

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

SILVIA NATALIA BARBOSA BACK

**A LIBERALIZAÇÃO COMERCIAL EM ÂMBITO GLOBAL SOBRE OS FLUXOS
COMERCIAIS E DE INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO (IED) DOS PAÍSES DO
BRICS – PERÍODO 2000 A 2015**

Porto Alegre

2020

SILVIA NATALIA BARBOSA BACK

**A LIBERALIZAÇÃO COMERCIAL EM ÂMBITO GLOBAL SOBRE OS FLUXOS
COMERCIAIS E DE INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO (IED) DOS PAÍSES DO
BRICS – PERÍODO 2000 A 2015**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais da UFRGS como requisito parcial para a obtenção do título de Doutora em Estudos Estratégicos Internacionais. Linha de pesquisa: Economia Política Internacional.

Orientador: Prof. Dr. Eduardo Ernesto Filippi

Porto Alegre

2020

CIP - Catalogação na Publicação

Back, Silvia Natalia Barbosa

A liberalização comercial em âmbito global sobre os fluxos comerciais e de investimento externo direto (IED) dos países do BRICS - período 2000 a 2015 / Silvia Natalia Barbosa Back. -- 2020.
243 f.

Orientador: Eduardo Ernesto Filippi.

Tese (Doutorado) -- Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais, Porto Alegre, BR-RS, 2020.

1. BRICS. 2. Comércio internacional. 3. Investimento externo direto. I. Filippi, Eduardo Ernesto, orient. II. Título.

Elaborada pelo Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica da UFRGS com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

SILVIA NATALIA BARBOSA BACK

**A LIBERALIZAÇÃO COMERCIAL EM ÂMBITO GLOBAL SOBRE OS FLUXOS
COMERCIAIS E DE INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO (IED) DOS PAÍSES DO
BRICS – PERÍODO 2000 A 2015**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais da UFRGS como requisito parcial para a obtenção do título de Doutora em Estudos Estratégicos Internacionais. Linha de pesquisa: Economia Política Internacional.

Aprovada em: Porto Alegre, 29 de novembro de 2019.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Eduardo Ernesto Filippi — Orientador
UFRGS

Prof. Dr. Ricardo Neumann
UNISUL

Profa. Dra. Jacqueline Angélica Hernández Haffner
UFRGS

Prof. Dr. André Luis da Silva Leite
UFSC

Aos meus queridos e saudosos pais, Paulo e Norma (*in memoriam*), que nunca mediram esforços para nos proporcionar a melhor educação possível.
Para meu marido Paul, que sempre fez dos meus sonhos, os dele.

AGRADECIMENTOS

Os maiores e melhores frutos desse processo são, na verdade, todos aqueles que me tocaram com suas vidas e que contribuíram não só para a finalização deste trabalho, como também para o meu aperfeiçoamento. A todos vocês, a quem me refiro cuidadosamente a seguir, dedico toda minha gratidão:

Ao meu orientador, Prof. Dr. Eduardo Ernesto Filippi, pelo acolhimento, leveza, disponibilidade e apoio com os quais conduziu esse processo.

Ao Prof. Dr. Fernando Seabra, meu ex-professor no Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) - *grande admirador de frutas e verduras (em especial, ervilhas e uvas passas)* por toda ajuda e profunda generosidade. Serei eternamente grata.

Ao Prof. Dr. Marcelo Milan, pelos ensinamentos, paciência e direcionamento no início desse estudo.

À acadêmica, colega de trabalho, pesquisadora e amiga, Bibiana Flores de Assis Brasil, pela ajuda concreta e fundamental na coleta de dados. Seu compromisso com a pesquisa científica e a dedicação (sem limites) a esse desafio, me marcarão para sempre. Encontro de almas e parceria para a vida. Não posso imaginar a conclusão desse estudo, sem sua ajuda.

À querida colega de trabalho e bibliotecária Tatyane Barbosa Philippi, pela preciosa ajuda na formatação e esclarecimentos sobre as normas ABNT e por sempre me socorrer com todo carinho.

À querida amiga Cristina Martins, pesquisadora tão dedicada, pelas valiosas contribuições nas correções desse estudo.

À Profa. Dra. Graciella Martignago, querida amiga e exemplo de excelência acadêmica, pelas sugestões e ensinamentos.

Aos Professores e amigos, Luciano Daut e Beatrice Meyer pelo apoio, carinho e ajuda.

À Prof. Denise Correa Mesquita, pelo auxílio nas traduções de língua estrangeira. Sempre tão querida e solícita, atendendo meus pedidos de “socorro” nos horários mais impróprios.

À Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) pelo acolhimento e pela oportunidade de cursar o Doutorado.

Ao Programa de Pós-graduação em Estudos Estratégicos Internacionais por possibilitar o acesso a um corpo docente com excelentes professores, que contribuíram significativamente para a minha formação.

Aos professores Dra. Jacqueline A. H. Haffner, Dr. André Luis da Silva Leite e Dr. Ricardo Neumann por aceitarem o convite para participar da banca examinadora. Seus comentários e críticas serão muito bem-vindos para o aprimoramento não só desta tese, como também de possíveis desdobramentos de pesquisa no futuro.

A todos os funcionários da Secretaria do Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais (PGEEI), em especial ao Rached, pelas orientações e por tantas vezes, ajudar a resolver minhas pendências, estando eu, em Florianópolis.

Aos meus colegas de doutorado do PPGEI - UFGRS (turma 2015) pela convivência, estímulo e bom humor, que também foram fundamentais.

À Universidade do Sul de Santa Catarina (UNISUL), pela compreensão, apoio e espaço que me proporcionou para a pesquisa.

Ao meu marido, Paul, pelo apoio *incondicional*. Impossível pensar em vitórias ou desafios nessa vida, sem você ao meu lado.

RESUMO

Os acordos de cooperação entre países que tomaram impulso no século XX têm expandido e diversificado os fluxos do comércio internacional e de IEDs, dinamizando as transações de bens, serviços e investimentos produtivos. Nesse contexto, o agrupamento de países entre Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul (BRICS), iniciativa de cooperação formada no início do século XXI, foi o foco dessa pesquisa. A finalidade e os benefícios mútuos dessa aliança têm gerado debates nos âmbitos acadêmicos, econômicos e políticos. A aliança nasceu na esteira dos diversos acordos de cooperação firmados no século passado e desperta ceticismo sobre suas motivações, natureza e objetivos por ser uma parceria entre países que são, a primeira vista, improváveis. O objetivo principal deste estudo é avaliar a liberalização comercial em âmbito global sobre os fluxos comerciais e de IEDs dos países do BRICS. Para tanto, trata-se de uma pesquisa com alcance descritivo realizada a partir de dados secundários de múltiplas fontes longitudinal e análise bibliográfica. São suas principais contribuições: (a) o acordo BRICS não apresentou incremento do comércio via desgravação tarifária e abertura comercial e, (b) apesar do aumento dos fluxos de investimentos do BRICS como um todo, os estoques de IEDs entre os membros foram baixos (a exceção da China) se comparados às médias mundiais.

Palavras-chave: BRICS. Comércio internacional. Investimento externo direto.

ABSTRACT

Cooperation agreements between countries that have been boosted in the twentieth century have expanded and diversified trade and FDI flows, streamlining the transactions of goods, services and productive investments. In this context, the grouping of countries between Brasil, Rússia, Índia, China and África do Sul (BRICS), a cooperation initiative formed at the beginning of the twenty first century, was the focus of this research. The purpose and mutual benefits of this alliance have generated debate at the academic, economic and political levels. The alliance emerged in the wake of the various cooperation agreements signed in the last century and arouses skepticism about their motivations, nature and goals for being a partnership between such unlikely countries, at first sight. The main objective of this study is to assess global trade liberalization regarding the FDI flows from BRICS countries. To this end, this research follows a descriptive scope made from secondary data from various longitudinal sources and bibliographic analysis. Its main contributions are: (a) the BRICS agreement did not increase trade via tariff reduction and trade liberalization, and (b) despite the increase in BRICS investment flows as a whole, FDI stocks among members were low (except China), when compared to world averages.

Keywords: BRICS. International trade. Foreign direct investment.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Visão Geral das Cúpulas do BRICS	39
Figura 2 - Tipos de Dados Secundários e seu Uso nas Pesquisas	80

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Taxa de crescimento anual do Produto Interno Bruto (PIB) Real dos países do BRICS e do mundo (2000 a 2015) – em %	90
Gráfico 2 - Participação percentual relativa no fluxo de exportação e importação entre cada país e os quatro demais membros dos BRICS (2000-2015).....	93
Gráfico 3 – BRICS e Mundo: Média tarifária aplicada (2000-2015).....	95
Gráfico 4 - Notificações ao comitê TBT (2000-2015)	111
Gráfico 5 - Membros notificantes mais ativos (2000-2015)	112
Gráfico 6 - Notificações ao comitê SPS (2000-2015)	113
Gráfico 7 - Membros notificantes mais ativos (2000-2015)	114
Gráfico 8 – Brasil: IVCR - por intensidade tecnológica (considerando a média dos índices em cada categoria).....	130
Gráfico 9 – Rússia: IVCR – por intensidade tecnológica (considerando a média dos índices em cada categoria).....	136
Gráfico 10 - Índia: IVCR – por intensidade tecnológica (considerando a média dos índices em cada categoria).....	143
Gráfico 11 - China: IVCR – por intensidade tecnológica (considerando a média dos índices em cada categoria).....	148
Gráfico 12 - África do Sul: IVCR – por intensidade tecnológica (considerando a média dos índices em cada categoria).....	153
Gráfico 13 - Participação de países selecionados nas exportações mundiais de serviços (2000-2015).....	158
Gráfico 14 - Brasil: Comércio de serviços (2000-2015) – (Em US\$ bilhões)	159
Gráfico 15 - Rússia: Comércio de serviços (2000-2015) - (Em US\$ bilhões).....	162
Gráfico 16 - Índia: Comércio de serviços (2000-2015) – (Em US\$ bilhões).....	164
Gráfico 17 - China: Comércio de serviços - China (2000-2015) – (em US\$ bilhões)	167
Gráfico 18 - África do Sul: Comércio de serviços (2000-2015) – (em US\$ bilhões).....	169
Gráfico 19 - Estoque de IED, comércio Internacional e PIB mundial (2000-2015) – em crescimento anual %	180
Gráfico 20 - Fluxo de entradas de IED: economias desenvolvidas e em desenvolvimento, em US\$ bilhões	180
Gráfico 21 - Evolução dos Fluxos de entrada de IED no BRICS, comparado ao mundo (2000-2015), bilhões US\$	184

Gráfico 22 - Evolução dos Fluxos de saída de IED no BRICS, comparado ao mundo (2000-2015) - bilhões US\$	185
Gráfico 23 - Evolução dos Fluxos de entrada (<i>inward</i>) de IED do BRICS (2000-2015), em US\$ bilhões	186
Gráfico 24 - Evolução dos Fluxos de saída de IED no BRICS (2000-2015), em bilhões US\$.	187
Gráfico 25 – Brasil: Fluxos e estoque de IED - (2000-2015), em US\$ bilhões	191
Gráfico 26 - Brasil: projetos de IED <i>greenfield</i> (2003-2015)	193
Gráfico 27 - Brasil: análise das entradas e saídas de IED, tarifa média aplicada e abertura comercial	195
Gráfico 28 - Brasil: análise das entradas e saídas de IED, PIB e risco político	196
Gráfico 29 - Rússia: fluxos e estoques de IED (2000-2015), em US\$ bilhões	198
Gráfico 30 - Rússia: projetos de IED <i>greenfield</i> (2003-2015)	200
Gráfico 31 - Rússia: análise das entradas e saídas de IED, tarifa média aplicada e abertura comercial.	202
Gráfico 32 - Rússia: análise das entradas e saídas de IED, PIB e risco político	202
Gráfico 33 - Índia: fluxo e estoque de IED (2000-2015), em US\$ bilhões.....	204
Gráfico 34 - Índia: projetos de IED <i>greenfield</i> (2003-2015).....	205
Gráfico 35 - Índia: análise das entradas e saídas IED, tarifa média aplicada e abertura comercial	207
Gráfico 36 -Índia: análise das entradas e saídas de IED, PIB e risco político.....	208
Gráfico 37 - China: fluxo e estoque de IED (2000-2015), em US\$ bilhões.....	211
Gráfico 38 - China: projetos de IED <i>greenfield</i> (2003-2015)	212
Gráfico 39 - China: análise das entradas e saídas de IED, tarifa média aplicada e abertura comercial	214
Gráfico 40 - China: análise das entradas e saídas de IED, PIB e risco político	214
Gráfico 41 - África do Sul: fluxo e estoque de IED (2000-2015), em US\$ bilhões.....	217
Gráfico 42 - África do Sul: projetos de IED <i>greenfield</i> (2003-2015)	217
Gráfico 43 - África do Sul: análise das entradas e saídas de IED, tarifa média aplicada e abertura comercial	219
Gráfico 44 - África do Sul: análise das entradas e saídas de IED, PIB e risco político	219

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Relações internacionais/EPI: contribuições teóricas sobre a ascensão da China e dos países emergentes.....	42
Quadro 2 - Contribuições dos Modelos Econômicos de Comércio Internacional (Tradicional e Novas Teorias).....	55
Quadro 3 - Determinantes do IDE.....	73
Quadro 4 - Operacionalização da SQ1	81
Quadro 5 - Operacionalização da SQ2	83
Quadro 6 - Panorama da Tese	84

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - BRICS e mundo: dados em termos de PIB, exportações e importações de bens e serviços (em US\$ bilhões e % em relação ao mundo) – 2000-2015	89
Tabela 2 - BRICS: Exportações brutas de produtos e participação nas exportações totais do grupo (2000-2015) - em bilhões de US\$	91
Tabela 3 - Grau de abertura comercial do BRICS, comparado ao resto do mundo (%)	94
Tabela 4 – Brasil: Grupos de produtos mais impactados pela tarifa de importação aplicada: média e máxima (2005-2015), em %	99
Tabela 5 – Rússia: Tarifas de importação por grupos de produtos (2005-2015), em %	101
Tabela 6 – Índia: Tarifas de importação por grupos de produtos (2005-2015), em %	105
Tabela 7 – China: Tarifas de importação por grupos de produtos (2005-2015).....	107
Tabela 8 – África do Sul: Tarifas de importação por grupos de produtos (2005-2015), em %	109
Tabela 9 - Brasil: Notificações requeridas e questões levantadas pelos comitês TBT e SPS	115
Tabela 10 - Rússia: Notificações requeridas e questões levantadas pelos comitês TBT e SPS	115
Tabela 11 - Índia: Notificações requeridas e questões levantadas pelos comitês TBT e SPS	116
Tabela 12 - China: Notificações requeridas e questões levantadas pelos comitês TBT e SPS	117
Tabela 13 - África do Sul: Notificações requeridas e questões levantadas pelos comitês TBT e SPS	118
Tabela 14 - Brasil: Medidas Antidumping, Compensatórias e Salvaguardas (2000-2015) ...	120
Tabela 15 - Rússia: Medidas Antidumping, Compensatórias e Salvaguardas (2000-2015) ..	121
Tabela 16 - Índia: Medidas Antidumping, Compensatórias e Salvaguardas (2000-2015).....	121
Tabela 17 - China: Medidas Antidumping, Compensatórias e Salvaguardas (2000-2015) ...	122
Tabela 18 - África do Sul: Medidas Antidumping, Compensatórias e Salvaguardas (2000-2015).....	123
Tabela 19 - Valor e porcentagem de participação das principais atividades econômicas nas exportações brutas do BRICS (2015) - em bilhões de US\$ e em %	126
Tabela 20 - Brasil: <i>Ranking</i> dos setores mais relevantes nas exportações de bens - (2000-2015).....	127
Tabela 21 - Brasil: <i>Ranking</i> dos setores mais relevantes nas importações de bens (2000-2015)	128

Tabela 22 - Brasil: IVCR (2000-2015)8756.....	129
Tabela 23 - Brasil: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados - 2000.....	131
Tabela 24 - Brasil: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados - 2015.....	131
Tabela 25 - Rússia: <i>Ranking</i> dos setores mais relevantes nas exportações de bens (2000-2015)	134
Tabela 26 - Rússia: <i>Ranking</i> dos setores mais relevantes nas importações de bens (2000-2015)	135
Tabela 27 - Rússia: IVCR (2000-2015).....	136
Tabela 28 - Rússia: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados - 2000.....	138
Tabela 29 - Rússia: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados - 2015.....	138
Tabela 30 - Índia: <i>Ranking</i> dos setores mais relevantes nas exportações de bens (2000-2015)	141
Tabela 31 - Índia: <i>Ranking</i> dos setores mais relevantes nas importações de bens (2000-2015)	142
Tabela 32 - Índia: IVCR – (2000-2015)	142
Tabela 33 - Índia: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados - 2000	143
Tabela 34 - Índia: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados - 2015	144
Tabela 35 - China: <i>Ranking</i> dos setores mais relevantes nas exportações de bens (2000-2015)	146
Tabela 36 - China: <i>Ranking</i> dos setores mais relevantes nas importações de bens (2000-2015)	147
Tabela 37 - IVCR – China (2000-2015).....	148
Tabela 38 - China: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados - 2000.....	149
Tabela 39 - China: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados - 2015.....	149
Tabela 40 - África do Sul: <i>Ranking</i> dos setores mais relevantes nas exportações de bens (2000-2015)	151

Tabela 41 - África do Sul: <i>Ranking</i> dos setores mais relevantes nas importações de bens (2000-2015).....	152
Tabela 42 - África do Sul: IVCR – (2000-2015).....	153
Tabela 43 - África do Sul: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados - 2000.....	154
Tabela 44 - África do Sul: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados – 2015.....	155
Tabela 45 - Brasil: Exportações de Serviços por setor (2000-2015).....	160
Tabela 46 - Brasil: Importações de Serviços por setor (2000-2015).....	160
Tabela 47 - Brasil: IVCR – Serviços (2000-2015).....	161
Tabela 48 - Rússia: Exportações de Serviços por setor (2000-2015).....	162
Tabela 49 - Rússia: Importações de Serviços por setor (2000-2015).....	163
Tabela 50 - Rússia: IVCR – Serviços (2000-2015).....	163
Tabela 51 - Índia: Exportações de Serviços por setor (2000-2015).....	165
Tabela 52 - Índia: Importações de Serviços por setor (2000-2015).....	165
Tabela 53 - Índia: IVCR – Serviços (2000-2015).....	166
Tabela 54 - China: Exportações de Serviços por setor (2000-2015).....	167
Tabela 55 - China: Importações de Serviços por setor (2000-2015).....	168
Tabela 56 - China: IVCR – Serviços (2000-2015).....	168
Tabela 57 - África do Sul: Exportações de Serviços por setor (2000-2015).....	170
Tabela 58 - África do Sul: Importações de Serviços por setor (2000-2015).....	170
Tabela 59 - África do Sul: IVCR – Serviços (2000-2015).....	171
Tabela 60 - Risco Político: variáveis individuais em % e média dos países do BRICS (2000-2015).....	179
Tabela 61 - A importância do BRICS nos estoques globais de IED (2000-2015) – em % e posição no <i>Ranking</i> Mundial.....	186
Tabela 62 - Estoque de IED entre os países do BRICS, 2015 – Em US\$ milhões %	187
Tabela 63 - Distribuição setorial das entradas de IED no Brasil: setores mais impactados (2000-2015), em US\$ milhões e %	194
Tabela 64 – Rússia: Distribuição setorial das entradas de IED - setores mais impactados (2010-2015) – em US\$ bilhões.....	201
Tabela 65 – Índia: Distribuição setorial das entradas de IED - setores mais impactados (2000-2015), US\$ milhões e %	206

Tabela 66 - China: Distribuição setorial da entrada de IED - setores mais impactados (2000-2015) – Em US\$ dólares e %	213
Tabela 67 - África do Sul: Distribuição setorial do fluxo de saída do IED - setores que mais receberam investimentos (2000-2015)	218

LISTA DE SIGLAS

AAD	Acordo Antidumping
ACR	Arranjo Contingente de Reservas
ACTA	Acordo Comercial Anti-contrafação
Ad	Medida antidumping
AIR	Acordos de Integração Regional
ALADI	Associação Latino-Americana de Integração
APC	Acordos Preferenciais do Comércio
APTA	Acordo Comercial Ásia-Pacífico
ASEAN	Associação de Nações do Sudeste Asiático
ATR	Average True Range
BEC	Broad Economic Categories
BITs	Tratados Bilaterais de Investimento
BM	Banco Mundial
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BNT	Barreiras Não-Tarifárias
BRICS	Brasil, Rússia, Índia, China, África do Sul
CEE	Comunidade Econômica Europeia
CEEA	Comunidade Econômica Euroasiática
CEMENT	Countries in Emerging Markets Excluded by New Terminology
CEPAL	Comissão Econômica para a América Latina e Caribe
CGV	Cadeias Globais de Valor
CIE	Comércio inter indústria
CII	Comércio intra indústria
CISFTA	Área de Livre Comércio dos Estados Independentes
CNMF	Cláusula da Nação mais Favorecida
EFTA	Associação Europeia de Livre Comércio
EMN	Empresas Multinacionais
EPI	Economia Política Internacional
EU	European Union
EUA	Estados Unidos da América
FMI	Fundo Monetário Internacional
FUNAG	Fundação Alexandre de Gusmão

G20	Grupo dos Vinte
G7	Grupo dos Sete
GATS	Acordo Geral de Comércio de Serviços
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GL	Grubel e Lloyd
IED	Investimento Externo Direto
IEDI	Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
ITC	International Trade Centre
IVCR	Índice de Vantagem Comparativa Revelada
MDIC	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
MINT	México, Indonésia, Nigéria e Turquia
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NBD	Novo Banco de Desenvolvimento
NMF	Nação Mais Favorecida
OCDE	Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico
OECD	Organization For Economic Co-Operation And Development
OIC	Organização Internacional do Comércio
OLI	Vantagens Ownership, Locational e Internalization
OMC	Organização Mundial de Comércio
OMPI	Organização Mundial da Propriedade Intelectual
ONG	Organização Não Governamentais
ONU	Organizações das Nações Unidas
OTAN	Organização do Tratado do Atlântico Norte
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PPGEEI	Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais
RCEP	Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement
RTA	Regional Trade Agreement
SACU	União Aduaneira da África Austral
SADC	Comunidade de Desenvolvimento da África Austral
SCM	Acordo para Subsídios e Medidas Compensatórias
SEC	Zonas Especiais de Comércio
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias

SGPC	Sistema Global de Preferências Comerciais em Países em Desenvolvimento
SITC	Standard International Trade Classification - Classificação Padrão de Comércio Exterior
SPS	Sanitary and Phytosanitary Agreement - Acordo sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias
SPS IMS	Information Management System
SQ1	Subquestão 1
SQ2	Subquestão 2
TBT	Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
TBT IMS	Technical Barriers to Trade - Information Management System
TEC	Tarifa Externa Comum
TIC	Tecnologia da Informação e da Comunicação
TPP	Trans-Pacific Partnership Agreement
TPR	Trade Policy Review
TRIMS	Agreement on Trade-Related Investment Measures
TRIPS	Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
TTIP	Trans Atlantic Trade and Investment Partnership Agreement
EU	União Europeia
UFGRS	Universidade Federal Do Rio Grande Do Sul
UFSC	Universidade Federal de Santa Catarina
UNCTAD	United Nations Conference On Trade And Development
UNCTADSTAT	United Nations Conference On Trade And Development Statistics
UNISUL	Universidade do Sul de Santa Catarina
URSS	União das Repúblicas Socialista Soviética
WTO	World Trade Organization

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	21
1.1	CONTEXTUALIZAÇÃO E PROBLEMÁTICA	21
1.2	OBJETIVOS.....	23
1.2.1	Objetivo Geral	24
1.2.2	Objetivos Específicos.....	24
1.3	DELIMITAÇÕES E QUESTÕES ESPECÍFICAS	24
1.4	JUSTIFICATIVA DA PESQUISA	25
1.5	ESTRUTURA DA TESE	27
2	REVISÃO TEÓRICA: COMÉRCIO E INVESTIMENTO E OS ACORDOS DE COOPERAÇÃO	28
2.1	O CENÁRIO INTERNACIONAL NO PÓS-GUERRA FRIA, MULTILATERALISMO, REGIONALISMO: O LUGAR DO BRICS.....	29
2.1.1	Taxonomia do BRICS	35
2.2	COMÉRCIO INTERNACIONAL: DETERMINANTES E O PAPEL DOS ACORDOS DE COOPERAÇÃO	42
2.2.1	Modelos Econômicos Tradicionais de Comércio Internacional.....	44
2.2.2	As Novas Teorias	47
2.3	A ECONOMIA POLÍTICA DA POLÍTICA COMERCIAL.....	56
2.4	INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO: ENFOQUE TEÓRICO E O PAPEL DOS ACORDOS DE COOPERAÇÃO	62
2.4.1	IED Produtivo.....	65
2.4.2	Teorias de Internacionalização de Abordagem Econômica	68
2.4.3	IED e Regionalismo	73
2.5	SÍNTESE DO CAPÍTULO	77
3	RESULTADO DA IMERSÃO NA REVISÃO TEÓRICA: EMERGÊNCIA DE QUESTÕES ESPECÍFICAS	79
4	DESENHO DA PESQUISA.....	80
5	COMÉRCIO E POLÍTICA COMERCIAL: AS EXPERIÊNCIAS DOS PAÍSES DO BRICS.....	86
5.1	PERFIL COMERCIAL DO BRICS.....	88
5.2	EVIDÊNCIA DA LIBERALIZAÇÃO COMERCIAL E SEUS IMPACTOS: UMA AVALIAÇÃO DA SQ1	94
5.2.1	Restrições Comerciais	95

5.2.2	Defesa Comercial no BRICS	118
5.3	COMÉRCIO DE BENS: RESULTADOS POR SETORES DE ATIVIDADES E POR PAÍSES DO BRICS	124
5.4	COMÉRCIO DE SERVIÇOS: O LUGAR DO BRICS	156
5.4.1	Brasil.....	159
5.4.2	Rússia.....	161
5.4.3	Índia.....	164
5.4.4	China.....	166
5.4.5	África do Sul	168
5.5	SÍNTESE DO CAPÍTULO	171
6	IED: TEORIAS E AS EXPERIÊNCIAS DOS PAÍSES DO BRICS	176
6.1	VARIÁVEIS QUE INFLUENCIAM OS IEDS.....	176
6.2	O IED MUNDIAL.....	179
6.3	IED – A EXPERIÊNCIA DO BRICS: UMA AVALIAÇÃO DA SQ2.....	182
6.4	IED – A EXPERIÊNCIA DOS PAÍSES DO BRICS.....	188
6.4.1	IED - Brasil	188
6.4.2	IED - Rússia	197
6.4.3	IED - Índia	203
6.4.4	IED - China	208
6.4.5	IED – África do Sul	215
6.5	SÍNTESE DO CAPÍTULO	220
7	CONCLUSÃO	222
	REFERENCIAS	229

1 INTRODUÇÃO

Este capítulo apresenta o contexto e problemática, objetivos geral e específicos, delimitações e questões específicas, justificativa e a estrutura da Tese.

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO E PROBLEMÁTICA

As inovações tecnológicas ao final do século passado tiveram grandes impactos em segmentos como Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) e transporte/logística. Como consequência, houve mudanças marcantes no paradigma industrial e comercial, como a intensificação da fragmentação internacional da produção - dispersão da produção em processos produtivos integrados em vários países, estimulando o comércio e os investimentos produtivos.

Assim, uma das características do cenário econômico internacional recente, é a importância cada vez maior de economias emergentes, que apresentem vantagens estratégicas ao comércio e aos investimentos. São economias expressivas e com grande potencial, mas dependentes das dimensões de seus mercados internos, ao mesmo tempo em que procuram consolidar os vínculos econômicos com outros países.

Os países em desenvolvimento passaram e passam por movimentos de reestruturação produtiva e de inserção internacional. Alguns, reafirmam sua posição estratégica como fornecedores de insumos e matérias-primas, já outros, redirecionam o seu padrão de inserção externa para manufaturas, caracterizando o comércio inter indústria (doravante, CIE) e o aumento da especialização produtiva.

Entretanto, as novas teorias baseadas em estratégias globais para redução de custos, otimização das vantagens e conexões entre setores econômicos, têm alterado o escopo do comércio, intensificando o comércio intra-indústria, onde há exportação e importação dentro da mesmo segmento, porém, com diferentes intensidades tecnológicas, nos distintos países.

Ao se pensar nas relações entre as economias emergentes de maior porte, os países que formam o acrônimo BRICS – Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul têm merecido marcante destaque em análises sob diversos aspectos. A reunião improvável desses países, com grandes dimensões geográficas e demográficas e com potencial econômico a ser desenvolvido, tem instigado pesquisas acadêmicas no sentido de compreender o lugar do BRICS como acordo regional (se assim o for) e os reais objetivos dessa aliança.

A ideia do BRICS foi formulada pelo economista-chefe da *Goldman Sachs*, Jim O’Neil, em estudo de 2001, intitulado “*Building Better Global Economic BRICS*” e fixou-se como categoria da análise nos meios econômico-financeiros, empresariais, acadêmicos e de comunicação. Em seu artigo, o referido autor estabeleceu algumas comparações entre Brasil, Rússia, Índia e China e as economias do chamado Grupo dos Sete (G7) – formado por Estados Unidos (EUA), Canadá, Reino Unido, França, Itália, Alemanha e Japão (O’NIEL, 2001).

A partir desse estudo, o BRICS despertou interesse de diversos segmentos que, tendo como base a pujança de suas economias (e dos acordos possíveis), também ensejavam compreender qual o lugar a ser ocupado por essa aliança na geopolítica do século XXI.

Nessa direção, é importante ressaltar que o agrupamento BRICS tem caráter informal, portanto, sem tratado constitutivo. Em última análise, o que sustenta o mecanismo é a vontade política de seus membros. Ainda assim, o BRICS tem um grau de institucionalização que vai se definindo a medida que os cinco países intensificam sua interação.

Há portanto, ceticismo do sistema internacional sobre as reais motivações para essa aliança e dois argumentos ganham força. O primeiro, relaciona a crise de 2008 - quando os países desenvolvidos foram profundamente atingidos – à relativa estabilidade econômica dos países em desenvolvimento (evidencia-se aqui, o BRICS). Essa combinação teria levado ao movimento de legitimidade na ordem financeira internacional que buscava uma alternativa para superar a crise. O segundo argumento, foca-se na cooperação intra BRICS na área das finanças internacionais, que proporcionaria, posteriormente, à cooperação mais ampla em outras áreas (*spillover*).

Todavia, após a realização de dez cúpulas, permanece a hesitação sobre as razões dessa aliança, haja vista que a princípio até então, houve pouco avanço em termos de cooperação entre os membros.

A pujança da economia chinesa, comparada ao modesto desempenho dos parceiros, sobretudo da África do Sul, induz a uma percepção de que não se trata de uma aliança entre economias que visam a complementariedade e acordos que privilegiem o comércio e investimentos entre os seus membros, mas sim, um acordo da “China com parceiros”.

Porém, sob o ponto de vista dos estudos estratégicos internacionais há ponderações positivas a fazer: primeiro, com a criação do Novo Banco de Desenvolvimento do BRICS (NDB), onde prioritariamente participam países em desenvolvimento, vislumbra-se uma alternativa para a ordem econômica internacional vigente desde a Conferência de *Bretton Woods*, em 1944. A ideia central é que as tratativas no sistema internacional sejam menos

influenciadas pelas organizações internacionais reguladoras, criadas pelos países desenvolvidos.

Nessa direção, Haffner *et al.* (2018, p. 8), contribuem:

Uma questão importante que tem sido levantada com relação aos propósitos do NBD tem a ver com a suposta concorrência que ele fará ao Banco Mundial. De fato, como argumenta Stuenkel (2013), em vez de criarem um novo banco, os BRICS poderiam simplesmente colocar mais recursos à disposição das instituições financeiras de Bretton Woods. Porém, conforme comentado anteriormente, o grupo considera que a voz e os interesses dos países em desenvolvimento não são representados da maneira que deveriam no FMI e no Banco Mundial. Esta insatisfação com o status quo atual faz com que eles busquem alternativas de maneira independente (HAFFNER *et al.*, 2015).

Em segundo lugar, considerando as mudanças na conjuntura internacional pós-Guerra Fria, a região asiática está lentamente se tornando a mais dinâmica do sistema capitalista. Nesta conjuntura, a política externa chinesa configura-se como estratégica para a análise do futuro da política internacional. Destaca-se a iniciativa *One Belt, One Road* (Iniciativa do Cinturão e Rota) ou popularmente, Nova Rota da Seda, apresentada pela China em 2013. A proposta almeja uma série de investimentos, sobretudo nas áreas de transporte e infraestrutura, tanto terrestres (Cinturão), conectando a Europa, o Oriente Médio, a Ásia e a África — regiões de extrema importância geopolítica - quanto marítimos (Rota), passando pelo Oceano Pacífico, atravessando o Oceano Índico e alcançando o mar Mediterrâneo. Ademais, não estão descartadas ações na América do Sul a partir da mesma estratégia de expansão da capacidade de infraestrutura como catalisadora de uma intensificação das relações econômicas. Dessa forma, a partir da visão de expansão da influência chinesa tanto na economia como na política mundial, será fundamental o apoio de novas plataformas de cooperação entre países emergentes, como o BRICS.

Como base nessas percepções, a pergunta de pesquisa dessa Tese é: **qual o papel da aliança entre os países do BRICS na liberalização comercial em âmbito global sobre os fluxos comercial de IED?**

Para responder a problemática definiu-se os objetivos dessa Tese.

1.2 OBJETIVOS

Tendo em vista que os objetivos representam o que se busca alcançar passa-se aos objetivos dessa Tese.

1.2.1 Objetivo Geral

O objetivo geral dessa Tese é: **avaliar o papel da aliança entre os países do BRICS por meio da liberalização comercial em âmbito global sobre os fluxos comercial de IED.**

Para operacionalizar este objetivo, foi necessária a definição dos objetivos específicos.

1.2.2 Objetivos Específicos

Com isso, são os objetivos específicos:

- a) avaliar o papel da aliança de cooperação do BRICS e seus impactos quanto aos efeitos de viés regional, tanto do comércio quanto do investimento;
- b) aferir o grau de desgravação tarifária e abertura comercial da economia dos países do BRICS (e intra BRICS) e seus efeitos sobre as mudanças das vantagens comparativas e a especialização produtiva;
- c) identificar medidas de risco político e os impactos destas, juntamente com medidas de abertura comercial e liberalização sobre os fluxos de IED totais e intra bloco.

1.3 DELIMITAÇÕES E QUESTÕES ESPECÍFICAS

O recorte temporal da pesquisa deu-se por duas razões: a primeira teve como epicentro, a crise de 2008, haja vista que nesse período, os países em desenvolvimento - apesar de afetados - apresentaram níveis de crescimento mais estáveis de os países desenvolvidos. Optou-se assim, pela investigação de intervalos equivalentes, antes e depois da crise (2000-2015); a segunda delimitação a ser sinalizada, deu-se pela dificuldade de obtenção de dados em relação aos IEDs, sobretudo da Rússia, a partir de 2016.

Neste contexto, sinaliza-se também que além do Problema de Pesquisa como fio condutor central dessa Tese, o processo de imersão da Revisão de Literatura agregou a compreensão de conceitos vinculados a duas subquestões específicas, complementares que serão utilizadas como diretrizes para nortear a fase empírica desse estudo. São elas:

SQ1: o acordo de cooperação do BRICS gera um *locus* de negociação que promove mecanismos de incremento ao comércio de bens e serviços via desgravação tarifária e abertura comercial entre os países membros?

SQ2: o acordo de cooperação do BRICS gera um *locus* de negociação que promove mecanismos de incremento dos fluxos de capitais produtivos entre os países membros?

Uma vez delimitada a pesquisa e apresentada suas especificidades, passa-se a justificá-la.

1.4 JUSTIFICATIVA DA PESQUISA

A presente justificativa corrobora com Castro (1977) ao citar que a escolha de um tema de pesquisa deve obedecer a três critérios: originalidade, importância e viabilidade.

Neste sentido, leva-se em consideração a pujança das economias dos países do BRICS já que tem se destacado nos últimos anos por apresentar resultados positivos e relativamente estáveis, mesmo durante a crise financeira mundial de 2008.

De acordo com relatórios do *World Bank* (2019) e *United Nations Conference On Trade And Development Statistics* (UNCTADstat) (2019), em termos de comércio internacional, o Brasil, Rússia e África do Sul se mantiveram em patamares similares de representatividade frente às exportações e importações mundiais entre 2000 e 2015. Destacaram-se, contudo, a Índia, com crescimento de 0,8% para 2,0% nas exportações e 0,9% para 2,6% nas importações, sobretudo pelo perfil exportador no setor de serviços; e a China, com crescimento de 3,5% para 11,2% nas exportações, e 3,2% e 9,7% nas importações.

A China teve desempenho destacado no comércio, com ênfases na exportação de manufaturas de média-alta e alta tecnologia, mercados antes reservados predominantemente aos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). A sua participação nas exportações brutas de produtos de maior valor agregado cresceu 42% no período em análise (WTO, 2018).

Já os IED, impulsionados principalmente pelo crescente processo de internacionalização das Empresas Multinacionais (EMN), mas também pelo dinamismo do Produto Interno Bruto (PIB), volume de comércio, abertura comercial e risco político (entre outros) também apresentaram bons resultados.

De acordo com *World Investment Report* da *United Nations Conference On Trade And Development* (UNCTAD) (2013), houve maior estabilidade nos fluxos de IED destinados aos países em desenvolvimento, sendo o BRICS, responsável por grande parte desse movimento (seja como receptadores ou investidores). Pela primeira vez na história, em 2014 os países em desenvolvimento receberam mais IED do que os países desenvolvidos.

Somado a isso, ressalta-se as profundas transformações no cenário econômico e político mundial das últimas décadas. Conforme afirmam Stuenkel (2017) e Cunha, Prates e Bichara (2010), é inédito que os países em desenvolvimento superem (em alguns casos e períodos) os países desenvolvidos em relação ao crescimento global, com crescente aumento de representatividade dos primeiros nos fóruns multilaterais. Além disso, China e Índia se posicionaram como potências globais, provocando uma mudança na ordem internacional na medida que trazem alternativas e/ou complemento ao modelo de regulamentação ocidental.

No âmbito do acordo, em BRICS (2019) observa-se movimento contínuo e crescente de cooperação em áreas diversas. Cita-se por exemplo, a criação do NBD e o Arranjo Contingente de Reservas (ACR), que visam, respectivamente, mobilizar recursos para o financiamento de projetos de infraestrutura e desenvolvimento sustentável em países em desenvolvimento e, apoio mútuo em cenários de crise.

Acredita-se assim, que os resultados das transações comerciais e dos fluxos de IED poderão ser incrementados, uma vez adotadas políticas de incentivo e facilitação do comércio.

É sabido que em nível nacional, algumas organizações como Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), a Fundação Alexandre de Gusmão (FUNAG) e, em nível internacional, como a *World Trade Organization* (WTO), UNCTAD e *United Nations Comtrade* (UN Comtrade) têm dedicado esforços ao entendimento das relações comerciais e de investimentos do BRICS. Entretanto, não se observou nos relatórios e estudos das organizações tidos como referência, tais quais, WTO e UNCTAD, estudos que situassem o BRICS em termos de comércio e investimento perante o mundo, através de *ranking*.

Além disso, também contribui para a originalidade dessa Tese, a identificação do Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) por setores e por intensidade tecnológica e a concentração da indústria dos membros do BRICS em relação ao mundo.

Diante do exposto, sugere-se contribuições tanto práticas, na medida em que apresenta o desempenho do comércio, os setores econômicos mais competitivos, a concentração da indústria e também fatores que podem interferir na tomada de decisões das EMN, como risco político e tarifa média tarifária dos países do BRICS. Também apresenta dados compilados e comparados em sua especificidade, que vão além dos relatórios tradicionais.

Tanto quanto teórica, sendo o BRICS um tema de muito interesse da academia, sobretudo nas áreas das Ciências Econômicas e das Relações Internacionais. Os resultados apresentados nessa Tese complementam os trabalhos de pesquisadores e de organizações nacionais e internacionais e têm sinalizado possíveis oportunidades de pesquisa a serem

exploradas, reforçando a **originalidade** e, em paralelo, a **importância** do tema da presente Tese.

Por fim, a **viabilidade** dessa Tese pautou-se no uso de dados secundários para construção dos resultados, no conhecimento, experiência, tempo e recursos financeiros disponíveis para a aplicação pela pesquisadora.

1.5 ESTRUTURA DA TESE

A investigação a ser realizada nesta tese está estruturada em sete capítulos, incluindo o primeiro, que se constitui dessa **Introdução**.

O segundo capítulo, apresentará uma **Revisão Teórica** sobre Comércio e Investimentos e os Acordos de Cooperação; este capítulo é composto por seis sub-capítulos, a saber: (2.1): o cenário internacional no pós-Guerra Fria, multilateralismo, regionalismo: o lugar do BRICS; (2.2): comércio internacional: determinantes e o papel dos acordos de cooperação; (2.3): aspectos da política comercial; (2.4): economia política da política comercial; (2.5): investimento externo direto: enfoque teórico e o papel dos acordos de cooperação e, por último, (2.6): síntese do capítulo.

O terceiro capítulo contempla as **Questões Específicas** que embora apresentadas na Introdução, são resultados da imersão na Revisão Teórica.

O quarto capítulo apresenta o **Desenho da Pesquisa**, ou seja, as classificações e procedimentos para sua realização.

A partir do quinto capítulo apresentam-se os **Resultados** da pesquisa que analisam o Comércio e Política Comercial e mostrando a experiência do BRICS. O capítulo está dividido em cinco sub-capítulos, na seguinte ordem: (5.1): perfil comercial do BRICS; (5.2): evidências da liberalização comercial e seus impactos: avaliação da SQ1; (5.3): comércio de bens: resultados por setores de atividades e por países do BRICS; (5.4): comércio de serviços: o lugar do BRICS e, (5.5): síntese do capítulo.

Na sequência, o sexto capítulo, ainda de **Resultados**, descreverá o IED: teorias e as experiências do BRICS e da mesma forma, se compõe de sub-capítulos: (6.1): variáveis que influenciam os investimentos externos diretos; (6.2): o IED mundial; (6.3): IED: a experiência do BRICS; (6.4): IED: a experiência dos países do BRICS e por fim, (6.5), composto pela síntese do capítulo.

O sétimo e último capítulo trata das **Conclusões** da pesquisa. É seguido pelas **Referências**.

2 REVISÃO TEÓRICA: COMÉRCIO E INVESTIMENTO E OS ACORDOS DE COOPERAÇÃO

A teorização sobre comércio internacional, em sua maioria, trata dos determinantes básicos dos padrões de comércio de bens e das suas implicações sobre o bem-estar da sociedade. As principais teorias de comércio internacional baseiam-se, sobretudo, no princípio da vantagem comparativa que, além de apontar a insuficiência analítica da teoria *smithiana*, entende que as trocas internacionais de bens são resultado das diferenças entre os países em termos de custos relativos e, conseqüentemente, de preços relativos.

Sob a premissa do liberalismo econômico passa-se a desenvolver a teoria do comércio internacional e especialização internacional, destacando as vantagens que a mesma, ligada às condições de livre comércio, proporcionava aos países.

Mais recentemente, surgem abordagens dos impactos das economias de escalas e da concorrência imperfeita no comércio mundial, também favoráveis à liberalização comercial. A ideia básica é a de que geralmente as indústrias são caracterizadas por operarem em economia de escala ou com rendimentos crescentes, sendo que as economias de escalas podem ser internas (dependendo do tamanho da firma) ou externas (dependendo do tamanho da indústria) (KRUGMAN; OBSTFELD; MELITZ, 2015).

Como consequência das diferentes vantagens comparativas na indústria, a fragmentação da produção¹ - processo pelo qual a produção adquire um caráter fragmentado, no sentido de possuir diferentes etapas e processos até a geração de produtos finais - tem sido a estratégia adotada ao redor do mundo, com vistas a otimizar suas vantagens de custos e/ou fatores estratégicos. Nesse sentido, o trabalho de Grubel e Lloyd (doravante Índice GL) (1975), chama a atenção para a existência de encadeamentos intra-industriais e inter indústria no comércio, até então, ignorada pelas teorias de comércio internacional. A constatação por tais autores de uma nova configuração do comércio entre os países é considerada a base para o desenvolvimento das chamadas Novas Teorias do Comércio.

Com a dispersão da produção, as indústrias passam a investir em outros países (via de regra, multinacionais de países desenvolvidos em países em desenvolvimento), seja

¹ De maneira geral, a fragmentação internacional da produção tem sido entendida como um processo de combinação de serviços e atividades produtivas, que pode ser realizado por uma única empresa, geralmente transnacional, ou por diferentes firmas estrangeiras; e que, consolida-se por meio da aquisição, via importações de insumos, peças e componentes necessários para a manufatura do produto final (FEENSTRA, 1998).

através de novos empreendimentos, seja via associação com indústrias locais, o que acaba por trazer vantagens para todos os envolvidos. Para a indústria estrangeira, proporciona a otimização de seus custos ou outro fator estratégico e para a indústria local, além do aumento da atividade econômica, *know how* e inovação no processo produtivo.

Essa dinâmica fortalece a relação entre comércio internacional e IED - investimentos produtivos - que é vista de forma cada vez mais associada, sendo essa conexão, inclusive, cláusula compulsória em alguns acordos de integração comercial.

Tendo como norte o bom desempenho dos países em desenvolvimento, principalmente a partir dos anos 2000, tanto nos fluxos de comércio como nos de investimentos, buscar-se-á compreender a posição do grupo BRICS nesse contexto. Para tanto, esse capítulo fará uma revisão teórica sobre a taxonomia do BRICS e as principais contribuições da literatura sobre comércio e investimento e está dividido em seis seções.

A primeira seção analisará o cenário internacional no pós-Guerra Fria e discutirá a taxonomia do BRICS. A próxima, apresentará os determinantes do comércio internacional e o papel dos acordos de cooperação, enfatizando a contribuição dos modelos tradicionais de comércio e das novas teorias de comércio internacional. A terceira seção analisará os aspectos da política comercial. A quarta seção se ocupará da economia política da política comercial. A quinta seção apresentará o enfoque teórico dos investimentos externos diretos e o papel dos acordos de cooperação como mecanismo de encorajamento desses investimentos e a sexta, e última seção, trará uma síntese do capítulo.

2.1 O CENÁRIO INTERNACIONAL NO PÓS-GUERRA FRIA, MULTILATERALISMO, REGIONALISMO: O LUGAR DO BRICS

Nos anos 1990, com o fim do conflito bipolar que marcou especialmente a segunda metade do século XX, o sistema internacional entrou em uma era de incertezas. Muitos à época afirmavam que se tratava de uma “nova ordem”, nova e distinta em relação à anterior. Porém, para autores como Cervo (2008), esta análise requer prudência. O contexto vigente, não necessariamente, poderia ser entendido como uma nova ordem. Para o autor, entretanto, apesar de a política internacional não ter se alterado “se considerarmos seu caráter anárquico, a hierarquia de potências, a prevalência de relações hegemônicas, as estruturas capitalistas de dominação e os conflitos de interesses” (CERVO, 2008, p. 318), não há como negar que o mundo pôs-se à busca de novos princípios e novas formas de conduta e comportamento e que mudanças importantes foram levadas à cabo na estrutura do sistema internacional.

A Globalização do capitalismo, impulsionada especialmente após o fim da Guerra Fria vem sendo analisada desde então, como o processo que conduziu a reorientação das políticas dos Estados nacionais frente à crescente interdependência econômica e competição internacional. Um dos autores brasileiros empenhado em compreender esse fenômeno foi Octávio Ianni (1996), que apresenta a globalização como um processo motivado principalmente pela ação de empresas transnacionais que, por incentivar e possibilitar a mobilização das forças produtivas, subordinaram o poder dos Estados, podendo influenciar até questões culturais e sociais internas.

Têm-se aos olhos do autor, o ultrapassar de fronteiras geográficas dos assuntos sociais, políticos, econômicos, os quais vem sendo discutidos como consequência da expansão global do capitalismo. Para Ianni (1996), uma das consequências dessa expansão é o enfraquecimento da antiga ideia de soberania dos Estados em detrimento dos interesses das empresas transnacionais que, sozinhas ou aliadas a outros Estados, agem de maneira a ameaçar o poder soberano de um Estado-nação.

