	10,96	24,20
87	0,55333	10,48	34,68
41	0,00903	9,08	43,76
39	0,68261	6,61	50,37
10	0,02504	5,88	56,24
02	0,95638	3,42	59,66
11	0,00639	3,04	62,71
07	0,01302	2,94	65,65
29	0,71521	2,81	68,46

FONTE: Elaboração própria a partir de dados do MICT/SECEX.

O setor 27 — Combustíveis, óleos e ceras minerais, etc. —, que apresentou um padrão de comércio intersetorial, com um índice intra-industrial de apenas 0,02599, responde por 13,23% do comércio total.

6.2 - Rio Grande do Sul *versus* Paraguai

Dentre todos os resultados obtidos nas relações comerciais do Estado do Rio Grande do Sul com os demais parceiros do Mercosul, o menor índice de comércio intra-industrial foi obtido nas relações comerciais com o Paraguai, que foi de apenas 0,18147, sendo também o único a apresentar saldo comercial favorável à economia gaúcha, no montante de US\$ 667.667.973,00.

Conforme pode ser observado na Tabela 8, apenas quatro setores apresentaram trocas com padrão intra-industrial, sendo que apenas o setor 62 — Vestuário e seus acessórios, exceto de malha — apresenta saldo favorável ao Paraguai.

Tabela 8

Comércio intra-industrial entre o Rio Grande do Sul e o Paraguai — 1990-96

SETORES	EXPORTAÇÃO (US\$ FOB)	IMPORTAÇÃO (US\$ FOB)	FLUXO COMERCIAL (US\$ FOB)	SALDO COMERCIAL (US\$ FOB)	ÍNDICE
62	806 951	927 401	1 734 352	-120 450	0,93055
Subtotal	806 951	927 401	1 734 352	-120 450	0,93055
15	2 206 917	1 909 780	4 116 697	297 137	0,92782
23	72 892	37 800	110 692	35 092	0,68298
32	4 823 982	1 961 883	6 785 865	2 862 099	0,57823
Subtotal	7 103 791	3 909 463	11 013 254	3 194 328	0,70996
TOTAL	7 910 742	4 836 864	12 747 606	3 073 878	0,75887

FONTE: Elaboração própria a partir de dados do MICT/SECEX.

Destacam-se, nesta análise, o reduzido volume do fluxo de comércio de produtos industriais entre essas duas economias e a elevada concentração nos 10 principais setores, que são responsáveis por 75,5% do comércio total (Tabela 9). Nota-se, ainda, que o intercâmbio comercial dos 10 principais setores industriais apresenta padrão predominantemente intersetorial.

Tabela 9

Principais setores com intercâmbio comercial de produtos industriais entre o Rio Grande do Sul e o Paraguai

SETORES	ÍNDICE (período)	FLUXO TOTAL (%)	ACUMULADO (%)
84	0,00160	18,57	18,57
31	0,00000	14,78	33,35
64	0,00012	8,65	42,00
87	0,00000	7,87	49,87
39	0,00028	5,86	55,73
24	0,00000	5,26	60,99
72	0,00169	3,99	64,99
12	0,01404	3,74	68,73
41	0,06805	3,51	72,24
22	0,00119	3,26	75,50

FONTE: Elaboração própria a partir de dados do MICT/SECEX.

Como os fluxos de comércio de produtos industriais são inexpressivos, não há possibilidade de que a integração dessas duas economias resulte em ganhos de competitividade aos setores industriais do Rio Grande do Sul.

6.3 - Rio Grande do Sul *versus* Uruguai

O índice de comércio intra-industrial entre o Rio Grande do Sul e o Uruguai foi de 0,57183 no período analisado. Esse resultado mostra que a economia gaúcha possui maior similaridade com a economia uruguaia do que com os demais parceiros do Mercosul.

Como pode ser verificado na Tabela 10, 24 setores apresentaram padrão de trocas intra-industriais, sendo que, desse total, 13 com saldo comercial favorável ao Uruguai, num montante de US\$ 44.478.500,00; e os outros 11 com resultado comercial favorável ao Rio Grande do Sul em US\$ 65.936.219,00.

Dentre os setores com saldo favorável ao Rio Grande do Sul, destacam-se o 51 e o 39. O setor 51 — Lã, pêlos, fios e tecidos de crina — apresentou um índice de comércio intra-industrial de 0,92421 e fluxo comercial de US\$ 102.862.275,00, para uma exportação de US\$ 55.329.316,00 e uma importação de US\$ 47.532.959,00. Esse setor possui um padrão de comércio competitivo e amplas possibilidades de inserir-se internacionalmente.

O setor 39 — Plásticos e suas obras — está entre os mais competitivos do Rio Grande do Sul e poderá aproveitar as oportunidades oferecidas pelo Mercosul para ampliar suas economias de escala e inserir-se competitivamente nos mercados internacionais.

Nos demais 75 setores, o padrão predominante das trocas é o intersetorial, com saldos favoráveis ao Uruguai em sua maioria. Esse resultado mostra que boa parte do aumento do comércio verificado nos últimos anos entre essas economias pode ser decorrente de desvios de comércio, ou seja foi estimulado com a eliminação das tarifas, inviabilizando o comércio com terceiros.

Esse resultado compromete um dos objetivos básicos do processo de formação de um mercado comum, que é o de ampliar as possibilidades de as economias-membros se inserirem internacionalmente, com a ampliação do seu nível de competição externa.

Tabela 10

Comércio intra-industrial entre o Rio Grande do Sul e o Uruguai — 1990-96

SETORES	EXPORTAÇÃO (US\$ FOB)	IMPORTAÇÃO (US\$ FOB)	FLUXO COMERCIAL (US\$ FOB)	SALDO COMERCIAL (US\$ FOB)	ÍNDICE
90	1 971 619	2 214 699	4 186 318	-243 080	0,94193
25	2 106 003	2 731 137	4 837 140	-625 134	0,87076
85	9 846 115	13 512 628	23 358 743	-3 666 513	0,84303
95	1 214 441	1 708 041	2 922 482	-493 600	0,83110
61	6 141 608	8 815 053	14 956 661	-2 673 445	0,82125
97	646	1 140	1 786	-494	0,72340
35	1 944 519	4 121 448	6 065 967	-2 176 929	0,64112
59	914 801	1 989 817	2 904 618	-1 075 016	0,62989
23	3 948 260	8 989 934	12 938 194	-5 041 674	0,61033
05	272 561	643 042	915 603	-370 481	0,59537
55	7 598 818	18 139 369	25 738 187	-10 540 551	0,59047
22	3 580 897	9 839 223	13 420 120	-6 258 326	0,53366
15	5 915 094	17 228 351	23 143 445	-11 313 257	0,51117
Subtotal	45 455 382	89 933 882	135 389 264	-44 478 500	0,67148
51	55 329 316	47 532 959	102 862 275	7 796 357	0,92421
56	1 325 325	1 072 946	2 398 271	252 379	0,89477
74	200 355	153 528	353 883	46 827	0,86768
07	3 490 985	2 514 574	6 005 559	976 411	0,83742
06	98 495	69 556	168 051	28 939	0,82780
39	110 710 158	62 632 687	173 342 845	48 077 471	0,72265
29	8 917 089	4 849 762	13 766 851	4 067 327	0,70456
63	5 557 105	2 461 278	8 018 383	3 095 827	0,61391
71	577 652	248 446	826 098	329 206	0,60149
83	2 069 078	824 791	2 893 869	1 244 287	0,57003
13	32 122	10 935	43 057	21 187	0,50793
Subtotal	188 307 680	122 371 461	310 679 141	65 936 219	0,78777
TOTAL	233 763 062	212 305 343	446 068 405	21 457 719	0,95189

FONTE: Elaboração própria a partir de dados do MICT/SECEX.

A exemplo do comércio com os outros dois parceiros, a concentração das relações comerciais em poucos setores indica que vários setores industriais gaúchos não estão preparados para a competição externa. Os 10 principais setores industriais são responsáveis por 65,16% do total de comércio de produtos industriais entre as duas economias (Tabela 11).

O setor 10 — Cereais —, representa 21,92% do total do comércio entre o Rio Grande do Sul e o Uruguai. Seu padrão de comércio é eminentemente intersetorial, fundado na diferença na dotação de fatores. Dentre os 10 principais setores, apenas dois apresentaram padrão intra-industrial (Setores 39 e 51).

Tabela 11

Principais setores com intercâmbio comercial de produtos Industriais entre o Rio Grande do Sul e o Uruguai

SETORES	ÍNDICE (período)	FLUXO TOTAL (%)	ACUMULADO (%)
10	0,00683	21,92	21,92
41	0,15257	7,34	29,25
02	0,25938	5,99	35,25
39	0,72265	5,74	40,99
01	0,00347	4,73	45,72
11	0,00598	4,20	49,92
40	0,16040	3,98	53,90
04	0,00000	3,94	57,84
84	0,15897	3,92	61,75
51	0,92421	3,41	65,16

FONTE: Elaboração própria a partir de dados do MICT/SECEX.