Neste sentido, com a expansão global do capitalismo acelerada especialmente em virtude das novas Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) é absorvida em níveis diferentes pelos Estados. Isso ocorre de acordo com o poder do Estado de interferir nos rumos da política internacional.

A exemplo disso, Cervo (2008, p. 320) analisa que os Estados Unidos da América (EUA) emergiram como única superpotência global e que “não apresentam condições de estruturar para si uma nova ordem e nem talvez a desejem, hesitando entre tal responsabilidade exercida desde a Segunda Guerra e as vantagens de seu remoto isolacionismo.” Para as demais grandes potências, em virtude do fim do comunismo, diminuiu a coesão com os EUA, Europa e Japão. Para os países do Sul do mundo, há enormes imposições de condições oriundas dos países do Norte para que os do Sul possam acessar recursos via Fundo Monetário Internacional (FMI) e Banco Mundial (BM), como reformas de Estado, democracia, respeito aos direitos humanos e estabilização econômica. E, para os países do “Terceiro Mundo”, os interesses ampliam-se no sentido de evitar catástrofes ambientais e migrações indesejadas.

Especialmente desde os anos 1990, as forças econômicas próprias da globalização têm constantemente requerido uma reforma do Estado, clamando por privatizações, desregulamentação das economias e de aberturas de mercados, visando um aumento produtivo e modernização generalizada dos seus setores. Para lidar com as demandas da globalização do capitalismo e seus efeitos, Renard (2016) afirma que a ordem internacional

do início do século XXI tem sido influenciada por duas grandes mudanças sistêmicas: o aprofundamento dos efeitos da globalização, por um lado, e o surgimento de potências não-ocidentais, de outro. De acordo com o autor, isso têm tornado as Relações Internacionais mais complexas, com cada vez mais atores engajados globalmente o que, tem combinado diferentes “lateralismos” como modos de engajamento (ou seja, bilateralismo, regionalismo e multilateralismo).

Nessa perspectiva, Renard (2016) explica que diferentes tipos de “lateralismos” coexistam por décadas. Na explicação do autor, o bilateralismo se limita às relações entre os estados-nação. Autores como Heydon e Woolcock (2009), falam sobre a “ascensão do bilateralismo” particularmente, quando analisam o desenvolvimento nas áreas de comércio e investimento. Entretanto, além do comércio e do investimento, a predominância do bilateralismo em relação a outros modos de envolvimento foi descrita em várias outras áreas de política, como por exemplo, a segurança internacional (RENARD, 2016).

Os estudos de Blum (2008), explicam que historicamente, os atores se envolveram bilateralmente antes de vislumbrar regimes internacionais mais complexos. De acordo com *UN Treaty Series*² há mais de 50.000 tratados bilaterais para apenas cerca de 3.500 tratados multilaterais universais. Assim, sob a ótica das relações internacionais, bilateralismo é a regra e não a exceção (BLUM, 2008).

O multilateralismo pode ser definido como o relacionamento coordenado entre três ou mais partes, de acordo com um conjunto de regras ou princípios (KEOHANE, 1990). Essa definição implica que há uma infinidade de expressões diferentes de multilateralismo. Renard (2016), completa e explica que o número de países pode variar de três ou poucos (minilateralismo) a todos os estados-nação existentes (multilateralismo universal). A prática do multilateralismo deve ser diferenciada das organizações multilaterais. Se o último é claramente a expressão tangível do primeiro, a prática do multilateralismo é mais profunda e “apela a hábitos, práticas, práticas, idéias e normas menos formais e menos codificados da sociedade internacional” (CAPORASO, 1992, p. 602).

Nesse contexto, Renard (2016) explica que apesar do número de organizações multilaterais ter aumentado nos anos 2000, a tendência nos anos recentes não parece ser de aumento, mas sim de estabilização. Por outro lado, mais tratados multilaterais são assinados, embora haja tendência de redução. De acordo com Pauwelyn, Ramsel e Wouters (2012), essa relativa desaceleração nos regimes internacionais parece dever-se principalmente à

² Ver: https://treaties.un.org/Pages/AdvanceSearch.aspx?tab=UNTS&clang=_en.

inadequação do direito internacional para lidar com a sociedade internacional cada vez mais diversificada e complexa, mais do que a algum tipo de crise do multilateralismo.

O regionalismo, por sua vez, sofre de interpretações concorrentes. Até certo ponto, é entendido como uma expressão particular do multilateralismo. Adler (2001, p. 146) define regionalismo como uma forma de “multilateralismo denso”, ou seja, “esforços autoconscientes para construir identidades regionais pelo uso de identidades e organizações multilaterais”.

Para o caso das economias emergentes, cabe destacar que há a necessidade de combinação de práticas “multilaterais”, com vistas a inserir-se em um contexto de cada vez mais interdependência, participando assim dos fóruns onde são tomadas importantes decisões, bem como na construção de alternativas multilaterais³, seja no formato de novas coalizões ou na construção de processos de integração regional.

Diante disso, passa-se a emergir uma considerável proliferação de acordos regionais e construção de organizações multilaterais após o fim da Guerra Fria. A tendência à liberalização da economia e conexão entre os mercados impulsionou, na virada do século, a criação de arranjos regionais, grupos, organizações internacionais, processos de integração, blocos econômicos, arranjos “*ad hoc*” (entre outros). Tamanha é a diversidade de nomes assim como são as imprecisões relativas aos termos que buscam explicar esse fenômeno.

O regionalismo desenvolveu-se de duas formas distintas, chamadas de primeira e segunda onda. A primeira, compreende o período entre o fim da Segunda Guerra Mundial e o início dos anos 1980. No âmbito econômico, essa fase também ficou conhecida como regionalismo fechado, “[...] dado que a percepção era de que os regimes econômicos internacionais, principalmente o do comércio desenvolvido pelo *General Agreement on Tariffs* (GATT), não atendiam a essa necessidade”⁴ (HERZ; HOFFMAN, 2004, p. 172).

De acordo com Silva e Costa (2013), após o fim da Segunda Guerra Mundial a sociedade internacional testemunhou o surgimento de um novo fenômeno político que estimula cooperação e a integração dos Estados em escala regional.

³ Renard (2016) chama especial atenção para que se diferencie as práticas do multilateralismo de organizações multilaterais. A postura adotada por ela é de que o multilateralismo pode ser visto como ‘duro’ ou ‘macio’ (em tradução livre), em que o multilateralismo ‘macio’ refere-se a mecanismos informais em que normas e princípios podem orientar ações ou decisões, enquanto o multilateralismo ‘duro’ refere-se a estruturas e acordos mais vinculativos. Para ela, no tempo presente há uma estagnação do multilateralismo, após um declínio acentuado.

⁴ Esse tipo de regionalismo sustentava-se no argumento segundo o qual os países menos desenvolvidos concorriam em desvantagem com os mais desenvolvidos e, por isso, necessitavam de estímulos especiais que facilitassem seus caminhos rumo à industrialização.

Sob a égide da primeira onda do regionalismo e com o propósito de ordenar o sistema internacional pós-Guerra, iniciativas regionais, formação e consolidação de acordos plurilaterais políticos e estratégicos sobretudo nas áreas de comércio, desenvolvimento e segurança passaram a ser firmados. São exemplos desse movimento: Organizações das Nações Unidas (ONU) (criada em 1945), FMI (criada em 1945), BM (criada em 1945), GATT (criada em 1947), Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN) (criada em 1949), OCDE (criada em 1961) entre outros.

E foi, especialmente, o fim da Guerra Fria que abriu as portas para a cooperação mais generalizada. Trata-se da segunda onda de regionalismo, a qual despontou com a aceleração da globalização, provocou a criação de organizações internacionais e estimulou a criação de acordos entre Estados.

Os acordos regionais de cooperação comercial apresentam diferentes estágios de integração, que correspondem ao nível de aprofundamento das relações. É importante lembrar que, dentre os acordos de integração regional, a *European Union* (EU) ou União Europeia (UE) se configura como o exemplo mais exitoso e o único que evoluiu até o último estágio de integração. O propósito desse movimento foi o de ordenar o sistema internacional pós-Guerra. Assim, iniciativas regionais, formação e consolidação de acordos plurilaterais políticos e estratégicos sobretudo nas áreas de comércio, desenvolvimento e segurança passaram a ser firmados. São exemplos desse movimento: ONU (1945), FMI (1945), BM (1945), GATT (1947), OTAN (1949), OCDE (1961) entre outros.

O chamado “novo regionalismo” foi exaustivamente abordado na literatura, especialmente sobre um aspecto central ao se discutir região: a proximidade ou contiguidade territorial. Justamente neste ponto, autores como Almeida (2013), entendem que nem todo o acordo “regional” precisa ser feito entre países geograficamente contíguos ou sequer, da mesma região. Para ele, o mundo contemporâneo avançou para “zonas de livre-comércio” separadas no espaço e cita como exemplo, os acordos entre EUA e Israel. Junto ao conceito de “regionalismo”, os conceitos de regionalização e integração “regional” têm sido usados de forma imprecisa e confusa.

Richard (2014), busca o entendimento destas três expressões em diferentes áreas do conhecimento e constatou imprecisão, pouca comunicação entre as áreas e pesquisas e possibilidades de abordagens profícuas. O autor debate como o tema tem sido abordado pela Sociologia, Relações Internacionais, Economia, Sociologia, História e Geografia e seus argumentos centrais, abordados na sequência, contribuem para que seja possível pensar a relação entre as ideias de regionalismo e integração.

Nas Relações Internacionais o conceito de integração se baseia na ideia do estabelecimento de uma organização regional ou instituição de políticas comuns, bem como o estabelecimento de um só objetivo: a criação e a operação de instituições internacionais regionais que mediam e negociações interestatais e procedem com suas decisões, o que pode ou não levar a configuração de um Estado Federal. As abordagens das Relações Internacionais têm um caráter predominantemente estadocêntricas e o conceito de regionalismo é bastante flexível no que tange à contiguidade territorial.

Para o autor, as abordagens da Economia também flexibilizam a ideia da contiguidade para tratar regionalismos e integração. Em geral, a integração é compreendida como “vários países constituírem um espaço econômico único ou trabalharem para esse resultado tomando caminhos distintos” e, se um desses caminhos for a assinatura de acordos regionais internacionais, então o conceito se amplia para a “passagem de um nível a outro da escala do regionalismo, o que supõe um patamar de cooperação econômica cada vez mais elevado e eventualmente transferências de soberania” (RICHARD, 2014 p, 42).

Nas abordagens da História e a Sociologia, a análise se estende para o indivíduo, definindo o seu processo de socialização. Para estas duas áreas, deve-se considerar a influência de atores não-estatais para analisar processos de integração ou regionalismo, pois a integração não estaria refém apenas de processos de liberalização comercial ou de acordos políticos.

Por último, ressalta a singularidade acerca do conceito de integração regional para a Geografia, além da esfera estatal, se utilizando mais de seus conceitos acerca de regiões (RICHARD, 2014).

Para o autor, a palavra “regionalização” é ambígua, podendo estar se referenciando a trocas comerciais ou simplesmente intercâmbios de toda natureza entre países vizinhos, bem como a harmonização de algumas práticas em certa região do globo. Além disso, também traz o conceito de regionalização podendo se referir à divisão do mundo em “porções de espaço contínuas” com uma estratégia, assim como a multiplicação de organizações de atuação regional. E, por fim, também poderá referir-se à concentração em uma região de alguma(s) prática(s), onde são priorizados os países mais próximos, porém, esse conceito pode se confundir com o de regionalismo.

Para ele, “regionalismo” não se trata de um processo espontâneo. Implica antes a ideia de uma ação consciente e planejada, de uma estratégia implementada por um ator individual ou coletivo, com vistas a dar identidade a essa porção do espaço. Uma forma de ideologia

política, econômica ou gerencial que leva um ator a pensar que a vizinhança regional deve ser a prioridade estratégica de sua ação.

Já como ‘integração regional’, Richard (2014) preferiu restringir-se ao conceito de que é um processo que, ao presenciar a grande interação entre territórios, vê o seu crescimento chegar a um ponto onde as práticas políticas, econômicas e sociais são maiores no interior dessa região integrada do que no exterior. Todavia o autor pondera que a expressão “processo” (entendido como uma sequência contínua de fatos) não necessariamente conduz à ascensão nos níveis da escala de regionalismo: zona de preferência tarifária, zona de livre comércio, união aduaneira, mercado comum, união monetária, união política.

No âmbito do entendimento dos regionalismos como inserção “segura” na globalização do capitalismo, os regionalismos são definidos por Ianni (1996) como contrapontos entre nacionalismo e globalismo, por serem uma mediação entre os dois, pois ao mesmo tempo em que permitem a ampliação e o dinamismo de um mercado nacional, promovendo a modernização do mercado interno, ajudam a manter os Estados nacionais como detentores do poder sobre seus territórios.

2.1.1 Taxonomia do BRICS

A exemplo da imprecisão do termo “regionalismo” na literatura, há uma diversidade de termos pode ser aplicado ao estudo do BRICS (foneticamente “tijolos”, *bricks*, em inglês) formado por Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul, que surgiu em Nova York em 2001, como uma ferramenta de análise prospectiva da economia mundial.

Até 2006 o conceito expressava a existência de quatro países (Brasil, Rússia, Índia e China – BRIC) que, individualmente tinham características que lhes permitiam ser considerados em conjunto, mas não como um acordo, aliança, grupo ou bloco. Isso mudou a partir da Reunião de Chanceleres dos quatro países organizada à ocasião 61^a. Assembleia Geral das Nações Unidas em 2006. Esse, foi o primeiro movimento para que Brasil, Rússia, Índia e China começassem a se reconhecer coletivamente. Em 2011, após o ingresso da África do Sul, o mecanismo tornou-se o BRICS (com "s" maiúsculo ao final).

Como agrupamento, o BRICS tem um caráter informal. Não tem um documento constitutivo, não funciona com um secretariado fixo nem tem fundos destinados a financiar qualquer de suas atividades. Em última análise, o que sustenta o mecanismo é a vontade política de seus membros. Ainda assim, o BRICS tem um grau de institucionalização que se vai definindo, à medida que os cinco países intensificam sua cooperação.

De acordo com Visentini *et al.* (2013), em 2008 – conjuntura da crise – o BRICS assumiu um significado mais político. Para o autor, “nesta ocasião, os países da OCDE foram duramente atingidos, enquanto Brasil, Rússia, Índia e China mantiveram seu crescimento econômico e buscavam atuar de forma articulada, propondo soluções para a crise” (VISENTINI *et al.*, 2013, p. 202).

Por mais que os autores pareçam indicar que o objetivo central do acrônimo não seja o da integração econômica e sim mais para o posicionamento político e geopolítico, no trabalho de Branco (2015), o BRICS é citado como “bloco econômico” e seu trabalho esteve mais focado em entender o processo histórico recente das economias dos países do acrônimo, suas inserções na economia global e suas interações entre si, buscando avaliar os ganhos potenciais para a economia brasileira.

Em seus estudos, Almeida (2013, p. 149) discorda e afirma que o BRICS “não constitui bloco comercial, em qualquer de suas formas, mas pode, eventualmente, desenvolver laços econômicos e comerciais, embora seja remota essa possibilidade”. Para o autor, o BRICS é muito mais um esquema de coordenação política, com algumas identidades no plano mundial, mas com assimetrias bastante consideráveis. Assim, assinala que o acrônimo possui políticas contrastantes em relação aos países hegemônicos do G7⁵.

De maneira geral, os autores demonstram entendimento de que o BRICS é uma aliança, quando afirmam que os países membros buscaram ao longo dos últimos anos colocar-se como alternativa ao sistema financeiro internacional vigente, centrado em instituições ocidentais. Essa perspectiva se fortalece especialmente após a cúpula de 2014, em Fortaleza, durante a Copa do Mundo de Futebol, ocasião na qual foram lançados o Novo Banco de Desenvolvimento e o Arranjo Contingente de Reservas.

O Itamaraty, reforça esse entendimento, quando afirma:

Como agrupamento, o BRICS tem um caráter informal. Não tem um documento constitutivo, não funciona com um secretariado fixo nem tem fundos destinados a financiar qualquer de suas atividades. Em última análise, o que sustenta o mecanismo é a vontade política de seus membros. Ainda assim, o BRICS tem um grau de institucionalização que se vai definindo, à medida que os cinco países intensificam sua interação. (BRASIL, 2011).

⁵ Por outro lado, a persistência do acrônimo BRICS inspirou, inclusive, a formulação de outros grupamentos: os N-11 (*Next Eleven*, as onze economias em desenvolvimento mais promissoras depois dos BRICS), o *Countries in Emerging Markets Excluded by New Terminology* (CEMENT) e, mais recentemente, o México, Indonésia, Nigéria e Turquia (MINT), economias em crescimento e supostamente ofuscadas pelo entusiasmo sobre o BRICS (DAMICO, 2015).

Sprecher (2006, p. 363) também entende o BRICS como uma aliança ou coalisão e afirma que esses mecanismos “são usadas para diferentes propósitos como: estender o poder de um Estado além de suas fronteiras; para se prevenir ou preparar para um conflito militar ou como mecanismo de estabilização internacional”. Sendo esse último, possivelmente, a melhor forma de compreensão do BRICS.

A formação de alianças é explicada por diversas correntes teóricas. Dentre as teorias das relações internacionais, esse estudo tem lugar entre as tradições realista e neo-realista, com viés voltada para militarização e polarização. Destacam-se, os trabalhos de Gullick (1955); Morgenthau (1967); Altfeld (1948); Walt (1987) entre outros; já outras correntes teóricas admitem o conceito, mas passaram a enfatizar a relação entre as alianças com o comércio e a provisão de bens públicos. Destacam-se, os estudos de Gowa e Mansfield (1993, 2004); Gowa (1994); Mansfield e Bronson (1997); Morrow, Siverson e Tabares (1998).

Assim, o uso da expressão “regionalismo” para definir o BRICS, se distingue no sistema internacional contemporâneo, por não se assemelhar ao que convencionalmente entendemos como regionalismo e integração.

Entendemos que pela complexidade da temática, possa ser simplesmente determinada como “regional”, tendo em conta o entendimento de Richard (2014), sobre regionalismo como ação consciente e planejada, com vistas a dar identidade a essa porção de espaço, podemos sim perceber esta dimensão como regional. Por outro lado, se pensarmos na ideia de aliança e na ascensão chinesa no sistema internacional tendo o BRICS uma de suas estratégias, entenderemos o acordo muito mais em sua dimensão global do que regional.

Para além da questão conceitual, a literatura demonstra desconfiança em relação à capacidade de concertação política entre esses países. Nessa direção, Pimentel (2012, p. 123) reforça essa dificuldade:

Ambientalmente, a Rússia impediria os possíveis consensos. Do ponto de vista militar, África do Sul e Brasil não teriam diálogo possível com a Rússia, detentora do único parque bélico capaz de ombrear com o dos Estados Unidos e com um entorno geográfico altamente instável, nem com a Índia cuja pendência com o Paquistão deu o pretexto para o desenvolvimento da bomba nuclear, nem com a China, que tem nervos expostos em Taiwan e Tibete e investe crescentes proporções do PIB em armamentos (PIMENTEL, 2012, p. 123).

Outros estudos também apontam que os setores preponderantes em cada uma das economias também não se ajustam. Leão (2012) afirma que, enquanto para o Brasil a

agricultura é o principal setor da economia, para a Rússia é o setor de energia, para a China, o de manufaturados e para a Índia, o de serviços. Ao contrário de indicar complementaridades – inclusive porque todos os demais além da China buscam promover sua industrialização –, as análises específicas demonstraram que o comércio entre os países é pequeno (com exceção das trocas entre Brasil-China e Índia-China). Ademais, o montante de investimentos intra acordo também estaria abaixo do esperado (LEÃO, 2012; VIOLA, 2014).

Stuenkel (2017, p. 9) ressalta, que para a maioria dos observadores, “o grupo que compõe o BRICS era díspar demais para formar uma categoria significativa – na mídia internacional, já era rotineiro ser descrito como “um quarteto díspar”, um “bando misto” ou um “grupo estranho”.

A despeito disso, o grupo vem mostrando evolução quando analisado em perspectiva cronológica, conforme demonstra a Figura 1. Com vistas a aprofundar a interação do BRICS, a partir de 2009 passou-se a realizar encontros anuais, que teve início com a Cúpula de Ecatemburgo, na Rússia e alcançou o nível de Chefes de Estado/Governo. A II Cúpula, realizada em Brasília, em 2010, levou adiante esse processo. A III Cúpula ocorreu em Sanya, na China, em 2011 e demonstrou que a vontade política de dar segmento à interlocução dos países continuava presente. A III Cúpula reforçou a posição do BRICS como espaço de diálogo e concertação no cenário internacional. Ademais, ampliou a voz dos cinco países sobre temas da agenda global, em particular os econômico-financeiros e deu impulso político para a identificação e o desenvolvimento de projetos conjuntos específicos, em setores estratégicos como o agrícola, o de energia e o científico-tecnológico. A IV Cúpula foi realizada em 2012, em Nova Délhi. A V Cúpula ocorreu em Durban, na África do Sul, em 2013.

Os temas segurança alimentar, agricultura e energia também foram abordadas nas reuniões do agrupamento. As Cortes Supremas assinaram documento de cooperação e, com base nele, foi realizado, no Brasil, curso para magistrados dos BRICS.

Realizaram-se também, eventos buscando a aproximação entre acadêmicos, empresários, representantes de cooperativas, além de acordos entre os bancos de desenvolvimento. Os institutos estatísticos também se encontraram em preparação para a II e a III Cúpulas e publicaram uma coletânea de dados⁶. Versões atualizadas da coletânea foram lançadas por ocasião da Cúpula de Sanya e da Cúpula de Nova Délhi.

⁶ Ver: http://funag.gov.br/biblioteca/download/1126-BRICS-Estudos_e_Documentos.pdf.

Figura 1 - Visão Geral das Cúpulas do BRICS

Cúpula de Ecatemburgo (Rússia)	2009	<ul style="list-style-type: none"> - O objetivo da encontro foi reforçar a coordenação dos quatro países em temas relacionados à reforma da governança mundial, sobretudo no plano econômico-financeiro (G-20, Fundo Monetário Internacional e Banco Mundial); - Defendeu-se maior representatividade das economias emergentes nas instituições financeiras internacionais, cujos diretores e executivos deveriam ser indicados por intermédio de processo aberto, transparente e com base no mérito.
Cúpula de Brasília (Brasil)	2010	<ul style="list-style-type: none"> - Os líderes dos BRIC assinaram acordo de cooperação para facilitação do financiamento de obras e projetos de energia e infraestrutura. Além disso, os bancos de desenvolvimento firmaram entendimento para estudar maneiras de ampliar a concessão de crédito entre os BRIC.
Cúpula de Sanya (China)	2011	<ul style="list-style-type: none"> - Marcou a admissão da África do Sul como membro do agrupamento, que passou a ser denominado BRICS; - o BRICS reafirma a necessidade de reforma da governança global, inclusive do Conselho de Segurança; - O documento menciona também temas como: economia e finanças; condenação ao terrorismo; incentivo ao uso de energias renováveis e ao uso pacífico de energia nuclear; compromisso com os Objetivos de Desenvolvimento do Milênio e com a erradicação da fome e da pobreza.
Cúpula de Nova Délhi (Índia)	2012	<ul style="list-style-type: none"> - Defendeu-se candidaturas de representantes de países em desenvolvimento para a presidência do Banco Mundial, reiterando que os chefes do FMI e do Banco Mundial devem ser indicados por meio de processo aberto, transparente e fundamentado no mérito; - Iniciaram-se também as discussões para a criação do Novo Banco de Desenvolvimento. Para promover comércio entre os países do BRICS, foi assinado acordo para facilitação de concessão de crédito em moeda local.
Cúpula de Durban (África do Sul)	2013	<ul style="list-style-type: none"> - No encontro, tratou-se do desenvolvimento inclusivo e sustentável e da reforma das instituições de governança global; - Essa cúpula marcou o início do exercício de diálogo externo do BRICS, conhecido como <i>outreach</i>, com vistas a promover maior cooperação com economias emergentes, países em desenvolvimento e organizações internacionais e regionais relevantes.
Cúpula de Fortaleza (Brasil)	2014	<ul style="list-style-type: none"> - O principal resultado do encontro foi a criação do Novo Banco de Desenvolvimento (NDB), com o objetivo de mobilizar recursos para o financiamento de projetos de infraestrutura e desenvolvimento sustentável em países em desenvolvimento. O capital subscrito inicial do Banco é de US\$ 50 bilhões, dos quais US\$ 10 bilhões serão integralizados em partes iguais, pelos cinco países, até 2022; - Criou-se um fundo de reserva de até US\$ 100 bilhões, o Arranjo Contingente de Reservas (ACR), destinado a prover apoio mútuo aos membros do BRICS em eventuais cenários de crise no balanço de pagamentos.
Cúpula de Ufá (Rússia)	2015	<ul style="list-style-type: none"> - O encontro foi marcado pela aprovação dos acordos constitutivos do Novo Banco de Desenvolvimento e do Arranjo Contingente de Reservas; - Aprovou-se, igualmente, a "Estratégia para a Parceria Econômica dos BRICS", roteiro para a diversificação das trocas comerciais e de investimento entre os países membros; - Foram assinados acordos de cooperação cultural e de cooperação entre os Bancos de Desenvolvimento dos países do BRICS e o Novo Banco de Desenvolvimento.
Cúpula de Goa (Índia)	2016	<ul style="list-style-type: none"> - A cúpula discutiu a recuperação econômica mundial, abordando temas como: responsabilidade fiscal e social, desenvolvimento do NDB, atração de investimentos, combate ao terrorismo e crescimento econômico.
Cúpula de Xiamen (China)	2017	<ul style="list-style-type: none"> - Assinou-se o plano de ação para incentivar a cooperação em inovação (<i>BRICS Action Plan for Innovation Cooperation 2017 – 2020</i>), assim como se referendou a criação da Rede de Pesquisa em Tuberculose do BRICS e o Plano de Ação do BRICS sobre Cooperação Econômica e Comercial, a Estratégia do BRICS para Cooperação Aduaneira e o Memorando de Entendimento entre o NDB e o Conselho Empresarial do BRICS.
Cúpula de Joanesburgo (África do Sul)	2018	<ul style="list-style-type: none"> - Na cúpula, assinou-se o Acordo relativo à Sede do Escritório Regional das Américas do Novo Banco de Desenvolvimento, a ser instalado em São Paulo. Ademais, assinou-se o Memorando de Entendimento sobre a Parceria em Aviação Regional. Aprovou-se, igualmente, a criação da Rede de Inovação do BRICS, a iBRICS.

Fonte: Elaborado pela autora a partir de BRICS (2019).

A respectiva Figura demonstra que na primeira década, o BRICS estabeleceu algumas iniciativas de cooperação (saúde, ciência, tecnologia e inovação, segurança e empresarial) pouco expressivas, sendo a parceria econômico-financeira, a mais significativa. A dificuldade de harmonizar objetivos e estratégias é citada por Haibin (2013, p. 225) quando afirma que “as declarações das Cúpulas dos BRICS são boas em oferecer visões cooperativas em questões regionais e globais, mas poucos planos detalhados e meios estão disponíveis para a realização dessas visões”.

Através da cooperação econômico-financeira criou-se o NDB, cujo capital subscrito inicial foi de US\$ 50 bilhões, dos quais US\$ 10 bilhões serão integralizados em partes iguais pelos cinco países até 2022. Tendo recebido classificação de risco AA+ da *Fitch* e da *Standard & Poor's* (S&P), o banco pretende viabilizar aos países membros acesso a financiamento, com custo de captação reduzido, facilitando o cumprimento de sua finalidade institucional. A sede do banco localiza-se na China (Xangai) e o primeiro escritório regional, na África do Sul Johannesburgo, já está em operação.

Ainda, através da cooperação econômico-financeira, criou-se o ACR, que visa a respaldar os países membros, especificamente em eventuais cenários de crise em seus balanços de pagamentos. O total de recursos alocados inicialmente para o ACR totalizará US\$ 100 bilhões, com os seguintes compromissos individuais: China (US\$ 41 bilhões), Brasil (US\$ 18 bilhões), Rússia (US\$ 18 bilhões), Índia (US\$ 18 bilhões) e África do Sul (US\$ 5 bilhões) (BRICS, 2019).

Os estudos sobre o BRICS dão especial destaque à participação da China no agrupamento, apontando para a pujança de sua economia e para como suas estratégias de política externa (não somente em relação ao BRICS), têm desenhado um cenário em que a ascensão de sua influência política e econômica global é fato consumado. Os estudos de Pant (2013), por exemplo, se refere a esse cenário como “fator china”. A percepção de desconfiança é observada também nos estudos de Glosny (2010) e Stuenkel (2017).

Na esteira das diferentes percepções a respeito dos motivos da formação do BRICS, é incontestável que a aliança se configura em um fenômeno que gera impactos nas relações entre Estados, empresas e indivíduos e deve ser interpretado sob a égide das correntes teóricas das teorias das relações internacionais.

As teorias, também chamadas paradigmas, das relações internacionais, têm a finalidade de “formular métodos e conceitos que permitam compreender a natureza e o funcionamento do sistema internacional, bem como explicar os fenômenos mais importantes que moldam a política mundial” (NOGUEIRA; MESSARI, 2005, p. 2). Dessa forma,

objetivam tornar o mundo mais compreensível para seus interlocutores e, em alguns casos, de explicar e desenvolver possíveis previsões para o futuro.

De forma mais pluralista, duas abordagens sólidas campo das Relações Internacionais são pertinente para a análise do surgimento e da sustentação do BRICS: a Teoria dos Regimes Internacionais e a Teoria Crítica, que têm como principais expoentes, Robert Keohane e Robert Cox, respectivamente.

Partindo-se da definição clássica de Keohane (1984), os Regimes Internacionais são, precisamente, “conjuntos de princípios implícitos ou explícitos, normas, regras e procedimentos de tomada de decisão em torno dos quais convergem as expectativas dos atores numa determinada área das Relações Internacionais”(KEOHANE, 1984, p.57). Sob essa perspectiva, os Estados baseiam-se nesses princípios e normas para firmarem acordos e solucionar conflitos.

Já Cox (1984) propõe através da Teoria Crítica que a configuração das forças de um determinado período, podem ser expressas em três categorias de forças que agem reciprocamente: ideias (imagens coletivas), instituições e capacidade material (tecnológicas e organizacionais, por exemplo).

Nessa perspectiva, Capinzaiki (2018, p. 20), contribui:

[...] a Teoria dos Regimes Internacionais é uma teoria de resolução de problemas, e, portanto, toma alguns elementos como constantes para explicar a dinâmica de funcionamento das instituições. A Teoria Crítica, por outro lado, se preocupa com as origens dos elementos que a teoria de resolução de problemas considera como constantes (CAPINZAIKI, 2018, p. 20).

Entretanto, a Economia Política Internacional (EPI), como sub-área das Relações Internacionais, apresenta outras teorias que podem sustentar outros pontos de vista em relação ao BRICS e as possíveis consequências do acordo para o sistema internacional.

Assim, como forma de expandir a análise sob o “olhar” de outras contribuições teóricas consagradas, o Quadro 1, apresenta a ascensão do BRICS e, em particular, da China e dos países emergentes, de acordo com outras correntes teóricas.

Quadro 1 - Relações internacionais/EPI: contribuições teóricas sobre a ascensão da China e dos países emergentes

Liberalismo e Neoliberalismo	Diferentes Escolas do Realismo	Escola Inglesa e Construtivismo	Diferentes Vertentes da Teoria Marxista e Teoria Crítica: a aliança BRICS
A ascensão das polítics emergentes faz parte da ordem mundial capitalista. É uma consequência do sistema existente e o BRCS é (e será) moldado de acordo com a sua integração nesse sistema. A aliança BRICS não é uma força contra hegemônica, pelo contrário, a ascensão dos países emergentes simboliza a resiliência ao sistema existente e uma forma de incluir outros estados na dinâmica internacional.	A ascensão dos países emergentes não será pacífica e desafiará inevitavelmente a ordem mundial liderada pelos EUA. A transição de poder poderá levar a um estado de guerra interestadual. A ascensão da china, por exemplo, não será pacífica devido à desconfiança entre a hegemonia ofensiva (China) e a hegemonia defensiva (EUA).	Reforça que o compartilhamento de capacidades e ideias é mutuamente benéfico. os países emergentes compartilham a crença no seu potencial para transformar a ordem mundial, especialmente, as instituições globais a China está se destacando como ator global na difusão e estabelecimento de normas, sobretudo nas finanças globais.	Demonstra que o sistema capitalista mundial vem se expandindo além de seus territórios centrais e incorporando novos centros de acumulação de capital e novos espaços para realocação e investimentos. Talvez seja uma boa representação de uma ordem consensual emergente impulsionada por ideias e normas alternativas.

Fonte: Elaborado pela autora a partir de Xing (2019, p. 6).

Ainda com base no Quadro 1, de forma mais específica, sob a premissa do realismo, as questões relacionadas ao comércio e ao investimento são subordinadas à estrutura estabelecida nas relações entre os Estados. Dessa forma, o interesse dos realistas no BRICS não deriva das relações econômicas, mas pelo fato de terem constituído uma aliança capaz de “fazer sombra” aos poderes tradicionais (HURREL, 2006).

De acordo com o autor, a corrente liberal considera que a existência de instituições internacionais constitui incentivo e oportunidade para os Estados fazerem suas escolhas, ao mesmo tempo que permite maior cooperação com melhores resultados para todos. Para essa corrente, o poder somente interessa aos Estados na medida em que os outros Estados têm se ser persuadidos porque há conflito de interesses. A participação ativa nas organizações internacionais permite-lhes maior voz e maior influência, o que pode passar pela correção de assimetrias.

2.2 COMÉRCIO INTERNACIONAL: DETERMINANTES E O PAPEL DOS ACORDOS DE COOPERAÇÃO

O comércio internacional é um dos temas mais antigos e importantes no debate econômico. Os determinantes das trocas comerciais têm sua evolução ligada, entre outros

fatores, ao desenvolvimento da Política Comercial. Desde os mercantilistas, quando teve início o processo de entendimento do conhecimento econômico, a análise das trocas internacionais e da formatação de incentivos estimulou debates sobre suas benesses ou limitações ao processo de desenvolvimento dos países.

Mas o estudo mais sistemático sobre o comércio internacional remonta aos autores clássicos, com destaque para as contribuições de David Hume, Adam Smith e David Ricardo e, durante muito tempo, prevaleceu a crença generalizada na teoria das vantagens comparativas de David Ricardo, que assegurava benefícios para todos os envolvidos no comércio internacional. É preciso assim compreender as razões para o comércio entre os países, seus pressupostos básicos, o padrão do comércio, os preços das importações e exportações e as quantidades destas, bem como as diretrizes da política comercial.

Conforme Viner (1950) avisa, os interesses no contexto do comércio internacional são tão divergentes entre os atores, que nenhuma teoria (ou conjunto delas) poderia responder a todas as questões.

Na medida que as relações comerciais evoluíram, sobretudo a partir dos anos noventa, as divergências na política comercial também foram modificadas, com suas diferenças sendo dirimidas no âmbito multilateral. Os países negociaram fortemente uns com os outros, já que empresas e trabalhadores ao redor do mundo passaram a exercer tarefas de forma interligada no espaço. Os anos 90 e 2000, formaram o que alguns chamaram de a nova era da globalização, uma hiperglobalização, dada a explosão do comércio internacional impulsionada pela Organização Mundial do Comércio (OMC) (RODRIK, 2018) e barreiras não-tarifárias ganharam importância enquanto as tarifas caíam.

Entretanto, ao longo do século XXI, os acordos comerciais multilaterais, como a Rodada Doha, não obtiveram os resultados esperados, e acordos bilaterais e regionais se destacaram nas relações internacionais. Ao mesmo tempo, mais países em desenvolvimento passaram a exportar produtos e serviços com alto valor agregado, como a China, o que alterou profundamente a distribuição do comércio internacional no globo.

Os atores-chave envolvidos no comércio mudaram, e os beneficiários da liberalização versus aqueles da proteção muitas vezes não são aqueles que as teorias clássicas do comércio previram. Até meados do século XX, a discussão específica sobre o papel que distintos tipos de especialização comercial poderiam exercer sobre o desempenho econômico foi desprezada no debate tradicional. Novos modelos de inserção comercial trazem diferentes padrões globais de comércio e evidenciam a importância do comércio intra-empresarial e intra-industrial. Paralelamente, nas negociações multilaterais os grupos de pressão (*lobby*) e as instituições

econômicas domésticas passaram a ter destaque como fatores que afetam os resultados das políticas comerciais.

Com o objetivo de discorrer sobre a temática do comércio internacional, discutir-se-á nesse capítulo os modelos econômicos tradicionais de comércio e as novas teorias do comércio internacional em uma primeira seção e, na segunda, apresentar-se-á os aspectos políticos do comércio internacional.

2.2.1 Modelos Econômicos Tradicionais de Comércio Internacional

As teorias seminais sobre comércio internacional estabelecem que as trocas são determinadas pelas vantagens absolutas e comparativas (a diferença entre os preços ou custos relativos de produção dos bens ofertados pelos países). Sob esse aspecto, destacam-se duas teorias: (a) a clássica, baseada nas “vantagens absolutas”(Adam Smith) e das “vantagens comparativas” (David Ricardo) e, (b) a teoria neoclássica, que ampliou o modelo “ricardiano” ao considerar que os preços relativos refletiam a produtividade relativa do trabalho. Em relação a igualdade da tecnologia, estimulou os estudos do modelo neoclássico sobre comércio exterior e ficou conhecida, posteriormente, como modelo HOS.

A partir de então, os modelos, sob a égide das teorias, enfatizam o peso de um ou outro fator, no arranjo dos fatores de produção (terra, capital, trabalho) e procuram analisar o que determina as diferenças de custos. As seções seguintes tratam dessas abordagens.

As trocas internacionais justificadas pela especialização comercial baseiam a obra “A Riqueza das Nações” de Adam Smith (1996[1776]). O autor traz o conceito de vantagens absolutas de custos, isto é, para ele o comércio internacional seria possível tão somente quando o tempo de trabalho necessário para produzir pelo menos um produto fosse inferior aquele do exterior⁷. Esse conceito, todavia, se mostrava limitado, pois um país que não obtivesse vantagem absoluta em nenhum produto não participaria do comércio internacional.

Assim, várias questões sobre trocas internacionais permaneciam sem respostas. Considerando as diferenças entre as estruturas produtivas dos países e seus níveis de desenvolvimento diferenciados, como poderia haver comércio internacional quando uma nação tem vantagem absolutas de custos em todo seu arcabouço produtivo comparado a seus parceiros?

⁷ Ou seja, a vantagem absoluta é a possibilidade de um país produzir um bem com menor emprego de trabalho – o único recurso produtivo para a economia política clássica – do que o resto do mundo.

David Ricardo foi o primeiro a advertir sobre a fragilidade analítica da teoria de Smith sobre o comércio internacional. De acordo com Ricardo (1996[1818]), a perspectiva das vantagens absolutas pode ser utilizada para determinar o padrão de comércio interno de um país que apresente perfeito movimento dos fatores de produção, mas não para o comércio internacional.

Com o exemplo do custo de oportunidade de produzir tecido em relação ao vinho (entre Portugal e Inglaterra), Ricardo (1996[1818]) desenvolveu a teoria das vantagens comparativas. Essa abordagem demonstra que a especialização comercial é dada pelo lado da oferta, especificamente pela estrutura de custos relativos na produção em distintos setores. Como resultado dessa teoria, os países especializam-se de acordo com suas vantagens comparativas em termos de produtividades setoriais. Ou seja, cada setor possui distintos níveis de produtividade.

Krugman, Obstfeld e Melitz (2015) apresentam questionamentos à especialização da economia no modelo clássico. Segundo os autores, algumas razões pelas quais numa economia real não se observa uma extrema especialização seriam:

- a) quando se considera a existência de mais de um fator de produção, a tendência à especialização é reduzida;
- b) o protecionismo industrial;
- c) o custo do transporte internacional pode ser tão alto que leve uma economia à autossuficiência em determinados setores.

Aproximadamente um século após David Ricardo ter estabelecido o princípio das vantagens comparativas, Eli Heckscher publicou seu trabalho sobre o comércio internacional, a partir de um enfoque neoclássico. Esse estudo incorporou novas variáveis ao estudo dos determinantes do comércio entre os países e tentou, fundamentalmente, avaliar os impactos sobre a distribuição de renda em um país quando este se abre ao comércio exterior. O entendimento das vantagens comparativas, diferentemente do modelo clássico, é relacionado às diferenciações na dotação de fatores produtivos.

O modelo de Heckscher foi reestudado por Ohlin (1924), publicada em inglês poucos anos depois. Dessa forma, a análise neoclássica do comércio internacional foi “rebatizada” como teoria de Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S)⁸.

⁸ Os resultados obtidos por esses modelos se dão a partir de compreensões neoclássicas bastante restritivas, como: a) concorrência perfeita nos mercados de bens e de fatores; b) perfeita mobilidade interna e completa imobilidade internacional dos fatores – pleno emprego; c) inexistência de custos externos capazes de provocar distorções nos preços; e, d) tecnologia homogênea entre os países (GONÇALVES *et al.*, 1998).

Uma das contestações da teoria clássica das trocas externas é apresentada no modelo básico de comércio Heckscher-Ohlin (H-O). Segundo este modelo, o padrão de comércio é reflexo das dotações de fatores de produção dos países, ou seja, os países abundantes no fator capital, terão destaque na exportação de produtos com maior conteúdo tecnológico; por outro lado, os países com abundância de recursos naturais, terão em sua base produtiva e exportadora produtos baseados em commodities agrícolas, matérias-primas e manufaturas de baixo valor agregado.

Gonçalves *et al.* (2005, p.102) nota que:

Ao incorporar os fatores básicos de produção (terra, trabalho e capital) à sua análise, Heckscher ampliou o modelo ricardiano, no qual os preços relativos refletiam a produtividade relativa do trabalho. Porém, é a suposição de igualdade internacional de tecnologia que gera as bases para as propostas principais do modelo neoclássico de comércio exterior (o modelo de Heckscher-Ohlin).

Nesse caso, o custo de produção de cada mercadoria é determinado endogenamente e será diferente para países distintos, mesmo que todos tenham acesso à mesma tecnologia (GONÇALVES *et al.*, 1998)⁹. Ainda de acordo com Gonçalves *et al.* (1998), a essência desse teorema baseia-se em quatro proposições que abrangem os resultados fundamentais da teoria clássica, que são:

- a) Teorema de Heckscher-Olin (H-O): com base nas diferenças de dotações domésticas dos recursos produtivos e no vigor do uso desses recursos na produção de diferentes produtos nesses países;
- b) Teorema de equalização do preço dos recursos: no contexto internacional, e, sob situações particulares, a equalização dos preços pode ocorrer via livre comércio, já no contexto interno, com preços mais estáveis, uma pequena alteração de um dos recursos, não deverá afetar o preço;
- c) Teorema de Stolper-Samuelson: demonstra matematicamente que os preços dos fatores de produção são proporcionais aos preços dos produtos produzidos pelos países. Por exemplo, se um país A exporta aviões e um país B exporta bananas, os preços dos fatores de produção no país A serão maiores que no país B. Portanto, os aviões concedam maior valor agregado no comércio, o seu custo de produção também seria maior. Em compensação, o país B teria vantagens na produção de produtos com custos menores. Ou seja, a remuneração relativa dos

⁹ Essa teoria permite, portanto, explicar os padrões de comércio exclusivamente pela dotação de fatores e leva ao surgimento das bases para os conflitos domésticos de distribuição de renda (JONES; KENEN, 1984).

fatores é a mesma nos dois países – o comércio internacional produz uma tendência para a equalização dos preços dos fatores e funciona como um substituto perfeito da mobilidade internacional de fatores;

- d) Teorema de Rybczynski: foi outra contribuição ao modelo. Se os preços dos fatores estão constantes, o aumento da dotação de um dos fatores de produção, pode conduzir a um aumento da produção do bem que utiliza esse fator mais fortemente e uma redução na produção de outro bem.

Assim, o modelo generalizado Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S) reforça a premissa de que o comércio internacional e uma maior liberalização permitem maiores vantagens aos países.

2.2.2 As Novas Teorias

As novas teorias do comércio correspondem a um conjunto de modelos econômicos de comércio internacional que evidenciam os retornos crescentes de escala, que foram desenvolvidos no final do século XX.

A literatura recente sobre mercados externos aborda as defasagens tecnológicas (típicas dos países menos desenvolvidos) e as ganhos gerados através da inovação (inerentes aos países desenvolvidos) e tem defendido a ideia de um comércio internacional motivado pela possibilidade de obtenção de lucros extras.

Assim, em decorrência, as vantagens absolutas no comércio internacional obtidas através de atributos como inovação (DOSI, 2006), produtividade e eficiência produtiva (PORTER, 1989), ganharam destaque explicativo para os padrões das trocas internacionais, em detrimento das variáveis convencionais de comércio exterior. Nesse sentido, também as características dos mercados internos, mostram a tendência de concentração industrial e concorrência monopolista, ou até mesmo, as situações de oligopólio em setores com retornos crescentes de escala. Nas seções seguintes são apresentadas alguns dessas teorias.

A despeito da coerência lógica do argumento clássico, vários estudos rejeitaram empiricamente a assertiva de que o perfil da estrutura produtiva e a especialização comercial não contam substancialmente para o desempenho econômico relativo, exigindo que questionemos as conclusões do liberalismo econômico. A partir da década de 1970, novos estudos sobre comércio internacional passam a ser conhecidos como as Novas Teorias do Comércio Internacional (modelos referenciados como de concorrência imperfeita ou de competição monopolística).

Dessa forma, as teorias sobre o comércio internacional passaram por revisões e/ou complementações. Cabe destaque o trabalho de Grubel e Lloyd (1975), que apontava para um aumento dos fluxos comerciais intra-industriais entre os países desenvolvidos, com renda per capita e dotações equivalentes de recursos produtivos. Essa perspectiva foi ao encontro do tradicional modelo H-O e suas derivações, e passou a ser tratado como uma extensão do modelo neoclássico H-O, com ênfase em algumas alterações relevantes nas conclusões dos quatro teoremas da teoria pura do comércio internacional, devido ao abandono de algumas de suas premissas. O comércio intra-industrial ocorre quando dois países exportam e importam simultaneamente produtos de uma mesma origem industrial e os estudos seminais sobre o tema são apresentados por Greenaway e Milner (1987). O comércio intra-industrial horizontal consiste na troca simultânea de produtos horizontalmente diferenciados e o comércio intra-industrial vertical é a troca simultânea de bens verticalmente diferenciados. O comércio intra-industrial horizontal ocorre principalmente entre parceiros comerciais com semelhantes níveis de renda, enquanto o comércio intra-industrial vertical ocorre entre países com níveis de renda diferentes. O comércio intra-industrial horizontal é explicado a partir da nova teoria de comércio internacional (GREENAWAY; MILNER, 2006; KRUGMAN; OBSTFELD; MELITZ, 2015) que explicam esse padrão de comércio a partir de modelos teóricos que admitem competição monopolística, diferenciação horizontal de produtos e retornos crescentes de escala, além de que novos conceitos passaram a ser considerados no estudo das trocas internacionais.

Diversos estudos oferecem sugestões para explicação desse fenômeno. Os diversos modelos teóricos existentes sobre comércio intra indústria (doravante, CII), como por exemplo, Krugman (1979, 1980 e 1981), Lancaster (1980), Helpman (1981), Ethier (1982), e Bergstrand (1983), entre outros, destacam as economias de escala e a diferenciação dos produtos como variáveis importantes na explicação do fluxo comercial intra indústria.

Destacam-se os trabalhos de Dixit e Stiglitz (1977), Krugman (1980, 1989) e Grossman e Helpman (1991). De acordo com esses estudos e autores, a especialização do comércio, com um número global maior de empresas (ainda que empresas nacionais fossem eliminadas) levaria à diversificação da produção mundial e ao conseqüente bem-estar dos consumidores. Levaria também ao aumento dos ganhos líquidos de bem-estar através de economias de escala, ainda que não houvesse uma diminuição dos preços relativos. Dessa forma, embora não neguem a importância da alocação de recursos e de tecnologia na conformação dos padrões de especialização comercial, apontam outros determinantes, como: a estrutura de mercado, as economias de escala e a diferenciação do produto.