7 - Conclusão

Os resultados obtidos na avaliação do comércio de produtos industriais entre o Estado do Rio Grande do Sul e os demais parceiros do Mercosul mostram que o padrão predominante de comércio, na maioria dos setores, é o intersetorial, embora, quando o índice é apurado de forma agregada, apresente um padrão intra-industrial. Isso decorre da elevada concentração do comércio em poucos setores industriais.

A predominância do padrão de comércio intersetorial na grande maioria dos setores compromete um dos objetivos da integração econômica, que é a inserção internacional das economias-parte em níveis mais competitivos. O incremento verificado nas trocas entre esses parceiros decorre de desvios de comércio antes realizados com terceiros, motivados pela eliminação das barreiras tarifárias.

O comércio intersetorial decorre de fontes diversas daquelas previstas para o comércio intra-industrial, como as economias de escala e a diferenciação de produto, impondo às trocas um padrão não competitivo, o que limita as perspectivas das indústrias do bloco de sustentarem posições competitivas em nível internacional.

Alguns setores industriais, como Plásticos e suas obras, poderão ampliar suas vantagens competitivas com a consolidação do Mercosul, pois apresentam vantagem competitiva em relação à Argentina e ao Uruguai.

Por outro lado, um grande número de setores industriais gaúchos serão impactados negativamente com a liberação das fronteiras, já que sofrerão a concorrência desses setores não apenas em seu território, mas suas exportações interestaduais serão comprometidas.

Finalmente, os resultados mostram que a atual estratégia de consolidação do mercado comum do Cone Sul, extremamente comercialista, irá impactar de forma negativa as indústrias do Estado do Rio Grande do Sul, pois a principal fonte de comércio é a diferença na dotação de fatores entre essas economias.

Nomenclatura Brasileira de Mercadorias, Sistema Harmonizado

00 - Transações especiais

I - Animais Vivos e Produtos Do Reino Animal

01 - Animais vivos

02 - Carnes e miudezas comestíveis

03 - Peixes e crustáceos, moluscos, etc.

04 - Leite e laticínios, ovos de aves, mel, etc.

05 - Produtos de origem animal não especificados

II - Produtos do Reino Vegetal

06 - Plantas vivas e produtos de floricultura

07 - Produtos hortícolas, plantas, raízes, etc., comestíveis

08 - Frutas, cascas de cítricos e de melões

09 - Café, chá, mate e especiarias

10 - Cereais

11 - Produtos da indústria de moagem, malte, etc.

12 - Sementes e frutos oleaginosos, grãos, etc.

13 - Gomas, resinas, outros sucos extratos vegetais

14 - Matérias para trançaria e produtos de origem vegetal não especificados

III - Gorduras, Óleos e Ceras Animais e Vegetais

15 - Gorduras, óleos e ceras, animais e vegetais

IV - Produtos Alimentícios, Bebidas e Fumo

- 16 - Preparações de carnes, de peixes, etc.
- 17 - Açúcares e produtos de confeitaria
- 18 - Cacau e suas preparações
- 19 - Preparações à base de cereais, farinhas, etc.
- 20 - Preparações de produtos hortícolas, frutas, etc.
- 21 - Preparações alimentícias diversas
- 22 - Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres
- 23 - Resíduos e desperdícios das indústrias alimentares, etc.
- 24 - Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados

V - Produtos Minerais

- 25 - Sal; enxofre; terras e pedras; gesso, cal, cimento
- 26 - Minérios, escórias e cinzas
- 27 - Combustíveis, óleos e ceras minerais, etc.

VI - Produtos das Indústrias Químicas e Conexas

- 28 - Produtos químicos inorgânicos
- 29 - Produtos químicos orgânicos
- 30 - Produtos farmacêuticos
- 31 - Adubos e fertilizantes
- 32 - Extratos tanantes e tintoriais, tintas, etc.
- 33 - Óleos essenciais e resinóides, etc.
- 34 - Sabões, ceras artificiais, etc.
- 35 - Matérias albuminóides, colas, enzimas, etc.
- 36 - Pólvoras, explosivos, fósforos, etc.
- 37 - Produtos para fotografia e cinematografia
- 38 - Produtos diversos das indústrias químicas

VII - Plásticos e Borracha, e Suas Obras

- 39 - Plásticos e suas obras
- 40 - Borracha e suas obras

VIII - Peles, Couros, Peleteria e Obras, etc.

- 41 - Peles (exceto peleteria) e couros
- 42 - Obras de couro, artigos de viagem, bolsas, etc.
- 43 - Peleteria e suas obras, peleteria artificial

IX - Madeira, Cortiça e Suas Obras, etc.

44 - Madeira e suas obras, carvão vegetal

45 - Cortiça e suas obras

46 - Obras de espartaria ou de cestaria

X - Pastas de Madeira, Papel e Suas Obras, etc.

47 - Pastas de madeira ou outras matérias fibrosas, etc.

48 - Papel e cartão e suas obras

49 - Livros, jornais, gravuras e outros produtos gráficos

XI - Matérias Têxteis e Suas Obras

50 - Seda

51 - Lã, pêlos, fios e tecidos de crina

52 - Algodão

53 - Outras fibras têxteis vegetais

54 - Filamentos sintéticos ou artificiais

55 - Fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas

56 - Pastas, feltros e falsos tecidos, etc.

57 - Tapetes e outros revestimentos, de matérias têxteis

58 - Tecidos especiais, rendas, tapeçarias, etc.

59 - Tecidos impregnados, revestidos, etc.

60 - Tecidos de malha

61 - Vestuário e seus acessórios de malha

62 - Vestuário e seus acessórios, exceto de malha

63 - Outros artefatos têxteis confeccionados, etc.

XII - Calçados, Chapéus, etc.

64 - Calçados, polainas, etc. e suas partes

65 - Chapéus e artigos de uso semelhante e suas partes

66 - Guarda-chuvas, guarda-sóis, bengalas, etc.

67 - Penas e penugens preparadas e suas obras, etc.

XII - Obras de Pedra, Cerâmica, Vidros, etc.

68 - Obras de pedra, gesso, cimento e semelhantes

69 - Produtos cerâmicos

70 - Vidro e suas obras

XIV - Pérolas Naturais, Pedras Preciosas, etc.

71 - Pérolas, pedras preciosas, etc. e suas obras, moedas

XV - Metais Comuns e Suas Obras

- 72 - Ferro fundido, ferro e aço
- 73 - Obras de ferro fundido, ferro ou aço
- 74 - Cobre e suas obras
- 75 - Níquel e suas obras
- 76 - Alumínio e suas obras
- 77 - (Reservado para eventual utilização)
- 78 - Chumbo e suas obras
- 79 - Zinco e suas obras
- 80 - Estanho e suas obras
- 81 - Outros metais comuns e suas obras
- 82 - Ferramentas, artefatos de cutelaria, talheres
- 83 - Obras diversas de metais comuns

XVI - Máquinas e Aparelhos, Material Elétrico, etc.

- 84 - Reator nuclear, caldeira, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos
- 85 - Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, etc.

XVII - Material de Transporte

- 86 - Veículos e material para vias férreas, etc.
- 87 - Veículos, automóveis, tratores, ciclos, etc.
- 88 - Aeronaves, outros aparelhos aéreos/espaciais e partes
- 89 - Embarcações e estruturas flutuantes

XVIII - Instrumentos e Aparelhos Científicos

- 90 - Instrumentos e aparelhos de óptica, fotografia, etc.
- 91 - Relógios e aparelhos semelhantes e suas partes
- 92 - Instrumentos musicais, suas partes/acessórios

XIX - Armas e Munições

- 93 - Armas e munições, suas partes e acessórios

XX - Mercadorias e Produtos Diversos

- 94 - Móveis, mobiliário médico-cirúrgico, etc.
- 95 - Brinquedos, jogos, artigos para divertimento e esportes
- 96 - Obras diversas

XXI - Objetos de Arte, de Coleção e Antiguidades

- 97 - Objetos de arte, de coleção e antiguidades
- 98 - (Reservado para usos especiais)
- 99 - (Reservado para usos especiais)