Analisando a importância das economias de escala e da concorrência imperfeita sobre o comércio internacional, Helpman e Krugman (1985, p. 261), afirmam que:

[...] em um mundo no qual os retornos crescentes existem, a vantagem comparativa resultante das diferenças entre os países (dotação de fatores) não é a única razão para o comércio. As economias de escala criam um incentivo adicional e geram comércio mesmo se os países forem idênticos em gostos, tecnologias e dotação de fatores.

Ao considerar a concorrência imperfeita, considera-se que o melhor desempenho no comércio internacional de um país resulta da diversificação de produtos que, por sua vez, é resultado de uma melhoria do desempenho econômico e não da redução de preços (como no modelo H-O). O modelo desenvolvido por Helpman e Krugman (1985) apresenta, de forma simplificada, as seguintes considerações:

- a) a existência de dois fatores de produção (Capital e trabalho);
- b) dois tipos de produtos (manufaturados e alimentos);
- c) dois países comercializando os produtos entre si; e
- d) a estrutura de mercado típica dos produtos manufaturados, concorrência monopolística.

Assim, tem-se o modelo $2 \times 2 \times 2$, semelhante ao modelo neoclássico H-O-S, entretanto, a consideração (d) nos leva a observar que, no modelo de Helpman e Krugman (modelo H-K) diferentemente da abordagem neoclássica, não serão baseadas somente nas vantagens comparativas (dotação de fatores produtivos).

O comércio internacional terá como característica basilar a ocorrência não só de comércio inter indústria, mas também de comércio intra indústria, sendo que a participação em um bloco de comércio comum tende a estimulá-lo. Processos de integração econômica e a maior liberalização do comércio entre os países foram identificados como fatores de estímulo ao crescimento do comércio intra-indústria e diversos estudos encontram evidências empíricas (BALASSA, 1975; 1980).

Krugman, Obstfeld e Melitz (2015) analisam os impactos que as economias de escala - quando aplicadas ao nível da indústria - podem ter sobre o comércio internacional. Isto é, analisam a influência e importância das economias externas como fonte geradora de comércio entre as nações. Pode-se citar três motivos que justificam a ideia de que um conjunto de firmas atuando associadamente, pode ser mais produtivo e eficiente do que uma firma atuando de forma isolada. São eles: existência de fornecedores especializados; criação de um mercado comum de trabalho; e transbordamento de conhecimento. A conexão entre essas três

condições tende a ser benéfica para as firmas envolvidas, melhorando a capacidade das mesmas no exterior.

Nessa direção, vale ressaltar a observação de Krugman, Obstfeld e Melitz (2015, p. 115):

A teoria das economias externas indica que, quando estas são importantes, um país com uma grande indústria será, tudo o mais constante, mais eficiente nesta indústria que o país com uma pequena indústria. Em outras palavras, as economias externas dão origem a retornos crescentes de escala em nível da indústria nacional.

O estudo sobre as economias externas coloca em destaque a ideia de rendimentos crescentes dinâmicos, isto é, levando-se em conta o acúmulo de conhecimento, os custos tendem a diminuir com a produção acumulada a longo prazo ao invés de caírem com a taxa de produção corrente. Tal aspecto abre espaço para argumentos protecionistas como o da indústria nascente, visto que a falta de experiência produtiva em determinada área é fator prejudicial à queda dos custos de produção e conseqüente aumento da competitividade internacional dos produtos nacionais (KRUGMAN; OBSTFELD; MELITZ, 2015)

Assim, de acordo com essa abordagem teórica, os governos nacionais podem intervir de forma ativa no processo de competição entre firmas nacionais e estrangeiras, trazendo resultando positivo às primeiras, e desta forma gerar maior bem-estar à sociedade.

Em contrapartida, Porter (1989) apresenta uma análise com foco nas estratégias empresariais dentro das nações como base para o entendimento do comércio entre os países. Nesse estudo, a pergunta a ser feita não é: “Por que alguns países prosperam e outras fracassam na competição internacional?” Mas sim, “por que um país se torna base para competidores internacionais bem-sucedidos numa indústria?” Porter (1989, p. 13) faz uma crítica à fragilidade da teoria tradicional:

Uma teoria que não atribui um papel à estratégia das empresas, como melhoria da tecnologia ou a diferenciação de produtos, deixa-as quase sem outro recurso que não seja a tentativa de influenciar a política governamental. Não é de surpreender que a maioria dos empresários que conhecem a teoria acha que desconhece o que lhes parece ser mais importante e oferece pouca orientação para uma estratégia empresarial adequada.

Autores como Dosi, Pavitt e Soete (1990) e Archibugi e Michie (1997) dão crédito ao estudo de Friedrich List, que contestava o pensamento clássico ainda do século XIX. A base dessa argumentação estava no fato que a economia clássica, em defesa do livre comércio, ignora os interesses nacionais e o conseqüente “cabo de guerra” inerente ao comércio

comercial. Stiglitz e Greenwald (2015) defendem a intervenção governamental para proteção à indústria nascente com o objetivo de desenvolver uma “learning economy” e retomam argumentos de Friedrich List, considerado o pai do argumento da indústria nascente.

Chang (2004) argumentou que a defesa do livre comércio é injusta para os países em desenvolvimento, dado que os países desenvolvidos empregaram medidas intervencionistas para promover determinados setores.

Dessa forma, as abordagens teóricas recentes do comércio internacional procuram valorizar as questões concretas, em detrimento às premissas tradicionais dos modelos neoclássicos e em algumas situações, negando-as.

As teorias clássicas continuam sendo os pilares para todos os estudos que tangenciam o comércio internacional, mas é preciso reconhecer que as novas contribuições têm importância fundamental e concreta acerca das políticas comerciais e padrões de competitividade atuais entre os países.

O estudo da tecnologia e seus fatores determinantes está diretamente relacionado à importância dos fluxos de comércio. No modelo ricardiano de vantagens comparativas, está implícita a ideia de diferenças entre as produtividades dos países dados os diferentes níveis tecnológicos (LAURSEN; MELICIANI, 1999).

As contribuições teóricas mais recentes do hiato tecnológico, seguindo a linha teórica de Posner (1961), Freeman *et al.* (1968), e Vernon (1966) defendem que as diferenças tecnológicas são as principais determinantes dos fluxos comerciais internacionais e dos padrões de especialização dos países.

A importância dos investimentos que conduzem ao progresso técnico é estudada por Posner (1961). De acordo com ele, o país que se especializa em um produto novo, teria monopólio por um determinado tempo, podendo fixar sua marca. Nesse período, teria vantagens comerciais até o momento em que as imitações chegassem ao mercado. Dessa forma, o esforço inovador associado ao progresso técnico é visto como variável fundamental para o comércio internacional e, conseqüentemente, a existência de países líderes, com desempenho econômico superior aos concorrentes.

Contribuindo com o hiato tecnológico, Freeman *et al.* (1968) adverte sobre a “dinâmica” (hiato) que poderia se estender, se os inovadores sustentassem seus aperfeiçoamentos nos países, os quais, as atividades de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) eram menos desenvolvidas¹⁰.

¹⁰ Entretanto, Freeman *et al.* (1968) admitiu que, por serem resultados focados em indústrias específicas, não se poderia admiti-los para o conjunto dos fluxos comerciais.

O hiato tecnológico é um processo com mecanismos de aproximação, que reduz as diferenças tecnológicas entre os países desenvolvidos e/ou em desenvolvimento e, ao mesmo tempo, pode ser um processo de afastamento, que amplia essas diferenças entre os países.

Os mecanismos que levam à aproximação e ao afastamento são, respectivamente, o grau de inovação (países desenvolvidos) e o grau de imitação (países em desenvolvimento).

Conforme modelo apresentado por Cimoli (1988), cada bem possui um grau de intensidade tecnológica classificada de acordo com três parâmetros:

- a) gastos em P&D para o desenvolvimento do produto;
- b) efetividade da patente;
- c) recursos e habilidades necessárias para sua produção. Quanto mais elevado o valor desses parâmetros, maior a intensidade tecnológica do produto, maiores as dificuldades de imitação e maior a probabilidade de serem produzidos apenas em países desenvolvidos. Portanto, a diferença de eficiência produtiva ou produtividade entre o Norte e o Sul está diretamente relacionada com o grau de intensidade tecnológica e, portanto, com a dificuldade imitativa e a carência de infraestrutura tecnológica e habilidades humanas.

Cabe ressaltar também as contribuições de Dosi, Pavitt e Soete (1990) e Verspagen (1993), dedicadas ao conceito de tecnologia como variável fundamental para a explicação do desenvolvimento econômico, muitas vezes, foram negligenciadas pela teoria convencional sobre comércio.

Ainda com relação ao progresso técnico, porém, com foco voltado ao estudo do comércio latino-americano, a teoria estruturalista¹¹ foi preconizada pela Comissão para a América Latina e Caribe (CEPAL), que estudou a realidade latino-americana e contestou os fundamentos da teoria neoclássica no que concerne à relação entre comércio e desempenho econômico: a teoria das vantagens comparativas.

Os teóricos clássicos acreditavam que para que os países em desenvolvimento atingissem o mesmo grau de desenvolvimento dos países mais avançados, bastaria aplicar os mesmos princípios.

¹¹ O estruturalismo é um sistema analítico que tem por base a caracterização das economias periféricas em contraste às centrais: as primeiras possuem baixa diversidade produtiva (reduzida integração horizontal e vertical, insuficiência de infraestrutura etc) e especialização em bens primários; forte heterogeneidade tecnológica e oferta ilimitada de mão de obra com renda próxima à de subsistência; e, por último, mas não menos importante, uma estrutura institucional pouco favorável ao progresso técnico e acumulação de capital. A partir desse contraste, o estruturalismo inclui a análise das relações “centro-periferia”, isto é, a análise de forma específica da inserção internacional das economias latino-americanas (BIELSCHOWSKI, 1995).

Entretanto, Prebisch (1949) apresentou em seu texto inicial na CEPAL a forma como a estrutura de produção e emprego subdesenvolvida da América Latina não possibilita que a mesma retenha os frutos de seu progresso técnico. O progresso técnico apresenta papel fundamental na determinação da estrutura dual da economia. É argumentado que a incapacidade da periferia dependente e agrária de reter os frutos do progresso técnico desencadeia o padrão de vida inferior observado em relação às economias de centro hegemônico industrial. A indústria é por si uma atividade mais produtiva que a atividade focada em produtos primários. A divisão internacional do trabalho imprime assim à América Latina a posição de região de produção de primários, enquanto o centro se responsabiliza pela produção de manufaturas (PREBISCH, 1949).

As inovações tecnológicas permitiram maior produtividade na indústria em relação a produção de bens primários, o que resultou em aumento produtivo na estrutura do centro em relação à estrutura periférica. Esse aumento de produtividade não foi repassado para os preços dos produtos manufaturados vendidos à periferia, ou seja, os preços não baixaram na proporção do aumento da produtividade, resultando em um aumento da renda nos países de centro. Se os preços baixassem, dada maior produtividade da indústria, a relação de preços (termos de troca) teria se deslocado em favor dos produtos primários (PREBISCH, 1949).

Foi esse mecanismo – aumento da produtividade no setor industrial em decorrência de técnicas modernas na produção sem redução de preços – que propiciou o deslocamento relativo dos preços desfavorável à periferia, fazendo com que houvesse um aumento da renda dos países centrais (PREBISCH, 1949).

Na mesma direção, Singer (1950) assinalava que existia uma relação assimétrica entre os países centrais e os países da periferia, que se perpetuava ao longo do tempo, onde os países subdesenvolvidos mantinham uma baixa produtividade e uma baixa taxa de poupança. Esse argumento passou a ser conhecido como deterioração dos termos de troca¹² dos países pobres (tese de Prebisch-Singer). Dado que os dois grupos de países possuem padrões de especialização comercial distintos (o primeiro – produtor de manufaturas e o segundo – produtor de bens primários) haveria uma deterioração dos termos de troca da periferia e um aumento do hiato de renda per capita entre os grupos de países.

Hermida (2016) contribui afirmando que derivações dessa tese, associadas a contribuições de clássicos como Marx, Keynes e Kalecki, bem como à teoria dos hiatos

¹² Razão entre o preço das importações e preço das exportações.

tecnológicos de Posner, passaram a evidenciar as assimetrias entre os países desenvolvidos (norte) e em desenvolvimento (sul) para avaliar as implicações para o comércio.

De acordo com a visão estruturalista da CEPAL, diferentes padrões de especialização entre os países são fundamentais para compreender o atraso econômico dos países menos desenvolvidos. Estruturas produtivas mais desenvolvidas, com exportações de produtos com maior valor agregado, influenciam muito o processo de catching up na economia internacional a partir da redução do hiato tecnológico e do desenvolvimento de novas capacidades tecnológicas em seus sistemas nacionais de inovação.

Os modelos “Norte-Sul” de Dutt (2003), Cimoli (1988) e Blecker (1996), Ros e Skott (1997), Ros (2000) e Botta (2009 e 2012) são exemplos de modelos macroeconômicos estruturalistas, que estudaram os hiatos tecnológicos entre o Norte (desenvolvido) e o Sul (em desenvolvimento) e o trabalho de referência básica nesta tradição é o de Taylor (1983)¹³.

Por fim, para elucidar os sub-itens 2.2.1 e 2.2.2 desde capítulo, o Quadro 2 apresenta as contribuições dos Modelos Econômicos de Comércio Internacional (Tradicional e Novas Teorias), com seus principais pressupostos, conclusões e autores destacados em cada corrente.

¹³ A abordagem estruturalista na macroeconomia é desenvolvida mais completamente em Taylor (1983). O ponto de partida nesta obra é um modelo em que o produto é determinado pela demanda na tradição de Keynes-Kalecki onde é analisada a relação entre crescimento e distribuição de renda. Primeiramente é apresentado um modelo de um único setor com preços definidos a partir de uma regra de *mark up* e o excesso de capacidade instalada é a forma utilizada para se introduzir explicitamente a demanda efetiva para uma economia menos desenvolvida. Depois a análise é estendida para uma economia em desenvolvimento com dois setores com mercados de preços flexíveis na agricultura e preços rígidos na indústria. A mesma abordagem é utilizada para analisar as interações Norte-Sul em Taylor (1981). Esta foi uma das primeiras contribuições na tradição Norte-Sul, a qual desde então cresceu de maneira exponencial. Em Taylor (1991) é possível se observar a macroeconomia estruturalista também aplicada aos países desenvolvidos.

Quadro 2 - Contribuições dos Modelos Econômicos de Comércio Internacional (Tradicionais e Novas Teorias)

Modelos Econômicos de Comércio Internacional	Pressupostos Teóricos	Conclusões	Principais Autores
Tradicionais	<p>Baseados em: Vantagens comparativas;</p> <p>Retornos constantes de escala.</p>	<p>Explicam o comércio inter indústria e o aumento da especialização produtiva: os países tendem a exportar mercadorias que são intensivas nos fatores com os quais eles são fornecidos abundantemente;</p> <p>Mostram o efeito do comércio sobre a distribuição de renda dentro dos países;</p> <p>Preveem o comércio entre países desenvolvidos e em desenvolvimento.</p>	<p>Adam Smith</p> <p>David Ricardo</p> <p>Eli Heckscher</p> <p>Bertil Ohlin</p> <p>Paul Samuelson</p> <p>Ronald Jones</p> <p>Wassily Leontief</p>
Novas Teorias	<p>Baseados em: Concorrência Imperfeita;</p> <p>Diferenciação do Produto;</p> <p>Economias de Escala; Retornos Crescentes dinâmicos;</p> <p>Segmentação de mercado.</p>	<p>Mostram o comércio internacional intra indústria;</p> <p>Comércio como resultado do aumento dos retornos ou das economias de escala;</p> <p>Economias externas podem determinar o padrão de comércio.</p>	<p>Elhanan Helpman</p> <p>Paul Krugman</p>

Fonte: Elaborada pela autora (2019).

Assim, as informações apresentadas no Quadro 2, objetivam explicitar que nas “teorias puras” de comércio internacional (vantagens absolutas, vantagens comparativas e HOS), a especialização internacional é somente determinada pelas diferenças internacionais nas técnicas de produção (teoria ricardiana) ou pelas diferenças internacionais nas dotações relativas de fatores de produção (teoria HOS).

Uma vez que as EMN e o comércio inter empresas não têm lugar no seu arcabouço das teorias tradicionais (pois são somente as nações que comercializam), as novas teorias vêm ao encontro dessa limitação. Através dos pressupostos nas Novas Teorias do comércio internacional torna-se possível estender as análises em direção das complexas relações de troca entre países e firmas.

2.3 A ECONOMIA POLÍTICA DA POLÍTICA COMERCIAL

De acordo com Strange (1994), a dinâmica econômica e política subjacente ao padrão de comércio internacional é muito complexa e, embora modelos e teorias tenham proporcionado uma compreensão geral sobre a temática, outras variáveis que influenciam o comércio internacional e que ficam, em geral, negligenciadas pelas teorias tradicionais. A autora evidencia o que ela chama de *poder estrutural* que trata-se, acima de tudo, do poder de definir a agenda de discussão ou de criar as regras e os costumes que definem os regimes internacionais destinados a governar as relações econômicas internacionais.

Mais especificamente, a autora o define *poder estrutural* como sendo aquele capaz de determinar e transformar as estruturas da ordem econômica e política mundial, submetendo Estados, instituições políticas, grupos econômicos e integrantes da sociedade civil global a um *modus operandi* que tanto pode criar oportunidades quanto impor desafios às suas escolhas políticas. Para os atores que dele podem fazer uso, portanto, significa possuir a prerrogativa de modificar arcabouços normativos e institucionais dentro dos quais outros atores interagem e se relacionam (STRANGE, 1994).

Nessa direção, Madeira (2018) explica que esforços estatais para liberalizar ou restringir o comércio geram políticas comerciais bastante controversas. O comércio cria vencedores e perdedores nos níveis individual, empresarial, industrial, regional e nacional. Também resulta em conflitos entre grupos sociais domésticos e/ou internacionais, como organizações de defesa do meio ambiente, organizações de direitos humanos e alianças empresariais. O protecionismo requer maior atenção nesse cenário. Apesar do aparente consenso sobre os benefícios de uma maior liberação do comércio, o protecionismo ainda se mantém e os esforços de liberalização são enfrentados com feroz oposição por alguns segmentos da sociedade (MADEIRA, 2018).

As variáveis macroeconômicas, tais como, taxa de câmbio, juros, tributos, salários entre outras, também têm profundos impactos sobre as decisões das firmas e afetam as estratégias de internacionalização. Diretrizes estratégicas dos governos, como as prioridades em relação à alocação de recursos e as definições de objetivos (mercado interno versus mercado externo) também influenciam o comércio internacional.

Nessa direção, Messa e Baumann (2017) reforçam que a restrição às importações não tem se mostrado uma política eficaz para estímulo da produção e renda. Entretanto, o desencontro entre o que a teoria recomenda e/ou condena e o que a evidência empírica revela,

lança o desafio de compreender por que alguns setores seguem sendo protegidos em relação à concorrência externa, mesmo em países defensores do livre comércio no discurso.

De acordo com Madeira (2018), fatores internacionais também afetam os resultados da política comercial dos países, citando como exemplo, o grau de liberalização e conteúdo do que é liberalizado (manufaturas versus produtos agrícolas versus serviços). Dessa forma, as características do sistema internacional, como a balança do poder, o caráter das instituições internacionais, acordos comerciais (multilaterais *versus* bilaterais) e a sociedade civil transnacional, precisam ser considerados como elementos essenciais no processo de formulação de políticas dos países (MADEIRA, 2018).

Ainda, cabe ressaltar que as condições sistêmicas podem restringir os tipos de políticas que os governos adotam em seus países e/ou conduzir a vários possíveis resultados políticos que, em geral, são limitados pelas preferências dos atores da sociedade doméstica. Não obstante, o protecionismo tende a trazer privilégios a um número limitado de produtores domésticos em detrimento dos consumidores, e a liberação comercial pode beneficiar interesses privados específicos de curto prazo. Entretanto, no longo prazo, pode afetar negativamente os interesses coletivos, como a acumulação do capital e a geração de emprego. O resultado, é a luta intra-estatal para a definição da política comercial que atenda aos interesses dos diferentes grupos. Em vista disso, dada a heterogeneidade dos determinantes da política comercial e dos investimentos (elementos de oferta e demanda, influências econômicas, determinantes específicos relativos a produtos, empresa, setor de atividade, entre outros).

Sobre essa questão, Gonçalves *et al.* (2005) traz um exemplo ilustrativo em relação à UE. Segundo o autor, um dos fatores determinantes da criação da Comunidade Econômica Europeia (CEE) nos anos 50, foi a instauração da “paz durável entre inimigos históricos”. Assim, a integração econômica foi/é um meio para redução das rivalidades políticas entre os Estados-nacionais, além de harmonizar as políticas tecnológicas, comerciais e de investimento internacional. A política comercial é vista como um instrumento econômico da política externa¹⁴.

Entretanto, com base nos estudos de Madeira (2018) e Ethier e Hillman (2017), é possível apresentar perspectivas de escolha pública sobre a política comercial estratégica. Os autores acima argumentam que a sociedade poderá dar respostas diferentes daquelas que essas

¹⁴ Isto ocorre, por exemplo, com os sistemas de tratamento preferencial usados pelos países desenvolvidos, como o Sistema Generalizado de Preferências (SGP) que beneficia países em desenvolvimento com tarifas menores do que aquelas aplicadas ao resto do mundo. A ameaça de exclusão de um determinado país do SGP é um instrumento de pressão internacional na dimensão bilateral (GOLÇALVES, 2005).

teorias previram. Embora essas teorias preconizem que os benefícios do comércio se relacionam diretamente à facilidade de movimentação dos fatores de produção entre os setores, Rogowski (1989 *apud* MADEIRA, 2018) baseia-se no teorema de Stolper-Samuelson para argumentar que os proprietários dos fatores abundantes em uma economia formarão uma coalizão de livre comércio contra proprietários de fatores escassos, que se aliarão em favor da proteção. Por exemplo, os sindicatos de trabalhadores terão diferentes preferências comerciais se comparadas aos industriais em países onde o trabalho é escasso e o capital é abundante.

Por outro lado, Frieden (1992 *apud* MADEIRA, 2018) com base no teorema de Ricardo-Viner, defende que, quando os fatores são específicos a um determinado setor ou indústria, ou seja, quando a mobilidade de fatores é baixa, setores que usam intensamente fatores abundantes apoiarão o livre comércio, enquanto setores que usam fatores escassos favorecerão a proteção.

A dificuldade ocorre também quando se procura aplicar o método da EPI ao comércio externo. Para que isso ocorresse, uma análise robusta deveria incorporar a rivalidade interestatal e os conflitos intra-estatais na compreensão dos determinantes dos fluxos de comércio, investimento e *know-how*. A complexidade da política e dos fatores que podem influenciar o comércio internacional permite aos estudiosos da EPI se concentrar em diferentes níveis de análise e em várias etapas do processo de tomada de decisões políticas.

Deste modo, as tomadas de decisões da política doméstica podem influenciar o comércio internacional. Em concordância, visando explicar os possíveis efeitos da política doméstica na política comercial e vice-versa, Katzenstein (1977) elenca três paradigmas alternativos que são derivados das teorias nacionalista, realista e neoliberal da política internacional:

- a) Paradigma Nacionalista: o conceito central da análise é a identidade comercial, que é afetada pela interpenetração de diferentes sociedades. Esta interpenetração é definida em termos da previsibilidade do comportamento dentro das sociedades e é mensurada pelo volume de bens, serviços e investimentos entre os países. Como efeito, as políticas governamentais poderão estar inclinadas para a proteção do interesse nacional;
- b) Paradigma Realista: o conceito central do paradigma realista é segurança, afetada pela interdependência dos estados. A interdependência é definida em termos da vulnerabilidade dos governos. Pode ser mensurado pela assimetria dos custos envolvidos na quebra de um conjunto de relacionamentos;

- c) Paradigma Neoliberal: o conceito-chave do paradigma neoliberal é a prosperidade (acesso a bens e serviços) que é resultado da interconexão de diferentes sociedades e Estados. Essa corrente postula que as condições sociais e econômicas têm um grande impacto nas políticas governamentais. Para o paradigma neoliberal, a revolução tecnológica no transporte e na comunicação é o principal agente de mudança que aumenta a sensibilidade mútua das sociedades e estados.

Em seus escritos, Nye e Keohane (1973 *apud* KATZENSTEIN, 1977) trataram os três paradigmas descritos como complementares, embora distintos. De acordo com esses autores, por um lado, as forças internacionais sujeitam os governos à lógica imparcial e rigorosa do mercado internacional. Por outro, essas forças internacionais também aumentam as aspirações e demandas dos cidadãos e, com elas, os objetivos do governo nas políticas domésticas.

Uma lacuna crescente entre os objetivos e a disponibilidade de instrumentos efetivos prejudica a política do governo. Os paradigmas nacionalista, realista e neoliberal especificam três efeitos internacionais diferentes.

Rodrik (1995) alerta, que para que haja contribuição da economia política em relação à política comercial, alguns elementos devem ser apresentados: a) preferências individuais versus opções de políticas disponíveis; b) descrição de como os grupos de pressão se organizam e explicitam suas preferências; c) perfil das preferências dos decisores da política comercial; e d) o arcabouço institucional sob o qual essas políticas são adotadas e aplicadas¹⁵.

Da mesma forma, Milner (1999) identifica algumas razões que evidenciam a influência da economia política sobre a política comercial. Uma primeira linha de explicações está relacionada com modelos que enfatizam os grupos de pressão, ou lobbies¹⁶.

De acordo com Magee, Brock e Young (1989), as ações dos grupos políticos podem favorecer grupos setoriais que tenham apoiado financeiramente campanhas eleitorais. Os autores também ressaltam as contribuições de lobistas, descritas nos parágrafos anteriores, para influenciar o governo no poder.

Entretanto, merece destaque o estudo de Verdier (1994 *apud* MADEIRA, 2018) que entende os indivíduos como uma das mais importantes categorias de influência, desde que haja proeminência da política comercial entre os eleitores. Se o engajamento dos indivíduos

¹⁵ Ver: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/8715/1/A%20Economia%20pol%C3%ADtica.pdf>.

¹⁶ Um importante desenvolvimento recente na política comercial nas economias desenvolvidas é o aumento do *lobby* de firmas individuais que agem sozinhas em vez de (ou além de) fazer *lobby* junto a uma associação ou outro grupo da indústria. Em geral, as empresas maiores são mais propensas a fazer *lobby* individualmente do que as empresas menores, haja vista que o *lobby* é dispendioso e as empresas maiores têm mais recursos para atividades políticas. As firmas menores são mais propensas a canalizar sua atividade política por meio de associações, reunindo seus recursos com outras empresas em seu setor e delegando responsabilidade à associação (HANSEN; MITCHELL, 2000 *apud* MADEIRA, 2018).

for organizado e atuante, os políticos serão pressionados pelas preferências dos eleitores e poderão legislar de forma alinhada com esses grupos. De acordo com o autor, somente quando a participação dos eleitores na política for inexpressiva é que setores, indústrias ou firmas individuais, terão o tipo de poder esperado por grande parte da literatura de política comercial.

Madeira (2018, p.1, tradução nossa) corrobora e complementa:

Estudiosos concordam que não apenas as preferências sociais, mas também os problemas de ação coletiva, as instituições domésticas e os fatores internacionais afetam as políticas comerciais e os seus resultados. Esses aspectos da política doméstica juntos, formam as principais influências na política comercial e se ela é liberal ou protecionista por natureza. As preferências sociais constituem os insumos iniciais no processo de formulação de políticas comerciais. Entender como diferentes grupos de atores econômicos dentro da sociedade ganham ou perdem com a liberalização ou proteção do comércio é o primeiro passo para entender os resultados da política comercial. Uma vez formadas as preferências comerciais da sociedade, elas devem ser agregadas em grupos de pressão ou movimentos de base cujo objetivo é influenciar a política comercial.

O porte do setor produtivo também impacta na formulação da política comercial. Indústrias de grandes dimensões sugerem um número expressivo de eleitores. Aos políticos, interessa não contrariar os interesses de grupos que podem ser decisivos no momento da eleição. Assim, grandes setores industriais têm mais chance de conseguir tratamento favorável, com a preservação de barreiras que afastem os produtos que competem com sua produção (MESSA; BAUMANN, 2017)¹⁷.

A formulação da política econômica é influenciada sobremaneira, pela conjuntura econômica. A título de exemplo, em momentos de valorização da moeda nacional, é previsível a ocorrência de pressões internas para a adoção de barreiras comerciais, haja vista que os produtos importados concorrentes se tornaram mais baratos. De acordo com Milner (1999), o contrário também se aplica, ou seja, a conjuntura econômica poderá influenciar a política comercial. Em período de recessão ou crise, por exemplo, as autoridades poderão ter mais apoio político para implementar para adotar reformas que não conseguiriam implementar em outros momentos.

¹⁷ Uma lógica semelhante, mas no sentido inverso, pode ser adotada para entender por que alguns setores experimentam sistematicamente baixos níveis de proteção contra importações. Uma explicação imediata está associada à lógica das vantagens comparativas. Se uma economia é capaz de produzir certos produtos a custos mais baixos do que outras, ela tenderá a se tornar exportadora líquida desses itens. Por analogia, é de se esperar que o coeficiente de penetração de produtos importados nesses setores seja baixo, o que significa que não haveria necessidade de ofertar proteção. Essa percepção é compartilhada tanto pelos técnicos de governo quanto pelos próprios empresários do setor (MESSA; BAUMANN, 2017).

Dessa forma, é possível que, com base em argumentos que atribuam as crises eventuais ao excesso de protecionismo, as autoridades adotem processos de abertura comercial precisamente quando o ritmo de atividade econômica estiver desaquecido.

Outro aspecto que, de acordo com Corden (1974) merece destaque, se relaciona aos burocratas do governo que, muitas vezes, tendem a preservar o status quo em respeito aos direitos adquiridos (por exemplo, na forma de rendas provenientes da proteção). Messa e Baumann (2017) complementam que, na situação descrita, se os custos relacionados à mudança forem altos, a decisão poderá ser pela manutenção do quadro atual, mantendo o favorecimento a determinados setores.

Soma-se aqui a relevância da institucionalidade dos instrumentos para a determinação da política comercial. Busch e Mansfield (2010) explicam que, se não houver anteparos institucionais que protejam o governo, será mais difícil para as autoridades resistirem às pressões para resguardar um ambiente favorável aos negócios. Cabe ressaltar aqui, que as instituições internacionais podem igualmente influenciar as decisões relativas à política comercial.

O crescimento extraordinário de novas formas de transação, como o comércio intra indústria, e a evolução tecnológica, são fatores que tentem a reduzir os custos das transações comerciais, tornando, com isso, o comércio exterior mais importante na economia dos países. Como consequência, as pressões por maior proteção são reduzidas (MILNER, 1999).

Madeira (2018) corrobora e complementa afirmando que os setores que apresentam comércio intra-industrial serão afetados pelo comércio de maneiras diferentes: empresas grandes, produtivas, exportadoras e importadoras se beneficiarão com a liberalização do comércio, enquanto firmas domésticas menores anseiam pela proteção.

Os acordos preferenciais de comércio também podem ter impacto expressivo na política comercial dos países. Um aspecto positivo desse mecanismo refere-se à possibilidade de um acordo internacional permitir às autoridades – sob a alegação de compromissos assumidos com outros países – realizar algumas reformas que de outra forma não poderiam ser feitas, data a pressão interna. Assim, é possível que, para membros do acordo, o grau de abertura comercial seja mais expressivo do que poderia ter sido na ausência de um compromisso com outros países.

O mesmo argumento pode, contudo, ser apresentado em sentido inverso. Setores organizados da sociedade podem atuar, por exemplo, por intermédio de Organizações não Governamentais (ONGs) voltadas para a proteção de questões ambientais e trabalhistas, as

quais têm poder de influenciar a concepção dos acordos internacionais a serem firmados, resultando em pressões por mais proteção (MESSA; BAUMANN, 2017).

O regime de governo talvez se configure como a mais proeminente entre essas variáveis. Na explicação de Verdier (1994 *apud* MADEIRA, 2018), há consenso de que as democracias são mais propensas à liberalização do comércio do que os regimes não democráticos. Nas democracias, os formuladores de políticas são mais responsáveis perante os eleitores e podem legislar em favor da liberalização de acordos comerciais para sinalizar à sociedade que estão comprometidos com o bem-estar geral.

Os elementos da economia política podem, portanto, contribuir para compreensão das decisões inerentes à política comercial e vice-versa.

2.4 INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO: ENFOQUE TEÓRICO E O PAPEL DOS ACORDOS DE COOPERAÇÃO

No contexto multilateral, a questão dos investimentos foi abordada inicialmente, através da carta de Havana de 1948, durante a reconfiguração da economia internacional pós-Segunda Guerra Mundial. De acordo com Thorstensen (2001), O objetivo da Carta, consistia em enquadrar o comércio internacional dentro de um amplo cenário, não o tomando isoladamente, mas de forma a incluir temas como emprego, desenvolvimento, acordos sobre commodities, práticas comerciais restritivas, padrões trabalhistas e investimento.

Costa (2010) explica que, de forma geral, a Carta de Havana de 1948 limitou-se a afirmar o papel da Organização Internacional do Comércio (OIC) em promover os investimentos, inclusive mediante uma convenção internacional e conferir alguns direitos mínimos aos membros receptores de investimentos. No entanto, devido a não ratificação da Carta de Havana pelos EUA e, conseqüentemente, ao fracasso na criação da OIC, o tema dos investimentos no âmbito multilateral do comércio foi deixado de lado.

O assunto seria novamente abordado no âmbito da Declaração Ministerial de Punta del Leste de 1986 (Rodada do Uruguai), quando a questão do investimento era assunto chave para a agenda comercial dos EUA. O aumento substancial dos investimentos estrangeiros nos anos 1980 impulsionava a discussão. Assim, ao final da Rodada Uruguai, o Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio *Agreement on Trade-Related Investment Measures* (TRIMS), também conhecido como Acordo TRIMS (sigla em inglês), foi concluído, entrando em vigor a partir de 1995.

Kotschwar (2009) afirma que o objetivo do TRIMS, consiste em prevenir o uso de medidas de investimento relacionadas ao comércio que sejam incompatíveis com as disposições básicas do GATT, como a discriminação contra produtos e investidores estrangeiros, o uso de medidas de investimento que possam levar a restrições quantitativas ou medidas que exijam quantidades específicas de conteúdo local. Embora seja o primeiro acordo multilateral a abordar a questão da relação entre governos nacionais e investidores estrangeiros, o Acordo TRIMS não representou a integração plena do tema investimentos no sistema multilateral de comércio.

É importante salientar ainda que o Acordo TRIMS não regula a entrada de IED ou de investidores. Ele se ocupa apenas das medidas aplicadas às empresas estrangeiras ou locais, com vistas a impedir tratamento discriminatório dos produtos, sejam eles importados ou exportados. Como o Acordo TRIMS abrange apenas medidas de investimentos relacionadas ao comércio de bens (não de serviços), o Acordo Geral de Comércio de Serviços (GATS – sigla em inglês) define regras de negociação de investimento em serviços, por meio da Presença Comercial.

Outro acordo do sistema multilateral de comércio que também apresenta considerável relevância aos investimentos estrangeiros é o Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* (TRIPS), também conhecido como Acordo TRIPS (sigla em inglês)¹⁸.

Thorstensen, Mesquita e Gabriel (2018) explicam que nas relações econômicas atuais baseadas no conhecimento (*knowledge-based economy*), a interface entre propriedade intelectual e investimento estrangeiro é crescente, principalmente em assuntos ligados à promoção e difusão da inovação tecnológica.

De forma geral, “os projetos de investimento direto envolvem a transferência de tecnologia entre empresas matrizes e suas filiais, englobando direitos autorais, marcas e patentes. Esse elo vem sendo reconhecido por alguns Acordos Bilaterais de Investimento e Acordos Comerciais por meio da inclusão de propriedade intelectual dentre as definições de investimento” (THORSTENSEN; MESQUITA; GABRIEL, 2018, p. 18).

Ainda não existe no âmbito da OMC, um acordo multilateral que reúna todas as questões relacionadas ao tema dos investimentos. Assim, a principal contribuição do sistema

¹⁸ Apesar de não haver nenhuma norma explícita sobre a interseção entre propriedade intelectual a investimento estrangeiro, o Acordo TRIPS acaba por, indiretamente, promover o fluxo de capitais internacionais ao assegurar e reforçar a proteção dos direitos de propriedade intelectual (LOWENFELD, 2011).

da OMC para o fortalecimento dos investimentos estrangeiros é, de acordo com Costa (2010, p. 103), “o impulso à liberalização dos mercados, facilitando a profilaxia dos requisitos de desempenho e estabelecendo vias para ampliar o acesso aos mercados.”.

Enquanto o tema encontra-se suspenso no âmbito da OMC, outras alternativas para a regulamentação dos investimentos vêm ganhando cada vez mais força, como é o caso dos Tratados Bilaterais de Investimento (BITs), dos Acordos Preferenciais de Comércio (APCs) e dos próprios acordos de cooperação comercial que, via de regra, possuem em seus tratados, regras próprias para regulamentação dos investimentos. A títulos de exemplo, pode-se citar o *North American Free Trade Agreement* (NAFTA).

Kumar (2016), lembra que os acordos comerciais também variam de acordo com o nível de integração, que pode ocorrer de forma superficial até a integração mais profunda. Os acordos de integração mais ampla e superficial, são geralmente conhecidos como Acordos Preferenciais do Comércio (APC) ou chamados comumente como RTAs (siga em inglês, referente a). Bhagwati (1992) afirma que muitos desses APCs se sobrepõem, criando assim uma “*tigela de espaguete*” de tratados.

É importante ressaltar então, que muitos acordos de investimentos ocorrem no âmbito dos BITs, entretanto, alguns desses acordos tornam-se ainda mais aprofundados e liberalizantes em termos de fluxos de capital, quando eles são tratados em acordos bilaterais de comércio. Esse recurso é largamente utilizado pela UE, China e EUA.

Os BITs, por sua vez, são o conjunto mais proeminente de regras sobre a promoção e a proteção de investimentos no exterior. Nas palavras de Perrone-Moisés (1998, p. 24), os BITs “são instrumentos através dos quais dois países, geralmente um país desenvolvido e um país em desenvolvimento, procuram regular relações em matérias de investimento, com a finalidade de aumentar o seu fluxo”.

De acordo com o *World Investment Report* da UNCTAD (2016), existem 3.284 acordos de investimentos assinados entre países, dos quais 2.556 encontram-se em vigor. Em sua maioria, constituem acordos bilaterais estabelecendo os termos e condições para realização de investimentos de um país em outro.

Em relação aos APCs, as últimas décadas foram terreno fértil para um crescimento significativo desses acordos, negociados em paralelo ao sistema da OMC. Segundo o *WTO World Trade Report* (2013), esses acordos mais que triplicaram entre 1990 e 2010, passando de cerca de 70 no início desse período para mais de 300 ao final.

Nos estudos de Baccini e Dür (2011, p. 57), esse movimento resulta da “estagnação do processo de liberalização do comércio multilateral, da busca de economias de escala, do

desejo de demonstrar comprometimento com políticas econômicas e comerciais específicas e da proteção dos investimentos estrangeiros diretos.”.

Na mesma direção, Baldwin (2011) entende essa proliferação de acordos comerciais como uma consequência do regionalismo do século 21 que tem como núcleo o nexo comércio-investimento-serviço.

Thorstensen, Mesquita e Gabriel (2018) explicam que, costumeiramente, os APCs destinavam-se exclusivamente, à redução de tarifas, sob égide da OMC. Todavia, recentemente, esses acordos passaram a incorporar regras que aprofundam a regulamentação já existente (*WTO-Plus*) e também regras sobre temas ainda não regulamentados em nível multilateral (*WTO-Extra*). Além disso, os APCs passaram a incluir os serviços e outros elementos de integração, como liberalização regulatória, política de concorrência, proteção da propriedade intelectual e investimentos.

Nessa direção, Kulmar (2016) afirma que sempre que as negociações comerciais multilaterais falham em atender às necessidades dos países, os RTAs aumentam.

De acordo com Fiorentino, Verdeja e Toqueboeuf (2006) nenhum país está fora do domínio de um *Average True Range* (ATR). Muitos países adotaram os acordos regionais como a ferramenta básica de sua política comercial. Japão e Mongólia foram os últimos países que relutaram em assinar um RTA. A proliferação dos RTAs e seu alcance em termos de comércio e distribuição geográfica é muito dinâmica e acrescenta considerável complexidade para acordos comerciais sob os auspícios da OMC. Uma erosão significativa na regra da Cláusula da Nação mais Favorecida (CNMF) - comumente referida como NMF - está criando uma situação peculiar para a OMC. A "segurança e previsibilidade", em termos do comércio internacional, como prometido pela OMC, está sendo posto à prova.

2.4.1 IED Produtivo

De acordo com Faeth (2009) as primeiras teorias sobre IDE datam da década de 1960 e tinham como base o modelo de Heckscher-Ohlin. Entretanto, o fato de ser um modelo de equilíbrio 2x2x2 (dois países, dois fatores de produção e dois bens produzidos) e sem custos de transporte, esse modelo era bastante limitado para explicar os fluxos desse tipo de investimento. Com o processo de internacionalização de empresas, a teoria econômica passou a investigar com maior profundidade os determinantes dos IED e as motivações das EMN. E, diante dessas investigações os investimentos internacionais passaram a ser classificados como investimentos diretos e investimentos de portfólio.

De acordo com Amal e Seabra (2007, p. 232):

Os investimentos externos de portfólio, correspondem aos fluxos de capital que não são orientados para o controle operacional da empresa receptora do capital externo. Já os investimentos diretos, visam a uma relação duradoura com a empresa cuja exploração ocorre em outro país que não o do investidor e com o objetivo de influir efetivamente na gestão da empresa em questão.

A OCDE considera um investimento estrangeiro como investimento direto quando este detém uma participação no capital de, no mínimo, 10%, e pode exercer influência sobre a gestão da empresa receptora (OECD, 2011). Assim, o investimento direto se diferencia do investimento em portfólio porque envolve maior controle e participação na empresa. É importante ressaltar que o IED se divide em duas categorias: tipo *Greenfield* e Aquisições e Fusões (*Brownfield*). O investimento Greenfield é aquele em que a empresa investidora desenvolve novas capacidades produtivas no país de destino. Já o investimento *brownfield*, se dá quando uma empresa estrangeira adquire empresas no país destino, ou seja, sem a criação de nova capacidade produtiva no país.

Caves (1971) evidencia a diferenciação do produto e classifica do IED em dois tipos: o IDE horizontal, quando matriz e filial produzem bens similares e o IDE vertical, quando a firma produz matérias-primas ou insumos no exterior.

A firma deve manter o conhecimento de como produzir, e o IDE horizontal será realizado quando esse conhecimento for empregado na diferenciação do produto. Caso contrário, se o conhecimento for apenas de gestão/administrativo, a firma apenas exporta ou promove uma licença de produção¹⁹. Já o IDE vertical surge quando não existe a capacidade de diferenciação de produto (DIAS, 2014).

Existem vários posicionamentos teóricos para explicar os determinantes dos IED que diferem-se de acordo com ênfase que é dada a determinados fatores. Entre eles podem ser destacados, a tecnologia (VERNON, 1966; HYMER 1976), o diferencial das taxas de lucro (CAVES, 1971), a capacitação gerencial e de *marketing*, assim como a obtenção de economias de escala (Horst, 1972), a internacionalização da produção (RAINELLI, 1979), as vantagens de propriedade (para a saída), locais (para a atração) e internalização (DUNNING, 1988).

¹⁹ Um exemplo ilustrativo é o estudo de Helpman (1984) que desenvolve um modelo simples de equilíbrio geral de comércio internacional: os ativos específicos da empresa, associados ao *marketing*, gerenciamento e P&D, podem ser usados em plantas de produção em outros países que não o país em que esses insumos são empregados; então a localização das plantas de uma indústria de produtos diferenciados é uma variável de decisão. Assim, padrões e volume de comércio e a participação do comércio intra-indústria e intra-firma são tidos como funções do tamanho relativo do país e das diferenças nas dotações relativas dos fatores.

Uma das correntes que explicam a realização do IED, fundamenta-se na chamada Teoria da Internacionalização da Produção, que é entendida como um processo que ultrapassa as fronteiras nacionais em forma que bens, serviços e capitais, através do comércio internacional, dos IED e dos investimentos de portfólio.

De forma geral, a literatura defende que os fluxos de IED (direto ou portfólio) são determinados pelo diferencial da taxa de retorno. Entretanto, a teoria da internacionalização da produção sustenta que o IED também é consequência das diferenças na estrutura empresarial e da interação de outros fatores, tais como: dotação de fatores, tamanho e potencial de crescimento do mercado, custos de transporte, barreiras comerciais, infraestrutura, economias de escala e leis regulatórias, entre outros.

A busca pela complementaridade resulta em uma conexão estreita entre o comércio internacional e os IED, pelo fato das empresas investidoras explorem as vantagens oferecidas pela região de destino e concilie com as tecnologias existentes nos países de origem (geralmente mais avançadas). Tal interação deve resultar no aumento do comércio intra-industrial (insumos, peças, equipamentos etc.). Esse argumento sustenta que os IED se originam de setores ou indústrias em países com desvantagens comparativas, descocando-se para países que ofereçam vantagens comparativas nos mesmos setores ou indústrias. A complementação consiste na transferência de tecnologias que utilizam os recursos abundantes (matérias-primas e mão-de-obra) para aproveitar as vantagens comparativas dos países em desenvolvimento (CEPAL, 1997).

De acordo com Gonçalves *et al.* (1998) nos países em desenvolvimento, a atração de IED acontece nessas bases. Entretanto, a integração econômica regional pode estimular os investimentos externos diretos como resultado do alargamento do mercado regional, sendo que as empresas transnacionais desempenham papel fundamental nesse contexto.

Os fatores que a literatura aponta como principais fatores de atração de IED são: o tamanho do mercado; a dotação de fatores; a estabilidade macroeconômica e política; incentivos fiscais; custos de transporte; a concorrência internacional; a percepção do mercado sobre a capacidade de pagamento dos compromissos externos do país; oportunidades de ganhos com o processo de privatização; a elevada taxa de retorno esperada dos investimentos; comparados com a remuneração dos mercados financeiros dos países centrais; e a desregulação dos mercados financeiros nacionais (CEPAL, 1997).

Gonçalves *et al.* (1998) alertam que fatores exógenos, como a conjuntura internacional e a redefinição do papel estratégico das EMN (fusões, por exemplo) em razão da globalização, também influenciam os IED.

2.4.2 Teorias de Internacionalização de Abordagem Econômica

Os estudos contemporâneos sobre o IED têm início com Hymer (1960, 1976). O autor, em sua tese, questionou as teorias que explicavam os fluxos de investimentos internacionais pela lógica dos fluxos de capitais, os quais eram pautados em investimentos do tipo portfólio e, portanto, eram direcionados para os países com maior taxa de juros para prover maior retorno sobre o investimento. Hymer identificou que a lógica do IED era distinta do investimento em portfólio: o IED envolve maior controle e participação na empresa, não podendo ser explicado pelas teorias econômicas tradicionais da época. Com foco principalmente nas empresas norte-americanas, Hymer (1976) observou que as mesmas, ao final do século passado, se converteram em grandes corporações com novas modalidades de administração, mais complexas e inseridas em setores oligopolizados. Para permanecerem competitivas e ampliarem sua produção, essas empresas passaram a realizar investimentos em outros países.

Hymer (1960) contestava os pressupostos vigentes, considerando a existência de imperfeições no mercado e os custos de transação. O autor esclarece que as empresas nacionais possuem vantagens adquiridas como conhecimento do mercado, sistema legal, preferências dos consumidores, acesso ao crédito e fornecedores. Assim, a EMN precisa obter vantagens compensatórias para que seus investimentos no exterior compensem os custos por ser uma empresa estrangeira a ingressar em um novo mercado, já dominado por firmas locais.

Essas vantagens compensatórias podem ser adquiridas através de:

- a) concorrência imperfeita que pode surgir por diferenciação de produtos;
- b) existência de economias internas e externas de escala;
- c) intervenção governamental como barreiras comerciais e tarifas que podem encorajar/obrigar firmas estrangeiras a realizar IDE;
- d) imperfeições no mercado de fatores que podem surgir por acesso à tecnologia e crédito, capacidade de gestão e patenteamento.