Bibliografia

- AZEVEDO, A. F. et. al (1996). **Estagnação econômica, descontrole dos gastos públicos e deficiência de infra-estrutura**: o caso do Rio Grande do Sul. Porto Alegre : UFRGS/ Curso de Pós-graduação em Economia. (Texto para discussão, n.96/01).
- BALASSA, B. (1967). **Trade liberalization among industrial countries**. New York : Mc-Graw Hill.
- BALASSA, B. (1986). The determinants of infra-industry specialization in United States trade. **Oxford Economic Papers**, v.38, p.220-223, jul.
- BALDWIN, J. R. , GORECKI, P. K. (1986). The relationship between plant scale and product diversity in Canadian manufacturin industries. **The Journal of Industrial Economics**, v.34, n.4, p.373-388, jun.
- BRAGA, C. A. P. (1989). Comércio internacional: uma agenda de pesquisa para os anos 90. **Análise Econômica**. Porto Alegre, v.7, n.12, p.3-21.
- BRANDÃO, A., CASTRO, A. (1989). **Organização industrial e comércio internacional**: reflexões sobre tendências recentes. Lisboa : Faculdade de Economia do Porto. (mimeo).
- CAVES, R. E. (1985). International trade and industrial organization: problems, solved and unsolved. **European Economic Review**, v.28, p.377-395.
- CAVES, R. E. (1989). International difference in industrial organization. In: **HANDBOOK of industrial organization**. Elsevier Science publishers. v.2.
- CAVES, R. E. , WILLIAMSON, P. J. (1985). What is product differentiation, really? **The Journal of Industrial Economics**, v.34, n.2, p.113-132, dec.
- CLINE, W. R. (1982). Las economias de escala y la integración económica en América Latina. **Integración Económica**, v.7, n.68, p.3-33, mayo.
- COMPETITIVIDADE: conceituação e fatores determinantes (1991). Rio de Janeiro : BNDES. (Texto para discussão, n.2).
- CORREA, P. G., LOES, A. (1994). Impactos setoriais do MERCOSUL sobre a industria brasileira: uma análise com base no padrão de comércio. In: **ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA**, 22, Florianópolis. **Anais....** Florianópolis : ANPEC.
- COUTINHO, L. G. , FERRAZ, J. C. (1994). **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. São Paulo : Campus.

- DAS (1982). Economies of scale, imperfect competition, and the pattern of trade. **The Economic Journal**, v.92, n.367, p.684-694, sept.
- DORNSBUSCH, R. (1986). Los costos y beneficios de la integración económica regional. **Integración Latinoamericana**, Buenos Aires, v.11, jun.
- ESSER, K. (1989). Hacia la competitividad industrial en América Latina: el aspecto de cooperación e integración regional. **Integración Latinoamericana**, Buenos Aires, v.14, n.148, p.16-41, ago.
- FAJNZYLIBER, F. (1988). Competitividad internacional: evolución y lecciones. **Revista de la CEPAL**, Santiago do Chile, n.36.
- FONSECA, R. (1989). **O intercâmbio Brasil-Argentina e o comércio intra-indústria: 1900-1987**. Rio de Janeiro : PUC/ Departamento de Economia. (Dissertação de mestrado).
- FORSTHER, H. , BALLANCE, R. H. (1991). Especialización internacional en el comercio de manufacturas: una determinación política empírica de sus principales determinantes. **Pensamiento Iberoamericano**, v.20, p.217-241.
- GELBARD, E. (1990). Dinámica de la concentración industrial y de la productividad en relación a la apertura de la economía. **Desarrollo Económico**, Buenos Aires, v.28, n.110, p.74-95.
- GRUBEL, H. , LLOYD, P. J. (1975). **Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products**. New York : John Wiley & Sons.
- GUALDA, N. L. P. (1994). Mercosul: a necessidade de um integração intra-industrial e seus condicionantes estruturais. In: PLAN, J. A. **O MERCOSUL e a Comunidade Européia: uma abordagem comparativa**. Porto Alegre : Editora da Universidade/ UFRGS.
- GUALDA, N. L. P. (1995). **A relação entre estrutura de mercado e comércio internacional: a questão teórica e um estudo desta relação na economia Argentina**. São Paulo : FGV. (Tese de doutorado).
- GUALDA, N. L. P. (1996). Estimativas dos ganhos de bem estar no processo de abertura comercial argentino. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 24, **Anais...** Aguas de Lindóia, SP : ANPEC.
- HAGUENAUER, L. (1989). **Competitividade: conceitos e medidas**. Rio de Janeiro : UFRJ/ IEI.