Kindleberger (1969 *apud* FAETH, 2009) e Caves (1971) ampliam essa análise. Ambos concordam com o fato do IDE surgir por imperfeições no mercado e com a necessidade de vantagens compensatórias, mas divergem quanto ao fato da EMN determinarem a estrutura de mercado existente.

Para Kindleberger (1969 *apud* FAETH, 2009) é a estrutura de mercado, considerada por ele, de concorrência monopolística, que vai determinar a forma como as empresas multinacionais conduzem seus processos de produção.

Caves (1971) por sua vez, enfatiza a diferenciação do produto, classificando o IDE em dois tipos: (a) IDE horizontal, quando matriz e filial produzem bens similares e (b) IDE vertical, quando a firma produz matérias primas ou insumos no exterior.

O tipo de IDE a ser adotado dependerá das estratégias de negócios de cada firma, quando será considerado não só a existência ou não de diferenciação de produtos, mas também outras variáveis, como, custos com transporte, tarifas e a existência de barreiras comerciais. A estrutura de mercado é o determinante mais importante quanto a decisão de realização (ou não) de IDE.

Outra teoria de abordagem econômica que explica a tomada de decisão das empresas em investir diretamente no exterior é a Teoria da Internalização, a qual se associa à Teoria dos Custos de Transação de Coase (1937). Nessa abordagem, Buckley e Casson (1976) estudam a relação entre os custos e benefícios de realizar atividades econômicas internacionais por meios próprios (hierarquia) ao invés de realizar as atividades externamente, por meio do mercado.

Partindo da premissa da existência de imperfeições nos mercados, as firmas agem na busca pela maximização de seus lucros. Com esse objetivo, a empresa que se internacionaliza passa a optar racionalmente pela internalização (hierarquização) de atividades econômicas conduzidas em diferentes países para evitar as imperfeições de mercado, que conduzem ao oportunismo, dada as assimetrias de informações ou pela especificidade de ativos.

Assim, para Buckley e Casson (1976), a internalização das imperfeições típicas dos mercados externos conduz a formação das empresas multinacionais e explicam, portanto, os fluxos de IDE na perspectiva da firma.

Uma outra vertente de estudo que analisa os IDE foi proposta por Raymond Vernon (1966), tendo como foco principal as firmas multinacionais americanas, Vernon (1966) destacou que, pelo fato dessas firmas estarem em um mercado com maior intensidade de capital e fatores específicos de produção, teriam também uma maior capacidade de inovação. Para o autor, o fator principal que comanda a produção por parte das empresas multinacionais é a inovação tecnológica, e o produto possui um ciclo dividido em três etapas: lançamento/inovação, maturidade e padronização.

Na fase de lançamento/inovação a empresa multinacional precisa de um “monopólio momentâneo”, da tecnologia e conhecimento que lhe garantam retorno, haja vista que a

demanda inicial é baixa. Nessa fase a produção será local e a demanda externa é atendida através de exportações. Na fase da maturidade, surgem novas empresas concorrentes e o consumo começa a se consolidar no mercado de origem, assim, a empresa multinacional exporta seus produtos para mercados similares, ampliando o ciclo de vida do produto. Já na fase da padronização, o mercado já está consolidado e amadurecido e a competição é focada no preço. Nessa etapa, a produção é transferida para outro país que ofereça possibilidade para a EMN continuar produzindo com custos menores, e desse país exportar para outros. Ao mesmo tempo em que isso ocorre, nos países desenvolvidos novos produtos vão sendo lançados e o ciclo de produção se reinicia.

Dessa forma, Vernon (1966) colocou a inovação tecnológica e a busca por redução de custos como fatores principais para as firmas continuarem disputando mercados e o IDE como forma de transferência de produção. De acordo com o autor, a produção não se encerra, ela é transferida de países mais intensivos em capital para países menos intensivos, esses normalmente, países em desenvolvimento.

2.4.2.1 Paradigma Eclético

Através de sua abordagem, Dunning (1988, 1993, 2000), busca integrar a Teoria da Organização Industrial com os determinantes locacionais da produção internacional, para explicar o que determina o IED e as atividades das empresas multinacionais. Para Dunning (1988) a produção em outro país através do IED dependerá do conjunto de três vantagens, denominadas por ele de OLI:

- a) vantagens de propriedade específicas da firma (*Ownership* - O);
- b) vantagens de localização (*Locational* - L);
- c) vantagens de internalização (*Internalization* - I).

As vantagens de propriedade são inerentes/específicas à firma, como ativos intangíveis e direitos de propriedade, inovação de produtos, sistemas de *marketing* e capital humano. Também se classificam nessa categoria vantagens como: facilidade de acesso a mercados, economias de escala e poder de barganha. As vantagens de localização dependem das diferenças entre o país de origem e destino do IDE e são influenciadas pela dotação de recursos naturais, infraestrutura, custos com transportes, políticas comercial e industrial.

Já as vantagens de internalização, se vinculam com a possibilidade de explorar e se proteger de falhas e incertezas de mercado. Assim é importante a redução de custos de

transação com contratos, intervenção governamental, proteção da tecnologia e do conhecimento (DUNNING, 1988).

Diferentes motivações condicionam a internacionalização empresarial. Neste aspecto, Dunning (1993) oferece uma taxonomia que ajuda a racionalizar quais são essas motivações, ainda que tal classificação não se mostre estática, no sentido de que os mesmos fatores podem justificar diferentes tipos de produção internacional. Além disso, os fatores determinantes da produção internacional, na prática, se misturam. Com base em Dunning (1993), Oliveira e Wolf (2016) explicam os determinantes da internacionalização da produção mediante IED:

- a) *Market-seeking*: empresas investem no exterior para explorar o mercado doméstico ou regional. Tais investimentos buscam se beneficiar das políticas de incentivo do governo ou de barreiras ao comércio mais brandas para atração de IED aplicadas pelos países receptores. Nesse caso, diversos fatores estimulam a internacionalização, tais como:
 - o tamanho do mercado e o seu crescimento esperado,
 - sustentação ou proteção dos mercados já conquistados,
 - exploração de novos mercados,
 - necessidade de seguir empresas fornecedoras ou clientes,
 - viabilização de uma melhor adaptação dos produtos e serviços às características dos mercados locais (gostos/cultura, recursos/capacidades locais etc.),
 - redução dos custos de produção e transporte, e
 - viabilização da presença física em mercados mais dinâmicos e mais sujeitos à concorrência (follow my leader ou bandwagon) (OLIVEIRA; WOLF, 2016);
- b) *Resource seeking*: empresas realizam investimentos no exterior em busca de determinados recursos, com intuito de diminuir os custos de produção e aumentar, os lucros. São três os tipos principais dos investimentos orientados para a busca de recursos:
 - exploração de recursos naturais,
 - exploração de mão de obra barata, e
 - busca de capacitação tecnológica, administrativa, de *marketing* etc. pelas firmas (OLIVEIRA; WOLF, 2016).
- c) *Efficiency-seeking*: esse tipo de investimento almeja aumentar a eficiência e para tanto, integra operações em países distintos. Geralmente, a visa integrar as atividades dispersas geograficamente, atribuindo um regime comum de

governança. Em última análise, busca-se obter vantagens a partir de uma gestão unificada das operações da empresa e otimizar a apropriação dos diferenciais de custos de fatores, culturas e arranjos institucionais, políticas econômicas, estruturas de mercado etc (OLIVEIRA; WOLF, 2016). Em relação ao IED, em geral, são realizados por empresas transnacionais diversificadas e produtoras de bens padronizados que são estimuladas pelos avanços da TIC, abertura e integração dos mercados. Neste tipo de integração, há um “fatiamento” do processo produtivo, podendo a montagem do produto ocorrer em um país e as atividades pré e pós fabricação, em outros;

- d) *Asset seeking*: investimentos realizados através da aquisição de ativos de empresas estrangeiras. De forma geral, esses investimentos são destinados à compra de outras empresas, de forma articulada com a estratégia *efficiency seeking*. Em algumas situações, essas operações podem ser, inclusive, realizadas por investidores institucionais que buscam obter ganhos a partir da gestão de ativos financeiros denominados em diversas moedas (OLIVEIRA; WOLF, 2016). Na visão de uma empresa transnacional, é desejável que a transação tenha impactos positivos, como a conquista de novos mercados, diminuição dos custos de transação, melhor adaptação às características locais, sinergias nas atividades de P&D etc. O *asset seeking* também tem assumido importância crescente nos fluxos globais de IED (OLIVEIRA; WOLF, 2016).

Dunning (1993) também estuda outros determinantes, como:

- a) *escape investments*: investimentos que buscam superar restrições aplicadas pelos governos locais;
- b) *support investments*: investimentos que buscam trazer benefícios a outros setores da empresas, relacionados com o negócios, como por exemplo, *marketing* e promoção das exportações; e
- c) *passive investments*: buscam principalmente, aferir ganhos de capital, ou seja, investimentos em portfólio.

Na visão de Dunning (2000) a realização do IDE por uma EMN envolverá a combinação das vantagens OLI e a estratégia da firma. No Quadro 3, Dunning (2003) apresenta um extrato das estratégias das EMNs associado aos principais determinantes locais do IDE.

Quadro 3 - Determinantes do IDE

Determinantes do País Hospedeiro	Tipo de IDE classificado pelo motivo das empresas multinacionais	Principais Determinantes Econômicos nos Países Hospedeiros
<p>1 Quadro Político para o IDE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estabilidade social, política e econômica. - Regras com respeito à entrada e operações. - Padrões de tratamento a filial do exterior. - Políticas sobre funcionamento e estrutura de mercados (especialmente políticas de competição e fusões e aquisições). - Acordos Internacionais sobre IDE. - Políticas de privatização. - Política de comércio (tarifas e barreiras não-tarifárias) e coerência sobre IDE e políticas de comércio. - Política de impostos. - Política industrial/regional. <p>2 Determinantes econômicos ←</p> <p>3 Facilidade para negócios</p> <ul style="list-style-type: none"> - Regimes de promoção ao investimento, incluindo construção de imagem, atividades de geração de investimento e serviços de facilidade ao investimento. - Incentivos ao investimento. - Reduzidas "dificuldades" com custos relativos à corrupção, ineficiência burocrática etc. - Amenidades sociais (escolas bilíngue, qualidade de vida, etc.). - Pré e pós serviços de investimento (ex. central de serviços). - Proteção aos direitos de propriedade. - Boa infraestrutura e serviços de suporte (ex. bancos, legais/normas, serviços de contabilidade). - Capital social. - Cluster e promoção de redes (network). 	→	<p>A. Market-seeking (busca de mercado)</p> <p>Tamanho do mercado e renda per capita. Crescimento do Mercado. Acesso ao mercado regional e global. Preferências específicas dos consumidores locais. Estrutura do mercado.</p>
	→	<p>B. Resource-seeking (busca de recursos)</p> <p>Terra e estrutura custos/aluguéis e taxas. Custos de matérias-primas componentes e partes. Baixo custo da mão-de-obra sem qualificação. Disponibilidade e qualidade da mão-de-obra qualificada.</p>
	→	<p>C. Efficiency-seeking (busca de eficiência)</p> <p>Custos dos recursos e ativos citados em B ajustados pela produtividade dos insumos do trabalho. Outros custos com insumos (exemplo: transportes e comunicações custos de dentro da economia hospedeira e custos de outros produtos intermediários). Participação em acordos de integração regional com o objetivo de promover maior eficácia e divisão internacional do trabalho.</p>
	→	<p>D. Asset-seeking (busca de ativos)</p> <p>Tecnológico, administrativo, relacional e outros ativos, incorporados em firmas individuais ou clusters. Infraestrutura física (portos, estradas, energia e telecomunicações). Macro inovação, capacidade empresarial, educacional e ambiental.</p>

Fonte: Dunning (2003) adaptou esse quadro do relatório WIR 1998 (p. 91- Tabela IV.1).

O Paradigma Eclético de Dunning é uma das formas mais modernas e abrangentes de análise do IDE permitindo incluir a importância dos países em desenvolvimento nas estratégias das empresas multinacionais. Dunning (2003) afirma que o IDE para países em desenvolvimento tem como objetivo principal a busca de mercados e recursos naturais, enquanto os objetivos do IDE em países desenvolvidos é a busca por ativos estratégicos, na sua maioria, fusões e aquisições. Dunning (2003), também enfatiza a preocupação das EMNs com fatores como, estabilidade política, qualidade da infraestrutura e políticas de governo para as empresas privadas.

2.4.3 IED e Regionalismo

Os anos 1990 foram marcados pela maior relação entre as economias nacionais e global, através de maiores fluxos de mercadorias e fatores, sobretudo de capital. Ao mesmo tempo observou-se um aumento dos Acordos Regionais de Comércio (RTAs – sigla em inglês), movimento que ficou conhecido como “novo regionalismo” (em contraste com o movimento de regionalização nos anos 1960). Além disso, os fluxos de IED sofreram

mudanças quantitativas, em especial no que diz respeito ao seu direcionamento – com a crescente importância dos países em desenvolvimento como hospedeiros – e ao aumento da participação dos investimentos no setor de serviços.

Jorge e Castilho (2011) explicam que no âmbito da OMC, as mudanças também foram qualitativas, principalmente em relação à composição dos acordos (participação de países com diferentes níveis de desenvolvimento) e à inclusão de novos temas (tais como investimentos, propriedade intelectual, serviços, cláusulas políticas, sociais e ambientais).

De acordo com as autoras, a concomitância de tais fatos, ainda que não generalizado a todos os acordos e a todos os países membros de um mesmo bloco comercial, sugere a existência de uma relação positiva entre IDE e regionalismo.

Büthe e Milner (2008) complementam e afirmam que acordos comerciais internacionais (GATT/OMC) e APCs (Acordo de Preferência Comercial), através de suas cláusulas específicas, fornecem mecanismos de proteção sobre os ativos, aumentando a confiança dos investidores. De acordo com os autores, sobretudo em países em desenvolvimento, os investimentos externos tornam-se, muitas vezes, mais confiáveis do que as escolhas domésticas.

Ainda em relação aos IEDs nos países em desenvolvimento, os mesmos autores explicam que a ameaça de expropriação presente no cenário pós-Segunda Guerra Mundial era o principal entrave aos investimentos – e, embora alguns exemplos de expropriações de ativos estrangeiros nas indústrias extrativas mostram que essas ameaças aos direitos de propriedade continuam sendo uma possibilidade - se tornaram raras nas últimas décadas, à medida que a natureza do IDE mudou. Ao invés disso, intervenções governamentais mais sutis que reduzem a lucratividade dos investimentos se tornaram a principal preocupação dos investidores. Portanto, políticas que implicam intervenção governamental limitada na economia, como abertura comercial e financeira, tornam-se atraentes para investidores estrangeiros (BÜTHE; MILNER, 2008).

Desta forma, os APCs e RTAs não exigem, necessariamente, a contiguidade do território²⁰. Mas, conforme explicam Brenton, Di Mauro e Lücke (1999), a distância geográfica pode exercer um impacto tanto positivo, quanto negativo sobre os IEDs. Os movimentos de IDE podem ser incentivados com o aumento da distância, dado o aumento dos

²⁰ O RTA provou ser um nome impróprio. Ao contrário do que o nome sugere, esses agrupamentos podem ser firmados entre países que não necessariamente pertencem à mesma região geográfica. Países como EUA e Jordânia, por exemplo, firmaram um RTA. Em alguns casos, alguns BITs são nomeados como RTA (Índia-Sri Lanka). Em outras situações, um país poderá aderir um RTA ou bloco já existente, como é o caso da Índia, que assinou um RTA com o MERCOSUL e está tentando firmar acordo com a ASEAN (KUMAR, 2006).

custos de comércio e, nesse caso, o IDE se configura como um substituto aos fluxos de comércio. Todavia, a distância pode afetar negativamente esses fluxos à medida que as filiais se tornam mais distantes de suas matrizes, aumentando os custos associados à comunicação, à língua e às diferenças culturais, além dos custos de informação local e o fato de não estarem inseridas nas redes domésticas.

Ressalta-se que uma ampla gama de estudos afirmam que são, essencialmente, as estruturas políticas domésticas que determinam a atração de IDE (JENSEN 2003, 2006; LI; RESNICK 2003; OLSON 1993). Estes estudos assumem que cada estado tem igual probabilidade de receber entradas de capital e que os aspectos institucionais internos explicam os fluxos globais de capital.

De acordo com Davis (2011), apesar de não discordar da importância de fatores internos, ressalta que a decisão de investir não é determinada apenas por eles, mas pode ser fortemente impactado pelo ambiente regional criado pelos RTAs. A decisão de formar mercados geográficos que incluem vários países desempenha um papel importante na capacidade de um país atrair IDE e pode ser tão importante quanto instituições governamentais para pequenos mercados domésticos.

Muito embora, os RTAs tenham sido tradicionalmente idealizados para a troca de mercadorias, Arnold (2006) afirma que os países reconhecem explicitamente que a formação de mercados regionais podem permitir o aumento (ou manutenção) do IED. A título de exemplo, a Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN) optou por não formar uma área regional de livre comércio enquanto os benefícios fossem limitados à troca de mercadorias. O acordo foi firmado somente após a conexão (cláusulas específicas) entre comércio regional e IDE, estarem devidamente contempladas no tratado. Da mesma forma, Nguyen e Ezaki (2005), citam que o Vietnã originalmente procurou unir instituições regionais de comércio para atrair capital estrangeiro, com vistas a aumentar a lucratividades para as empresas locais. Schuler e Brown (1999) lembram que os RTAs também são uma forma de os países sinalizarem às empresas multinacionais que seu governo deseja aprofundar sua compromisso com políticas econômicas liberais.

Nessa direção, Kumar (2016) lembra que, em comparação com acordos comerciais multilaterais, os RTAs oferecem mais flexibilidade em termos de expectativas e necessidades.

Em relação ao BRICS, é importante salientar que todos os países membros assinaram vários RTAs, porém, nenhum entre si. Esses países adoram os RTAs como uma das principais ferramentas de sua política externa.

De acordo com WTO (2019) , o Brasil é membro do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), do Sistema Global de Preferências Comerciais em Países em Desenvolvimento (SGPC) e BITs com Israel, Palestina e Egito.

A Rússia firmou vários RTAs com países da Ásia e da Europa Oriental. É um membro da Comunidade Econômica Euroasiática (CEEA ou EurAsEC, sigla em inglês) e Área de Livre Comércio dos Estados Independentes (CISFTA, sigla em inglês). Além disso, a Rússia está envolvida em negociações com a Associação Europeia de Livre Comércio (EFTA, sigla em inglês) (WTO, 2019).

Índia tem RTAs com muitos dos países da Associação Sul-Asiática para a Cooperação Regional (SAARC, sigla em inglês), ASEAN, MERCOSUL, Japão, Cingapura e Coreia. É membro do Acordo de Livre Comércio do Sul da Ásia (SAFTA, sigla em inglês) e da Cooperação Econômica Ásia-Pacífico (APEC, sigla em inglês). Além disso, continua negociações de livre comércio com a Associação Europeia de Comércio Livre (EFTA, sigla em inglês), UE, Baía de Bengala para Cooperação Técnica e Econômica Multissetorial (BIMSTEC, sigla em inglês) e da União Aduaneira da África Austral (SACU, sigla em inglês) (WTO, 2019).

China tem um acordo de livre comércio com a ASEAN e é membro do Acordo Comercial Ásia-Pacífico (APTA, sigla em inglês). O país também possui acordos de livre comércio com o Paquistão, Nova Zelândia, Chile, Costa Rica, Islândia, Cingapura, Peru e Suíça (WTO, 2019).

África do Sul faz parte da SACU, do EFTA-SACU, da Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC, sigla em inglês) e com a UE. É também parte interessada no acordo de livre comércio SACU-Índia (WTO, 2019).

Na esteira do aumento dos RTAs, passaram a ganhar impulso no comércio mundial os mega-RTAs. Atualmente, os três principais em negociação são o *Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP)*, *Trans Atlantic Trade and Investment Partnership Agreement (TTIP)* e *Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement (RCEP)*. As áreas de cobertura desses mega acordos regionais são tão grandes quanto a própria OMC, em termos de volumes de comércio.

Kumar (2016) alerta que a não participação do BRICS do TPP, pode criar desvio comercial e manter o grupo fora dos principais palcos de negociação comercial. As negociações do RCEP iniciaram oficialmente, em 2015 e, se concluído com sucesso, tem o

potencial de criar os maiores acordos comerciais regionais do mundo, inclusive “anulando” o TPP e o TTIP²¹.

De acordo com Freytag, Draper e Fricke (2014), China, Índia e Brasil encontram dificuldade em aderir ao TPP devido a suas regras rígidas e ao domínio dos EUA nas negociações. As tratativas do TPP, se concluídas, podem ter impacto na agricultura, setor industrial e de serviços das economias do BRICS. De acordo com os autores, poderá haver queda nas exportações e importações das economias do BRICS com a China (queda de 0,14% nas exportações e 0,12% nas importações), na Índia (queda de exportação e importação de 0,14%) e no Brasil (queda de exportação de 0,17% 0,16%), sendo estes, as membros mais afetadas nesse sentido.

No que concerne ao TTIP, o livre comércio não é o motivo central para o acordo, haja vista que as barreiras comerciais já teriam sido relativamente reduzidas no TPP. As principais razões da UE e EUA, idealizados do acordo, parecem ser políticas: dificuldade das negociações da Rodada de Doha na OMC e transferência de poder de oeste para leste (OFFIK, 2014).

Caso o TTIP de fato se concretize, Songfeng, Zhang e Meng (2015) afirmam que o BRICS poderá ser afetado de suas maneiras: primeiro, através do desvio de comércio e, em segundo, pelo efeito *spillover*, levando a uma queda nos custos das exportações para UE e EUA. Nesse contexto, Freytag, Draper e Fricke (2014) acreditam que o PIB da Índia, Rússia, África do Sul e China poderão cair. De acordo com autores, o Brasil, poderá esperar um impacto positivo devido ao aumento das suas exportações para UE e EUA.

Embora haja vínculo comercial dos membros do BRICS com a UE e com os EUA, em razão dos efeitos de substituição e *spillover*, é possível que o mega acordo estimule acordos bilaterais entre os países do BRICS, o que hoje, não existe.

2.5 SÍNTESE DO CAPÍTULO

A revisão teórica tratou dos conceitos seminais sobre comércio internacional e os investimentos externos diretos, passando pela discussão sobre multilateralismo, regionalismo e o lugar dos BRICS na conjuntura internacional do início do século XXI.

²¹ O RCEP tem um enorme potencial para transformar toda a região em mercado integrado de mais de três bilhões de pessoas (mais de 45% da população mundial), com um PIB combinado de US \$ 17,23 trilhões, o que representa cerca de um terço PIB do mundo, em 2105. (KUMAR, 2016).

O BRICS, ao mesmo tempo que revela imprecisão conceitual na literatura consagrada sobre processos de integração, instiga a investigação sobre as razões para essa aliança improvável, que tem apresentado destacado desempenho - tanto em termos de comércio, quanto de investimentos - dos seus membros individualmente, sobretudo, da China. O BRICS é tratado pela literatura consultada como uma aliança ou um acordo, mas não como bloco comercial. Não existe durante o período de abrangência desse estudo, acordos comerciais preferenciais entre os países membros e o desempenho comercial intra-acordo, além de não ser significativo, parece seguir a tendência de uma aliança “da China com parceiros”.

Uma das contribuições desse capítulo foi compreender a taxonomia do BRICS e o seu lugar em meio a variedade de modelos de integração originados no século XX. Há consenso na literatura consagrada sobre acordos de cooperação, que o BRICS não é um bloco regional, mas sim, um arranjo ou aliança com objetivos mais políticos e geoestratégicos do que comerciais.

Assim, compreende-se que medidas de política internacional que restringem o comércio e investimentos, podem ser flexibilizadas pelos acordos e alianças entre os países.

3 RESULTADO DA IMERSÃO NA REVISÃO TEÓRICA: EMERGÊNCIA DE QUESTÕES ESPECÍFICAS

Além do Problema de Pesquisa como fio condutor central dessa Tese (qual o papel da aliança entre os países do BRICS na liberalização comercial em âmbito global sobre os fluxos comerciais de IED?) o processo de imersão da Revisão de Literatura agregou a compreensão de conceitos vinculados a duas subquestões específicas, complementares que serão utilizadas como diretrizes para nortear a fase empírica desse estudo. São elas:

SQ1: o acordo de cooperação do BRICS gera um *locus* de negociação que promove mecanismos de incremento ao comércio de bens e serviços via desgravação tarifária e abertura comercial entre os países membros?

SQ2: o acordo de cooperação do BRICS gera um *locus* de negociação que promove mecanismos de incremento dos fluxos de capitais produtivos entre os países membros?

As definições conceituais vinculadas especialmente a SQ1 foram especialmente as contribuições de Helpman e Krugman (1985), tendo como compreensão que economias externas podem determinar o padrão de comércio. A competitividade entre setores teve como norte, as contribuições de Balassa (1965) que com base nas teorias ricardianas, buscou identificar os setores nos quais, determinado país apresenta vantagem comparativa. O trabalho de Grubel e Lloyd (1975) serviu de base para a análise dos encadeamentos intra industriais e inter indústria do comércio do BRICS.

Já as definições conceituais vinculadas especialmente a SQ2 têm nos trabalhos de Vernon (1966), Hymer (1976) e Dunning (1988, 1993 e 2000) suas principais referências. Todavia, os relatórios comentados da UNCTAD (2013) e World Bank (2019) que apresentam dados específicos sobre IED foram fundamentais para embasamento da análise.

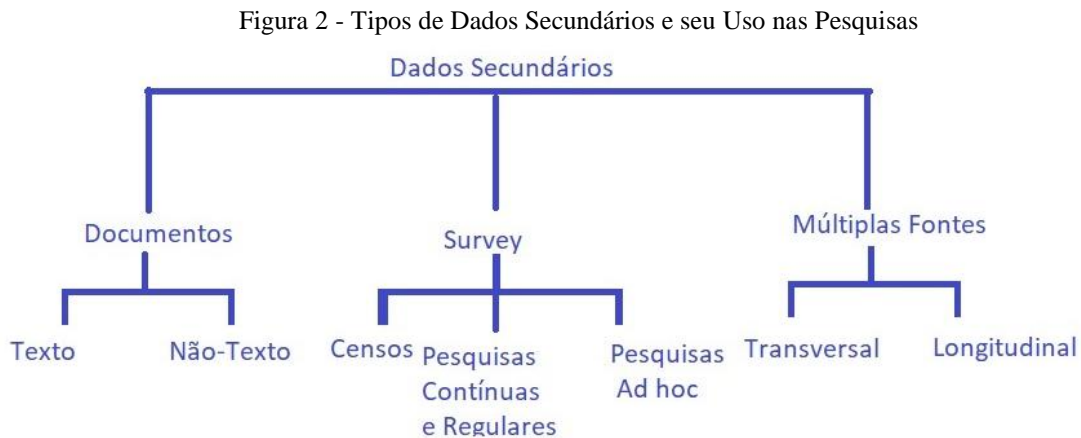
Diante disso, passa-se a fase do desenho da pesquisa, em outras palavras, a classificação quanto ao seu alcance e sua operacionalização.

4 DESENHO DA PESQUISA

Ao avaliar a aliança entre os países do BRICS por meio da liberalização comercial em âmbito global sobre os fluxos comercial de IED, ou seja, considerar o fenômeno estudado, seus componentes e avaliar conceitos através da definição de variáveis, diz-se que o alcance dessa Tese é descritivo.

Conforme Sampieri, Collado e Lucio (2013, p.102), estudos descritivos pretendem: “[...] unicamente medir ou coletar informações de maneira independente ou conjunta sobre os conceitos ou variáveis a que se referem, isto é, seu objetivo não é indicar como estas se relacionam”.

Em continuidade, destaca-se que os dados coletados e portanto, utilizados na pesquisa são de origem secundária. Segundo Saunders, Lewis e Thornhill (2016) dados secundários são compreendidos como dados que permanecem fisicamente/digitalmente como evidência podendo ser textuais (livros, artigos, periódicos, relatórios, etc.) ou não textuais (vídeo, foto, gravação de voz, etc). Estes dados podem ser classificados segundo os autores em três tipos ou subgrupos de dados secundários a serem utilizados nas pesquisas, conforme Figura 2.



Fonte: Adaptado e traduzido de Saunders, Lewis e Thornhill (2016, p. 319).

Além dos documentos textuais e não-textuais, Saunders, Lewis e Thornhill (2016) citam exemplos de Survey, geralmente utilizados a partir de questionários aplicados em organizações, pessoas e famílias. E, por fim, dados de múltiplas fontes, isto é, uma combinação de dados de diferentes fontes que pode ter um curto período de tempo, transversal ou um longo período de tempo, longitudinal.

Utilizando essa classificação, utilizou-se nessa Tese dados secundários de múltiplas fontes em um longo período de tempo. Assim, a pesquisa é longitudinal ao considerar relatórios como os da WTO, da UNCTAD, dos Bancos Centrais entre outros no período de 2000 a 2015 dos países do BRICS. A escolha do período de análise (2000 a 2015) se deve à duas razões: a primeira, teve como epicentro a crise de 2008, com intervalos de análises equivalentes (antes e depois) e a segunda, a dificuldade de dados em relação ao IED a partir de 2016. Neste sentido, cabe ressaltar que nem todos os dados, especialmente da China e da Rússia se conseguiu acesso, mesmo em contato via *e-mail* com os bancos centrais e organismos responsáveis dos respectivos países.

Uma vez conhecidas as questões específicas complementares e norteadoras da fase empírica, foi preciso operacionalizá-la. Com isso, traduziu-se as definições conceituais em definições operacionais, selecionando variáveis. A SQ1 é ilustrada conforme Quadro 4.

Quadro 4 - Operacionalização da SQ1

		VARIÁVEIS/ CRUZAMENTOS	PRINCIPAIS CRITÉRIOS	PRINCIPAIS CÁLCULOS	ILUSTRAÇÕES	FONTES	
FLUXOS COMERCIAIS		Abertura Comercial	Exportação + Importação/PIB		Tabela 3, Gráficos 27, 31, 35, 39 e 43	UNCTADstat BM	
		PIB, Fluxo de Importação e Exportação de Bens e Serviços	Apenas apresentação dos Dados		Tabela 1	UNCTADstat	
		Fluxo de Exportações Brutas de Produtos e Participação nas Exportações Totais	Somou-se os valores das exportações de todos os países em um determinado ano a fim de descobrir o valor total comercializado pelo BRICS. Quanto aos valores percentuais, dividiu-se o valor absoluto das exportações e importações de cada um dos países pelo total das exportações do BRICS e multiplicado por 100. Por fim, encontrou-se o percentual exportado de cada um dos países do BRICS dentro do próprio acordo		Tabela 2	WTO	
		Dinâmica do Comércio via Distribuição Setorial de Atividades	10 principais atividades mais importadoras e exportadoras no período estudado	Calculado % de participação das principais atividades econômicas nas exportações brutas do BRICS	Tabela 19, 20, 21, 25, 26, 30, 31, 35, 36, 40 e 41	WTO UN Comtrade	
		Comércio de Serviços	Apenas apresentação dos Dados		Gráfico 14, 15, 16, 17 e 18	WTO	
	Comércio Intra Indústria (CII) e Inter Indústria	Competitividade dos Setores Econômicos	10 principais setores mais exportadoras do BRICS no período estudado	$IVCR_{ji} = \frac{(X_{ji}/X_{jw})}{(X_{iA})}$ <p>Então: X_{ji} = exportações do produto j do país i X_{jw} = exportações mundiais do produto j X_i = exportações do país i X_w = exportações mundiais</p>		Tabela 22, 27, 32, 37 e 42	UN Comtrade
			IVCR Serviços		Tabela 47, 50, 53, 56 e 59	UN Comtrade	

			<p>Índice de <i>Grubel e Lloyd (GL)</i></p> $GL_i = \frac{(X_i + M_i) - X_i - M_i }{(X_i + M_i)}$ <p>Então: GL_i é igual ao índice GL para o setor i; X_i e M_i, representam, respectivamente, as exportações e importações no setor i; (X_i + M_i) - X_i - M_i é igual ao comércio intra indústria no setor i; X_i - M_i é igual ao comércio inter industrial no setor i; (X_i + M_i) é igual ao comércio total no setor i.</p>	Tabela 23, 24, 28, 29, 33, 34, 38, 39, 43, 44	UN Comtrade
	Intensidade Tecnológica	<p>Metodologia OCDE de classificação de Intensidade Tecnológica – Simplificada para produtos primários de baixa e alta tecnologia</p> <p>IVCR</p> <p>Quando o IVCR for maior do que 1, o país j é considerado competitivo na exportação do bem i. Já se o índice estiver entre 0 e 1, o país possui desvantagem revelada no produto em questão. Se igualado a 1, significa que a competitividade do país se iguala à média mundial</p>	$IVCR_{ji} = \frac{(X_{ji}/X_{jw})}{(X_{iA})}$ <p>Então: X_{ji} = exportações do produto j do país i X_{jw} = exportações mundiais do produto j X_i = exportações do país i X_w = exportações mundiais</p>	Gráfico 8, 9, 10, 11 e 12	Kume e Piani (2004)

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Já a SQ2 foi operacionalizada a partir do Quadro 5.

Quadro 5 - Operacionalização da SQ2

		VARIÁVEIS/ CRUZAMENTOS	PRINCIPAIS CRITÉRIOS	ILUSTRAÇÕES	FONTE
FLUXOS DE CAPITAIS PRODUTIVOS	PERSPECTIVA MUNDIAL	Risco Político	Variáveis individuais por país em % e média dos países do BRICS	Tabela 60 Gráfico 28,32,36, 40 e 44	BM
		Estoque IED %, Comércio Internacional e PIB	Apenas apresentação dos Dados <i>Ranking</i> e cálculo percentual de participação	Gráfico 19 Tabela 61	UNCTAD UNCTADs tat OCDE
		Estoque IED entre Países do BRICS	Não houve cálculos, apenas apresentação de dados secundários e o percentual dos estoques bilaterais entre o BRICS comparado aos estoques do mundo no BRICS	Tabela 62	UNCTAD
		Fluxos e Evolução dos Fluxos de Entrada e Saída Mundo e BRICS	Apenas apresentação dos Dados	Gráficos 21,22,23,24	UNCTAD
	PERSPECTIVA POR PAÍS NO BRICS (INDIVIDUAL)	Fluxos de Entrada e Saída de IED e Estoques Projetos de IED Greenfield	Apenas apresentação dos Dados Projetos Novos (Investimento produtivo Greenfield)	Gráficos 25, 29, 33, 37 e 41 Gráficos 26, 30, 34, 38 e 42	UNCTAD
		Distribuição Setorial de Atividades	Brasil: 4 principais atividades de cada um dos 3 setores (agricultura, indústria, serviços) – Banco Central do Brasil Rússia: 5 principais atividades de cada um dos 3 setores (exceto agricultura) - Central Bank of the Russian Federation (2019) Índia: todas as atividades msotradas na base de dados - Department for Promotion of Industry and International Trade (DIPP) (2019) e Reserve Bank of India (RBI) (2003). China: 11 principais setores (de acordo com base de dados) - National Bureau of Statistics of China (2001, 2006, 2011, 2015). África do Sul: 9 principais setores (de acordo com base de dados) - South African Reserve Bank (2002, 2006, 2011 e 2016)	Tabelas 63, 64, 65, 66 e 67	Banco Central do Brasil Central Bank of the Russian Federation Department for Promotion of Industry and International Trade (DIPP) e Reserve Bank of India (RBI) National Bureau of Statistics of China South African Reserve Bank
		Análise Entradas e saídas de IED, tarifa média aplicada e abertura comercial	Apenas apresentação dos Dados	Gráficos 27, 31, 35, 39 e 43	BM UNCTADs tat
		Análise Entradas e saídas de IED, PIB e Risco Político	Apenas apresentação dos Dados Risco Político de acordo com a média dos 6 variáveis de Risco Político do BM	Gráficos 28, 32, 36, 40 e 44	BM UNCTADs tat
		Percentual relativo no fluxo de exportação e importação entre cada país e os quatro demais membros dos BRICS	foram somados os valores de comercializados com cada um dos outros países, a fim de descobrir a porcentagem de comercialização entre os países do BRICS (neste momento, desconsiderando o valor comercializado bilateralmente, apenas de certo país com o BRICS como um todo. O resultado foi a descoberta do valor comercializado entre os países do BRICS em porcentagem	Gráfico 2	UN Comtrade

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Lembra-se do caráter bibliográfico da pesquisa já que trabalhou apenas com materiais já publicados e acessíveis ao público em geral, conforme cita Vergara (2005). Esse material ou dados secundários relativos as variáveis e seus cruzamentos foram organizados a partir da ferramenta *Microsoft Office Excel*.

E, por fim utilizou-se da análise estatística descritiva que segundo Freund e Simon (2000) é uma das formas mais comuns de se resumir os dados ou descrevê-los é através de Tabelas ou Gráficos. A estatística descritiva estará presente sempre que a coleta, o processamento, a interpretação e a apresentação de dados numéricos se fizerem necessárias (FREUND; SIMON, 2000, p. 14).

Corroborando com o exposto, Hair Junior *et al.* (2005, p. 85) asseveram que, muitas vezes, se consegue descrever alguma situação através da pesquisa descritiva “[...] com uso de estatísticas descritivas, o que inclui contagens de freqüência (quantidade), medidas de tendência central como a média ou moda, ou uma medida de variação, como o desvio padrão”.

Neste sentido, além do caráter bibliográfico fez-se uso da estatística descritiva para apresentação e cruzamentos de algumas variáveis, conforme os Quadros 5 e 6 e cálculos específicos como os índices de *Grubel e Lloyd* e o Índice de Vantagem Comparativa Revelado (IVCR). Para fins de visualização dos alinhamentos da pesquisa, apresenta-se o Quadro 6.

Quadro 6 - Panorama da Tese

PROBLEMA CENTRAL DE PESQUISA: qual o papel da aliança entre os países do BRICS na liberalização comercial em âmbito global sobre os fluxos comercial de Investimentos Externos Diretos (IED)?	
OBJETIVO GERAL: avaliar o papel da aliança entre os países do BRICS por meio da liberalização comercial em âmbito global sobre os fluxos comercial de IED.	
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	QUESTÕES ESPECÍFICAS
1) avaliar o papel da aliança de cooperação do BRICS e seus impactos quanto aos efeitos de viés regional, tanto do Comércio quanto do Investimento.	SQ1: o acordo de cooperação do BRICS implica em um <i>locus</i> de negociação que promove mecanismos de incremento ao comércio de bens e serviços via desgravação tarifária e abertura comercial entre os países membros.
2) aferir o grau de desgravação tarifária e abertura comercial da economia dos países do BRICS (e intra BRICS) e seus efeitos sobre as mudanças das vantagens comparativas e a especialização produtiva.	
3) identificar medidas de risco político e os impactos destas, juntamente com medidas de abertura comercial e liberalização sobre os fluxos de IED totais e intra bloco.	
COLETA E ANÁLISE DE DADOS	
Dados Secundários/ Bibliográfica e Estatística Descritiva.	

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Uma vez alinhados e desenhada a operacionalização da pesquisa, passa-se a apresentação dos Resultados dessa Tese, organizados em dois capítulos, o Cinco e o Seis.

5 COMÉRCIO E POLÍTICA COMERCIAL: AS EXPERIÊNCIAS DOS PAÍSES DO BRICS

Além de se configurar como um dos pilares da teoria liberal, no sentido de gerar interdependência e manter a paz entre os Estados, o comércio também é elemento central para o aumento do bem-estar de qualquer sociedade. Conforme abordado nas teorias de comércio no capítulo dois, os ganhos gerados pela inovação (DOSI, 2006), produtividade e eficiência produtiva (PORTER, 1989) vêm trazendo maior complexidade ao comércio internacional, se comparados às variáveis tradicionais de comércio exterior.

Com melhor remuneração, podem aumentar o consumo dos bens e serviços produzidos por outras firmas, locais ou estrangeiros. Além disso, a liberdade do comércio permite às firmas adquirirem bens de capital tecnologicamente mais avançados (e mais baratos) para reduzir custos, aumentar a produção e/ou elevar a qualidade do que produzem. Mais produtivas, podem vender a preços inferiores aos do passado e ainda assim pagar salários melhores para recrutar trabalhadores mais eficientes ou remunerar sua força de trabalho mais adequadamente.

Para além dos conceitos seminais, a literatura assinala outros determinantes que são fundamentais para compreensão dos resultados do comércio e das relações de troca entre diferentes países, bem como da concentração da indústria e do grau de especialização.

A pujança e diversificação da economia, as barreiras ao comércio, as vantagens competitivas e a concentração da indústria, são alguns exemplos de variáveis que deverão ser analisadas quando se pretende aferir o desempenho do comércio entre diferentes países.

Como foco no desempenho do BRICS, se pretende compilar e analisar algumas dessas variáveis com intuito de comparar, ainda que de forma relativa, a intensidade do comércio intra BRICS e de seus membros individualmente. Nessa direção, serão apresentados dados relativos ao PIB, volume de comércio, os setores mais relevantes para a balança comercial, a abertura comercial, o IVCR, as médias tarifária aplicadas, as barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias, o comércio inter indústria e comércio intra indústria.

Faz-se necessário, portanto, contextualizar essas variáveis. O IVCR foi estudado por Balassa (1965)²² baseado na teoria das vantagens comparativas de David Ricardo ([1817]), com vistas a identificar os setores nos quais determinado país apresenta vantagem

²² Balassa (1965) utilizou apenas os dados das exportações, por entender que as importações seriam mais afetadas por medidas protecionistas dos países de destino.

comparativa. A compressão é a de que o desempenho desse país no comércio internacional identifique sua eficiência produtiva interna relativa.

Para que seja possível comparar o comércio de países tão distintos, optou-se identificar o IVCR dos dez principais produtos exportados pelo BRICS, categorizados por intensidade tecnológica²³.

De acordo com Kume e Piani (2004) quando o IVCR for maior do que 1, o país *j* é considerado competitivo na exportação do bem *i*. Já se o índice estiver entre 0 e 1, o país possui desvantagem revelada no produto em questão. Se igualado a 1, significa que a competitividade do país se iguala à média mundial²⁴.

O grau de abertura indica a intensidade do comércio de um país com o resto do mundo, assim, quanto mais intensa forem as trocas, “mais aberto” será o país ao comércio internacional. Deve-se levar em conta que um país que utiliza intensamente as importações para realizar suas exportações apresentará um grau de abertura acentuado, como é o caso dos “países super-exportadores” (VON DOELLINGER, 1974).

Já em relação à média tarifária aplicada, é importante ressaltar que a desgravação tarifária e a redução de barreiras não-tarifárias, associada a maior abertura ao comércio internacional tendem a aumentar não só as importações, mas também as exportações e o grau de eficiência da economia²⁵.

O setor de serviços, embora não seja o foco dessa tese, não foi ignorado, haja vista a importância e crescimento desse segmento nas relações internacionais de comércio e no estabelecimento das cadeias globais de valor. Assim, além da identificação dos serviços mais relevantes, se pretende analisar entre os (dois) principais serviços superaviários (ou menos deficitários) e se houve vantagem comparativa revelada.

Na esteira da evolução das relações comerciais, a partir da década de 1950, evidências apontavam para a existência de um novo padrão de comércio, o qual ficou conhecido como comércio intra indústria. A primeira evidência surgiu quando Leontief ([1953]) questionou os fundamentos do modelo H-O, a partir de uma matriz insumo-produto onde verificou que as

²³ É importante ressaltar que outros fatores (subsídios ou restrições, por exemplo) podem interferir no valor do IVCR e comprometer seu significado.

²⁴ Vale mencionar que o índice reflete a capacidade competitiva em um dado momento de tempo, ou seja, é uma análise estática da vantagem comparativa de determinado produto. Dessa maneira, não permite capturar possíveis mudanças que ocorram no grau de competitividade do setor, ou seja, não

²⁵ Ver: Presidência da República: Abertura Comercial para o Desenvolvimento Econômico, 2018. Disponível em: http://www.secretariageral.gov.br/estrutura/secretaria_de_assuntos_estrategicos/publicacoes-e-analise/abertura_comercial_para_o_desenvolvimento_economico.pdf. Acesso em: 11 set 2019.

exportações dos EUA no período pós-guerra eram menos intensivas do que as suas importações, apesar de se tratar de um país abundante em capital²⁶.

Outra evidência surgiu quando Balassa (1966), identificou (em estudo desenvolvido para a CEE, que a maior parte dos produtos comercializados entre os países apresentavam dotações de fatores relativamente similares. Posteriormente, Grubel e Lloyd (1975) criaram um índice para medir a intensidade padrão de CII entre dois países, o qual ficou conhecido como Índice de Grubel – Lloyd²⁷.

De forma mais específica, o CII ocorre quando há simultânea importação e exportação de produtos de mesma origem industrial, pertencentes a uma mesma etapa do processo produtivo. Caso os produtos transacionados sejam oriundos de diferentes indústrias, ou que sejam oriundos da mesma indústria, mas em etapas diferentes do processo produtivo, tem-se o CIE.

Os dados apresentados nessa pesquisa, foram coletados nas bases de dados da OMC (2019), *UN Comtrade*(2019) e BM (2019) e o cálculo dos índices, baseados na literatura correlata indicada na seção 4 de Desenho da Pesquisa.

Como critério para a construção das Tabelas do CII, foram selecionados os dez setores mais exportadores e importadores pelas economias do BRICS, totalizando vinte setores. Como alguns desses segmentos compuseram tanto a pauta exportadora, quanto importadora, foram referenciados nas ilustrações “exportação e importação” e estiveram entre os dez mais importantes nas duas modalidades²⁸.

Isso posto, descreve-se o Perfil Comercial do BRICS; analisa-se a Liberalização Comercial e seus impactos balisando-se na SQ1; apresenta-se o Comércio de Bens: resultados dos setores de atividades e por países do BRICS; mostra-se o Comércio de Serviço e o lugar do BRICS e, por fim, apresenta-se a síntese do capítulo.

5.1 PERFIL COMERCIAL DO BRICS

O comércio internacional tem representado prioridades diferentes nos modelos de inserção externa do BRICS. Para a China, por três décadas, o comércio internacional tem

²⁶ Essa contradição ficou conhecida na literatura como o “paradoxo de Leontief”.

²⁷ O índice varia entre zero (0) e um (1), sendo zero o indicativo de um comércio puramente inter-setorial e um (1) o indicativo de um comércio puramente intra-setorial.

²⁸ No CII, apesar da tendência de que os produtos que estejam localizados em “exportação e importação” obtenham o maior índice de comércio intra-indústria, poderá ocorrer diferenças consideráveis entre os valores exportados e/ou importados entre os primeiros e últimos setores selecionados. Além disso, para países preponderantemente exportadores de produtos primários, os dez setores mais exportados da indústria podem não ser relevantes nas exportações gerais, o que lhes confere menores valores.

sido elemento central da política econômica baseada em um capitalismo com forte presença do Estado. A China priorizou exportações de bens via empresas estatais e estrangeiras e liberou as importações. Apenas no início de 2011 sinalizou que pretendia dar maior relevância para o crescimento de seu mercado interno (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2012). Para o Brasil, Índia, Rússia e a África do Sul, a prioridade foi o desenvolvimento do mercado interno, através da expansão da demanda e controle da inflação, sendo que o comércio internacional não se configurou como prioridade.

Índia e África do Sul em particular mantiveram suas economias relativamente fechadas e, somente a partir dos anos 1990, passaram a aumentar a exposição ao mercado externo, dando maior peso ao comércio internacional. A Índia deu prioridade para as exportações de serviços, mas, manteve o protecionismo, em particular no setor agrícola. O Brasil priorizou o modelo de desenvolvimento interno, mas, desde os anos 1990, abriu sua economia e vem transformando sua agricultura em um grande polo exportador.

Para a Rússia, em fase de transição de uma economia planificada para uma de mercado, o comércio passou a representar a forma mais rápida de reduzir a dependência de atividades ligadas a produtos energéticos, como petróleo e gás.

Embora diferentes sejam as prioridades, em termos econômicos, o país destaque no BRICS é a China. Sua importância é desproporcional em relação aos outros países do acordo, conforme indica a Tabela 1: com 14,8% do PIB mundial em 2015, a representatividade da China é aproximadamente quatro (4) vezes maior se comparada a ano de 2000, em que se encontrava com 3,6%.

Tabela 1 - BRICS e mundo: dados em termos de PIB, exportações e importações de bens e serviços (em US\$ bilhões e % em relação ao mundo) – 2000-2015

Países	PIB				Exportação de bens e serviços				Importação de bens e serviços			
	2000		2015		2000		2015		2000		2015	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
Brasil	652,4	1,9	1.802,20	2,4	64,6	0,8	223,9	1,1	72,4	0,9	243,1	1,2
Russia	261,6	0,8	1.368,40	1,8	114,8	1,4	393	1,9	61,7	0,8	281,8	1,4
Índia	459,7	1,4	2.145,50	2,9	59,9	0,8	428,4	2,0	73,1	0,9	532,7	2,6
China	1.211,30	3,6	11.064,70	14,8	279,6	3,5	2.361,4	11,2	250,7	3,2	2.002,1	9,7
África do Sul	138,4	0,4	317,50	0,4	37	0,5	95,7	0,5	33,1	0,4	99,9	0,5
Mundo	33.574,6	100	74.757,3	100	7.940,6	100	21.163,6	100	7.948,90	100	20.741,9	100

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados de UNCTADstat (2019).

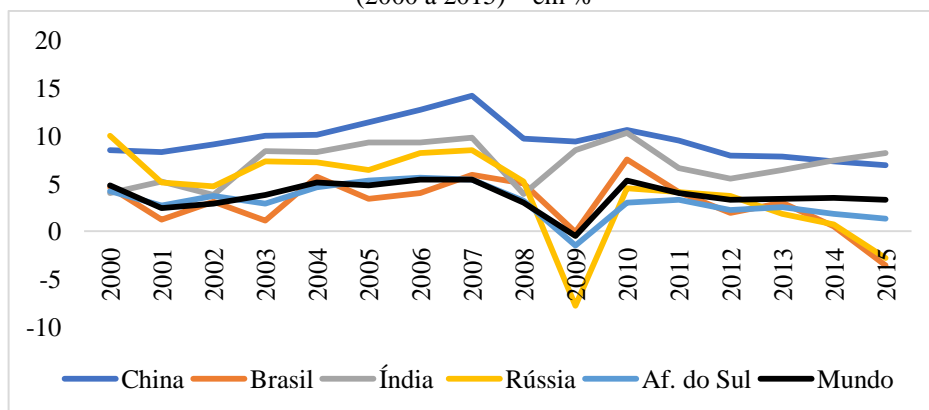
Contudo, ressalta-se que a comparação entre os países do BRICS é usual em análises tanto de mercado, quanto acadêmicas. Isso ocorre, pois suas economias se destacam nos mercados internacionais como países emergentes e em ascensão. Todos pertencem à lista das

trinta maiores economias do mundo e têm recebido grandes fluxos de investimento para aproveitar o mercado doméstico e seus setores exportadores, a despeito dos problemas estruturais. Em termos de comércio internacional, o Brasil, Rússia e África do Sul se mantiveram em patamares similares de representatividade frente às exportações e importações mundiais entre 2000 e 2015. Destacaram-se, contudo, a Índia, com crescimento de 0,8% para 2,0% nas exportações, e 0,9% para 2,6% nas importações, sobretudo pelo perfil exportador no setor de serviços; e a China, com crescimento de 3,5% para 11,2% nas exportações, e 3,2% e 9,7% nas importações.

Ainda de acordo com a Tabela 1, em termos de participação global nas exportações, de 2000 a 2015, a China passou do 8º lugar, com 3,5% do total mundial, para o 2º lugar, com 11,2% das exportações totais, considerando a UE a maior exportadora durante todo o período, com 38,1% em 2000 e 32,6% em 2015. A Rússia passou do 18º lugar (1,4%) para o 16º lugar (1,9%). A Índia passou do 33º lugar (0,8%) para 21º (2%). O Brasil passou de 29º lugar (0,8%) para 26º (1,1%). A África do Sul, por sua vez, manteve-se em 38º lugar (0,5%).

Por sua vez, a partir do Gráfico 1, é possível identificar que, entre 2000 e 2015, houve uma trajetória linear de crescimento do PIB no BRICS, exceto para a África do Sul, Brasil e Rússia no ano de 2009, período esse marcado pelo efeito da crise do subprime²⁹ sobre as economias de todo o mundo.

Gráfico 1 - Taxa de crescimento anual do Produto Interno Bruto (PIB) Real dos países do BRICS e do mundo (2000 a 2015) – em %



Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados da OCDE (2019).

Com isso, nota-se que o período imediatamente posterior ao ano de 2000 é marcado pela instabilidade em termos de crescimento do PIB em virtude de crises econômicas,

²⁹ A crise de crédito de alto risco iniciada nos EUA teve sua origem no setor de compra e venda de títulos hipotecários de imóveis residenciais e resultou em uma grave crise financeira. Devido à importância da economia norte-americana, a escalada da crise adquiriu uma dimensão mundial, contaminando os países desenvolvidos e também as economias em desenvolvimento (CARVALHO, 2010).

mudanças políticas e/ou alterações na condução da política macroeconômica que promoveram, em alguns países, uma conduta mais ortodoxa.

Assim, tal como reforça Santos (2010), é possível identificar um efeito *decoupling* dos países dos BRICS em relação às economias mais desenvolvidas desde a crise de 2008. O argumento é sustentado principalmente pela taxa de crescimento desses países, acima da média obtida pelos países desenvolvidos frente aos efeitos da crise. Esse efeito, segundo O'Neill (2009), é explicado pelo fato das economias dos BRICS terem uma grande demanda doméstica, o que possibilitaria o crescimento das economias, mesmo que haja uma desaceleração de importações de outros países.

Neste sentido, apresenta-se a Tabela 2.

Tabela 2 - BRICS: Exportações brutas de produtos e participação nas exportações totais do grupo (2000-2015) - em bilhões de US\$

		Brasil	Rússia	Índia	China	África do Sul	BRICS
Exportações brutas (US\$)	2000	55,1	105	42,4	249,2	30	481,7
	2005	118,5	243,8	99,6	761,9	51,6	1.275,4
	2010	201,9	400,6	226,3	1577,7	91,3	2.497,8
	2015	191,1	341,4	267,4	2273,4	80,9	3.154,2
Participação nas exportações totais do BRICS (%)	2000	11,4	21,8	8,8	51,7	6,2	100
	2005	9,3	19,1	7,8	59,7	4	100
	2010	8,1	16	9,1	63,2	3,7	100
	2015	6,1	10,8	8,5	72,1	2,6	100
Importações brutas (US\$)	2000	58,6	44,9	51,5	225,1	29,7	409,8
	2005	77,6	125,4	142,9	659,9	62,3	1.068,1
	2010	191,5	248,6	350,2	1.396,2	96,8	2.283,3
	2015	178,8	193	392,9	1.679,6	104,6	2.548,9
Participação nas importações totais do BRICS (%)	2000	14,3	11,0	12,6	54,9	7,2	100
	2005	7,3	11,7	13,4	61,8	5,8	100
	2010	8,4	10,9	15,3	61,1	4,2	100
	2015	7	7,6	15,4	65,9	4,1	100

Fonte: Elaborado pela autora com base em WTO (2019).

Percebe-se que entre 2000-2015, o comércio dos países do BRICS em termos brutos apresentou as seguintes características, que ilustram a importância relativa desta forma de inserção externa:

BRASIL: em 2000, exportou US\$ aproximadamente 55 bilhões e importou US\$ 59 bilhões. Em 2015, exportou aproximadamente US\$ 191 bilhões e importou US\$ 179 bilhões. Em quinze anos, o Brasil multiplicou suas exportações 3,5 vezes e suas importações 3,3 vezes.

RUSSIA: em 2000, exportava US\$ 105 bilhões e importava US\$ 44.9 bilhões. Em 2015, exportou US\$ 341 bilhões e importou US\$ 193 bilhões, mostrando um aumento significativo de seu comércio internacional após sua acessão à OMC, em 2012. Em quinze anos, a Rússia multiplicou suas exportações 3,2 vezes e suas importações 4,3 vezes.

ÍNDIA: em 2000, exportava US\$ 42 bilhões e importava aproximadamente US\$ 52 bilhões. Em 2015, exportou aproximadamente US\$ 267 bilhões e importou aproximadamente US\$ 393 bilhões. Em quinze anos, a Índia multiplicou suas exportações por 6,3 e suas importações por 7,5.

CHINA: em 2000, exportava aproximadamente US\$ 250 bilhões e importava aproximadamente US\$ 225 bilhões. Em 2015, exportou aproximadamente US\$ 2,3 bilhões e importou aproximadamente US\$ 1,66 bilhão. Em quinze anos, a China multiplicou por 9,2 suas exportações e por 7,4 suas importações.

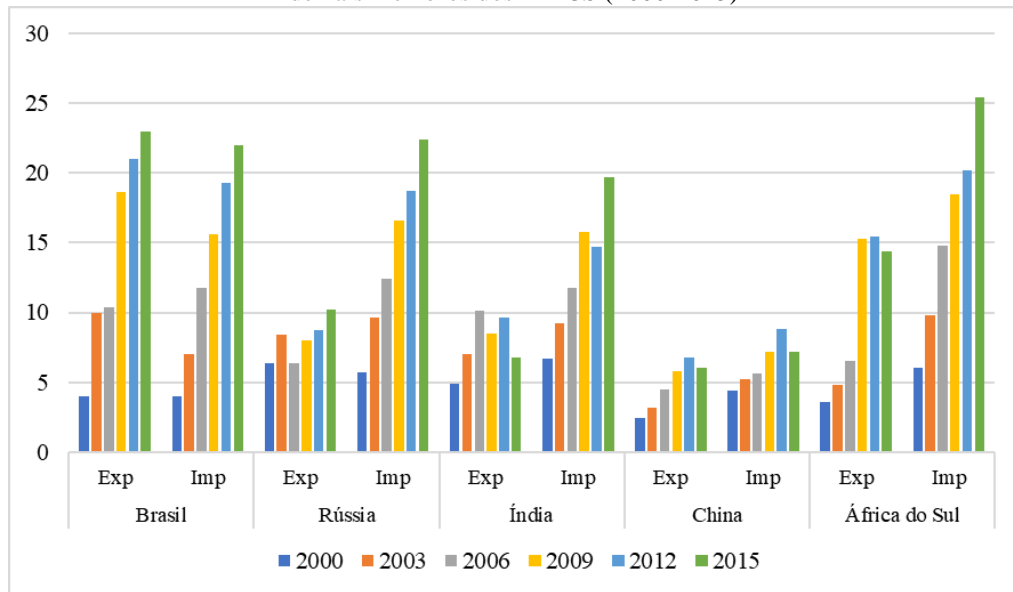
ÁFRICA DO SUL: em 2000, exportou aproximadamente US\$ 30 bilhões e importou aproximadamente US\$ 30 bilhões. Em 2015, exportou aproximadamente US\$ 81 bilhões e importou aproximadamente US\$ 105 bilhões. Em quinze anos, a África do Sul multiplicou suas exportações 2,7 vezes e suas importações 3,5 vezes.

A despeito da crise financeira de 2008, o BRICS ainda apresentou bom desempenho quando comparado com países desenvolvidos. Como apresentado na Tabela 2 exposta acima, em 2000, a China já era o país responsável pela maior parte das exportações do grupo, respondendo por 51,7% do total. Em 2015 essa posição subiu para 72,1%, enquanto a participação da Rússia reduziu à metade, saindo de 21,8% em 2000 para 10,8%, a maior queda de participação nas exportações totais do grupo.

A importância da China nesse cenário é reconhecida pelo aumento da sua presença nas exportações mundiais de produtos manufaturados de média-alta e alta tecnologia, mercados antes reservados predominantemente aos países da OCDE. A sua participação nas exportações brutas de produtos de maior valor agregado cresceu 42% no período 2000-2015.

Continuando as análises, apresenta-se o Gráfico 2, o qual expõe informações sobre o país de interesse em relação aos outros quatro países do grupo. As informações, foram geradas a partir da plataforma UN COMTRADE, através do somatório dos valores de importações e exportações a cada triênio, durante a série 2000 a 2015 e, a partir de então, identificada a participação percentual.

Gráfico 2 - Participação percentual relativa no fluxo de exportação e importação entre cada país e os quatro demais membros dos BRICS (2000-2015)



Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados do UN *Comtrade* (2019).

Com relação ao Brasil, as exportações e importações com o BRICS entre 2000 e 2015 apresentaram cenários muito semelhantes e com caráter evolutivo. Em 2000, o Brasil exportou para os demais países do bloco 4% do total com o mundo e, em 2015, este valor evoluiu para 23%. As importações brasileiras com origem no bloco representavam, respectivamente, 4% (2000) e 22% (2015) do total importado pelo país.

A Rússia, diferentemente do Brasil, importou mais do que exportou do BRICS. Entre 2000 e 2015, respectivamente, 6,4% e 10,2% das exportações Russas destinaram-se ao BRICS. Já em relação às importações, 5,7% (2000) e 22,4% (2015) tiveram origem no BRICS.

A Índia, apresentou desempenho semelhante ao da Rússia. Embora se observe progresso das exportações indianas para o bloco, o crescimento foi pequeno para o período, sendo, 4,9% (2000) e 6,8% (2015). As importações, que representavam 6,7% em 2000, evoluíram para 19,7% em 2015.

A China apresentou desempenho semelhante nas exportações e importações com o BRICS, apresentando, entretanto, percentuais mais baixos comercializados com o bloco e com pequeno crescimento no período. De todas as exportações chinesas em 2000, apenas 2,4% se destinaram ao bloco, frente a 6% em 2015. As importações evoluíram de 4,4% (2000) para 7,2% (2015). É possível constatar que a China, apesar de ser uma grande potência comercial e principal parceira comercial dos demais membros do BRICS, pouco comercializa intra BRICS, haja vista que os seus principais parceiros comerciais são países terceiros.

Por fim, a África do Sul apresentou uma sólida relação comercial com os parceiros, principalmente em relação às importações. As exportações sul-africanas para o BRICS evoluíram de 3,6% para 14,4%, tendo no período entre 2006 e 2009, seu melhor desempenho. As importações, por sua vez, evoluíram de 6% (2000) para 25,4% (2015), a maior representatividade deste período entre todo o bloco.

5.2 EVIDÊNCIA DA LIBERALIZAÇÃO COMERCIAL E SEUS IMPACTOS: UMA AVALIAÇÃO DA SQ1

Partindo-se da compreensão que, quanto maior o fluxo de comércio em comparação ao PIB, mais aberta é a economia, os dados descritos na Tabela 3 mostram que, apesar de uma crescente no período, o Brasil apresentou a economia mais fechada em 2015, com grau de abertura em torno da metade da média mundial, o que pressupõe alto nível de proteção comercial. Segundo o World Bank (2019), o PIB brasileiro, neste período, foi de US\$ 1.802 bilhões, frente a US\$ 362 bilhões de exportações e importações.

Tabela 3 - Grau de abertura comercial do BRICS, comparado ao resto do mundo (%)

	Brasil	Rússia	Índia	China	África do Sul	Mundo
2000	17,4	57,7	20	39,2	43,8	39
2005	22	48,3	29,6	62,2	44,2	44,9
2010	17,8	42,6	34,4	48,7	50,1	46,6
2015	20,5	39,2	31,4	35,7	58,4	44,6

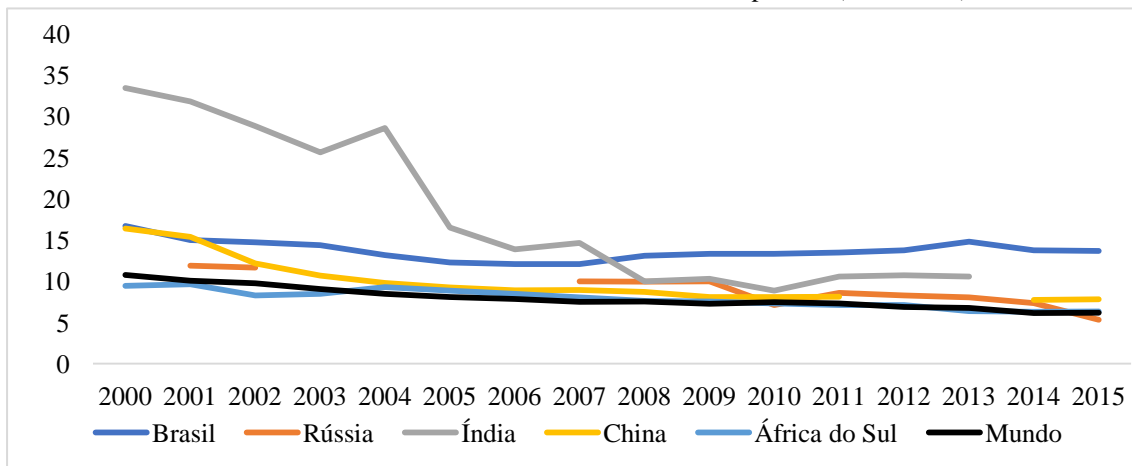
Fonte: Elaborado pela autora a partir de BM (2019).

Nota: para medir o grau de abertura das economias foi efetuada a soma entre as exportações e importações e, na sequência, dividido esse resultado pelo valor da produção interna (PIB) em US\$.

Assim como o Brasil, a Índia também apresentou baixo grau de abertura em 2015, comparado aos parceiros e a África do Sul, apresentou grau de abertura de 58,4% o maior índice entre o BRICS – entretanto, com o menor PIB entre o BRICS. O PIB deste país foi de US\$ 317,54 bilhões frente a US\$ 165,07 bilhões comercializados, o que de certa forma, favorece a posição do país na análise, mas pode não retratar a realidade. A Rússia apresentou redução gradual do grau de abertura entre 2000 e 2015. De acordo com dados do World Bank (2019), em 2005 a China demonstrou o maior grau de abertura dentre todo o BRICS, representando 62,2%, o que pode ser consequência do estímulo às exportações decorrentes das reformas econômicas. Neste período, o comércio chinês foi de US\$ 1.253,77 bilhões e o PIB, por sua vez, representou US\$ 2.285,96 bilhões (WORLD BANK, 2019).

No que tange à abertura comercial, é fundamental análise da desgravação tarifária no período o que permite buscar responder a SQ1 dessa Tese. O Gráfico 3 mostra um panorama da média tarifária dos países do BRICS no período 2000-2015, comparado a média mundial. É possível observar que Brasil e Índia, que apresentaram menores graus de abertura comercial são, justamente, os países com tarifa média aplicada mais altas. À exceção da África do Sul que na maior parte da série apresenta média tarifárias próxima à média mundial, todos os demais países do BRICS apresentam tarifas médias superiores. O destaque na análise é o caso da Índia, com médias tarifárias extremamente superiores à média mundial³⁰.

Gráfico 3 – BRICS e Mundo: Média tarifária aplicada (2000-2015)



Fonte: Elaborado pela autora a partir de BM (2019).

Nota: Sem dados para Rússia em 2000, 2003, 2004 e 2006; Índia em 2014; China em 2012 e 2013.

Com intuito de compreender como a abertura comercial se relaciona com o protecionismo das economias, as sessões que seguem se ocupam do estudo das restrições comerciais, barreiras não-tarifárias e defesa comercial dos países do BRICS. Na perspectiva dessa pesquisa, as análises dessas variáveis são determinantes para a investigação da SQ1.

5.2.1 Restrições Comerciais

Tradicionalmente, as barreiras tarifárias se destacam como medidas de proteção comercial. Apesar da crescente aplicação de barreiras não tarifárias para conter as

³⁰ Ao se avaliar o grau de abertura comercial (soma de exportações e importações, dividida pelo PIB), é necessário levar em conta as dimensões dos países que estão servindo de base de comparação. Ainda assim, a equiparação com outros países de um modo geral é bastante elucidativa. A compreensão que se considerou é que quanto menor o país, mais aberto ele será ao comércio. Além disso, para um país de determinado tamanho, o grau de abertura será menor quanto maior for o grau de protecionismo. Se espera assim, que o grau de abertura varie negativamente em relação ao PIB e positivamente em relação ao PIB per capita, que indica a riqueza do país (NEVES, 2016).

importações, as tarifas continuam a ser um elemento importante da política comercial e estão no foco de grande parte das negociações comerciais de bens, seja pela via multilateral, seja pelos acordos preferenciais.

No que concerne à matéria de restrições comerciais, é importante situar os membros do BRICS em relação à adesão às organizações de regulamentação do comércio, quais sejam, o GATT e a OMC. O Brasil, a Índia e a África do Sul foram signatárias do GATT desde a criação do Acordo em 1948 (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2012).

A China também compôs o grupo dos vinte e três países signatários da organização. Entretanto, em 1949, Taiwan decidiu se retirar do acordo e, em 1986 o governo da República Popular da China solicitou retorno. Um grupo de trabalho foi criado em 1987 e, por quatorze anos a acessão da China foi negociada. O país participou como observador da Rodada Uruguaí e assinou a Ata Final de Marrakesh em 1994, mas sua condição de membro da OMC não foi reconhecida. As negociações para a entrada da China prosseguiram e foram concluídas em novembro de 2001, no momento em que se lançou uma nova rodada de negociações da OMC: a Rodada Doha. A Rússia, por sua vez, depois de quase duas décadas de negociações, tornou-se membro da OMC em 2012³¹.

Exemplos históricos de economias planificadas, a entrada de China e Rússia na OMC vem despertando a atenção sobre as razões econômicas e políticas que justificaram os longos e complexos processos de acessão à organização e os balanços dos custos e benefícios estimados para tais decisões. A acessão da China na OMC foi precedida por profundo processo de ajuste de sua economia e representou importante decisão política do governo chinês de reinserir o país na arena do comércio mundial e assim, transformar o comércio em eixo propulsor de seu desenvolvimento³².

Os custos da acessão exigidos da China foram altos, mas seu desempenho nos últimos anos mais que compensou o processo de ajuste. A Rússia, por sua vez, junto a outros países do antigo bloco comunista, não aderiu ao GATT em 1948 e, apenas em 1993, após o fim da União das Repúblicas Socialista Soviética (URSS), solicitou status de parte signatária do

³¹ Ver Thorstensen e Oliveira (2012).

³² A acessão foi consequência, de um lado, da opção do governo chinês em adaptar um modelo econômico baseado nos princípios socialistas de economia planejada a um modelo de economia de mercado, designado por economia socialista de mercado, bem como estabilizar as relações comerciais com os demais países. De outro lado, significou a vontade política dos membros da OMC de integrarem este país à organização que tem por objetivo básico a liberalização do comércio por meio de negociação de regras e supervisão de sua aplicação. Desta forma, os interesses foram satisfeitos dos dois lados: a China, ao transformar o comércio internacional em ponto central da sua política de crescimento, necessitava da garantia de que suas exportações não seriam discriminadas, segundo as regras da OMC; e os demais membros da OMC, atraídos pelo vasto mercado chinês, em fase de abertura, consideravam que as regras existentes seriam garantia de que a invasão dos produtos chineses poderia ser controlada (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2012).

GATT. As negociações se estenderam até novembro de 2011 quando, finalmente, foi obtido um acordo entre Rússia e Geórgia, que se opunha à entrada russa desde a guerra entre os dois países em 2008. Em dezembro de 2011, a Conferência Ministerial da OMC aprovou a acessão da Rússia à organização, fato que foi ratificado no ano seguinte (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2012).

Brasil, Índia e África do Sul, por já estarem presentes nas discussões iniciais da criação do GATT, por terem participado de todas as suas rodadas de negociação e, finalmente, por estarem presentes na negociação sobre a criação da OMC, acabaram assumindo papel de liderança no âmbito dos países em desenvolvimento.

Isso posto, ressalta-se que, com a liberalização do comércio internacional e a ampliação das trocas, a utilização de tarifas passou a desempenhar o papel de controle das importações. Considerando-se o aumento da importância do BRICS no comércio e nas negociações internacionais, nas seções que seguem se pretende analisar o perfil de proteção tarifária dos países do bloco.

Para a discriminação das tarifas de importação por setores agrícola e não agrícola, foram usados os subsetores com menores e maiores porcentagens em relação às máximas e médias tarifárias consolidadas e aplicadas, com base nos dados do período mais recente (2015).

5.2.1.1 Brasil

De acordo com Cardoso (2009), no período 1930-1960, as políticas relacionadas à substituição de importação dominaram a agenda da política comercial do Brasil. Além do investimento estatal em alguns setores, a política industrial contou com o amplo uso de instrumentos comerciais, como licenciamento de importação, tarifas, cotas e proibições de importação. Nesse período, a política governamental, associada aos capitais privados nacional e internacional, estimulou segmentos da indústria voltados para o mercado interno, com destaque para o automotivo e o siderúrgico. A política de substituição das importações levou a política comercial a priorizar a entrada no Brasil apenas de bens sem similar nacional, principalmente os bens de capital ou com eventual excesso de demanda (CARDOSO, 2009).

Até o final da década de 1980, a política comercial foi caracterizada pela mesma estrutura tarifária definida em 1957, associada a um amplo número de barreiras às importações e à existência de regimes especiais para a redução ou a isenção das tarifas.

A partir de 1988, iniciou-se o processo de liberalização comercial no Brasil, por meio de três programas de redução tarifária, nos períodos 1988-1989 e 1991-1993 e em 1994 (CARDOSO, 2009).

Thorstensen e Oliveira (2012, p.40), explicam as três fases dessa reforma:

Na primeira fase (1988-1989), foram realizadas duas reformas tarifárias, que eliminaram redundâncias das tarifas nominais, porém sem impacto relevante nas importações. Na segunda fase (1991-1993), as barreiras não tarifárias (BNTs) e os regimes especiais de tributação foram eliminados, seguidos de redução gradual nas tarifas de importação. A terceira etapa (1994) esteve relacionada à implantação do Plano Real e ao objetivo prioritário de contenção dos altos índices de inflação.

De acordo com Holanda (1997), após a implementação do Plano Real, a política comercial e, em particular, a política tarifária, passaram a ser completamente subordinadas à estratégia de estabilização, com redução e eliminação de alíquotas para uma vasta gama de produtos. Com o abandono da estratégia de “âncora cambial” após a crise do balanço de pagamentos de 1999, o Brasil passou a adotar um planejamento mais prudente de abertura comercial – sem, contudo, abandonar a redução gradual das tarifas de importação.

A crise financeira de 2008 também teve impacto na política comercial brasileira. De acordo com WTO (2010) de meados de 2008 a 2011, o Brasil estabeleceu 78 medidas relacionadas ao comércio – excetuando-se as ligadas à defesa comercial. Destas, 37 foram de iniciativa liberalizante³³ e apenas 15 contribuíram para restringir³⁴ o comércio. Apenas no início da crise, em 2009, o país aplicou mais medidas restritivas que liberalizantes.

Em relação às importações, de acordo com os relatórios *World Tariff Profiles* (WTO, International Trade Centre (ITC) e UNCTAD, 2006, 2011, 2016), o Brasil apresenta a totalidade de suas linhas tarifárias consolidadas, assim como todas as concessões já implementadas.

³³ Todas as medidas liberalizantes mencionadas estiveram relacionadas à redução, permanente ou temporária, das alíquotas de importação. Os setores mais afetados foram os de bens de capital, informática e telecomunicações, respectivamente, com dez e nove medidas. Outros setores afetados incluem o químico, farmacêutico, papéis, aço e autopeças. Ademais, dezesseis medidas tiveram caráter permanente, enquanto 21 foram de natureza temporária (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2012).

³⁴ Entre as medidas restritivas, nove foram de caráter temporário, e seis de caráter permanente. Os setores impactados incluem o têxtil, de brinquedos, químico, laticínios e de bens de capital. Apenas duas medidas não envolveram a alteração de tarifas de importação. A primeira foi o estabelecimento de regra, em agosto de 2011, permitindo a concessão de margens de preferência de até 25% para produtos nacionais em compras governamentais. A segunda foi a elevação do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) de automóveis e a concessão de desconto deste tributo para as montadoras que cumprem requisitos de nacionalização. Esta medida, anunciada em setembro de 2011, teve como efeito principal frear as importações de veículos de origem asiática (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2012).

Quanto a análise setorial do perfil tarifário aplicado brasileiro, a Tabela 4 mostra que o segmento agrícola recebeu tratamento diferenciado em 2015 frente a 2005, sendo que a máxima tarifária passou a ser de 55%, frente a 35% nos demais períodos, sugerindo um considerável espaço para a elevação das tarifas aplicadas no país. O valor máximo aplicado pelo Brasil na OMC para os bens não-agrícolas é inferior ao observado para os bens agrícolas em 2015 (35% contra 55%, respectivamente), contudo, a média tarifária aplicada para estes bens foi de 14,1% em 2015, superando os bens agrícolas.

No que se concerne à tarifa média aplicada dos bens agrícolas, o setor de lácteos possui a maior alíquota aplicada (18,3% na maioria do período) e, na sequência, o segmento de café e chá (13,13% em 2015). O setor de algodão apresenta a menor alíquota média dos produtos (6,4%) em 2005 e 2015. O segmento de óleos e sementes apresentaram tarifa média aplicada de 7,6%, a segunda menor do grupo.

No tocante à aplicação, os bens não-agrícolas atingem o valor máximo de 35% na média e máxima tarifária no setor de roupas em todo o período. Os produtos têxteis também apresentam tarifa aplicada (23,3%) próximas às máximas. O setor de Petróleo contém a menor tarifa aplicada do setor não-agrícola em todo período estudado, chegando a 0,1% em 2015. Os bens químicos possuem a segunda menor média tarifária aplicada, 8,3% em todo o período.

Tabela 4 – Brasil: Grupos de produtos mais impactados pela tarifa de importação aplicada: média e máxima (2005-2015), em %

Produtos	2000		2005		2015	
	Méd	Máx	Méd	Máx	Méd	Máx
Agrícolas	10,2	35	10,3	35	10	55
Lácteos	18,3	27	18,5	28	18,3	28
Algodão	6,9	10	6,4	8	6,4	8
Café e Chá	13,3	20	13,3	20	13,3	20
Óleos e sementes	7,8	12	8	12	7,6	12
Não agrícolas	12,6	35	14,1	35	14,1	35
Roupas	35	35	35	35	34,9	35
Químicos	8,3	18	8,3	18	8,3	18
Petróleo	0,2	6	0,2	6	0,1	6
Têxtil	23,2	35	23,2	35	23,3	35

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

Em relação às exportações, de acordo com Watson (2016) o Brasil aplica tarifas de exportação a apenas três produtos, devido a razões distintas:

- a) couro *wet blue*;
- b) cigarros; e
- c) armas e munições.

A taxação das exportações de couro *wet blue*, atualmente em 9%, foi estabelecida com o objetivo de compensar a escalada tarifária em mercados de exportação, gerando desincentivo à agregação de valor no mercado interno. No caso de cigarros, a alíquota de 150% aplica-se apenas às exportações destinadas à América Latina, tendo-se em vista a ocorrência de situações de evasão fiscal no Brasil por meio da triangulação em países vizinhos. Por fim, a tarifa de 150% para armas e munições nas exportações para a América Latina deve-se a questões de segurança interna, visando à ocorrência de contrabando de armas para o mercado brasileiro provenientes de países vizinhos.

5.2.1.2 Rússia

Durante a vigência da URSS, o governo central manteve o controle sobre o comércio exterior, com rigidez. As importações ocorriam apenas na impossibilidade de produção doméstica e as exportações serviam apenas para assegurar as importações necessárias. Em 1986 a URSS solicitou status de observador na OMC, mas somente conseguiu em 1990. Em 1991, com o colapso do bloco, a Rússia conservou o status de observador e, dois anos depois, solicitou formalmente a condição de membro (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2012).

Após 18 anos de negociações, a Rússia formalizou sua adesão à OMC, sendo o último país do BRICS a integrar a entidade. Com isso, concluiu trinta acordos bilaterais a respeito de redução de tarifas e cotas tarifárias, assim como redução de tarifas de exportação. Ademais, o país comprometeu-se em reduzir a média tarifária em 7,8%.

Com a eclosão da crise financeira internacional em 2008, a Rússia tomou 134 medidas relacionadas ao comércio (excluindo as de defesa comercial), sendo 73 de natureza restritiva e 55 liberalizantes. Quanto às liberalizantes, reduziram-se tarifas de importação para produtos como cobre, carne de frango, produtos químicos, entre outros. Entretanto, o país elevou a tarifa por nove meses no setor automotivo, plásticos, equipamentos agrícolas, produtos de madeira, entre outros.

Poucos países experimentaram uma alteração tão vertiginosa em sua inserção econômica internacional em período tão curto quanto a Rússia, após o abandono do isolamento soviético no início da década de 1990. Nos anos que se seguiram à dissolução da URSS, a configuração do comércio exterior russo passou abruptamente de um protecionismo rígido, com relações circunscritas à sua área de influência vizinha, para o liberalismo, com estreitamento das ligações com economias ocidentais (MAKEEVA; CHAPLYGINA, 2008).

Quanto à análise setorial do perfil tarifário aplicado russo, descrito da Tabela 5, constatou-se que os setores agrícolas e não-agrícolas apresentam elevado espaço para elevação da tarifa média aplicada, considerando os valores das máximas de 235% em 2015. Contudo, as tarifas médias aplicadas para os setores agrícola e não-agrícola foram de, respectivamente, 11% e 7,3% em 2015, valores semelhantes ao ano de 2005, 14% e 11%.

No tocante às tarifas médias aplicadas, em 2015, os bens agrícolas mais protegidos foram os dos setores de bebidas e tabaco (24%), seguido de produtos de origem animal (19%). Estes bens sugerem eventuais elevações tarifárias devido a alta alíquota máxima aplicada, principalmente do segmento de bebidas e tabaco (235%). O setor de algodão não apresentou proteção comercial durante todo o período estudado (0% de máximas e médias tarifárias aplicadas). De acordo com Throstensen e Oliveira (2012) produtos do subsector de algodão, sementes e óleos constituem os grupos de produto menos protegidos pela Rússia, em termos de média tarifária.

O segmento de café e chá apresentou tendência ao decréscimo da aplicação de tarifas médias durante o período analisado, sendo segundo menos protegido entre bens agrícolas em 2015 (6,3%).

Quanto aos bens não-agrícolas, vestuário, e madeira e papel tiveram as maiores proteções quanto às médias aplicadas 2015 (11% e 9,8% respectivamente), ao passo que os setores de maquinaria não elétrica e petróleo foram os menos protegidos (tarifas médias aplicadas de 3% e 4,4% respectivamente). O setor de petrolífero se manteve rente à máxima tarifária (5%) em todo o período.

Tabela 5 – Rússia: Tarifas de importação por grupos de produtos (2005-2015), em %

Bens	2005		2010		2015	
	Méd	Máx	Méd	Máx	Méd	Máx
Agrícolas	14	227	13,5	321	11	235
Produtos animais	22	123	24,4	81	19	80
Bebidas e tabaco	30	159	31,8	321	24	235
Algodão	0	0	0	0	0	0
Café, chá	12	66	9,2	20	6,3	13
Não agrícolas	11	172	8,9	195	7,3	235
Vestuário	22	62	11,8	24	11	20
Madeira, papel, etc	15	79	13,2	57	9,8	18
Petróleo	5	5	5	5	4,4	5
Maquinaria não elétrica	7,5	28	3,4	20	3	17

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

Notas: (1) Dados não disponíveis para o ano 2000.

(2) Os produtos de cada grupo foram selecionados pela maior média aplicada.

Embora a Rússia tenha eliminado parte das tarifas de exportação com a ascensão à OMC, produtos relacionados ao setor agrícola como peixes, sementes e óleos, fertilizantes e

produtos de madeira – são bens com maior incidência de tarifas de exportação. De acordo com a WTO (2010), há outros setores que permanecerão com taxas de exportação como forma deliberada de direcionar matérias-primas para beneficiamento doméstico, bens como: hidrocarboneto e sobras de metais ou petróleo bruto. Por outro lado, o país eliminou tarifas de exportação para produtos processados como papel e celulose, madeira compensada, cartões e trilhos de madeira.

5.2.1.3 Índia

Até 1947, ano da sua independência, as transações comerciais na Índia ocorriam, na sua maioria, com a Grã-Bretanha e com os demais membros da Commonwealth, tendo nas commodities agrícolas e minerais a base de suas exportações, importando manufaturas leves e bens de consumo. O controle burocrático e protecionista predominou na política comercial da Índia nos quarenta anos seguintes. O país apresentou déficits consecutivos em suas transações com o exterior – em especial, devido à crescente demanda pela importação de bens de capital –, equipamentos de defesa, petróleo e matérias-primas (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2012).

De acordo com Chadha *et al.* (2003), as tarifas médias de importação excediam 80%, e mais de 90% dos bens comercializáveis eram protegidos por restrições. As exportações apresentavam pouca competitividade externa e eram inibidas pelo cenário econômico doméstico e pelo protecionismo dos países desenvolvidos. Esse cenário protecionista, que durou até meados da década de 1980, pode ser explicado, sobretudo, pela necessidade de autossuficiência e pela redução da dependência externa que foi incorporada a políticas econômicas e comerciais por quase meio século. Tais políticas visavam principalmente à fiscalização do setor privado por meio do controle da alocação de crédito, da taxa de câmbio e da emissão de licenças para investimento, produção e importação (KOCHHAR *et al.*, 2006).

Com o lançamento da Nova Política Industrial em 1991, a Índia iniciou uma série de reformas com o objetivo de liberalizar e integrar sua economia no mundo e, apesar da postura cautelosa, a política comercial foi importante instrumento neste sentido. Entre as medidas adotadas, destacaram-se a redução de barreiras tarifárias e não tarifárias, a eliminação de restrições quantitativas e a facilitação de entrada de investimentos estrangeiros. A partir dessas reformas, o país aumentou o grau de abertura de sua economia de 15% em 1991 para cerca de 35%, em 2009, mas mantém participação nas exportações mundiais pouco significativa, cerca de 1% (OLIVEIRA; CORDEIRO, 2011).

De acordo com Lima (2008), a redução tarifária entre 1990 e 1992 foi de 70,7% para 38,4% e o esforço de liberalização permaneceu nos anos seguintes. Estas reduções tarifárias, aliadas à diminuição de barreiras técnicas ao comércio e a políticas de incentivo às exportações, fizeram com que a participação do comércio no PIB da Índia aumentasse de 20% em 2000 para 31,4% em 2015. Apesar disso, a Índia ainda possui complexo e burocrático sistema de isenções fiscais e regulações especiais para investimentos estrangeiros, que fazem com que alguns setores de serviços (bancos, seguros, distribuição, aviação, entre outros) ainda contem com elevados níveis de proteção (SALLY, 2009).

A crise financeira de 2008 também teve impacto na política comercial da Índia que, de 2008 a 2011, aplicou 61 medidas relacionadas ao comércio – com exceção das que dizem respeito à esfera de defesa comercial –, sendo 27 de natureza liberalizante e 26 de natureza restritiva. As medidas relacionadas às exportações beneficiaram sobretudo os setores têxtil e de couro. Já as políticas visando à redução das tarifas de importação foram amplamente utilizadas, beneficiando produtos como açúcar, minério de ferro, aço, petróleo, equipamentos ligados à produção de energia renovável e diversos insumos. Além da redução, medidas que visavam eliminar as tarifas de importação de alguns produtos também beneficiaram setores como o do agronegócio, o petroquímico e o de autopeças (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2012).

No que se refere à implementação de políticas protecionistas, alguns setores tiveram destaque, como: o agrícola, o mineral, o automotivo, o químico, o de autopeças, o elétrico, o de energia renovável, entre outros. Em relação ao tipo de medida aplicada, destacam-se:

- a) as proibições às importações, com cinco medidas distribuídas entre os setores agrícola (carne de aves e óleos comestíveis), lácteo (produtos diversos), de manufaturados (brinquedos) e químico (acetato);
- b) a elevação da tarifa de exportação, com três medidas que incidiram sobre o minério de ferro; e, por fim,
- c) a elevação da tarifa de importação, com duas medidas diretamente relacionadas aos setores mineral (minério de ferro), siderúrgico (aço) e de autopeças (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2012).

Além dessas, outras medidas podem ser salientadas entre 2008 e 2011, como:

- a) a imposição de tarifas de importação ao óleo de soja e a máquinas agrícolas;
- b) a introdução de tarifas de exportação sobre as carnes, o couro, o minério de ferro e o aço;
- c) as medidas restritivas à exportação de algodão;

- d) a proibição à exportação de legumes;
- e) a imposição de cota tarifária à borracha natural; e
- f) o estabelecimento de licenças de importação à energia elétrica, entre outras.

Oliveira e Cordeiro (2011) também destacam que, embora seja membro da OMC, a Índia ainda não tem a totalidade de suas tarifas consolidadas – 73,8% o são –, o que aumenta sua margem de manobra quanto ao uso de incrementos em tarifas como mecanismo de proteção comercial.

De acordo com Oliveira e Cordeiro (2011), nos últimos anos a participação das commodities em relação às exportações totais do país aumentou, ao passo que caiu a de bens intensivos em trabalho e recursos naturais. Houve redução da média tarifária aplicada ao longo das últimas décadas, mas com manutenção de importante espaço de manobra em setores econômicos nacionais considerados mais sensíveis, como o agropecuário.

Os bens não-agrícolas na Índia apresentam proteção inferior aos agrícolas - o governo indiano vem reduzindo a proteção para, entre outros motivos, alinhá-las às taxas utilizadas pela Associação de ASEAN -, que pratica tarifa média aplicada de 10,1% no primeiro e 32,7% no segundo, ambos em 2015. Em 2005, as tarifas médias aplicadas nos bens agrícolas e não-agrícolas foram de, respectivamente, 37,6% e 16,4%.

Segundo a OMC (2019), o uso de tarifas ad valorem em bens não-agrícolas era mais intenso e representava 6% do total das alíquotas tarifárias deste setor em 2010. Por este motivo, a alíquota máxima de tributos pagos na importação chegou a 315% em 2010 (Tabela 6). Contudo, as máximas tarifária aplicadas nos setores agrícola e não-agrícola foram semelhantes em 2015 (150% e 147% respectivamente).

A análise setorial quanto à média aplicada dos bens agrícolas na Tabela 6 demonstra que o setor de bebidas e tabaco possui o maior valor entre os produtos, chegando à tarifa de 68,5%, seguido pelo setor de óleos e sementes (35,1%), ambos em 2015. No mesmo período, o setor de algodão exibe a menor alíquota dentre os bens agrícolas (6%), seguido do setor de lácteos (33,5%).

O setor não-agrícola mais protegido pela Índia são os peixes e derivados, cujo valor médio tarifário aplicado foi de 29,9% em 2015. O setor de vestuário completa a lista dos mais protegidos, apresentando gradual diminuição da tarifa média aplicada durante o período (12,3% em 2015). Os setores de petróleo e têxtil contemplam os menos protegidos dentre os bens não-agrícolas em todo o período abordado (4,9% e 11,8% respectivamente em 2015).

Os setores de algodão petróleo exibem tarifa média aplicada inferior às máximas em todo o período. Essa proteção ao setor agrícola reflete o desequilíbrio entre as reformas

econômicas ocorridas durante a década de 1990, que fez com que a indústria em geral se desenvolvesse mais que a agricultura.

Tabela 6 – Índia: Tarifas de importação por grupos de produtos (2005-2015), em %

Produtos	2005		2010		2015	
	Méd	Máx	Méd	Máx	Méd	Máx
Agrícolas	37,6	182	31,4	150	32,7	150
Óleos e sementes	52,5	100	18,8	100	35,1	100
Lácteos	35	60	33,7	60	33,5	60
Bebidas e tabaco	68,9	182	70,8	150	68,6	150
Algodão	17	30	12	30	6	30
Não agrícolas	16,4	268	9,8	315	10,1	147
Peixes e derivados	30	30	29,6	30	29,9	30
Têxtil	20,2	268	13,3	106	11,8	147
Petróleo	14	15	8,2	10	4,9	10
Vestuário	22,4	103	15,1	315	12,3	53

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

Nota: Dados não disponíveis para o ano 2000.

De acordo com Thorstensen e Oliveira (2012), a redução das tarifas de exportação favoreceram produtos como minério de ferro e aço, e as políticas visando ao fim da proibição à exportação de determinadas mercadorias foram direcionadas, principalmente, a produtos como arroz, algodão e trigo. Outras medidas liberalizantes também merecem destaque, como:

- a) elevação de cotas tarifárias para leite desnatado;
- b) medidas gerais de facilitação de comércio – direcionadas a açúcar, metais, entre outros, e por fim,
- c) alterações no preço mínimo de exportação (arroz).

5.2.1.4 China

Com uma estratégia de abertura comercial cautelosa e implementada paulatinamente desde os anos 1980, que inclui sua adesão à OMC em 2001, a China é hoje destaque entre os membros do BRICS no que concerne ao crescimento econômico e à sua inserção no comércio internacional, com grau de abertura que superou os 65% em 2009 e 40% em 2015.

Oliveira, Leão e Chernavsky (2010) destacam que a política comercial da China coordena dois regimes de comércio:

- a) o regime ordinário, centralizado nas Tradings Companies chinesas; e
- b) o regime de processamento de exportações com extensão dos direitos de comércio a empresas de capital misto formadas com parcerias entre o capital estrangeiro e as cooperativas nacionais.

Nas zonas especiais, onde funciona o regime de processamento de exportações, há concentração de atividades em setores mais intensivos em tecnologia. No regime ordinário, a conglomeração de grandes empresas estatais permitiu à China sofisticar suas plantas produtivas e comandar um processo de difusão de tecnologia de ponta em setores-chave da indústria – como microeletrônica e energia.

Como resultado dessa política comercial, os bens de alta intensidade tecnológica passaram a ser o principal item de exportação da China desde 2004, ao invés das tradicionais exportações de bens intensivos em trabalho e recursos naturais. Com a ampliação da demanda por insumos para a produção de bens exportáveis nas zonas especiais, nas quais vigora o regime de processamento de exportações, os bens intensivos em tecnologia passaram a ocupar um espaço maior ao longo dos últimos anos (OLIVEIRA; CORDEIRO, 2011).

Essas mudanças no perfil comercial chinês estão claramente vinculadas a uma estratégia comercial, na qual a proteção pela via tradicional, com uso de barreiras tarifárias, não se apresenta tão relevante quanto nos demais BRICS (salvo a África do Sul), não obstante seu perfil tarifário corrobore as transformações.

De acordo com Thorstensen e Oliveira (2012), nos anos que se seguiram à crise internacional de 2008, a China adotou um total de 45 medidas relacionadas ao comércio, excetuando-se aquelas relacionadas à defesa comercial. Deste total, apenas 13 foram de natureza liberalizante e 22 foram estabelecidas para restringir importações ou exportações. As demais 10 medidas regulamentaram leis ou estabeleceram diretrizes sobre as cotas já existentes.

A análise das tarifas máximas aplicadas setorialmente entre 2005 e 2015, indica que, para produtos agrícolas, essa alíquota manteu-se inalterada durante o período estudado (65% entre o período), conforme mostra a Tabela 7, enquanto a dos bens não agrícolas pouco alterou-se (50% para 47% entre o período). A situação é semelhante em relação às tarifas médias aplicadas. O setor agrícola apresentou alíquota entre aproximadamente 15,6% - sendo praticamente a mesma do valor consolidado na OMC, que é 15,7% - em todo o período, enquanto o setor agrícola, manteve-se em 9%.

No que se concerne à média tarifária aplicada, os setores de produtos agrícolas mais protegidos pelos chineses são os de açúcar e de cereais (28,7% e 23%, respectivamente, em 2015). Como setores menos protegidos, destacam-se o de óleos e sementes (10,9%) e lácteos (12,3%). Os setores agrícolas apresentaram pouca variação tarifária ao longo do período estudado, como mostra a Tabela 7.

Para os bens não-agrícolas, os setores de vestuário e couro, e calçados são os mais protegidos por tarifas médias (16% e 13,5% respectivamente), ao passo que madeira e papel, e petróleo, apresentam as menores médias aplicadas (4,5% e 5,3%, respectivamente), sendo inferiores à média observada para o setor e o total das linhas tarifárias.

Tabela 7 – China: Tarifas de importação por grupos de produtos (2005-2015)

Bens	2005		2010		2015	
	Méd	Máx	Méd	Máx	Méd	Máx
Agrícolas	15,7	65	15,6	65	15,6	65
Açúcar e confeitaria	27,4	50	27,4	50	28,7	50
Óleos e sementes	11	30	11	30	10,9	30
Cereais e preparações	24,4	65	24,3	65	23	65
Lácteos	12,2	20	12	20	12,3	20
Não agrícolas	9	50	8,7	50	9	47
Vestuário	16,1	25	16	25	16	25
Madeira, papel etc	4,9	20	4,4	20	4,5	20
Petróleo	4,5	9	4,8	9	5,3	9
Calçados, couro etc	13	25	13,2	25	13,5	25

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

Nota: Dados não disponíveis para o ano 2000.