- HELPMAN, E. (1981). International trade in the presence of product differentiation, economies of scale na monopolistic competition: a Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach. **Journal of International Economics**, v.11, p.305-340.
- HELPMAN, E. , KRUGMAN, P. R. (1990). **Market structures and foreign trade**: increasing returns, imperfect competition and the international economy. 3.ed. Cambridge : MIT Press.
- JACQUEMIN, A. (1982). Imperfect market structure and international trade; some recente research. **Kiklos**, v.35, n.1, p.75-93.
- KRUGMAN, P. R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition and international trade. **Journal of International Economics**, v.9, p.469-479.
- KRUGMAN, P. R. (1980). Scale economics, products differentiation, and the pattern of trade. **American Economic Review**, v.70, n.5, p.950-959, dez.
- KRUGMAN, P. R. (1981). Intra-industry specialization and the gains from trade. **The Journal of Political Economy**, v.89, p.959-973.
- KRUGMAN, P. R. , VENABLES, A. J. (1990). Integración y competitividad de la industria periférica. **Estudios Económicos**, v.5, n.2, p.263-286, jul./dic.
- KUPFER, D. (1991). **Padrão de concorrência e competitividade**. Rio de Janeiro : IEI/ UFRJ. (Texto para discussão, n.265).
- LANCASTER, K. (1980). Protection and product differentiation. In: MONOPOLISTIC competition and international trade. Oxford : Oxford University.
- LEDA, S. M. S. (1989). **Comércio internacional intra-industrial**: aspectos teóricos e algumas evidências, com aplicação ao caso brasileiro. Brasília : UNB. (Tese de mestrado).
- LUNDEBERG, L. (1982). Intra-industry trade: the case of sweden. **Weltwirtschaftliches Archiv**, v.118, n.2, p.302-316.
- MARKUSEN, J. R. , MELVIN, J. R. (1988). **The theory of international trade**. New York : Haper and Row.
- MARTIRENA-MANTEL, (1986). **Distorciones domesticas y ordenamiento optimo de politicas comerciales en la economia abierta**. Buenos Aires : Instituto Torcuato de Tella. (Documento de trabajo, n.123).
- MARVEL, H. P. , RAY, E. J. (1987). Intraindustry trade: sources and effects on protection. **The Journal of Political Economy**, v.95, n.6, p.1278-1291, dec.

- OCAMPO, J. A. (1991).. Las nuevas teorías del comércio internacional y los países en vías de desarrollo. **Pensamiento Iberoamericano**, v.20, p.193-214, jul./dic.
- OLIVEIRA, M. H. (1986). **Comércio intra-indústria**: medidas empíricas de seus determinantes. Rio de Janeiro : FGV. (Dissertação de mestrado).
- PINHEIRO, A. C. P. et al. (1992). **Indicadores de competitividade das exportações**: resultados setoriais para o período 1980/88. Rio de Janeiro : IPEA. (Texto para discussão, n.257).
- PORTA, F. et al. (1989). La integración intra-industrial: el caso del acuerdo argentino-brasileiro en el setor de bienes de capital. **Integración Latinoamericana**, Buenos Aires, v.14, n.152, p.14-26, dic.
- SAÉZ, R. E. (1990). La política de comercio exterior en competencia imperfecta: un ejercicio de simulación para Chile. **El Trimestre Económico**, v.57, n.227, p.681-708, jul./set.
- SCHERER, F. M. (1980). **Industrial market structure and economic performance USA**. 2.ed. Houghton Mifflin.
- UTTON, M. A. (1982). Domestic concentration and international trade. **Oxford Papers Economics**, v.34.
- VILLWOCK, L. (1993). **Os impactos econômicos do Mercosul sobre as cadeias de produção do trigo, soja, milho, suínos e aves**. Porto Alegre : UFRGS/ IEPE. (Dissertação de mestrado).
- WAQUIL, P. D. (1997). Globalização, formação de blocos regionais e implicações para o setor agrícola no Mercosul. **Análise Econômica**, v.15, p.3-13, mar.
- WILKINSON, J. (1996). Integração regional e o setor agroalimentar nos países do Mercosul: a produção familiar na encruzilhada. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v.17, n.1, p.155-184.

Abstract

The objective of this article is to evaluate the commercial acting of the industrial products of the state of Rio Grande do Sul in Mercosul among 1990 to 1996, starting from the estimate of the intra-industrial trade in the bilateral relationships between this state and the partners of this common market. They were analysed 100 sections that consist in the Brazilian Nomenclature of Merchandise. As methodological referential for determination of the index of intra-industrial trade was used the index GRUBEL, LLOYD (1975) and to classify the sections with competitive potential and those that present larger sensibility to the partners' of Mercosul external competition, was used the procedures adopted by CORREA, LOES (1994). The results showed that the predominant pattern of trade in most of the sections is the inter-sectorial, with a big advantage for the commercial partners. When the index is hurried in a joined way, present an intra-industrial pattern. This elapses due to high concentration of the trade in few industrial sections.