Embora tenha cumprido os compromissos de queda das tarifas de importação, conforme estabelecido em seu protocolo de acesso, a China aplica tarifas elevadas para alguns produtos sensíveis. Para motocicleta, gravadores e tocadores de música, por exemplo, a alíquota é uma das mais elevadas, de 30% (USTR, 2018)³⁵.

A política de controle das exportações da China concentra-se na forma de tarifas ou restrições quantitativas, como cotas, licenças, restrições voluntárias acordadas com seus parceiros comerciais e restrições relacionadas a desempenhos ambientais. A China aplica tarifa de exportação a um número limitado de produtos e, de acordo com a OMC, o principal objetivo para a adoção destas tarifas é de, implicitamente, subsidiar cadeias domésticas de produção à jusante (WTO, 2010).

O grande número de produtos em que há incidência de tarifas de exportação são matérias-primas, conferindo aos chineses incentivo para processar estes materiais internamente. Tal prática prejudica competidores internacionais, que se deparam com preços mais elevados de bens em que a China é grande fornecedora. Com a crise global de 2008, o país reduziu algumas destas tarifas para produtos como arroz, aço e alguns metais não

³⁵ Apesar dos avanços da China em implementar os compromissos do protocolo de acesso, EUA e União Europeia têm cobrado mais reformas por parte do governo chinês. De acordo com esses países, a China infringe compromissos concernentes ao Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao TRIMS com práticas como o condicionamento de investimentos e importação a desempenho de exportação, conteúdo local e requerimentos de transferência de tecnologia. Entretanto, o argumento central é que a raiz das distorções na economia chinesa se encontra na ainda excessiva intervenção governamental no mercado, especialmente na questão do artificialismo cambial (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2012).

ferrosos, como forma de estimular as exportações, mas elevou tarifas para produtos químicos, que suscitou questionamentos de grupos industriais no Grupo dos 20 (G20) (MEDEIROS; TREBAT, 2017).

Embora a OMC afirme que as restrições às exportações podem causar externalidades negativas ao comércio com outros parceiros, as autoridades da China alegam que suas práticas são consistentes com o Artigo XX do GATT³⁶.

5.2.1.5 África do Sul

Desde 1980, a política econômica sul-africana tem sido marcada pelo aumento da proteção tarifária como resposta à desaceleração econômica. De acordo com Thorstensen e Oliveira (2012), após a criação da OMC em 1995, houve mudanças na política comercial do país em prol da liberalização comercial, como a eliminação das sobretaxas às importações e novo esforço para diminuição das restrições quantitativas.

Em 2002, com o novo acordo da SACU, houve uma reforma na estrutura institucional do bloco em relação à política tarifária, incluindo maior participação dos demais membros da SACU. Com o novo acordo, a média tarifária total caiu de 15% em 1997 para 11,4%. A média tarifária de produtos não-agrícolas saiu de 15,7% para 11,6%, enquanto a média de produtos agrícolas permaneceu quase inalterada (WTO, 2019). Até setembro de 2009, as tarifas de importação dos países membros estavam harmonizadas.

As alíquotas tarifárias que, em 2002 eram de 7.909 linhas, atingiram 6.695 em 2009. Já as tarifas específicas tiveram queda de 44% no número de linhas (195 para 109 linhas), aplicando-se sobretudo aos produtos agrícolas (94 linhas). As tarifas ad valorem que, em 2002 representavam 75% do total – passaram para 96,8% (WTO, 2019).

De acordo com OMC (2019), com a crise financeira de 2009, a África do Sul colocou em prática 14 medidas relacionadas ao comércio, sendo 6 liberalizantes e 6 restritivas. Em relação às liberalizantes, destacam-se ações que visavam a eliminar e reduzir tarifas de importação, já as restritivas tiveram elevação tarifária até o nível consolidado da OMC (45%).

De acordo com a Tabela 8, as máximas tarifárias aplicadas ao setor agrícola aumentaram entre 2005 e 2015, passando de 77% para 115%. Quanto ao setor não-agrícola, em 2015, a alíquota máxima aplicada foi de 599%, refletindo a influência das tarifas não ad valorem de 2,8%. As médias tarifárias aplicadas entre os setores agrícola e não-agrícola se

³⁶ Ver: https://www.wto.org/English/Docs_E/legal_e/gatt47_01_e.htm.

manteve semelhante durante o período reportado, sendo que, em 2015, representaram (8,5% e 7,5% respectivamente).

Tabela 8 – África do Sul: Tarifas de importação por grupos de produtos (2005-2015), em %

Bens	2005		2010		2015	
	Méd	Máx	Méd	Máx	Méd	Máx
Agrícolas	9	77	9	138	8,5	115
Bebidas e tabaco	17,7	45	21,2	138	20,3	115
Algodão	5,5	22	5	15	4,5	15
Frutas/vegetais/plantas	9,3	55	9,6	99	9,2	99
Lácteos	23	77	11,5	24	10,9	82
Não agrícolas	7,9	>1000	7,5	>1000	7,5	599
Vestuário	37,9	40	41	45	41	45
Têxtil	18	>1000	17	599	17	599
Maquinaria não elétrica	1,5	30	1,5	30	1,5	30
Petróleo	1,4	15	0,6	15	0,6	15

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

Nota: Dados não disponíveis para o ano 2000.

Quanto às alíquotas médias aplicadas entre os bens agrícolas, o setor de bebidas e tabaco foi o mais protegido em 2015, com maior média aplicada de 20,3 seguido dos produtos lácteos (10,9%). O setor de algodão foi o menos protegido durante a série, sendo que no período mais recente, alcançou a menor média aplicada, de 4,5%, seguido pelo setor de frutas, vegetais e plantas (9,2%).

Em referência aos bens não-agrícolas, o setor de vestuário alcançou a maior média aplicada da categoria não-agrícola (41%), seguido do setor têxtil (17%). Os setores de maquinaria não elétricas e petróleo são os menos protegidos do grupo, sendo que o setor têxtil apresentou tarifa média de apenas 1,5%, e o setor de petróleo teve quase isenção de tarifas, com proteção de apenas 0,6%, ambos em 2015, conforme apresentou-se na Tabela 8.

5.2.1.6 Barreiras Técnicas, Sanitárias e Fitossanitárias no BRICS

Apesar das barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias terem sido pauta da Rodada de Tóquio (1973-1979), somente na Rodada Uruguai (1986-1994), o Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (*Technical Barriers to Trade – TBT*) e o Acordo sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (*Sanitary and Phytosanitary Agreement – SPS*), foram incorporados à futura OMC (WTO, 2019).

De acordo com a OMC, barreiras técnicas ao comércio são medidas adotadas pelos governos ao estabelecerem requisitos para produtos importados e domésticos a fim de cumprir objetivos de políticas públicas, como saúde e segurança humana, proteção ambiental,

informação do consumidor ou qualidade. As medidas sanitárias e fitossanitárias, por sua vez, são aplicadas para proteger a vida e a saúde animal ou vegetal em relação a riscos ligados à entrada de pragas ou doenças, aditivos, contaminação, toxinas, assim como para prevenir e limitar seu dano dentro do território de um membro (WTO, 2019).

Os acordos TBT e SPS defendem a adoção de padrões, diretrizes e regulamentações internacionais pelos membros da OMC e são adeptos ao princípio da não discriminação, ou seja, as medidas adotadas não devem distinguir produtos nacionais e importados. Ademais, visam limitar o uso abusivo das medidas técnicas, sanitárias e fitossanitárias - as regulamentações não devem ser mais restritivas que o necessário à implementação de objetivos legítimos de padronização, como manutenção da segurança nacional, prevenção de práticas desleais, proteção da saúde humana, animal ou vegetal e do meio ambiente (WTO, 2019).

Ambos os acordos enfatizam a necessidade da notificação dos membros aos comitês SPS e TBT sobre as barreiras a serem implementadas, quando:

- a) não houver padrão internacional;
- b) a medida a ser implementada não for igual ao padrão existente; e
- c) houver potencial de impactos significativos no comércio com os demais membros.

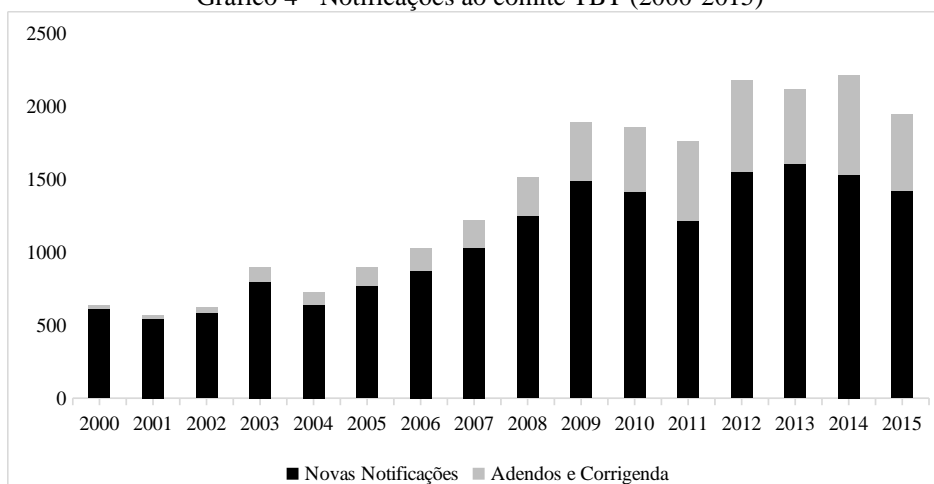
Para diferentes países acordarem sobre as medidas, o mais comum é que haja troca de informações entre os membros e participação em organizações internacionais de padronização, resultando, na maioria das vezes, em assinatura de acordos bilaterais (WTO, 2019).

A análise dos dados nas seções que seguem utilizou o Portal Integrado de Informação Comercial (I-TIP goods), além dos bancos de dados TBT IMS (*Technical Barriers to Trade - Information Management System*) e SPS IMS (*Information Management System*). Todos os dados das plataformas citadas também estão disponíveis na plataforma da OMC.

5.2.1.7 Notificações TBT

Conforme apresenta o Gráfico 4, entre 2000 e 2015, se observou aumento na adoção de notificações de barreiras técnicas ao comércio por membros da OMC (totalizando 17.294), sendo que no ano de 2013 este número foi o maior no período (1.600).

Gráfico 4 - Notificações ao comitê TBT (2000-2015)



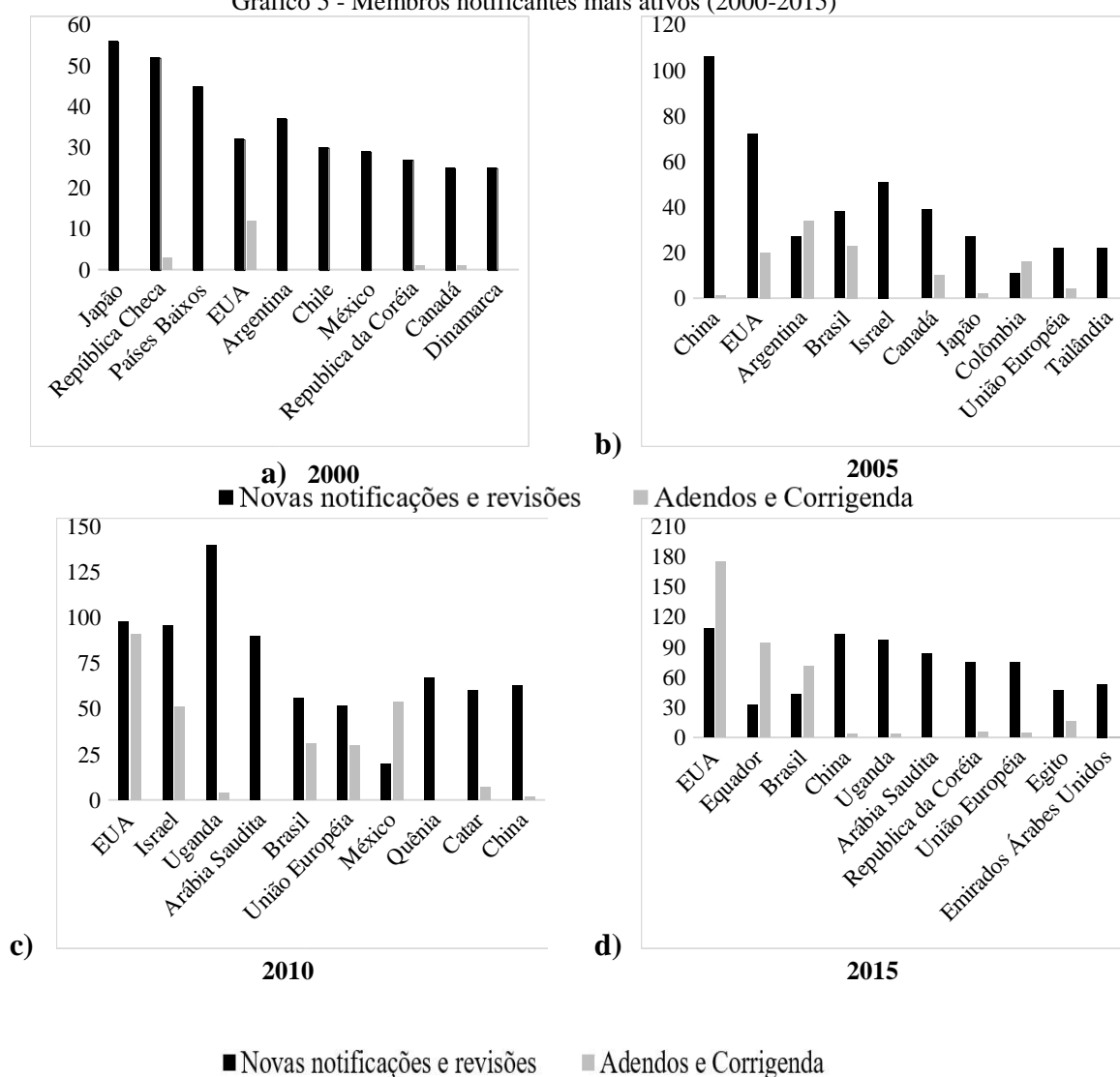
Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

Do total de notificações, 40,2% objetivaram a proteção da saúde ou segurança humana, 12,3% a prevenção de práticas enganosas e defesa do consumidor, 9,7% a proteção ao meio ambiente, 9% foram requerimentos de qualidade, 3,5% de informação ao consumidor e rotulagem e 25,3% os outros. Cerca de 90% das notificações referem-se ao Art. 2.9.2 do Acordo TBT, que estabelece a obrigação dos membros de notificar suas regulações técnicas quando não houver padrão internacional sobre o tema ou quando o conteúdo da regulação diferir de tal padrão.

Cabe ressaltar, que em todo o período estudado (exceto o ano 2000), os países em desenvolvimento foram os que mais notificaram o comitê TBT, sendo que em 2005 representavam 64,7% do total de notificações e em 2010, 69% (valor atribuído também a 2015).

Já no Gráfico 5, os EUA se destacam no período, alcançando o 1º lugar como membro notificante mais ativos em 2010 e mantendo a posição em 2015.

Gráfico 5 - Membros notificantes mais ativos (2000-2015)



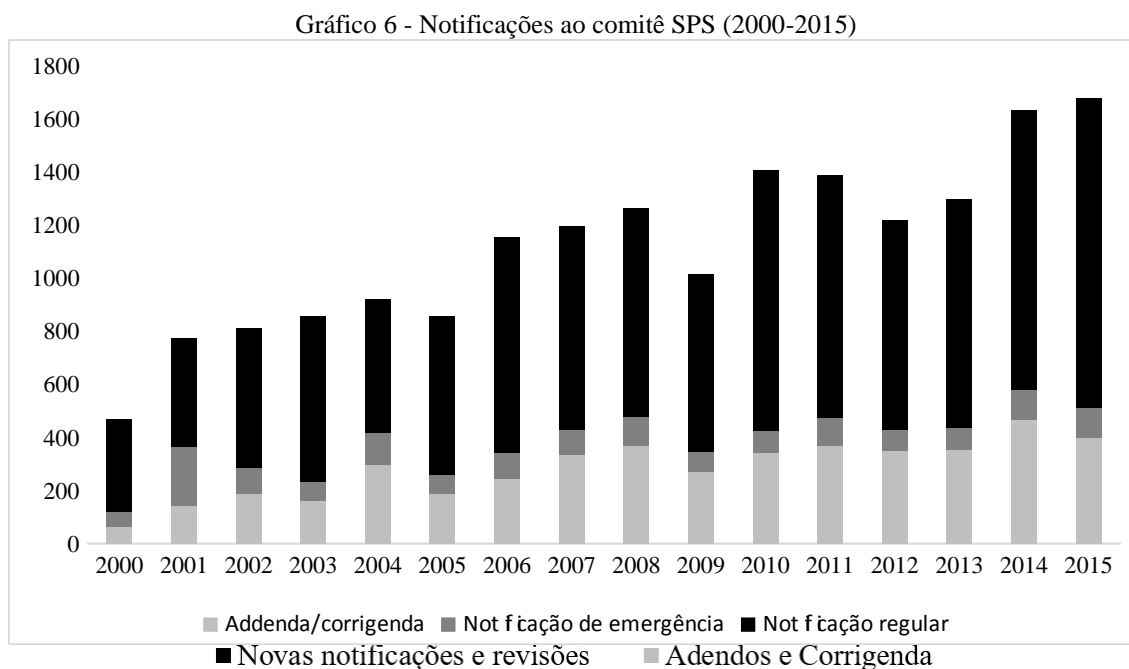
Fonte: Elaborado a partir dos dados da WTO (2019).

O Brasil e a China são os membros do BRICS que se consolidaram no *ranking* a partir de 2005, ano este, que a China alcança o 1º lugar, com 106 notificações. Entre o BRICS, o Brasil atinge em 2010 o perfil notificante mais ativo, com 56 notificações. Os países em desenvolvimento permaneceram entre os que mais notificaram, o que pode ser atribuído a uma aplicação mais efetiva do Acordo nos últimos anos (WTO, 2019).

O Acordo permite também que os membros levantem preocupações comerciais com as barreiras TBT a serem implementadas por outros membros, estas preocupações em geral, são relacionadas a medidas não notificadas. Foram levantadas 450 questões entre 2000 e 2015, sobressaindo-se: a UE (89), a China (60) e os EUA (44). As questões que se sobressaíram, foram: mais informações e esclarecimentos (17,8%); barreira desnecessária ao comércio (15,9%); transparência (14,6%); lógica, legitimidade (11,5%); outros (40,2%).

5.2.1.8 Notificações SPS

Com relação às notificações SPS, dados da OMC, mostram o total de 11.808 notificações regulares e 1.585 notificações de emergência solicitadas no período, representadas pelo Gráfico 6.

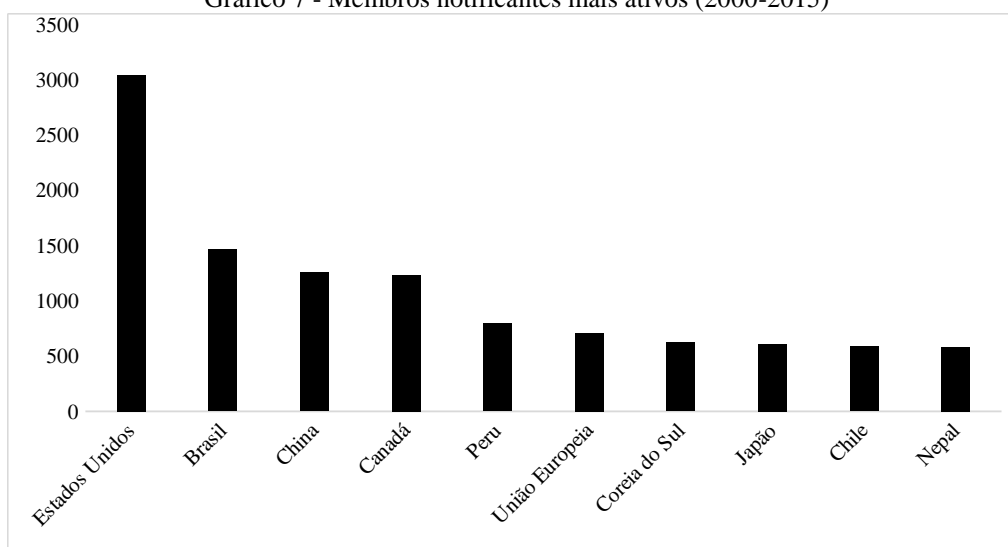


Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

Neste sentido, ressalta-se que as notificações feitas ao comitê TBT, as economias em desenvolvimento representaram a maior parcela das notificações no período, atingindo 50,5% (2005) do total de notificações regulares, 66% (2010) e 73,8% (2015) (WTO, 2019).

Já em relação ao número de notificações ao Comitê SPS, apresenta-se o Gráfico 7.

Gráfico 7 - Membros notificantes mais ativos (2000-2015)



Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

Durante o período em análise, os EUA (3.041 notificações), Brasil (1.464) e a China (1.256) se destacaram em relação.

Os produtos mais afetados por medidas SPS foram: animais vivos (30,1%), produtos vegetais (28,1%), alimentos preparados, bebidas, vinagre, tabaco (15%), produtos das indústrias químicas e afins (6,6%) e outros (20,2%).

No Comitê SPS também são discutidas preocupações comerciais específicas à aplicação de medidas. No período estudado, foram levantadas 317 questões com preocupações comerciais sobre: saúde animal (38,2%), segurança alimentar (31,2%), saúde vegetal (24,9%), outras preocupações (5,7%), sendo os países ou regiões mais representativas, a UE (64), os EUA (38) e a China (29).

A seguir serão analisados os membros do BRICS, separadamente.

5.2.1.9 Brasil

O Brasil foi questionado 24 vezes pelo comitê TBT e 14 vezes pelo comitê SPS entre 2000 e 2015 quanto às notificações sanitárias e fitossanitárias. O maior número de requerimentos foi no período entre 2005 e 2010 (561). Já para as notificações técnicas, destaca-se o período mais recente (com 260), conforme mostra a Tabela 9.

Tabela 9 - Brasil: Notificações requeridas e questões levantadas pelos comitês TBT e SPS

	2000-2005	2005-2010	2010-2015	Total
Notificações TBT	210	226	260	696
Questões TBT	3	9	12	24
Notificações SPS	78	561	393	1032
Questões SPS	5	4	5	14

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

Dentre as medidas discutidas no comitê TBT no período, destacam-se: classificação; registro; inspeção; produção e padronização; requisitos de qualidade; certificação de terceiros; registro; rotulagem; fornecimento de dados de preços; métodos de teste toxicológico; especificações para identidade e qualidade; parâmetros analíticos obrigatórios para a certificação de origem dos vinhos importados; regulamento técnico que estabelece critérios de rotulagem de bebidas e produtos de fermentação acética; procedimentos para a produção e engarrafamento; registro de engarrafadores estrangeiros; inspeções no local e marcação.

Dentre as questões levantadas contra o Brasil no comitê SPS, se destacam: requisitos de importação para batatas e sementes; avestruzes vivos; falta de reconhecimento da regionalização e do certificado de saúde suína; restrições aos bovinos e às bubalinas para reprodução; rotulagem de produtos de origem animal; medidas em sardinhas enlatadas, camarão; regulamentação do Brasil sobre certificados internacionais para peixes e produtos da pesca.

5.2.1.10 Rússia

Em relação às medidas SPS, a Rússia foi notificada apenas algumas vezes, conforme ilustra a Tabela 10.

Tabela 10 - Rússia: Notificações requeridas e questões levantadas pelos comitês TBT e SPS

	2000-2005	2005-2010	2010-2015	Total
Notificações TBT			46	46
Questões TBT			13	13
Notificações SPS			1	1
Questões SPS			10	10

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

Nota: Dados não disponíveis para os períodos de 2000 a 2010.

Foram os seguintes segmentos questionados entre 2010 e 2015: listagem de estabelecimentos de exportação; não reconhecimento de laboratórios de testes para carnes; restrições à importação de produtos de confeitaria e certos tipos de produtos vegetais; medidas sobre suínos vivos; introdução unilateral de novos requisitos para certificados veterinários.

As medidas adotadas pela Rússia e questionadas no comitê TBT foram: requisitos administrativos de produtos; rotulagem e teste de bebidas alcoólicas; armazenamento de produtos alcoólicos; regulamentos técnicos que estabelecem requisitos para produtos alimentares, particularmente em termos de rotulagem; regulamentos técnicos relativos ao transporte ferroviário (WTO, 2019).

5.2.1.11 Índia

A Índia apesar de sofrer poucas notificações, se configura entre o BRICS, como o país mais questionado pelos comitês TBT e SPS, após a China. Como apontada na Tabela 11, entre 2000 e 2015, o país foi questionado 25 vezes quanto ao uso de barreiras técnicas.

Tabela 11 - Índia: Notificações requeridas e questões levantadas pelos comitês TBT e SPS

Frequência/Período	2000 - 2005	2005 - 2010	2010 - 2015	Total
Notificações TBT	11	30	11	52
Questões TBT	5	10	10	25
Notificações SPS	20	38	48	106
Questões SPS	4	2	5	11

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

As medidas da Índia questionadas pelo comitê SPS referiram-se: à gripe aviária; restrições fitossanitárias à importação de maçãs, peras e citrinos; condições de importação para produtos suínos; não notificação de várias medidas SPS; proibição de cera de qualidade alimentar; regulamentação do processo de aprovação de rotulagem e importação da biotecnologia; exigências de certificação de exportação para produtos lácteos; requisitos de importação para mirtilos e abacates (WTO, 2019).

Já no Comitê de barreiras técnicas, foram levantadas as seguintes questões contra a Índia: licenciamento de importação e procedimentos de fabricação; procedimentos de avaliação de conformidade de dispositivos médicos; Instalações de teste, aprovação de tipo e certificação de veículos; Taxas de licença proibindo fabricar, vender, distribuir, importar, armazenar pneus que não estejam em conformidade com o padrão especificado; conformidade

de produtos de aço com os padrões especificados; diretrizes de rotulagem para alimentos pré-embalados; limitação de entrada das importações de maçãs (WTO, 2019).

5.2.1.12 China

Entre os países do BRICS, a China foi o membro que mais notificou os comitês, assim como, foi o mais questionado quanto à adoção de barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias, conforme mostra a Tabela 12.

Tabela 12 - China: Notificações requeridas e questões levantadas pelos comitês TBT e SPS

Frequência/Período	2000 - 2005	2005 - 2010	2010 - 2015	Total
Notificações TBT	168	593	389	1150
Questões TBT	10	24	26	60
Notificações SPS	217	254	680	1151
Questões SPS	9	8	12	29

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

Foram levantadas as seguintes questões contra a China no comitê SPS: regulamentos de segurança alimentar que afetam produtos agrícolas produzidos a partir de biotecnologia moderna e sobre material de embalagem de madeira; restrições à importação de frutas cítricas e outras frutas relacionadas à mosca da fruta; proibição de importação de produtos de origem holandesa; requisitos de importação para cosméticos; medidas de quarentena para a entrada e saída de produtos aquáticos e sobre aves domésticas dos EUA; tolerância zero para patógenos em carne crua e produtos avícolas; Padrão de higiene para bebidas destiladas e bebidas alcoólicas integradas (WTO, 2019).

Quanto às preocupações levantadas no comitê TBT, salientam-se: proteção do benefício do consumidor para bebidas alcoólicas e prevenção de trapaça; proteção da saúde humana e meio ambiente; facilitação do comércio, simplificação do sistema de auditoria de rotulagem; controle de poluição; segurança da informação; definições, requisitos técnicos e marcas para máquinas de lavar roupa elétricas em função antibacteriana; preocupação com relação ao projeto de regulamento da China sobre requisitos de segurança para o teste de células iônicas de lítio e baterias usadas em equipamentos eletrônicos portáteis; limite de teor de arsênico, cádmio, chumbo, cromo e mercúrio; teste, regras de inspeção, requisitos de qualidade e segurança para caldeiras e vasos de pressão (WTO, 2019).

5.2.1.13 África do Sul

A África do Sul, foi pouco questionada quanto à adoção de barreiras não tarifárias, com apenas, cinco e três vezes aos comitês TBT e SPS, respectivamente, como mostra a Tabela 13.

Tabela 13 - África do Sul: Notificações requeridas e questões levantadas pelos comitês TBT e SPS

Frequência/Período	2000 - 2005	2005 - 2010	2010 - 2015	Total
Notificações TBT	65	77	66	208
Questões TBT	2	1	2	5
Notificações SPS	13	3	13	29
Questões SPS	1	1	1	3

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

As questões mais levantadas contra o país no comitê TBT foram: requisitos de rotulagem; etiquetagem e publicidade; padrões de composição e qualidade.

Já no comitê SPS, a África do Sul sofreu questionamento a respeito das restrições à importação de carne de porco fresca e carne bovina.

5.2.2 Defesa Comercial no BRICS

A desaceleração da economia mundial e o acirramento das disputas por mercados aumentaram a demanda das empresas por medidas de defesa comercial. Como visto nas sessões anteriores, apesar das barreiras tarifárias e não-tarifárias serem os instrumentos tradicionais de proteção ao comércio internacional, contra o comércio desleal, as medidas *antidumping*, compensatórias e de salvaguardas têm se mostrado presentes nas negociações internacionais.

Entre esses instrumentos, as medidas *antidumping* se destacam, uma vez que atingem diretamente as empresas exportadoras e não envolvem o governo, como ocorre com as Medidas Compensatórias para subsídios (OLIVEIRA; CORDEIRO, 2011).

O *dumping* é percebido quando o produto comercializado for vendido por preço inferior no país importador, comparado ao país exportador (*dumped*). Sendo assim, as medidas *antidumping* podem ser utilizadas contra bens que entram no país importador com o preço inferior ao valor normal de venda do mesmo bem ou similar (*like product*) no mercado doméstico (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2012).

Em consonância com o Acordo *Antidumping* (AAD) (1994)³⁷, para a aplicação da medida é necessário também a comprovação da relação causal entre a importação *dumped* e o dano à indústria local.

As medidas compensatórias podem ser utilizadas contra importações subsidiadas pelos governos do país exportador, sendo dirigidas diretamente para os governos responsáveis pelo subsídio, tornando mais complexa a efetividade da aplicação (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2012). De acordo com o Acordo para Subsídios e Medidas Compensatórias (SCM)³⁸, subsídio é uma contribuição financeira concedida pelo governo que coloca o beneficiário em posição mais vantajosa do que na ausência do benefício. Assim como no *antidumping*, para a aplicação das medidas compensatórias, é necessário comprovar o dano que, nesse caso, deve ser analisado pelo volume de importações dos produtos subsidiados e seu impacto no preço dos produtos similares no mercado doméstico (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2012).

As medidas de salvaguardas, por sua vez, se diferenciam das demais medidas de defesa comercial por não visarem o comércio desleal, servindo como emergência em caso de surto de importações, mesmo com circunstâncias comerciais consideradas justas. De acordo com Thorstensen e Oliveira (2012), para a aplicação da medida, as investigações deverão demonstrar nível de danos às indústrias locais de bens similares ou diretamente competitivos muito mais elevados, se comparados aos outros mecanismos de defesa comercial.

Segundo dados da WTO (2018), de 2000 a 2015, foram aplicadas 2.525 medidas *antidumping*. Nesse período, entre o BRICS, a China foi o maior alvo e a Índia, o país que mais aplicou o mecanismo, sendo, também, o que mais aplicou medidas contra a China. Sucedendo a China, os EUA aplicaram 254 medidas no período analisado. Quanto às medidas compensatórias, foram aplicadas 169 por/contra e, da mesma forma, a China foi o maior alvo,

seguida da Índia. O país que mais aplicou medidas contra subsídios foram os EUA (76), seguidos pela UE (30). Já em relação às salvaguardas, a Indonésia foi o país que mais solicitou (17), seguido da Índia.

Nas próximas sub-sessões, serão abordados os perfis da política comercial adotada pelos membros do BRICS.

³⁷ Segundo o Artigo 2.1 do Acordo *Antidumping*, considera-se haver prática de *dumping*, isto é, oferta de um produto no comércio de outro país a preço inferior a seu valor normal, no caso de o preço de exportação do produto ser inferior àquele praticado, no curso normal das atividades comerciais, para o mesmo produto quando destinado ao consumo no país exportador. Não se trata, portanto, do conceito econômico de *dumping*, que implica em vendas efetuadas abaixo do custo (BARRAL, 2008). Para acesso ao acordo completo, ver: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1980-1989/1985-1987/D93941.htm. Acesso em: 14 ago 2018.

³⁸ Para acesso ao acordo na íntegra, ver: https://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/subs_e.htm. Acesso em 13 ago 2018.

5.2.2.1 Brasil

Entre 2000 e 2015, o Brasil foi alvo de 53 medidas *antidumping* e aplicou 198, representando 2,1% e 7,8% das aplicações mundiais, respectivamente. De acordo com a Tabela 14, no mesmo período, o país aplicou duas medidas compensatórias e foi designado para quadro, representando respectivamente, 1,3% e 2,4% do total das medidas mundiais (WTO, 2018).

Tabela 14 - Brasil: Medidas Antidumping, Compensatórias e Salvaguardas (2000-2015)

MEDIDAS	2000 - 2005		2005 - 2010		2010 - 2015		TOTAL	
	MAP	MAC	MAP	MAC	MAP	MAC	MAP	MAC
Antidumping	37	28	41	16	120	9	198	53
Compensatórias	1	4	1	0	0	0	2	4
Salvaguardas	1	-	0	-	0	-	1	-

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2018).

Nota: MAP: medidas aplicadas por; MAC: medidas aplicadas contra.

De acordo com a WTO (2018), os países nos quais o Brasil mais aplicou esta medida foram a China (71), e os EUA (24), equivalendo, respectivamente a 28,3% e 9,6% das aplicações brasileiras. O Brasil foi alvo de medidas, majoritariamente, da Argentina, representando 40% das aplicações brasileiras e dos EUA, 10%.

Em relação às medidas compensatórias, entre 1995 e 2015, o Brasil aplicou e foi alvo principalmente da Índia (3), representando 37,5% das medidas brasileiras aplicadas, e dos EUA (5), 50% das medidas recebidas (WTO, 2018).

Os setores, os quais, o Brasil aplicou este mecanismo foi o de produtos vegetais (5) e foi alvo de 10 aplicações no setor de metais de bases, sendo este, o único setor que o país sofreu medidas (WTO, 2018).

5.2.2.2 Rússia

Entre 2000 e 2015, a Rússia foi alvo de 69 medidas antidumping e aplicou 33, representando 2,7% e 1,3% das aplicações mundiais, respectivamente. No período analisado, a Rússia não reportou e nem foi alvo de medidas compensatórias. Como demonstrado na Tabela 15, o país solicitou 3 pedidos de salvaguarda, todos de 2012 a 2014 e os setores envolvidos foram os de artigos de pedra, cimento, cerâmica e vidro; Maquinário e equipamento elétrico e Metais de base.

Tabela 15 - Rússia: Medidas Antidumping, Compensatórias e Salvaguardas (2000-2015)

MEDIDAS	2000'2005		2005'2010		2010'2015		TOTAL	
	MAP	MAC	MAP	MAC	MAP	MAC	MAP	MAC
Antidumping	0	44	17	13	16	12	33	69
Compensatórias	0	0	0	0	0	0	0	0
Salvaguardas	0	-	0	-	3	-	3	-

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2018).

Nota: MAP: medidas aplicadas por; MAC: medidas aplicadas contra.

De acordo com a WTO (2018), entre 1995 e 2015, o setor de metais de bases foi o maior alvo das queixas de *dumping* contra a Rússia (69 aplicações) e, também, o setor responsável pela maior parte das medidas medidas *antidumping* (24). Os países, nos quais, a Rússia mais aplicou medidas, foram a China (11) e a Ucrânia (9), equivalendo, respectivamente a 34,4% e 23,7% das aplicações mundiais. A origem das queixas contra a Rússia, foram da UE 18% (22) e Índia, 17,2% (21). O país foi alvo, por parte da Ucrânia, de uma medida Compensatória no período entre 1995 e 2015, no setor de veículos, aeronaves e navios.

5.2.2.3 Índia

Entre 2000 e 2015, a Índia foi alvo de 90 medidas *antidumping* e aplicou 510, representando 3,6% e 20,2% das aplicações mundiais, respectivamente, conforme demonstra a Tabela 16.

Tabela 16 - Índia: Medidas Antidumping, Compensatórias e Salvaguardas (2000-2015)

MEDIDAS	2000'2005		2005'2010		2010'2015		TOTAL	
	MAP	MAC	MAP	MAC	MAP	MAC	MAP	MAC
Antidumping	256	38	133	27	121	25	510	90
Compensatórias	0	19	0	4	0	6	0	29
Salvaguardas	4	-	3	-	7	-	14	-

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2018).

Nota: MAP: medidas aplicadas por; MAC: medidas aplicadas contra.

No mesmo período, o país não aplicou medidas compensatórias. Identificou-se 14 pedidos de medidas de salvaguardas pela Índia, representando 10,4% de pedidos mundiais. O setor de produtos químicos se sobressaiu com um total de dezesseis medidas entre 1995 e 2017 (WTO, 2018).

Entre 1995 e 2015, o setor de metais de bases foi o destaque de medidas *antidumping* contra a Índia (43 aplicações), enquanto o setor de Produtos Químicos foi o que o país mais

aplicou essas medidas (301). De acordo com a WTO (2018), os países nos quais a Índia mais aplicou medidas *antidumping*, foram a China (167) e a Coreia do Sul (50), representando, respectivamente a 25,5% e 7,6% das aplicações mundiais. A Índia foi alvo de medidas vindas, principalmente, da UE 16,2% (21) e EUA, 15,4% (20). Os setores, os quais, a Índia mais aplicou medidas compensatórias entre 1995 e 2015 foram os de metais de bases e maquinário (uma medida em cada um), contra a China.

5.2.2.4 China

No período estudado, a China foi o maior alvo de medidas *antidumping*, haja vista o elevado grau de competitividade de suas exportações em razão do baixo custo de mão de obra e a política de desvalorização cambial. Entre 2000 e 2015, a China foi alvo de 700 medidas *antidumping* e aplicou 176, respectivamente, 27,7% e 7% das aplicações mundiais, conforme demonstra a Tabela 17.

Tabela 17 - China: Medidas Antidumping, Compensatórias e Salvaguardas (2000-2015)

MEDIDAS	2000 -2005		2005 - 2010		2010 - 2015		TOTAL	
	MAP	MAC	MAP	MAC	MAP	MAC	MAP	MAC
Antidumping	73	224	67	250	36	226	176	700
Compensatórias	0	2	2	27	4	37	6	66
Salvaguardas	1	-	0	-	0	-	1	-

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2018).

Nota: MAP: medidas aplicadas por; MAC: medidas aplicadas contra).

Houveram 6 medidas compensatórias reportadas pela China, contra 706 medidas recebidas, representando, respectivamente, 3,8% e 40% das medidas compensatórias mundiais. No período a China solicitou apenas 1 medida de salvaguarda em 2002 e o setor envolvidos foi o de Alimentos preparados, bebidas e tabaco (WTO, 2018).

Na China, entre 1995 e 2015, o setor de metais foi o que mais sofreu *dumping* (272 aplicações), enquanto o setor de Produtos Químicos, foi aquele que o país aplicou mais medidas *antidumping* (98 aplicações). Os países, os quais, a China mais aplicou medidas *antidumping* foram os EUA (37) e o Japão (36), equivalendo, respectivamente a 18,8% e 18,3% das aplicações mundiais (WTO, 2018). O país foi alvo de medidas vindas, principalmente, da Índia, 18% (167) e EUA, 12,9% (119).

De acordo com Thorstensen e Oliveira (2012), durante o período em análise, a China ainda não era considerada uma economia de mercado, podendo o governo afetar os preços dos

produtos com facilidade e, como consequência, o preço de um bem do mercado chinês poderia ser incompatível com o preço de mercado³⁹. Por esta razão, o protocolo de acesso da China à OMC em 2001, permitiu a utilização do preço praticado no mercado doméstico de um terceiro país, a fim de objetivar a determinação de *dumping*.

Houve 45 medidas compensatórias contra a China no setor de metais de bases e 11 no setor de produtos químicos entre 1995 e 2015. Quanto às aplicadas, o setor que mais sofreu medidas foi o de produtos químicos (2). O país que mais aplicou medidas contra a China foram os EUA, com total de 45 medidas e no sentido inverso, foram 5. Este valor configura 53,6% das medidas recebidas pela China e 71,4% das aplicadas pelo país (WTO, 2018).

5.2.2.5 África do Sul

Entre 2000 e 2015, a África do Sul foi alvo de 34 medidas *antidumping* e aplicou 62, representando 1,3% e 2,4% das aplicações mundiais, respectivamente. No mesmo período, o país sofreu apenas 1 medida compensatória e reportou 5, configurando 3% do total mundial. Nos anos de 2007, 2014, a África do Sul requereu 3 medidas de salvaguardas, conforme mostra a Tabela 18. Os setores envolvidos foram: Alimentos preparados, bebidas e tabaco; Produtos químicos e Metais de base.

Entre os anos 1995 a 2015, o setor de metais de bases foi o maior alvo de *dumping*, com 34 aplicações, sendo em igual número, as medidas *antidumping* aplicadas pelos países. Os países nos quais a África do Sul mais aplicou estas medidas foram a China (21) e a Coreia do Sul (16), representando, respectivamente, 15,3% e 11,7% das aplicações mundiais. O país foi alvo de medidas *antidumping*, principalmente, dos EUA (10) e Índia (9), representando, 20% e 18%, respectivamente das aplicações mundiais (OMC, 2018).

Tabela 18 - África do Sul: Medidas Antidumping, Compensatórias e Salvaguardas (2000-2015)

MEDIDAS	2000-2005		2005-2010		2010-2015		TOTAL	
	MAP	MAC	MAP	MAC	MAP	MAC	MAP	MAC
Antidumping	38	22	15	6	9	6	62	34
Compensatórias	5	1	0	0	0	0	5	1
Salvaguardas	0	-	1	-	1	-	2	-

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2018).

Nota: MAP: medidas aplicadas por; MAC: medidas aplicadas contra.

³⁹ De acordo com Thorstensen e Oliveira (2012), a China passou a ser reconhecida como economia de mercado em 2016.

Entre 1995 e 2015, a África do Sul aplicou 4 medidas compensatórias e foi alvo de 2 medidas pelos EUA e outras 2 medidas pela Nova Zelândia. De acordo com a WTO (2018), o setor de metais de bases foi o que mais aplicou e recebeu medidas (2), juntamente com o setor de alimentos, bebidas e tabaco (2).

5.3 COMÉRCIO DE BENS: RESULTADOS POR SETORES DE ATIVIDADES E POR PAÍSES DO BRICS

Exemplos históricos de economias planificadas, a entrada de China e Rússia na OMC vem despertando a atenção sobre as razões econômicas e políticas que justificaram os longos e complexos processos de acesso à organização e os balanços dos custos e benefícios estimados para tais decisões. O acesso da China na OMC foi precedido por profundo processo de ajuste de sua economia e representou importante decisão política do governo chinês de reinserir o país na arena do comércio mundial e assim, transformar o comércio em eixo propulsor de seu desenvolvimento⁴⁰.

Todavia, os custos da acessão exigidos da China foram altos, mas seu desempenho nos últimos anos mais que compensou o processo de ajuste. A Rússia, por sua vez, junto a outros países do antigo bloco comunista, não aderiu ao GATT em 1948 e, apenas em 1993, após o fim da URSS, solicitou status de parte signatária do GATT. As negociações se estenderam até novembro de 2011 quando, finalmente, foi obtido um acordo entre Rússia e Geórgia, que se opunha à entrada russa desde a guerra entre os dois países em 2008. Em dezembro de 2011, a Conferência Ministerial da OMC aprovou a acessão da Rússia à organização, fato que foi ratificado no ano seguinte (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2012).

Brasil, Índia e África do Sul, por já estarem presentes nas discussões iniciais da criação do GATT, por terem participado de todas as suas rodadas de negociação e, finalmente, por estarem presentes na negociação sobre a criação da OMC, acabaram assumindo papel de liderança no âmbito dos países em desenvolvimento.

⁴⁰ A acessão foi consequência, de um lado, da opção do governo chinês em adaptar um modelo econômico baseado nos princípios socialistas de economia planejada a um modelo de economia de mercado, designado por economia socialista de mercado, bem como estabilizar as relações comerciais com os demais países. De outro lado, significou a vontade política dos membros da OMC de integrarem este país à organização que tem por objetivo básico a liberalização do comércio por meio de negociação de regras e supervisão de sua aplicação. Desta forma, os interesses foram satisfeitos dos dois lados: a China, ao transformar o comércio internacional em ponto central da sua política de crescimento, necessitava da garantia de que suas exportações não seriam discriminadas, segundo as regras da OMC; e os demais membros da OMC, atraídos pelo vasto mercado chinês, em fase de abertura, consideravam que as regras existentes seriam garantia de que a invasão dos produtos chineses poderia ser controlada (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2012).

Na Tabela 19, é possível observar a composição das exportações brutas de bens segundo as principais atividades do BRICS, nos diferentes setores. Para o exame comparado dos países, foram selecionados os dez setores mais significativos para as exportações de bens no último ano da série (2015) que, em conjunto, representavam em torno de 70% das exportações totais do país. Esses percentuais correspondem: Brasil (61,9%), Rússia (85,4%), Índia (56,5%), China (71,6%) e África do Sul (72,2%). Nos casos da China e da Rússia, as duas principais atividades respondem por, respectivamente, 67,8% e 44,7% das exportações brutas. Os demais BRICS registram maior dispersão setorial das suas exportações (Brasil, 19,9%; Índia, 25,6%; África do Sul, 28,4%).

Tabela 19 - Valor e porcentagem de participação das principais atividades econômicas nas exportações brutas do BRICS (2015) - em bilhões de US\$ e em %

Brasil		Rússia		Índia		China		África do Sul	
Total	190,1	Total	341,1	Total	272,2	Total	2.142,8	Total	80,7
Sementes e frutas oleaginosas, cereais, sementes, frutas	21,1	Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	216,1	Pérolas, pedras preciosas, metais	38,5	Equipamentos elétricos e eletrônicos	594,3	Pérolas, pedras preciosas, metais	13,7
	11,1%		63,3%		14,1%		27,7%		17%
Minérios, escória e cinzas	16,7	Ferro e aço	15,2	Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação	31,4	Reatores nucleares, caldeiras, máquinas	364,3	Veículos não ferroviários, elétricos	9,2
	8,8%		4,5%		11,5%		17%		11,4%
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação	16,6	Commodities não especificadas de acordo com o tipo	10,8	Veículos que não sejam ferroviários, elétricos	14,1	Móveis, iluminação, sinalização, construções pré-fabricadas	98,5	Minérios, escória e cinzas	8,4
	8,7%		3,2%		5,2%		4,6%		10,4%
Carnes e miudezas comestíveis	13,1	Fertilizantes	8,9	Reatores nucleares, caldeiras, máquinas	13,2	Artigos de vestuário, acessórios de malha ou crochê	83,8	Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação	7,8
	6,9%		2,6%		4,9%		3,9%		9,7%
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas	11,4	Reatores nucleares, caldeiras, máquinas	8,7	Produtos farmacêuticos	12,5	Artigos de vestuário, acessórios sem ser de malha ou crochê	78,4	Reatores nucleares, caldeiras, máquinas	5,7
	6%		2,6%		4,6%		3,7%		7,1%
Veículos não ferroviários, elétricos	9,60	Pérolas, pedras preciosas, metais, moedas	7,9	Produtos químicos orgânicos	11,3	Aparelhos óptico, foto, técnico, médico	73,7	Ferro e aço	5,5
	5,1%		2,3%		4,2%		3,4%		6,8%
Ferro e aço	8,9	Alumínio e seus artigos	7,1	Artigos de vestuário, acessórios sem ser de malha ou crochê	9,3	Plástico e seus artigos	65,7	Frutas comestíveis, nozes, cascas de frutas cítricas	2,9
	4,7%		2,1%		3,4%		3,1%		3,6%
Açúcar e confeitaria	7,8	Madeira e seus artigos, carvão vegetal de madeira	6,3	Equipamentos elétricos e eletrônicos	7,9	Veículos não ferroviários, elétricos	62,6	Equipamentos elétricos e eletrônicos	2,1
	4,1%		1,8%		2,9%		2,9%		2,6%
Resíduos, desperdícios da indústria alimentar, forragem	6,2	Cereais	5,7	Artigos de vestuário, acessórios de malha ou crochê	7,8	Artigos de ferro e aço	60,5	Alumínio e seus artigos	1,6
	3,3%		1,7%		2,9%		2,8%		2%
Chá, café, mate e especiarias	6	Cobre e seus artigos	4,5	Algodão	7,5	Calçados, polainas e semelhantes	53,5	Bebidas e vinagre	1,3
	3,2%		1,3%		2,8%		2,5%		1,6%

Fonte: Elaborado pela autora com base em OCDE (2019) e UN Comtrade (2019).

De acordo com as medidas tradicionais de penetração comercial - participação das exportações e importações no PIB – é possível aferir o grau de abertura comercial⁴¹ do BRICS relativo as suas economias.

⁴¹ De toda forma, ao se avaliar o grau de abertura comercial (soma de exportações e importações, dividida pelo PIB), é necessário levar em conta as dimensões dos países que estão servindo de base de comparação. Ainda assim, a equiparação com outros países de um modo geral é bastante elucidativa. A compreensão é que quanto menor o país, mais aberto ele será ao comércio. Além disso, para um país de determinado tamanho, o grau de abertura será menor quanto maior for o grau de protecionismo. Se espera assim, que o grau de abertura varie negativamente em relação ao PIB e positivamente em relação ao PIB per capita, que indica a riqueza do país. (NEVES, 2016).

Em relação aos setores mais significativos para as exportações e importações de bens dos países do BRICS, os quadros a seguir, tendo os dados na Un Comtrade (2019) como referência, apresentam um *ranking* a cada quatro anos, com os dez setores de maior impacto no comércio para cada um dos países.

Brasil: os setores mais relevantes para as exportações brasileiras de bens a partir de 2005 mantiveram-se constantes até o final da série (Tabela 20).

Tabela 20 - Brasil: *Ranking* dos setores mais relevantes nas exportações de bens - (2000-2015)

SETORES	2000		2005		2010		2015	
	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição
Veículos não ferroviários, elétricos	4,4	1º	11,5	1º	12,1	4º	9,6	6º
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	4,3	2º	9,8	2º	11,1	7º	11,4	5º
Aeronaves, veículos espaciais e suas partes	3,6	3º	3,3	10º	-	-	-	-
Ferro e aço	3,4	4º	8,5	3º	8,4	8º	8,9	7º
Minérios, escória e cinzas	3,3	5º	8	4º	30,8	1º	16,7	2º
Equipamentos elétricos e eletrônicos	3	6º	5,5	7º	5,1	10º	-	-
Sementes e frutas oleaginosas, cereais, sementes, frutas, etc	2,2	7º	5,4	8º	11,2	6º	21,2	1º
Resíduos, desperdícios da indústria alimentar, forragem	1,7	8º	-	-	-	-	6,2	9º
Chá, café, mate e especiarias	1,7	9º	-	-	5,4	9º	6	10º
Calçados, polainas e semelhantes	1,6	10º	-	-	-	-	-	-
Carnes e miudezas comestíveis*	-	-	7,2	5º	11,9	5º	13,1	4º
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc*	-	-	7,1	6º	23,4	2º	16,6	3º
Açúcar e confeitaria*	-	-	4,1	9º	13	3º	7,8	8º

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UN COMTRADE (2019).

Nota: *Setores adicionados após o ano 2000, que passaram a compor o *ranking*.

O setor de calçados compôs o quadro somente no ano 2000, não se posicionando entre os dez produtos mais importantes nos anos seguintes. Aeronaves e veículos espaciais, que em 2000 ocupavam o 3º lugar, em 2005 apresentaram queda para 10º no *ranking* e, a partir disso, não configura mais entre os dez principais setores.

O setor de carnes, que em 2000 não se mostrava relevante, em 2005 ocupou o 5º lugar com US\$ 7,2 bilhões das exportações brasileiras e evoluiu para 4º em 2015. Em todo o período, o tipo de carne mais exportada foi a de aves, seguido da carne bovina e, por último, suína. O setor de automóveis ocupou o 1º lugar em 2000 e 2005, em parte, como resultado de acordos bilaterais com a Argentina em 2001, o Chile em 2002 e via Mercosul no mesmo ano. Todavia, em razão da crise mundial no início dos anos 2000, os acordos não prosperaram.

O açúcar, que em 2000 e 2005 ocupou a 9ª posição no *ranking*, em 2010 passou para a 3ª posição, com US\$ 13 bilhões exportados. De acordo com dados da balança comercial, o principal motivo desse crescimento foi a queda da safra na Índia em 2009, causada pela instabilidade no regime de chuvas. O setor de sementes e frutas obteve avanço gradativo, saindo da 7ª posição em 2000, para a 1ª posição em 2015, dobrando a cada passagem de

período. Os principais produtos dos setores de sementes e frutas exportados em 2015 foram os de soja, café e milho com, respectivamente 11%, 3% e 2,6% das exportações.

Em 2010, os setores mais relevantes foram os mesmos de 2005. Porém, com média de 50% de aumento nas exportações, enquanto os demais setores, até o 9º colocado, igualaram-se ao *ranking* de 2000. Os setores de borracha e ferro e aço, são exceções na série, por pontuarem apenas nos anos 2005 e 2010, respectivamente.

Quase 65% das importações do Brasil em 2000 estavam relacionadas aos três primeiros setores, somando US\$ 26,4 bilhões (Tabela 21).

Tabela 21 - Brasil: *Ranking* dos setores mais relevantes nas importações de bens (2000-2015)

SETORES	2000		2005		2010		2015	
	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição
Equipamentos elétricos e eletrônicos	9,1	1º	10,5	3º	22,3	3º	20,4	3º
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	9	2º	11,6	2º	28,5	2º	24,8	2º
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	8,3	3º	13,5	1º	30	1º	24,9	1º
Veículos não ferroviários, elétricos	3,7	4º	4,2	5º	17,3	4º	13,6	4º
Produtos químicos orgânicos	3,3	5º	4,3	4º	8,4	5º	9,3	5º
Plásticos e seus artigos	2	6º	2,9	7º	6,5	6º	7,1	6º
Aparelhos óptico, foto, técnico, médico, etc	1,8	7º	2,9	6º	6,1	7º	5,5	9º
Produtos farmacêuticos	1,4	8º	2	9º	6,1	8º	6,5	8º
Fertilizantes	1,3	9º	2,3	8º	4,9	9º	6,6	7º
Cereais	1,2	10º	-	-	-	-	-	-
Borracha e seus artigos*	-	-	1,5	10º	-	-	-	-
Ferro e aço**	-	-	-	-	4,7	10º	-	-
Produtos químicos diversos***	-	-	-	-	-	-	4,6	10º

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UN *Comtrade* (2019).

Notas: *Setor que configura apenas em 2005.

**Setor que configura apenas em 2010.

***Setor que configura apenas (ou a partir) de 2015.

Esse cenário se mantém em 2005 e inverte-se, de modo que combustíveis minerais, óleos e produtos de destilação que, em 2000, era o setor 3º colocado, passa a ser o 1º, com US\$ 13,5 bilhões; assim como os equipamentos elétricos e eletrônicos, que, em 2000 era o setor 1º colocado e passou em 2005 a ser o 3º com US\$ 10,5 bilhões.

Em 2015, houve uma regressão nos valores dos três primeiros setores com maior participação na importação que, até então, cresciam gradualmente. O setor de combustíveis, principalmente composto por petrolíferos refinados, foi o que mais sofreu redução, de US\$ 30 bilhões em 2010, para US\$ 24,9 bilhões em 2015, enquanto os demais setores oscilaram, em média, em US\$ 2 bilhões. Em resumo, no período de 2000 a 2015, o perfil importador do Brasil pouco mudou, sendo que 70% dos setores se mantiveram em toda a série.

Tomando como base o conceito de IVCR apresentado no Cap. 2, a Tabela 22 apresenta os setores os quais, o Brasil mostrou vantagem e desvantagem comparativa revelada no período em análise. É possível observar, que os setores mais competitivos são: cereais, frutas e sementes, açúcar, carne e café. Possui entretanto, desvantagem revelada nos setores

que demandam maior nível de P&D como por exemplo, veículos, reatores nucleares, equipamentos elétricos e máquinas em geral. O setor de calçados e aeronaves se destacam em relação à perda de competitividade mundial no período.

Tabela 22 - Brasil: IVCR (2000-2015)8756

Setores	2000	2005	2010	2015
Veículos não ferroviários, elétricos	0,9	1,1	0,8	0,8
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	0,5	0,6	0,5	0,6
Aeronaves, veículos espaciais e suas partes	3,8	1,9	-	-
Ferro e aço	3,2	2,7	1,7	2,6
Minérios, escória e cinzas	15,0	10,1	12,4	9,6
Equipamentos elétricos e eletrônicos	0,4	0,3	0,2	-
Sementes e frutas oleaginosas, cereais, sementes, frutas, etc	13,3	15,9	12,5	21,4
Resíduos, desperdícios da indústria alimentar, forragem	10,4	-	-	8,1
Chá, café, mate e especiarias	13,4	-	11,2	12,0
Calçados, polainas e semelhantes	4,0	-	-	-
Carnes e miudezas comestíveis	-	10,0	9,3	10,8
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	-	0,5	0,8	0,9
Açúcar e confeitaria	-	15,3	22,6	18,0

Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade* (2019).

A despeito desse panorama, dados da UNCTAD (2013), mostram que após a crise mundial de 2008, o Brasil adotou mudanças na política industrial, visando o desenvolvimento da indústria e aumento da capacidade tecnológica e competitividade. Em 2012, através da segunda fase do Brasil-Maior, medidas que incluem incentivos fiscais e facilidade de financiamento, sobretudo nos segmentos de TIC e indústria automotiva (Inovar-Auto), foram lançadas pelo Banco Nacional do Desenvolvimento BNDES (UNCTAD, 2013)⁴².

Com relação à baixa competitividade do Brasil em setores essenciais, Gereffi (2015) faz críticas em relação a baixa participação do Brasil nas Cadeias Globais de Valor (CGV) e alega, a título de exemplo, que a estratégia do setor automotivo brasileiro é enfatizar as vendas para o mercado interno e as conexões regionais com o MERCOSUL, utilizando altas tarifas para produtos importados de terceiros, o que compromete o aumento das capacidade tecnológica.

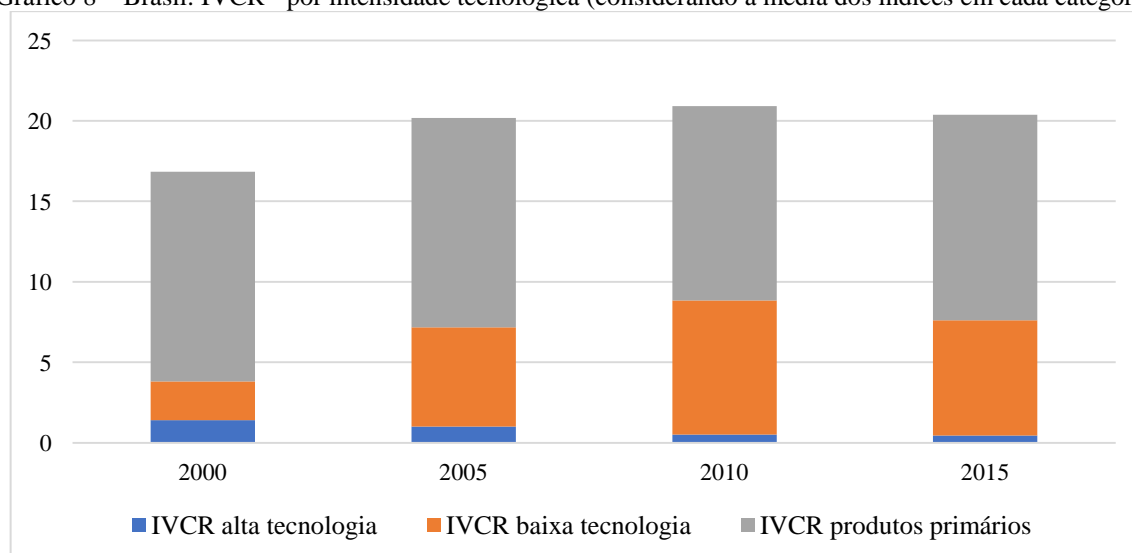
Há várias indústrias competitivas que poderiam fazer parte das CGV e aumentar a competitividade do Brasil. O setor aeronáutico, através da Embraer, se configura um exemplo de empresa altamente competitiva e bem integrada às CGVs. Se insere em um segmento que proporciona inovação, qualificação, tecnologia, mão de obra altamente qualificada, integração

⁴² A título de exemplo, em 2013, dois fabricantes de automóveis estrangeiros – Fiat e Peugeot Citroen – receberam aprovação de empréstimos do BNDES (US\$ 1,2 bilhão e US\$ 77 milhões, respectivamente) a taxas preferenciais. O objetivo dessa medida foi, além de atrair IED, estimular a competitividade, a modernização tecnológica e o desenvolvimento de fornecedores locais, o que poderiam levar, em última instância, a maior inserção nas cadeias de produção (UNCTAD, 2013).

com áreas de pesquisa, fornecedores locais e internacionais. Como esse exemplo, existem outras empresas brasileiras internacionalizadas e que são líderes mundiais em seus setores, como a Marcopolo (ônibus), a Weg (motores elétricos), a Ambev (bebidas). Entretanto, o que se percebeu no decorrer do período, foi uma contração desses segmentos e a expansão do setor primário. Esses exemplos ilustrativos demonstram que são necessárias políticas nacionais consistentes de incentivo às redes de inovação, que envolvam universidades, empresas relacionadas, instituições públicas de ensino e pesquisa, comunidade, sociedades técnicas entre outras.

Nessa direção, o Gráfico 8 mostra o IVCR por intensidade tecnológica, considerando a média em cada categoria, onde se pode observar uma contração da vantagem comparativa revelada nos setores intensivos em alta tecnologia entre 2000-2015.

Gráfico 8 – Brasil: IVCR - por intensidade tecnológica (considerando a média dos índices em cada categoria)



Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade* (2019).

Nos setores de baixa tecnologia, observa-se uma crescente, mas com tendência de perda de vantagem ao final do período. Os produtos primários compõem a maior parcela das exportações com aumento de competitividade no período analisado.

Os fluxos comerciais também são caracterizados por um crescente CII, o qual pode ser definido como a troca de produtos classificados dentro de um mesmo setor, determinado geralmente, por diferenças nas intensidades tecnológicas entre as países.

Sendo assim, o conhecimento da magnitude do CII comércio é uma variável importante na formulação de estratégias de inserção internacional, na medida que permite, ainda que de forma relativa a intensidade do comércio.

A Tabelas 23 apresenta os dados do CII do Brasil com o BRICS e com o mundo no período inicial (2000) da série estudada.

Tabela 23 - Brasil: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados - 2000

Setores	Exportações para o BRICS	Importações do BRICS	Comércio intra-indústria	Exportações para o mundo	Importações do mundo	Comércio intra-indústria
	US\$ milhões	US\$ milhões	Índice GL	US\$ bilhões	US\$ bilhões	Índice GL
Exportação e importação						
Veículos não ferroviários, elétricos	111,1	11,6	0,2	4,4	3,7	0,9
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	95,4	189,7	0,7	4,3	9,0	0,6
Aeronaves, veículos espaciais e suas partes	37,3	0,3	0,0	3,6	1,1	0,5
Equipamentos elétricos e eletrônicos	35,7	10,2	0,4	3	9,1	0,5
Produtos químicos orgânicos	49,6	122	0,6	1,2	3,3	0,5
Exportação						
Ferro e aço	53,1	73,3	0,8	3,4	0,5	0,2
Calçados, polainas e semelhantes	4,7	20,0	0,4	1,6	0,5	0,5
Alumínio e suas obras	7	18,0	0,6	1,5	0,4	0,4
Açúcar e confeitaria	320,1	0,5	0,0	1,3	0,5	0,5
Preparações alimentares de vegetais, frutas, nozes	2,6	0,9	0,5	1,1	0,1	0,2
Importação						
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	45,70	91,0	0,7	0,9	8,3	0,2
Plásticos e seus artigos	37,90	28,4	0,9	0,95	2,0	0,6
Aparelhos óptico, foto, técnico, médico, etc	5,40	83,8	0,1	0,45	1,8	0,4
Produtos farmacêuticos	2,70	17,3	0,3	0,21	1,4	0,3
Borracha e seus artigos	10,50	19,4	0,7	0,77	0,9	0,9

Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade* (2019).

A Tabelas 24 apresenta os dados do CII do Brasil com o BRICS e com o mundo (2015).

Tabela 24 - Brasil: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados - 2015

Setores	Exportações para o BRICS	Importações do BRICS	Comércio intra-indústria	Exportações para o mundo	Importações do mundo	Comércio intra-indústria
	US\$ milhões	US\$ milhões	Índice GL	US\$ bilhões	US\$ bilhões	Índice GL
Exportação e importação						
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	5.291,40	2.190,80	0,6	16,6	24,9	0,8
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	644,1	5.497,60	0,2	11,4	24,8	0,6
Veículos não ferroviários, elétricos	376,7	910,7	0,6	9,6	13,6	0,8
Equipamentos elétricos e eletrônicos	316,3	140,8	0,6	3,6	20,4	0,3
Plásticos e seus artigos	257,9	995,5	0,4	3,5	7,1	0,7
Exportação						
Ferro e aço	237,8	247,6	1,0	8,9	2,5	0,4
Açúcar e confeitaria	1.644,30	7,3	0,0	7,8	0,89	0,2
Aeronaves, veículos espaciais e suas partes	358,1	1,0	0,0	4,5	2,3	0,7
Produtos químicos inorgânicos	210,1	292,0	0,8	3,4	1,9	0,7
Madeira e seus artigos	148,3	40,8	0,4	2,3	0,12	0,1
Importação						
Produtos químicos orgânicos	119,8	1.971,5	0,1	2,3	9,3	0,4
Fertilizantes	106,5	652,3	0,3	0,28	6,6	0,1
Produtos farmacêuticos	44,9	344,8	0,2	1,3	6,5	0,3
Aparelhos óptico, foto, técnico, médico, etc	61,9	674,1	0,2	0,84	5,5	0,3
Produtos químicos diversos	47,0	538,2	0,2	0,84	4,6	0,3

Fonte: Elaborado pela autora com base em *UN Comtrade* (2019).

Considerando os dados apresentados na tabela 20, entre 2000 e 2015, o setor de diminuiu sua representatividade no total das exportações brasileiras, passando de 1º lugar (2000) à 6º lugar (2015)?

Em todo o período da análise, este setor também teve impacto considerável nas importações, ocupando o 4º lugar entre os bens mais importados (Tabela 21). Entretanto, somente em 2005, esse setor apresentou vantagem comparativa, conforme mostra a Tabela 22.

Embora tenha perdido competitividade com a redução das exportações, as Tabelas 23 e 24 mostram que o índice de CII foi alto, atingindo 0,9 (2000) e 0,8 (2015), haja vista, a manutenção das importações. Em relação ao BRICS, o índice de CII no setor de veículos foi 0 em 2000 e 1 em 2015, indicando que houve integração deste setor no âmbito do acordo, conforme demonstram as Tabelas 23 e 24.

O setor de aeronaves, perdeu representatividade nas exportações no decorrer do período, uma vez que ocupava o 3º lugar (2000) e, em 2010 e 2015 não esteve entre os dez produtos mais relevantes para as importações brasileiras. Ressalta-se, entretanto, que no início da série (2000 e 2005) o setor apresentou IVCR de 3,8 e 1,9, respectivamente (Tabela 22).

No decorrer do período, o setor de aeronaves apresentou maior índice CII (0,7 em 2015), comparado a 2000 (0,5), o que demonstra que esse setor está mais integrado nas cadeias mundiais de produção. Ao contrário do setor de veículos, o segmento de aeronaves se manteve nulo o índice GL em 2000 e 2015, apontando a preponderância das exportações e não da integração intra indústria no BRICS.

Em relação ao IVCR medido pela intensidade tecnológica, foi possível observar que o Brasil apresentou vantagem competitiva somente no setor de aeronaves em 2000 (3,8) e 2005 (1,9) e no setor de veículos em 2005 (1,1). Se considerada a média do IVCR nos setores de alta tecnologia no período estudado, conclui-se que o Brasil vem perdendo competitividade gradativa, sendo, 2000 (1,4), 2005 (1,0) 2010 e 2015 (0,5).

O setor de minérios não compôs a pauta de importações no período analisado e se destacou nas exportações entre 2000 e 2015, saindo 5ª posição para 2ª posição, respectivamente. O segmento apresenta vantagem comparativa revelada no período, mas é importante perceber que, embora tenha subido no posicionamento, o IVCR reduziu-se gradativamente, o que sugere perda da vantagem competitiva.

O setor combustíveis minerais, óleos e produtos de destilação não se destacou entre os dez setores que mais exportaram em 2000, cenário que mudou em 2015, quando ocupou o 3º lugar em relevância exportações. Já em relação às importações, o segmento apresentou grande impacto, tornando-se o mais relevante em 2015, o que resultou em desvantagem comparativa

revelada. Esse quadro vem ao encontro, no caso do petróleo, por exemplo, do perfil de exportador do produto bruto e importador do produto refinado (beneficiado) do país.

É importante destacar que o resultado positivo em relação ao comércio intra indústria, deve-se à certa vantagem do Brasil em relação ao setor de petróleo, e não aos derivados deste, como sugere o setor agregado. Por isso, o país exporta o petróleo bruto e importa refinado.

Como consequência, índice CII deste setor em 2000 foi baixo (0,2), a importação foi muito superior à exportação. Já, em 2015, o índice CII atingiu 0,8, demonstrando que o Brasil exportou e importou quantidades próximas. O comércio intra indústria deste setor com o BRICS foi acima de 0,5 2000 e 2015, mostrando tendência à complementariedade na indústria entre os países do acordo.

O setor de carnes que não era expressivo em 2000, em 2015 foi o 4º segmento mais significativo nas exportações e aumentou o seu IVCR para 10,8 em 2015. O setor não compôs a pauta de importações em todo o período analisado.

Ainda no segmento de *commodities*, o setor de soja e milho que foi o 7º colocado entre os dez mais significativos para as exportações em 2000, ocupou a 1ª posição em 2015, com um dos mais altos IVCR (21,4) entre os setores considerados. Esse fato vem ao encontro do conhecido perfil exportador de grãos do país.

O setor de açúcar que em 2000 não compunha a pauta dos principais produtos exportados pelo Brasil, atingiu alto IVCR em 2010 (22,6), perdendo competitividade nos anos seguintes.

O setor de ferro e aço apresentou vantagem comparativa em todo o período, contudo, esta variável diminuiu ao longo do período, o que reflete a redução das exportações (de 4º para 7º lugar). Nas importações, o setor não configurou entre os dez primeiros entre 2000 a 2015, o que reflete maior índice CII (0,2 em 2000 e 0,4 em 2015). O comércio intra indústria deste setor com o BRICS foi de 0,8 em 2000 e 1 em 2015, se configurando no setor mais integrado do Brasil com os países do acordo.

No que tange as exportações, em 2000 o setor de máquinas e equipamentos, foi o 2º mais significativo, já em 2015, caiu para a 5ª posição. Apesar do bom desempenho de exportações em 2000, o setor apresentou desvantagem comparativa em todo o período, demonstrando que as exportações mundiais foram proporcionalmente maiores do que as do Brasil. O setor teve grande impacto também nas importações, ocupando a 2ª posição, entre os dez mais importados. O índice CII manteve-se em 0,6 no período, demonstrando que, embora houvesse troca comercial, houve mais importação. Em 2000, o CII com os demais países do

BRICS apresentou resultados mais altos comparado ao mundo. Em 2015, nota-se a queda deste índice em função da predominância das importações da China.

Embora, o setor de equipamentos elétricos e eletrônicas em 2000 tenha sido o 6º mais exportado, em 2010 passa a ocupar a 10ª posição, com IVCR de 0,2 e, em 2015, esse setor não se confira relevante nas exportações brasileiras. Foi, entretanto, um dos setores mais importantes nas importações. Este cenário, reflete o baixo índice de CII e alto índice de comércio inter-industrial (doravante, CIE) do setor em 2015 (0,3). O CII acima de 0,5 em relação aos países do BRICS se deve aos baixíssimos valores comercializados entre eles, sugerindo que o Brasil importou equipamentos elétricos e eletrônicos de outros países.

O setor de borracha e seus artigos não se destacou na pauta exportadora, nem importadora do país. O índice CII, entretanto, foi 0,9 o que pressupõe que o valores exportados e importados desse setor foram equivalentes.

Rússia: De 2000 a 2005 não foi detectada uma grande mudança no perfil das exportações russas de bens, sendo que os três principais setores no *ranking* se mantiveram e os demais pouco se alteraram (Tabela 25).

Tabela 25 - Rússia: *Ranking* dos setores mais relevantes nas exportações de bens (2000-2015)

SETORES	2000		2005		2010		2015	
	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	52,3	1º	149,5	1º	262,7	1º	216,1	1º
Commodities não especificadas de acordo com o tipo	12	2º	20	2º	28,8	2º	10,8	3º
Ferro e aço	6,3	3º	17,9	3º	18,8	3º	15,2	2º
Alumínio e seus artigos	5,3	4º	5,5	5º	6,7	6º	7,1	7º
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	2,9	5º	4,2	6º	5,3	10º	8,7	5º
Madeira e seus artigos, carvão vegetal de madeira	2,4	6º	5,7	4º	6,1	8º	6,3	8º
Produtos químicos inorgânicos, composto de metais preciosos, isótopos	2,1	7º	-	-	6,5	7º	-	-
Níquel e seus artigos	1,7	8º	3,6	8º	5,4	9º	-	-
Fertilizantes	1,6	9º	3,9	7º	7,4	4º	8,9	4º
Cobre e seus artigos	1,3	10º	2,5	10º	-	-	4,5	10º
Produtos químicos orgânicos*	-	-	2,7	9º	-	-	-	-
Pérolas, pedras preciosas, metais, moedas, etc**	-	-	-	-	7,3	5º	7,9	6º
Cereais***	-	-	-	-	-	-	5,7	9º

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UN *Comtrade* (2019).

Notas: *Setor que configura apenas em 2005.

**Setor que configura a partir de 2010.

***Setor que configura apenas (ou a partir) de 2015.

No ano de 2010, observa-se a inclusão, na 5ª posição, do setor de pérolas, pedras e metais preciosos, responsável por US\$ 7,3 bilhões das exportações do país. Além deste, o setor de fertilizantes se destacou na 4ª posição a partir de 2010, haja vista que em 2000 ocupou a 9ª posição. O setor de alumínio se enfraqueceu gradualmente durante a série, iniciando em 4ª posição e finalizando na 7ª.

No ano em questão, com a elevação do preço do barril de petróleo para US\$ 80, houve significativo incremento nas exportações de combustíveis e derivados, enquanto no período

seguinte houve queda de 18% nas exportações desse setor. Contudo, mesmo com esta regressão, há grande disparidade entre as exportações do setor de combustíveis e derivados em relação aos demais setores, sendo que a soma de todos, exceto o 1º colocado, foi de US\$ 35 bilhões (2000), US\$ 66 bilhões (2005), US\$ 92,3 bilhões (2010) e US\$ 75,1 bilhões (2015). Confirmando a tradição da Rússia nas exportações de combustíveis, em 2015 o setor teve evidente destaque chegando a ser aproximadamente 14 vezes maior se comparado ao 2º colocado.

De acordo com a Tabela 26, de 2000 a 2005, destaca-se o setor de veículos não ferroviários nas importações Russas, subindo no *ranking*, de 7º para 2º lugar, e impulsionado principalmente pelo aumento da demanda por carros de passeio. Este bom desempenho, a partir de 2005, pode ser atribuído ao incremento de renda e à facilidade de financiamento, sendo que, em 2012, a demanda por carros de passeio comprados a prazo atingiu aproximadamente 50% do mercado interno (SIMOES, [2019]d).

Tabela 26 - Rússia: *Ranking* dos setores mais relevantes nas importações de bens (2000-2015)

SETORES	2000		2005		2010		2015	
	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	4,3	1º	15,7	1º	37	1º	34,1	1º
Commodities não especificadas de acordo com o tipo	3,8	2º	6,1	4º	18	4º	-	-
Equipamentos elétricos e eletrônicos	1,9	3º	9,9	3º	25,8	2º	21,1	2º
Produtos químicos inorgânicos, composto de metais preciosos, isótopos	1,4	4º	-	-	-	-	3,2	10º
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	1,4	5º	-	-	-	-	-	-
Produtos farmacêuticos	1,2	6º	4,3	5º	11,1	5º	8,7	4º
Veículos não ferroviários, elétricos	1,1	7º	11,3	2º	22,7	3º	15,4	3º
Aparelhos óptico, foto, técnico, médico, etc	1,1	8º	2,3	10º	6	7º	5,1	6º
Carnes e miudezas comestíveis	1	9º	3	7º	5,8	9º	-	-
Artigos de ferro ou aço	910	10º	2,7	8º	5,9	8º	4,1	7º
Plástico e seus artigos*	-	-	3,5	6º	5,9	6º	7,6	5º
Ferro e aço*	-	-	2,5	9º	-	-	3,3	9º
Frutas comestíveis, nozes, cascas de frutas cítricas**	-	-	-	-	5,5	10º	4,1	8º

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UN *Comtrade* (2019).

Notas: *Setor que configura o *ranking* a partir de 2005.

** Setor que configura o *ranking* a partir de 2010.

O setor de combustíveis, que compõe a pauta de importações da Rússia em 2005, deixa de ser relevante nos anos posteriores, em razão dos investimentos tecnológicos no setor de energia, suprimindo a demanda interna (BRASIL, 2013).

Em síntese, tanto a pauta de importação quanto a de exportações apresentam pouca alternância na composição dos setores de 2000 a 2015, demonstrando que 70% dos produtos mais relevantes em ambas categorias se mantiveram durante a série.

Com relação ao IVCR, de forma geral, a Rússia se mostra com baixa vantagem comparativa revelada mesmo nos setores mais preeminentes da sua economia. A Tabela 27 apresenta os resultados do país em relação ao IVCR.

Tabela 27 - Rússia: IVCR (2000-2015)

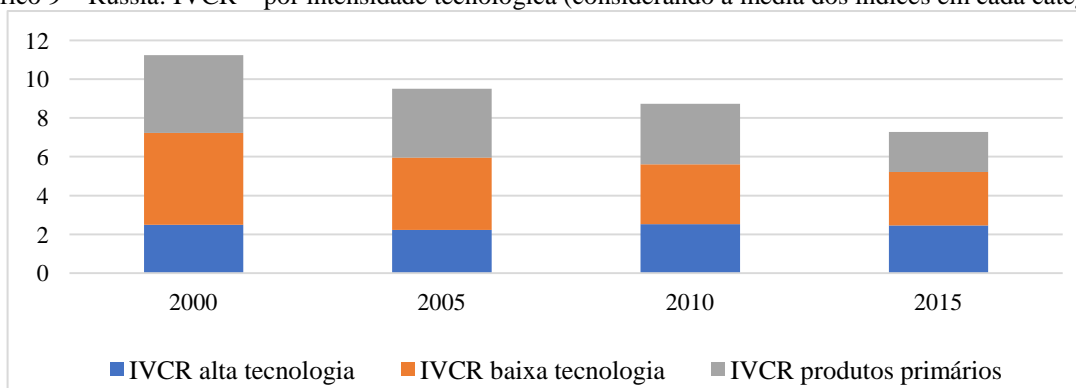
Setores	2000	2005	2010	2015
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	5,4	5,2	4,4	6,5
Commodities não especificadas de acordo com o tipo	4,0	3,6	3,1	1,4
Ferro e aço	3,2	2,8	1,9	2,4
Alumínio e seus artigos	5,1	2,3	1,8	2,4
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	0,2	0,1	0,1	0,2
Madeira e seus artigos, carvão vegetal de madeira	2,2	2,5	2,3	2,7
Produtos químicos inorgânicos, composto de metais preciosos, isótopos	3,2	-	2,2	-
Níquel e seus artigos	10,6	8,1	7,5	-
Fertilizantes	6,6	6,1	5,2	7,1
Cobre e seus artigos	2,0	1,4	-	1,9
Produtos químicos orgânicos	-	0,4	-	-
Pérolas, pedras preciosas, metais, moedas, etc	-	-	0,6	0,6
Cereais	-	-	-	2,7

Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade* (2019).

É possível observar, que os setores mais competitivos no período em análise, foram: combustíveis minerais, fertilizantes e, ao final do período, cereais. Todavia, perdeu competitividade nos setores: commodities, alumínio e níquel, esse, com queda drástica. Os setores de cobre e reatores químicos, praticamente não apresentaram alterações durante o período analisado.

Já o Gráfico 9 mostra o IVCR por intensidade tecnologia, considerando a média em cada categoria, onde se pode observar uma continuidade do perfil da vantagem comparativa revelada nos setores intensivos em alta tecnologia entre 2000-2015. Nos setores de baixa tecnologia, observa-se uma tendência de perda de competitividade e aumento de vantagem comparativa revelada nos produtos primários.

Gráfico 9 – Rússia: IVCR – por intensidade tecnológica (considerando a média dos índices em cada categoria)



Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade* (2019).

Esse perfil, mesmo que satisfatório em alguns setores, não corresponde ao potencial da economia russa. O envolvimento da Rússia nas redes mundiais de produção está, fundamentalmente, relacionada ao fornecimento de recursos minerais para o mercado global.

Em outros segmentos, como “indústrias químicas”, “coque e produtos petrolíferos” e “metais básicos”, a participação do país apresenta resultados semelhantes, ou seja, suas exportações tornaram-se insumos para a fabricação de produtos com alto grau de processamento e valor agregado de outros países. Em muitas situações, esses recursos retornaram à Rússia, sob a forma de produtos acabados, com valor e tecnologia de processamento agregados. O protecionismo, sobretudo através de restrições trifárias e não-tarifárias são outros entraves para a evolução em direção a uma maior inserção internacional (CHERNOVA *et al.*, 2018).

Nesse contexto, vale ressaltar, que a Rússia é o país com maior número de barreiras comerciais (36), seguida pela China (25), Indonésia (23), Índia (21), Brasil (21), Coréia do Sul (20), Turquia (20), EUA (20), Austrália (14), Tailândia (12) e Argentina (11) e México (10)⁴³.

Gereffly e Kaplinski (2001) explicam que a Rússia mantém o modelo de desenvolvimento histórico da divisão internacional do trabalho, com predomínio da exportação de metais, minérios e matérias-primas e esse, também é o perfil de inserção internacional do país. Dessa forma, o padrão de inserção comercial da Rússia no período estudado, parece ser inconsistente com o que a literatura entende necessário para uma integração mais efetiva⁴⁴.

Em relação ao CII, a Tabela 28 apresenta os dados do CII da Rússia com o BRICS e com o mundo no período inicial (2000) da série estudada.

⁴³ Ver: Comissão Europeia (2018). Disponível em: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156978.pdf. Acesso em 14 jun 2019.

⁴⁴ É importante lembrar que no contexto da participação dos países nas CGV, a modernização é baseada na melhoria contínua de processos, produtos e funções que tornam a indústria/setor/economia capaz de se deslocar para segmentos econômicos mais complexos e lucrativos (GEREFFI; KAPLINSKY, 2001).

Tabela 28 - Rússia: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados - 2000

Setores	Exportações para o BRICS	Importações do BRICS	Comércio intra-indústria	Exportações para o mundo	Importações do mundo	Comércio intra-indústria
	US\$ milhões	US\$ milhões	índice GL	US\$ bilhões	US\$ bilhões	índice GL
Exportação e importação						
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	365,8	63,4	0,3	52,3	1,4	0,1
Ferro e aço	950,6	8,0	0,0	6,3	0,8	0,2
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	115,5	58,7	0,7	2,9	4,3	0,8
Produtos químicos inorgânicos, composto de metais preciosos, isótopos	24,3	68,2	0,5	2,1	1,4	0,8
Equipamentos elétricos, eletrônicos	126,3	39,8	0,5	1,2	1,9	0,8
Exportação						
Alumínio e seus artigos	524,5	2,0	0,0	5,3	0,4	
Níquel e seus artigos	3,8	0,0	0,0	1,7	0,0	0,0
Fertilizantes	447,3	0,0	0,0	1,6	0,0	0,0
Cobre e seus artigos	46,2	2,5	0,1	1,3	0,1	0,1
Produtos químicos orgânicos	2,0	94,5	0,0	1,2	0,3	0,4
Importação						
Produtos farmacêuticos	180,5	119,4	0,8	0,08	1,2	0,1
Veículos não ferroviários, elétricos	143,0	1,2	0,0	1,0	1,1	1,0
Aparelhos óptico, foto, técnico, médico, etc	33,8	18,4	0,7	0,7	1	0,8
Artigos de ferro e aço	69,2	9,5	0,2	0,6	0,9	0,8
Açúcar e confeitaria	950,6	8,0	0,0	0,06	0,9	0,1

Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade* (2019).

A Tabelas 29 apresenta os dados do CII da Rússia com o BRICS e com o mundo (2015).

Tabela 29 - Rússia: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados - 2015

Setores	Exportações para o BRICS	Importações do BRICS	Comércio intra-indústria	Exportações para o mundo	Importações do mundo	Comércio intra-indústria
	US\$ milhões	US\$ milhões	índice GL	US\$ bilhões	US\$ bilhões	índice GL
Exportação e importação						
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	19.331,70	80,3	0,0	216,1	3,0	0,0
Ferro e aço	300,3	676,9	0,6	15,2	3,3	0,4
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	2.043,60	8.490,2	0,4	8,7	34,1	0,4
Produtos químicos inorgânicos, composto de metais preciosos, isótopos	298,2	319,1	1,0	3,8	3,2	0,9
Equipamentos elétricos e eletrônicos	432,4	8.992,4	0,1	3,4	21,1	0,3
Exportação						
Fertilizantes	2.234,60	2,8	0,0	8,8	0,07	0,0
Pérolas, pedras preciosas, metais, moedas, etc	1.051,80	12,8	0,0	7,9	0,06	0,0
Alumínio e seus artigos	68,1	315,5	0,4	7,1	1,0	0,2
Cobre e seus artigos	122,8	75,2	0,8	4,5	0,4	0,2
Produtos químicos orgânicos	359,0	14,8	0,1	3,0	2,6	0,9
Importação						
Veículos não ferroviários, elétricos	298,2	319,1	1,0	2,7	15,4	0,3
Produtos farmacêuticos	19.331,70	80,3	0,0	0,50	8,7	0,1
Plástico e seus artigos	1,5	472,4	0,0	2,3	7,6	0,5
Aparelhos óptico, foto, técnico, médico, etc	83,6	108,0	0,9	1,2	5,1	0,4
Artigos de ferro e aço	357,9	724,3	0,7	2,3	4,1	0,7
Aeronaves, veículos espaciais e suas partes	304,7	2,5	0,0	1,9	3,2	0,7

Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade* (2019).

Considerando os dados apresentados na tabela 25, é possível observar que o setor de combustíveis minerais foi o 1º colocado entre os dez mais importantes para as exportações russas em todo o período, refletindo o segundo IVCR mais alto (5,4 em 2000 e 6,5 em 2015) entre os setores considerados, conforme se observa na Tabela 27. Esse fato vem ao encontro do conhecido perfil de exportador de gás natural e petróleo, que caracteriza a pauta exportadora limitada do país. De acordo com as Tabelas 28 e 29, houve importações nesse segmento apenas em 2005 e CII 0,1 (2000) e 0 (2015). Ressalta-se a grande capacidade de refinamento petrolífero do país, haja vista que o setor de combustíveis não compôs a pauta dos dez setores mais importados. O comércio intra indústria deste segmento com os países do BRICS, assim como com o mundo, foi baixíssimo, não indicando complementariedade significativa do setor nem com o BRICS, nem com o mundo.

Em relação ao IVCR medido pela intensidade tecnológica, foi possível observar a predominância da vantagem competitiva em setores de baixa tecnologia, protagonizados pelo setor de combustíveis minerais, ferro e aço, níquel e seus artigos. Contudo, é preciso observar que a Rússia, de modo semelhante ao Brasil, passou pelo processo de produção e exploração de petróleo bruto. No caso específico da Rússia, óleos brutos de petróleo e gás natural.

O setor de ferro e aço esteve entre os três setores mais exportados no período. Como consequência, o segmento apresentou vantagem comparativa revelada de 3,2 (2000) e 2,4 (2015), conforme demonstra a Tabela 25. Nas importações, o setor não configurou entre os dez mais relevantes no período de análise (Tabela 26), o que reflete menor CII (0,2) em 2000 e (0,4) em 2015, conforme Tabelas 28 e 29. Em 2000, o comércio intra indústria deste segmento com o BRICS apresentou alta integração, enquanto que em 2015, a Rússia foi preponderantemente exportadora deste bem, com o BRICS e também com o mundo.

De acordo com a Tabela 27, o setor de *commodities* não especificadas apresentou vantagem comparativa em todo o período, contudo, esta variável diminuiu de 4,0 (2000) para 1,4 (2015), como consequência da queda nas exportações (de 2º para 4º lugar).

No que tange as exportações, a Rússia demonstrou potencial perfil exportador no setor de fertilizantes. Em 2000, o setor foi o 9º mais significativo e em 2015, subiu para a 4ª posição. O bom desempenho nas exportações, refletiu-se no maior IVCR em todo o período, 6,6 (2000) e 7,1 (2015). O setor não compôs o *roll* dos dez mais importados e apresentou CII nulo na série. Em 2000 e 2015, a Rússia se consagrou como grande exportadora de fertilizantes para o BRICS e para o mundo, entretanto, o índice de CII foi nulo para ambos.

Em relação ao IVCR medido pela intensidade tecnológica, foi possível observar que a Rússia teve vantagem competitiva em poucos setores de alta tecnologia, principalmente

fertilizantes e produtos químicos inorgânicos. Contudo, como estes setores não compõem linha de montagem, acabam por não sugerir integração nas cadeias globais de valor. Conseqüentemente, o setor de máquinas e equipamentos é o único em que esta tendência pôde ser observada.

Embora em 2000 e 2015 o setor de máquinas e equipamentos tenha se mantido em 5ª posição nas exportações, apresentou desvantagem comparativa revelada, haja vista os baixos valores exportados. Esse segmento foi o mais importado no período e esta relativa troca comercial espelhou o CII de (0,8) 2000, caindo à metade em 2015. Esse cenário demonstra que, embora tenha havido comércio, a importação foi preponderante ao decorrer do tempo.

No tocante as exportações, em 2000 o setor de produtos químicos inorgânicos foi o 7º mais significativo, já em 2015, não compôs a pauta dos mais exportados. Esta queda resultou no IVCR de (3,2) em 2000 e (2,2) em 2010. O setor obteve resultado semelhante nas importações, saindo de 4º lugar em 2000 para 10º lugar em 2015. Como consequência desta conjuntura, o CII destes produtos foi de (0,8) 2000 e (0,9) 2015, demonstrando que o país compra e vende quantidade similares no setor.

O setor de produtos químicos orgânicos não compôs a principal pauta exportadora, nem importadora do país. O índice CII, entretanto, foi (0,8) 2000 e 0,9 (2015) o que pressupõe que o valores exportados e importados desse setor foram baixos, porém, equivalentes.

O setor de veículos também não apresentou destaque nas exportações, mas em relação às importações, o setor partiu do 7º lugar (2000) para 3º lugar (2015). Esta dinâmica corresponde ao alto valor de CII em 2000 (1), frente a 0,3 (2015). Percebe-se, portanto, a maior dependência da importação deste bem com o passar dos anos. O setor farmacêutico, assim como o de veículos, supõe alta dependência das importações mundiais, tendendo ao CIE. Ainda que as exportações de veículos não sejam vigorosas na Rússia, constatou-se alto comércio intra indústria com os demais países do BRICS. Esta análise evidencia a falta de estímulo ao comércio dos países do bloco, uma vez que o Brasil e a África do Sul poderiam ser potenciais exportadores de veículos para a Rússia.

Índia: de acordo com a OMC (2019), entre 1991 e 2010 as tarifas protecionistas ao redor do mundo caíram de 350% para 10%, dinamizando o comércio internacional. Esse fato também favoreceu a Índia que em 2010, foi o 18º maior exportador de bens. Entre os anos de 2000 a 2015, o perfil de exportações indianas apresentou alterações, com destaque para o setor de algodão que, no início da série ocupou o 3º lugar, não pontuando em 2005 e finalizando em 10ª posição em 2015 (Tabela 30). De acordo com o modelo H-O, a Índia conta

com vantagens competitivas neste setor devido à abundância de recursos naturais e, durante o período estudado, praticou preços cerca de 25% menores do que os mercados internacionais.

Tabela 30 - Índia: *Ranking* dos setores mais relevantes nas exportações de bens (2000-2015)

SETORES	2000		2005		2010		2015	
	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição
Pérolas, pedras preciosas, metais, etc	7,8	1º	16,1	1º	32,5	2º	38,5	1º
Artigos de vestuário, acessórios sem ser de malha ou crochê	3,7	2º	5,1	3º	-	-	9,3	7º
Algodão	2,3	3º	-	-	6,9	9º	7,5	10º
Artigos de vestuário, acessórios de malha ou crochê	1,7	4º	3,1	9º	-	-	7,8	9º
Produtos químicos orgânicos	1,6	5º	4,4	5º	8,6	5º	11,3	6º
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	1,4	6º	10,5	2º	38	1º	31,4	2º
Peixes, crustáceos, moluscos, invertebrados aquáticos	1,4	7º	-	-	-	-	-	-
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	1,2	8º	4,1	7º	8,1	6º	13,2	4º
Ferro e aço	1,2	9º	4,3	6º	7	7º	-	-
Equipamentos elétricos e eletrônicos	1,1	10º	-	-	8,7	4º	7,9	8º
Minérios, escória e cinzas*	-	-	4,9	4º	6,9	8º	-	-
Veículos que não sejam ferroviários, elétricos*	-	-	3,2	8º	9,3	3º	14,1	3º
Artigos de ferro e aço*	-	-	2,7	10º	6,4	10º	-	-
Produtos farmacêuticos***	-	-	-	-	-	-	12,5	5º

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UN *Comtrade* (2019).

Notas: *Setor adicionado no *ranking* em (ou a partir de) 2005.

***Setor adicionado em *ranking* em (ou a partir de) 2015.

Entretanto, essa vantagem foi reduzida quando, após 2005, os EUA, cuja abundância é de capital e trabalho qualificado, e a China, abundante em trabalho, agregando valor ao algodão, passam a exportar artigos de vestuário com preços competitivos.

O setor farmacêutico, ocupou a 5ª posição no ano de 2015, enquanto o setor de veículos, que não se mostrava relevante em 2000, termina a série em 3º lugar. O setor de joias e combustíveis minerais se destacam entre os principais produtos de exportação da Índia, ocupando o 1º e 2º lugares em praticamente todo o período estudado.

Em relação às importações da Índia, demonstradas na Tabela 31, combustíveis minerais se destacam como o principal setor, tendo o país importado, em 2010, o dobro do valor de 2005, com aumentos sistemáticos no decorrer da série. O setor de joias ocupa a 2ª posição em todo o período analisado, superior inclusive, a setores tradicionalmente considerados estratégicos, o que confere à Índia o status de maior consumidor mundial de ouro (SIMOES, [2019]c).

Tabela 31 - Índia: *Ranking* dos setores mais relevantes nas importações de bens (2000-2015)

SETORES	2000		2005		2010		2015	
	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	19,3	1º	46,3	1º	110,8	1º	104,6	1º
Pérolas, pedras preciosas, metais, etc	9,9	2º	23,3	2º	68,6	2º	59,6	2º
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	4,2	3º	12,9	3º	27,8	3º	32	4º
Equipamentos elétricos e eletrônicos	2,7	4º	11,1	4º	25,5	4º	35,9	3º
Produtos químicos orgânicos	1,6	5º	5,1	6º	12,1	5º	15,9	5º
Óleos vegetais e animais	1,4	6º	2,4	8º	6,4	9º	10,5	9º
Produtos químicos inorgânicos, composto de metais preciosos, isótopos	1,2	7º	2,4	10º	-	-	-	-
Ferro e aço	998	8º	5,3	5º	10,7	6º	11,7	6º
Aparelhos óptico, foto, técnico, médico, etc	941	9º	2,6	7º	-	-	-	-
Commodities não especificadas de acordo com o tipo	736	10º	-	-	8,8	7º	10,9	8º
Plástico e seus artigos*	-	-	2,4	9º	7,3	8º	11,3	7º
Fertilizantes**	-	-	-	-	6,2	10º	7,5	10º

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UN *Comtrade* (2019).

Notas: *Setor adicionado no *ranking* em (ou a partir de) 2005.

**Setor adicionado em *ranking* em (ou a partir de) 2010.

Em resumo, o perfil importador da Índia pouco mudou durante a série, com 83% dos setores listados permanecendo no *ranking* e com destaque para os quatro setores que se mantiveram nas primeiras posições.

Com relação ao IVCR, de forma geral, a Índia apresenta perda de competitividade no decorrer do período analisado, como pode ser observado na Tabela 32. Os setores com vantagem comparativa revelada foram poucos, sendo esses: produtos químicos, reatores nucleares, veículos e produtos farmacêuticos. O país perdeu competitividade em um maior de setores, a saber: pedras preciosas, artigos de vestuário, algodão, peixes e crustáceas, ferro e aço e outros minérios. O setor de equipamentos elétricos, praticamente não apresentou alterações durante o período.

Tabela 32 - Índia: IVCR – (2000-2015)

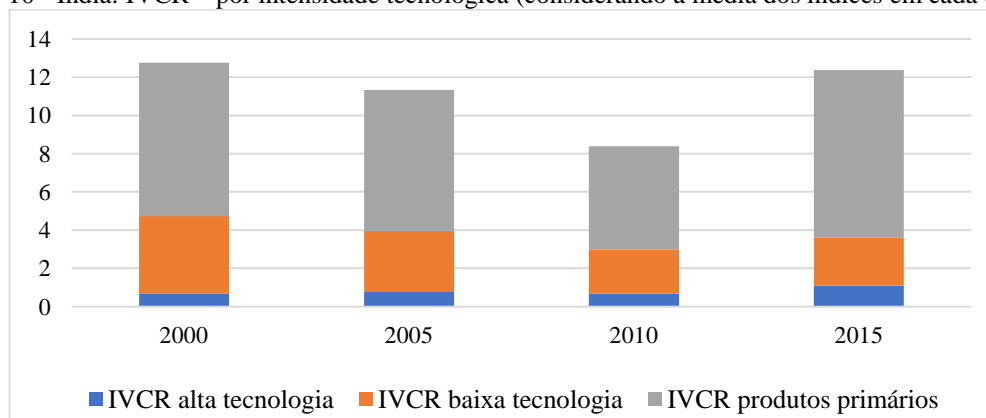
Setores	2000	2005	2010	2015
Pérolas, pedras preciosas, metais, etc	9,9	8,4	5,0	3,9
Artigos de vestuário, acessórios sem ser de malha ou crochê	5,5	3,7	-	2,7
Algodão	10,8	-	8,4	8,7
Artigos de vestuário, acessórios de malha ou crochê	3,2	2,7	-	2,3
Produtos químicos orgânicos	1,6	1,7	1,6	2,1
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	0,3	0,9	1,1	1,2
Peixes, crustáceos, moluscos, invertebrados aquáticos	5,3	-	-	-
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	0,2	0,3	0,3	0,5
Ferro e aço	1,5	1,6	1,2	-
Equipamentos elétricos e eletrônicos	0,2	-	0,3	0,2
Minérios, escória e cinzas	-	7,4	2,5	-
Veículos que não sejam ferroviários, elétricos	-	0,4	0,6	0,8
Artigos de ferro e aço	-	1,7	1,8	-
Produtos farmacêuticos	-	-	-	1,9

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UN *Comtrade* (2019).

O Gráfico 10 mostra o IVCR por intensidade tecnologia, onde se pode observar um sutil aumento da vantagem comparativa revelada nos setores intensivos em alta tecnologia no período, com melhores desempenhos em 2005-2015. Nos setores de baixa tecnologia,

observa-se uma tendência de perda de competitividade, também com sutil melhora em 2015. Os produtos primários compõem a maior parcela das exportações com aumento de competitividade no período analisado.

Gráfico 10 - Índia: IVCR – por intensidade tecnológica (considerando a média dos índices em cada categoria)



Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade* (2019).

A Tabela 33 apresenta os dados do CII Índia com o BRICS e com o mundo no período inicial (2000) da série estudada.

Tabela 33 - Índia: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados - 2000

Setores	Exportações para o BRICS	Importações do BRICS	Comércio intra-indústria	Exportações para o mundo	Importações do mundo	Comércio intra-indústria
	US\$ milhões	US\$ milhões	Índice GL	US\$ bilhões	US\$ bilhões	Índice GL
Exportação e importação						
Pérolas, pedras preciosas, metais, etc	3,3	16,5	0,3	7,8	9,9	0,9
Produtos químicos orgânicos	106,2	268,7	0,6	1,6	1,6	1,0
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	0,9	424,9	0,0	1,4	19,3	0,1
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	49,2	235,5	0,3	1,2	4,2	0,4
Ferro e aço	24,5	178,7	0,2	1,2	1,0	0,9
Equipamentos elétricos e eletrônicos	29,5	175,5	0,3	1,1	2,7	0,6
Exportação						
Artigos de vestuário, acessórios sem ser de malha ou crochê	141,1	1,1	0,0	3,7	0,0	0,0
Artigos de vestuário, acessórios de malha ou crochê	182,0	0,0	0,0	1,7	0,0	0,0
Outros artigos têxteis	13,2	4,6	0,5	1,1	0,1	0,1
Artigos de ferro e aço	15,4	16,9	1,0	0,9	0,3	0,5
Importação						
Óleos vegetais e animais	34,3	9,4	0,4	0,2	1,4	0,3
Produtos químicos inorgânicos, composto de metais preciosos, isótopos	0,1	170,2	0,0	0,2	1,1	0,3
Aparelhos óptico, foto, técnico, médico, etc	25,2	26,7	1,0	0,2	0,9	0,4
Plástico e seus artigos	85,5	18,0	0,3	0,6	0,7	0,9

Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade* (2019).

A Tabela 34 apresenta os dados do CII da Índia com o BRICS e com o mundo (2015).

Tabela 34 - Índia: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados - 2015

Setores	Exportações para o BRICS	Importações do BRICS	Comércio intra-indústria	Exportações para o mundo	Importações do mundo	Comércio intra-indústria
	US\$ milhões	US\$ milhões	Índice GL	US\$ bilhões	US\$ bilhões	Índice GL
Exportação e importação						
Pérolas, pedras preciosas, metais, etc	195,1	4115,5	0,1	38,5	59,6	0,8
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	2187,7	4885,0	0,6	31,4	104,6	0,5
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	996,8	10845,5	0,2	13,2	32	0,6
Produtos químicos orgânicos	1388,1	6419,5	0,4	11,3	15,9	0,8
Equipamentos elétricos e eletrônicos	461,4	19461,1	0,0	7,9	35,9	0,4
Exportação						
Veículos que não sejam ferroviários, elétricos	1097,1	1157,4	1	14,1	4,9	0,5
Produtos farmacêuticos	1090,5	216	0,3	12,5	1,6	0,2
Artigos de vestuário, acessórios sem ser de malha ou crochê	279	95,4	0,5	9,3	0,3	0,1
Artigos de vestuário, acessórios de malha ou crochê	186,3	113,8	0,8	7,8	0,2	0,1
Artigos de ferro e aço	224,6	1265,8	0,3	6,5	3,7	0,7
Importação						
Ferro e aço	294,2	6.419,5	0,1	6,3	11,7	0,7
Plástico e seus artigos	463,4	1.709,5	0,4	5	11,3	0,6
Óleos vegetais e animais	295,5	545,9	0,7	0,9	10,5	0,2
Fertilizantes	1,5	4.184,6	0,0	0,1	7,5	0,0
Aparelhos óptico, foto, técnico, médico, etc	197,8	1.292,2	0,3	2,3	7,2	0,5

Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade* (2019).

De acordo com a Tabela 30, o setor de pedras preciosas manteve-se em 1º lugar dentre os dez mais exportados no período. Contudo, observa-se perda da vantagem competitiva, o que pode sugerir maior consumo interno dos bens produzidos. É possível observar na Tabela 31 que o desempenho das importações foi semelhante ao das exportações, ou seja, manteve-se como o 2º setor mais importado e revela que a Índia é tanto produtor, quanto consumidor de joias. Como consequência, o índice CII do setor em 2000 e em 2015 atingiu 0,9 e 0,8 respectivamente, conforme se observa nas Tabelas 33 e 34. Vale ressaltar que a exportação de pedras preciosas é composta principalmente, por diamantes semiacabados, ao passo que, a importação, é pautada em diamantes com maior valor agregado (acabados). O ouro compôs a pauta de importações da Índia, haja vista que o país se mostrou grande consumidor, mas não produtor.

O setor de vestuário apresentou queda nas exportações, com queda gradual do IVCR de 5,5 para 2,7, conforme se observa na Tabela 32. Percebe-se como o nulo o CII neste setor em 2000 e quase nulo em 2015 (0,1). Apesar da desgravação da tarifa média aplicada para o setor têxtil entre 2000 e 2015, conforme Tabela 6, este segmento continua a ser o segundo mais protegido dos bens não-agrícolas (12,3%), o que sugere esforços do governo para fortalecer a indústria interna. Diferentemente do que se observa com o mundo, o CII deste

setor com o BRICS foi de 0,8 em 2015. No entanto, os valores são baixos, o que demonstra pouca comercialização deste setor com o BRICS.

O setor de combustíveis minerais apresentou melhora considerável nas exportações no período (de 6º lugar para 2º lugar), mas com desvantagem comparativa em 2005, pois foi o setor que mais importou. Como consequência, o CII do setor em 2000 foi praticamente nulo, atingindo maior valor em 2015 (0,6). É importante ponderar que o setor de combustíveis minerais agrega produtos com maior e menor valor agregado. Ao contrário do Brasil e da Rússia, a Índia exporta derivações (refino) do petróleo e importa, preponderantemente, o petróleo bruto. Em relação ao BRICS, o CII foi nulo em 2000, ao passo que em 2015 foi de 0,6.

A Índia aumentou a exportação do setor de equipamentos elétricos e eletrônicos que passou da 10ª posição (2000) para a 8ª posição em 2015. Entretanto, o setor não se mostrou competitivo. Este segmento se configurou como um dos mais importados, o que refletiu na queda do índice GL entre 2000 e 2015 (0,6 para 0,4). O CII com o BRICS foi de 0,3 em 2000 e nulo em 2015, haja vista o grande volume importado de eletrônicos da China.

No período de análise, o setor de máquinas e equipamentos apresentou desempenho similar aos equipamentos elétricos, ganhando posição no *ranking* das exportações (de 8ª posição para 4ª posição) e nas importações (3º e 4º mais relevante) com aumento do índice GL entre 2000 e 2015 (0,4 para 0,6). O setor de máquinas e equipamentos, assim como o de eletrônicos, foi preponderantemente dependente das importações. Em 2000 o índice GL foi de 0,3 e, em 2015, 0,2, caracterizando CIE.

Em 2015, especificamente, o setor farmacêutico se destacou como o 5º mais exportado da Índia, não pontuando entre as importações e apresentando baixo índice GL em 2015 (0,2). Já o segmento de produtos químicos orgânicos se assemelha ao setor de pedras preciosas e se manteve entre o 5º e 6º lugar, tanto nas exportações, quanto nas importações. Como resultado, o CII foi o mais alto, (1) em 2000 e (0,8) em 2015, sinalizando que o país compra e vende quantidade similares nesse setor. O índice GL deste setor com o BRICS atingiu 0,3 (2015) o que reflete pouca integração da indústria no âmbito do acordo.

China: os setores mais relevantes nas exportações de bens (2000-2015) da China são apresentados na Tabela 35.

Tabela 35 - China: *Ranking* dos setores mais relevantes nas exportações de bens (2000-2015)

SETORES	2000		2005		2010		2015	
	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição
Equipamentos elétricos e eletrônicos	46,1	1º	172,3	1º	388,8	1º	594,3	1º
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas	26,8	2º	149,7	2º	309,8	2º	364,3	2º
Artigos de vestuário, acessórios sem ser de malha ou crochê	18,9	3º	35	3º	54,4	4º	78,4	5º
Artigos de vestuário, acessórios de malha ou crochê	13,4	4º	30,9	4º	66,7	3º	83,8	4º
Calçados, polainas e semelhantes	9,9	5º	19,1	8º	35,6	10º	53,5	10º
Brinquedos, jogos e requisisos esportivos	9,2	6º	19,1	7º	-	-	-	-
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	7,9	7º	-	-	-	-	-	-
Móveis, iluminação, sinalização, construções pré-fabricadas	7	8º	22,4	6º	50,6	6º	98,5	3º
Artigos de couro, tripas de animais e arreios	6,6	9º	-	-	-	-	-	-
Plástico e seus artigos	6,4	10º	17,8	10º	-	-	65,7	7º
Aparelhos óptico, foto, técnico, médico, etc*	-	-	30,9	5º	52,1	5º	73,7	6º
Artigos de ferro e aço*	-	-	19	9º	39,1	8º	60,5	9º
Navios, barcos e outros flutuantes**	-	-	-	-	40,3	7º	-	-
Veículos não ferroviários, elétricos**	-	-	-	-	38,4	9º	62,6	8º

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UN *Comtrade* (2019).

Notas: * Setor que configura o *ranking* a partir de 2005.

** Setor que configura o *ranking* a partir de 2010.

A China apresenta vantagem competitiva em diversos setores, em parte devido à abundância de determinados fatores produtivos com baixo custo e também a sua crescente capacidade tecnológica. Em toda a série, o setor de equipamentos eletrônicos, ocupou o primeiro entre os dez principais que exportam, obtendo o maior crescimento dentre os três primeiros colocados no ano de 2010, com US\$ 216,5 bilhões a mais em relação a 2005 (Tabela 35). Reatores nucleares, caldeiras e máquinas se mantiveram em 2º lugar no período, tornando a China referência no setor. Navios, barcos e outros flutuantes apresentaram destaque somente em 2010, assim como combustíveis minerais e artigos de couro em 2000. O setor de brinquedos e jogos que esteve entre os dez setores mais relevantes nos anos 2000 e 2005, perdeu posição a partir de 2010. Em contrapartida, o setor de móveis, que no início da série ocupava o 8º lugar, termina na 3º posição com US\$ 98,5 bilhões.

A partir de 2005, madeira e mobiliário deixam de compor a lista dos dez principais setores mais relevantes nas importações da China e o setor de minério, ao contrário, adquire importância no *ranking* a partir desse período, atingindo a 4ª posição com US\$ 109,4 bilhões em 2010, conforme Tabela 36.

Tabela 36 - China: *Ranking* dos setores mais relevantes nas importações de bens (2000-2015)

SETORES	2000		2005		2010		2015	
	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição
Equipamentos elétricos e eletrônicos	50,7	1º	174,8	1º	314,3	1º	428,7	1º
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas	34,4	2º	96,3	2º	172,2	3º	157	3º
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	20,7	3º	64,1	3º	189	2º	198,6	2º
Plástico e seus artigos	14,5	4º	33,3	5º	63,7	6º	65,5	8º
Ferro e aço	9,6	5º	26,2	7º	-	-	-	-
Produtos químicos orgânicos	8,3	6º	28	6º	48,3	8º	47,8	9º
Aparelhos óptico, foto, técnico, médico, etc	7,3	7º	50	4º	89,9	5º	99,6	4º
Cobre e seus artigos	4,7	8º	12,9	9º	46,2	9º	-	-
Papel, papelão e seus artigos	4	9º	-	-	-	-	-	-
Madeira e seus artigos, carvão vegetal de madeira	3,7	10º	-	-	-	-	-	-
Minério, escória e cinzas*	-	-	26	8º	109,4	4º	93,7	6º
Veículos não ferroviários, elétricos*	-	-	12,3	10º	49,5	7º	69,6	7º
Sementes e frutas oleaginosas, cereais, sementes, frutas, etc**	-	-	-	-	27,1	10º	39,7	10º
Pérolas, pedras preciosas, metais, etc***	-	-	-	-	-	-	96,6	5º

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UN *Comtrade* (2019).

Notas: * Setor que configura o *ranking* a partir de 2005.

** Setor que configura o *ranking* a partir de 2010.

*** Setor que configura o *ranking* em (ou a partir) de 2015.

O setor de pérolas e pedras preciosas, que de 2000 a 2010 não têm destaque entre os dez primeiros, em 2015 alcança o 5º lugar, com quase US\$ 97 bilhões das importações chinesas, sendo composto, em sua maioria, por ouro (5,2% das importações chinesas). Essa expansão é consequência da valorização dos artigos de luxo pelos chineses, tal qual a indústria dos produtos de beleza e roupas (SIMOES, [2019]b).

Assim como nas exportações, os setores de maior impacto nas importações chinesas apresentaram pouca variação no período estudado, demonstrando que 70% dos setores listados permaneceram no *ranking*, com destaque para os três primeiros segmentos, que se mantiveram nas primeiras posições.

É importante ressaltar, que o setor de elétricos e eletrônicos é o primeiro colocado tanto nas exportações quanto nas importações, o que evidencia o crescimento da demanda na China (e no resto do mundo) por bens finais comercializados principalmente via plataformas de comércio eletrônico. Observa-se que a elevada capacidade exportadora da China foi igualmente acompanhada pelo crescimento das importações, dada a expansão do consumo.

Com relação ao IVCR, a China apresentou maior vantagem comparativa revelada tanto em setores de alta intensidade tecnológica, conforme mostra a Tabela 37.

Tabela 37 - IVCR – China (2000-2015)

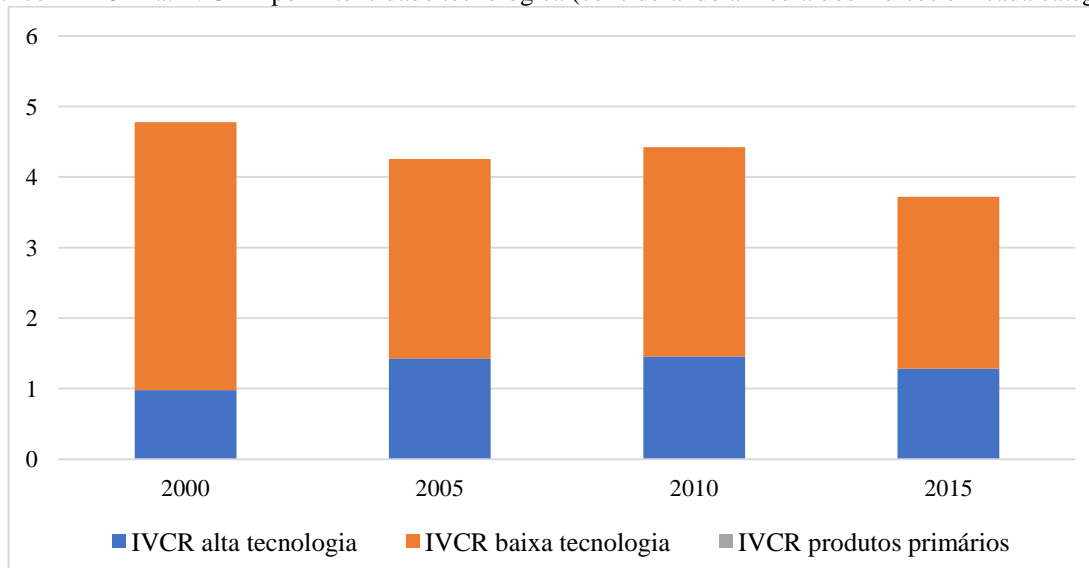
Setores	2000	2005	2010	2015
Equipamentos elétricos e eletrônicos	1,2	1,7	1,9	2,0
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas	0,7	1,5	1,7	1,6
Artigos de vestuário, acessórios sem ser de malha ou crochê	4,7	3,3	3,1	2,7
Artigos de vestuário, acessórios de malha ou crochê	4,3	3,5	3,6	2,9
Calçados, polainas e semelhantes	5,5	4,0	3,6	3,0
Brinquedos, jogos e requisitos esportivos	5,2	4,3	-	-
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	0,3	-	-	-
Móveis, iluminação, sinalização, construções pré-fabricadas	2,3	2,5	2,9	3,2
Artigos de couro, tripas de animais e arreios	7,1	-	-	-
Plástico e seus artigos	0,9	0,7	-	1,0
Aparelhos óptico, foto, técnico, médico, etc	-	1,1	1,1	1,1
Artigos de ferro e aço	-	1,5	1,6	1,8
Navios, barcos e outros flutuantes	-	-	2,3	-
Veículos não ferroviários, elétricos	-	-	0,3	0,4

Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade* (2019).

Os segmentos mais competitivos na China, foram: equipamentos elétricos, reatores nucleares, aparelhos ópticos, técnicos e médicos, artigo de ferro e aço, veículos não ferroviários. O país apresentou baixa de competitividade em segmentos, como: artigos de vestuário, calçados, brinquedos combustíveis minerais, artigos de couro, navios e barcos.

Já no que se refere ao IVCR por intensidade tecnológica, apresenta-se o Gráfico 11.

Gráfico 11 - China: IVCR – por intensidade tecnológica (considerando a média dos índices em cada categoria)



Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade* (2019).

Em relação ao CII da China com o BRICS(2000) e com o mundo, apresenta-se a Tabelas 38.

Tabela 38 - China: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados - 2000

Setores	Exportações para o BRICS	Importações do BRICS	Comércio intra-indústria	Exportações para o BRICS	Importações do BRICS	Comércio intra-indústria
	US\$ milhões	US\$ milhões	Índice GL	US\$ bilhões	US\$ bilhões	Índice GL
Exportações e importações						
Equipamentos elétricos e eletrônicos	669,8	77,2	0,2	46,1	50,7	1,0
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas	498,2	183,8	0,5	26,8	34,4	0,9
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	420,7	863,0	0,7	7,8	20,7	0,5
Plástico e seus artigos	88,8	380,9	0,4	6,4	14,4	0,6
Exportações						
Artigos de vestuário, acessórios sem ser de malha ou crochê	537,8	0,1	0,0	18,8	0,7	0,1
Artigos de vestuário, acessórios de malha ou crochê	335,1	4,4	0,0	13,4	0,4	0,1
Calçados, polainas e semelhantes	429,9	1,7	0,0	9,8	0,3	0,1
Brinquedos, jogos e requisitos esportivos	103,1	0,1	0,0	9,2	0,2	0,0
Móveis, iluminação, sinalização, construções pré-fabricadas	66,9	0,2	0,0	7	0,2	0,1
Aparelhos óptico, foto, técnico, médico, etc	88,8	33,6	0,5	6,3	7,3	0,9
Importações						
Ferro e aço	20,1	1025,2	0,0	3,6	9,6	0,5
Produtos químicos orgânicos	423,4	491,2	0,9	4,2	8,3	0,7
Aparelhos óptico, foto, técnico, médico, etc	88,8	33,6	0,5	6,3	7,3	0,9
Cobre e seus artigos	4,7	82,0	0,1	0,8	4,6	0,3
Papel, papelão e seus artigos	10,0	136,4	0,1	1,4	3,9	0,5
Veículos não ferroviários, elétricos	61,3	32,8	0,7	4,5	3,6	0,9

Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade* (2019).

A Tabelas 39 apresenta os dados do CII da China com o BRICS e com o mundo (2015).

Tabela 39 - China: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados - 2015

Setores	Exportações para o BRICS	Importações do BRICS	Comércio intra-indústria	Exportações para o BRICS	Importações do BRICS	Comércio intra-indústria
	US\$ milhões	US\$ milhões	Índice GL	US\$ bilhões	US\$ bilhões	Índice GL
Exportações e importações						
Equipamentos elétricos e eletrônicos	27.109,0	537,3	0,0	594,3	428,7	0,8
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas	21.709,2	1171,0	0,1	364,3	157,0	0,6
Aparelhos óptico, foto, técnico, médico, etc	4.094,4	302,4	0,1	73,7	99,6	0,9
Plástico e seus artigos	4.740,4	940,0	0,3	65,7	65,5	1,0
Veículos não ferroviários, elétricos	3.591,8	135,9	0,1	62,6	69,6	0,9
Exportações						
Móveis, iluminação, sinalização, construções pré-fabricadas	2.740,5	31,9	0,0	98,5	3,2	0,1
Artigos de vestuário, acessórios de malha ou crochê	4.056,5	40,3	0,0	83,8	2,3	0,1
Artigos de vestuário, acessórios sem ser de malha ou crochê	4.868,4	81,9	0,0	78,4	3,7	0,1
Artigos de ferro e aço	3.647,7	269,4	0,1	60,5	10,1	0,3
Calçados, polainas e semelhantes	3.271,1	50,9	0,0	53,5	2,7	0,1
Importações						
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	1.280,5	25986,6	0,1	27,9	198,6	0,2
Pérolas, pedras preciosas, metais, etc	319,5	2374,3	0,2	30,7	96,6	0,5
Produtos químicos orgânicos	8.637,5	1461,4	0,3	42,7	47,7	0,9
Cobre e seus artigos	321,9	3221,5	0,2	5,6	38,1	0,3
Aeronaves, veículos espaciais e suas partes	9,3	293,0	0,1	3,5	25,9	0,2

Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade* (2019).

De acordo com as Tabelas 35 e 36, o setor de equipamentos elétricos e eletrônicos foi o que teve maior impacto tanto nas exportações, quanto nas importações no período. Embora tenha aumentado substancialmente o volume exportado, o IVCR reduziu-se gradativamente, o que demonstra perda da vantagem competitiva (Tabela 37). Esse quadro vem ao encontro do alto índice GL em 2000 (1,0) e 2015 (0,8) que demonstra que o setor apresentou CII no período.

As exportações da China nesse setor, foram as maiores para o BRICS, atingindo índice GL de 0,2 em 2000 e 0 em 2015, o que pode ser observado nas Tabelas 38 e 39.

Com um quadro semelhante, o segmento de máquinas e equipamentos se revelou o 2º mais exportado e oscilou entre a 2ª e 3ª posição entre os mais importados (Tabela 35). Já de acordo com a Tabela 37, o setor não apresentou considerável nível de competitividade, com IVCR de 0,7 (2000) e 1,6 (2015). Como consequência, o CII apresentou índice 0,9 (2000) e 0,6 (2015) demonstrando a superioridade do perfil exportador deste setor. Já em relação do BRICS O índice GL com o BRICS foi de 0,5 (2000) e 0,1 (2015), sugerindo tendência de integração nessa indústria, no BRICS, conforme se observa nas Tabelas 38 e 39.

O setor de aparelhos ótico, foto, técnico não compôs os bens mais exportados em 2000 e em 2015, ocupou a 6ª posição. Diferentemente, nas importações, aumentou a representatividade entre 2000 e 2015, saindo de 7º para 2º lugar, respectivamente. Apesar do aumento de volume das exportações, o setor apresentou IVCR equivalente à média mundial entre 2000 e 2015 (1,1). Os volumes similares entre exportações e importações, confere o índice 0,9 de CII no setor no período. Após o setor de eletrônicos, máquinas e equipamentos foi o mais exportado para os países do BRICS.

A categoria de veículos tornou-se expressiva nas exportações somente em 2010, alcançando 8ª posição em 2015. Já nas importações, teve impacto desde 2005. Observa-se, alto CII em 2000 e 2010, quando atingiu índice de 0,9, o que pressupõe que o país compra e vende quantidade relativamente, equivalentes. Em 2000 o índice GL do setor de veículos com os países do BRICS foi 0,7 (2000) e 1,0 (2015), sugerindo evolução em termos de integração da indústria no setor.

Ao contrário dos setores de alta tecnologia, os segmentos de vestuário (considerando as duas modalidades), calçados e móveis demonstraram os maiores IVCR do período. Ao contrário, os setores de baixa e média tecnologia compuseram apenas a pauta exportadora da China entre 2000 e 2015. Os artigos de vestuário se mantiveram entre 3ª e 4ª posição entre os mais exportados, enquanto calçados perderam posição (de 5ª para 10ª) e móveis, ganharam (de 8ª para 3ª posição). Todos esses bens, apresentaram CII igual a 0,1 tanto em 2000, quanto

em 2015, salientando o perfil basicamente exportador. Em 2000 e 2015 a China manteve nulo o CII neste setor com o BRICS reafirmando seu perfil meramente exportador.

O setor de combustíveis minerais, teve impacto nas exportações somente em 2000, e, ao contrário, foi um dos destaques nas importações em todo o período. Ainda assim, apresentou alto IVCR. Houve menor integração no CII no período, sendo (0,5) 2000 e (0,2) 2015, confirmando o perfil preponderantemente importador do setor. O setor de combustíveis foi o único que a China importou, principalmente do BRICS (juntamente com pedras preciosas) em 2015. Apesar disso, o valor importado dos países do acordo ainda é proporcionalmente pequeno, quando comparado ao montante importado do resto do mundo.

É importante lembrar que a China compra majoritariamente petróleo bruto (produto primário) e utiliza-se da alta capacidade de refinamento das empresas domésticas. Pressupõe-se pouca exportação, haja vista que não compõe o *ranking* dos dez principais.

África do Sul: em relação a África do Sul, apresenta-se na Tabela 40 o *ranking* de seus setores mais relevantes nas exportações de bens entre 2000 e 2015.

Tabela 40 - África do Sul: *Ranking* dos setores mais relevantes nas exportações de bens (2000-2015)

SETORES	2000		2005		2010		2015	
	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição
Commodities não especificadas de acordo com o tipo	3,5	1º	-	-	-	-	-	-
Ferro e aço	2,7	2º	5,8	2º	8,1	4º	5,5	6º
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	2,7	3º	4,9	3º	8,9	3º	7,8	4º
Pérolas, pedras preciosas, metais, etc	2,1	4º	8,5	1º	11,8	1º	13,7	1º
Veículos não ferroviários, elétricos	1,7	5º	4,1	4º	8	5º	9,2	2º
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	1,7	6º	3,6	5º	6	6º	5,7	5º
Minérios, escória e cinzas	1,1	7º	2,4	6º	9,8	2º	8,4	3º
Alumínio e seus artigos	910	8º	1,7	7º	2	8º	1,6	9º
Equipamentos elétricos e eletrônicos	649	9º	977	10º	2	9º	2,1	8º
Produtos químicos inorgânicos, composto de metais preciosos, isótopos	643	10º	1,2	9º	-	-	-	-
Frutas comestíveis, nozes, cascas de frutas cítricas*	-	-	1,2	8º	2,2	7º	2,9	7º
Artigos de ferro ou aço**	-	-	-	-	1,6	10º	-	-
Bebidas e vinagre***	-	-	-	-	-	-	1,3	10º

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UN *Comtrade* (2019).

Notas: *Setor que configura o *ranking* a partir de 2005.

** Setor que configura o *ranking* a partir de 2010.

*** Setor que configura o *ranking* em (ou a partir) de 2015.

De forma geral, as exportações da África do Sul em 2000 apresentam os valores mais baixos no período (Tabela 40). Merecem destaques os setores de ferro e aço (2005), de minério (2010) e de veículos (2015). Esses setores ocuparam a 2ª posição na pauta de exportações em todo o período estudado. A partir de 2010 a balança comercial africana apresenta superávit, devido, em grande medida, à recuperação da demanda global, especialmente dos países da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE). Esse fato foi bastante positivo, haja vista que a crise da zona do euro, iniciada em 2009, vinha mantendo a balança comercial sul-africana negativa (UN CONTRADE, 2019).

De 2005 a 2015 o setor de pérolas e pedras preciosas ocupou a primeira posição entre os bens de exportação da África do Sul, composto, principalmente, por platina, ouro e diamantes. Houve incremento de US\$ 2,1 bilhões (2000) para US\$ 13,7 bilhões (2015) mas, embora seja o setor mais expressivo, não mostra muita diferença entre os períodos. Vale ressaltar que a África do Sul é o maior produtor mundial de diamantes, cromo, manganês, platina, vanádio e vermiculita e o segundo maior produtor de ouro, paládio, ilmenita, rutilo e zircônio. Ocupa o segundo lugar ainda, na lista dos maiores exportadores mundiais de carvão mineral (SIMOES, [2019]a).

Tabela 41 - África do Sul: *Ranking* dos setores mais relevantes nas importações de bens (2000-2015)

SETORES	2000		2005		2010		2015	
	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição	bilhões (US\$)	posição
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	4,2	1º	8,7	1º	12,2	2º	11,9	2º
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	3,8	2º	7,8	2º	15,8	1º	13,4	1º
Equipamentos elétricos e eletrônicos	3,4	3º	5,7	3º	8,7	3º	9,6	3º
Commodities não especificadas de acordo com o tipo	2,3	4º	4,8	5º	5,3	5º	6,3	5º
Veículos não ferroviários, elétricos	1,5	5º	5,6	4º	7,1	4º	7,2	4º
Aparelhos óptico, foto, técnico, médico, etc	937	6º	1,8	6º	2,1	6º	2,2	8º
Plásticos e seus artigos	737	7º	1,4	8º	2,1	7º	2,4	6º
Aeronaves, veículos espaciais e suas partes	683	8º	1,5	7º	-	-	-	-
Produtos químicos orgânicos	629	9º	-	-	1,7	9º	1,4	10º
Produtos farmacêuticos	617	10º	1,2	9º	2,1	8º	2,2	7º
Pérolas, pedras preciosas, metais, etc*	-	-	1,1	10º	-	-	-	-
Produtos químicos diversos**	-	-	-	-	1,3	10º	1,6	9º

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UN *Comtrade* (2019).

Notas: *Setor que configura o *ranking* a partir de 2005.

** Setor que configura o *ranking* a partir de 2010.

O perfil de importações africanas, em grande parte, se manteve durante a série, sendo que o último setor a ingressar no *ranking* foi o de produtos químicos diversos, em 2010, e o de pedras preciosas, em 2005, ambos pouco expressivos. Houve redução nos níveis de importação nos setores de reatores nucleares, caldeiras e máquinas e o de combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação de 2010 para 2015, mas, ainda assim, se mantiveram relevantes. O setor de combustíveis minerais, óleos e produtos de destilação se mostrou com maior peso tanto nas exportações quanto nas importações, com destaque para o petróleo refinado e bruto, esse, com maior peso nas importações (Tabela 41).

Com relação ao IVCR, a África do Sul, a Tabela 42 apresenta os setores com maiores e menores vantagens comparativa revelada no período em análise.

Tabela 42 - África do Sul: IVCR – (2000-2015)

Setores	2000	2005	2010	2015
Commodities não especificadas de acordo com o tipo	4,0	-	-	-
Ferro e aço	4,7	4,2	3,6	3,7
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	1,0	0,8	0,7	1,0
Pérolas, pedras preciosas, metais, etc	3,8	8,6	4,5	4,6
Veículos não ferroviários, elétricos	0,7	0,9	1,2	1,7
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	0,4	0,5	0,6	0,7
Minérios, escória e cinzas	9,2	7,0	8,7	11,4
Alumínio e seus artigos	3,0	3,4	2,4	2,3
Equipamentos elétricos e eletrônicos	0,1	0,1	0,2	0,2
Produtos químicos inorgânicos, composto de metais preciosos, isótopos	3,3	3,6	-	-
Frutas comestíveis, nozes, cascas de frutas cítricas	-	5,0	4,9	6,1
Artigos de ferro e aço	-	-	1,1	-
Bebidas e vinagre	-	-	-	2,7

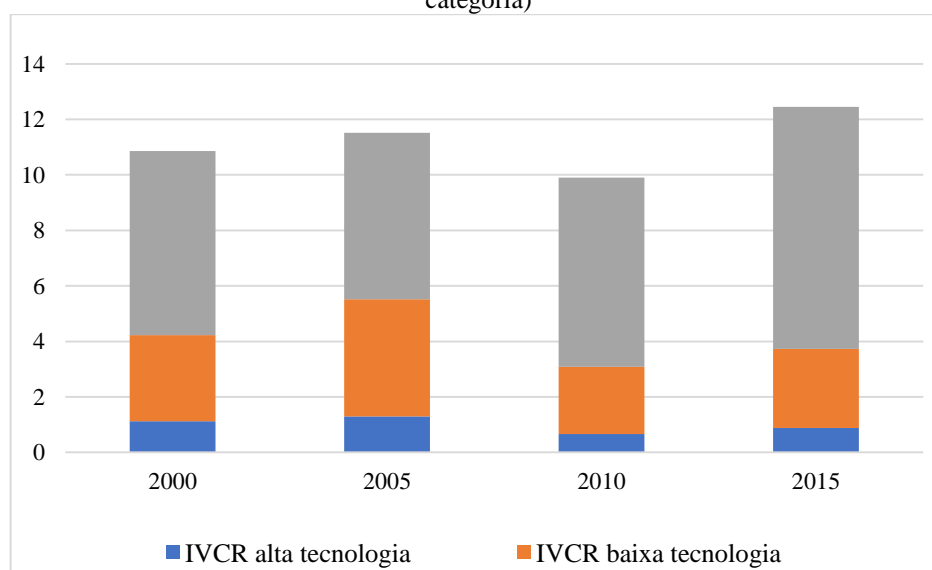
Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade* (2019).

É possível observar, que os setores mais competitivos foram: pedras preciosas, veículos não ferroviários, reatores nucleares, minerais, escória e cinzas, frutas, bebidas e vinagre. Entretanto, apresenta desvantagem revelada nos setores de *commodities*, ferro e aço, alumínio e produtos químicos inorgânicos. Combustíveis minerais e equipamentos elétricos apresentaram o mesmo nível de competitividade no período.

Já o Gráfico 12 apresenta o IVCR por intensidade tecnológica da África do Sul.

O Gráfico 12 mostra o IVCR por intensidade tecnológica da África do Sul, onde se pode observar um sutil aumento da vantagem comparativa revelada nos setores intensivos em alta tecnologia no período, com melhores desempenhos em 2005-2015.

Gráfico 12 - África do Sul: IVCR – por intensidade tecnológica (considerando a média dos índices em cada categoria)



Fonte: Elaborado a partir de *UN Comtrade* (2019).

Nos setores de baixa tecnologia, observa-se uma tendência de perda de competitividade, também com sutil melhora em 2015. Os produtos primários compõem a maior parcela das exportações com aumento de competitividade no período analisado.

Em relação ao CII da África do Sul com o BRICS e com o mundo, apresenta-se a Tabela 43.

Tabela 43 - África do Sul: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados - 2000

Setores	Exportações para o BRICS	Importações do BRICS	Comércio intra-indústria	Exportações para o mundo	Importações do mundo	Comércio intra-indústria
	US\$ milhões	US\$ milhões	Índice GL	US\$ bilhões	US\$ bilhões	Índice GL
Exportações e importações						
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação, etc	119,1	38,0	0,5	2,7	3,8	0,8
Veículos não ferroviários, elétricos	6,0	36,7	0,3	1,7	1,5	0,9
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	58,5	190,8	0,5	1,7	4,2	0,6
Equipamentos elétricos e eletrônicos	5,9	183,4	0,1	0,6	3,4	0,3
Produtos químicos inorgânicos, composto de metais preciosos, isótopos	126,4	36,7	0,4	0,6	0,5	0,9
Exportações						
Ferro e aço	167,6	57,8	0,5	2,7	0,2	0,1
Pérolas, pedras preciosas, metais, etc	19,6	8,1	0,6	2,1	0,5	0,4
Alumínio e seus artigos	22,8	10,7	0,6	0,9	0,1	0,2
Móveis, iluminação, sinalização, construções pré-fabricadas	0,1	38,3	0,0	0,4	0,1	0,4
Papel, papelão e seus artigos	14,4	6,7	0,6	0,4	0,3	0,9
Importações						
Aparelhos óptico, foto, técnico, médico, etc	2,6	47,8	0,1	0,1	0,9	0,2
Plásticos e seus artigos	2,3	38,3	0,1	0,3	0,7	0,6
Aeronaves, veículos espaciais e suas partes	2,3	0,2	0,2	0,3	0,7	0,6
Produtos químicos orgânicos	29,9	70,7	0,6	0,4	0,6	0,8
Produtos farmacêuticos	0,2	16,8	0,0	0,1	0,6	0,3

Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade* (2019).

Já a Tabelas 44 apresenta os dados do CII da África do Sul com o BRICS e com o mundo (2015).

Tabela 44 - África do Sul: comércio intra indústria com o BRICS (US\$ milhões) e com o mundo (US\$ bilhões) de acordo com os setores mais comercializados – 2015

Setores	Exportações para o BRICS	Importações do BRICS	Comércio intra-indústria	Exportações para o mundo	Importações do mundo	Comércio intra-indústria
	US\$ milhões	US\$ milhões	Índice GL	US\$ bilhões	US\$ bilhões	Índice GL
Exportação e importação						
Pérolas, pedras preciosas, metais, etc	297,1	113,0	0,6	13,7	0,6	0,1
Veículos não ferroviários, elétricos	216,9	1161,1	0,3	9,2	7,2	0,9
Combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação	1962,9	1418,4	0,8	7,8	13,4	0,7
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	171	3461,4	0,1	5,7	11,8	0,7
Ferro e aço	1673,4	520,9	0,5	5,5	1,2	0,4
Equipamentos elétricos e eletrônicos	57,2	4170	0,0	2,1	9,5	0,4
Plásticos e seus artigos	63,4	558,1	0,2	1,2	2,4	0,7
Exportação						
Alumínio e seus artigos	177,3	250,3	0,8	1,5	0,6	0,6
Bebidas e vinagre	63,5	7,7	0,2	1,3	0,5	0,6
Artigos de ferro e aço	10,4	485,5	0,0	1,2	1,1	1,0
Importação						
Produtos farmacêuticos	6,803	525,6	0,0	0,4	2,2	0,3
Aparelhos óptico, foto, técnico, médico, etc	25,9	297,1	0,2	0,6	2,2	0,4
Produtos químicos diversos	144,8	188,7	0,9	1,0	1,6	0,8
Produtos químicos orgânicos	108,9	557,7	0,3	1,00	1,4	0,8

Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade* (2019).

De acordo com a Tabela 40, no que concerne às exportações, em 2000 e 2015, o setor de combustíveis minerais, se posicionou entre 3º e 4º lugar entre os mais exportados. Esse segmento também se destacou nas importações, assumindo a 1ª e 2ª posição (Tabela 41). O índice do CII, apresentado nas Tabelas 43 e 44, foi de 0,8 (2000) e 0,7 (2015), demonstrando que houve considerável intercâmbio comercial dentro do mesmo setor. A África do Sul apresentou modesto CII com o BRICS, assumindo índice GL de 0,5 (2000) e 0,8 (2015). Este cenário sugere a complementariedade deste setor com os demais países do acordo, ainda que represente apenas 1/6 da demanda sul-africana por combustíveis.

Vale ressaltar que, de acordo com os dados obtidos, a África do Sul exportou majoritariamente, carvão mineral e importou petróleo bruto.

Já o setor de veículos aumentou sua parcela nas exportações, subindo de 5º lugar (2000) para 2º lugar (2015), conforme se observa na Tabela 40.

O segmento apresentou IVRC a partir de 2010 (1,2) e aumentou competitividade no setor, quando atingiu 1,7 (2015), conforme demonstra a Tabela 42. As importações também foram bastante influenciadas pelo setor de veículos, quando atingiu 5º e 4º lugar em 2000 e 2015, respectivamente. Esta dinâmica conferiu CII no patamar de 0,9. Embora a indústria de veículos seja promissora na África do Sul, o país importa veículos dos países do BRICS, atingindo índice GL 0,3 (2000 e 2015) e caracterizando CIE nesse setor, conforme se observa nas Tabelas 43 e 44.

A indústria automotiva foi dos setores mais importantes para a África do Sul, com crescimento atribuído aos investimentos de marcas estrangeiras. Estas operações se configuraram em exportações e importações de veículos e componentes da indústria.

O setor de minérios não compôs a pauta de importações e se destacou nas exportações entre 2000 e 2015, saindo 7ª posição para 3ª posição (Tabela 40). Entre todos, foi o setor que apresentou maior IVCR, com destaque para minério de ferro e manganês.

Frutas comestíveis apresentou o segundo maior IVCR (após o setor de minérios). De forma similar, o setor de pedras preciosas, sobretudo ouro, apresentou IVCR considerável, atingindo 6,1 (2015). Esse bom desempenho pode ser reflexo do crescimento do volume exportado entre 2000 e 2015, quando ganhou posição, saindo de 4º para 1º lugar.

O setor de máquinas e equipamentos intensificou o CII entre 2000 e 2015, como consequência do aumento das exportações e importações em 2015, mas ainda assim, não apresentou vantagem competitiva. O índice GL deste setor com o BRICS foi 0,5 (2000) e 0,1 (2015), demonstrando progressivo CII, especialmente com a China (Tabelas 43 e 44).

Foi possível observar dependência das importações no setor farmacêuticos, aparelhos óptico, foto e técnico e bens elétricos e eletrônicos, caracterizando tendência de comércio CIE. O índice CII com o BRICS foi 0,1 (2000) e 0,2 (2015). Embora o país seja dependente das importações nesse setor, não apresenta intensidade de comércio com a China.

O setor de ferro e aço apesar de ter apresentado IVCR, essa variável diminuiu gradativamente. Como resultado da redução das exportações e manutenção das importações, foi possível identificar aumento do CII (0,1 em 2000 e 0,4 em 2015). Conforme Tabela 44, o índice GL aferido em 2015, sugere que a África do Sul vende ferro e aço de forma bruta e compra bens acabados, dentro do mesmo setor. Apesar do volume modesto, este setor, juntamente com o de pedras preciosas, foram os únicos em que a África do Sul significativamente mais exportou para o BRICS em 2015.

5.4 COMÉRCIO DE SERVIÇOS: O LUGAR DO BRICS

De acordo com UN *Comtrade* (2019), as exportações de serviços no BRICS apresentaram desempenho expressivo no período de 2000 a 2015. A China, que exportava US\$ 30 bilhões no ano 2000, atingiu US\$ 193 bilhões em 2015. A Índia, que em 2000 atingiu US\$ 16,3 bilhões, aferiu US\$ 158 bilhões em 2015. A Rússia também evoluiu, saindo de US\$ 10 bilhões e atingindo US\$ 54 bilhões. O Brasil, passou de US\$ 9 bilhões para US\$ 33 bilhões e a África do Sul cresceu de US\$ 5 bilhões para US\$ 15 bilhões. Dessa forma, no

setor de serviços, em quinze anos, a China cresceu 6,4 vezes, a Índia, 9,7 vezes, a Rússia, 5,4 vezes, o Brasil 3,6 vezes e a África do Sul, 3 vezes. Assim, essa forma de inserção, embora desigual entre os países, apresenta resultados positivos para o agrupamento.

Em termos de participação global nas exportações de serviços, a China passou do 12º lugar, com 2,1% das exportações totais, para 6º lugar, com 4,5% do total. A Índia, que ocupava o 22º lugar, com 1,2% do total das exportações, atingiu o 9º lugar, com 3,2% do total. Já a Rússia, do 31º lugar, com 0,7% do total, passou para o 26º lugar, com 1%. O Brasil passou do 33º lugar, com 0,6% do total, para o 34º, com 0,7%. E, por fim, a África do Sul, que estava em 38º lugar em 2000, com 0,3% do total, passou para o 46º lugar, em 2015 com os mesmos 0,3% do total de exportações de serviços (OMC, 2019).

Dessa forma, enquanto China e Índia vêm crescendo em termos de exportações de serviços, a Rússia apresentou um crescimento menos significativo. O Brasil permanece no mesmo patamar e a África do Sul piorou sua posição nas exportações mundiais de serviços (WTO, 2019c).

Embora o comércio de serviços ainda se encontre concentrado em outros países, é possível notar maior contribuição do BRICS entre 2000 e 2015.

Segundo dados da OMC (2019), as exportações de serviços do BRICS em 2005 foram de US\$ 171,3 bilhões e dos países da OCDE, no mesmo ano, de US\$ 2,0 trilhões.

Já em 2015, esse valor alcançou US\$ 441,7 bilhões no BRICS e US\$ 3,5 trilhões na OCDE. Houve, portanto, um aumento de 2,6 vezes na participação das exportações mundiais de serviços do BRICS e 1,7 vezes da OCDE.

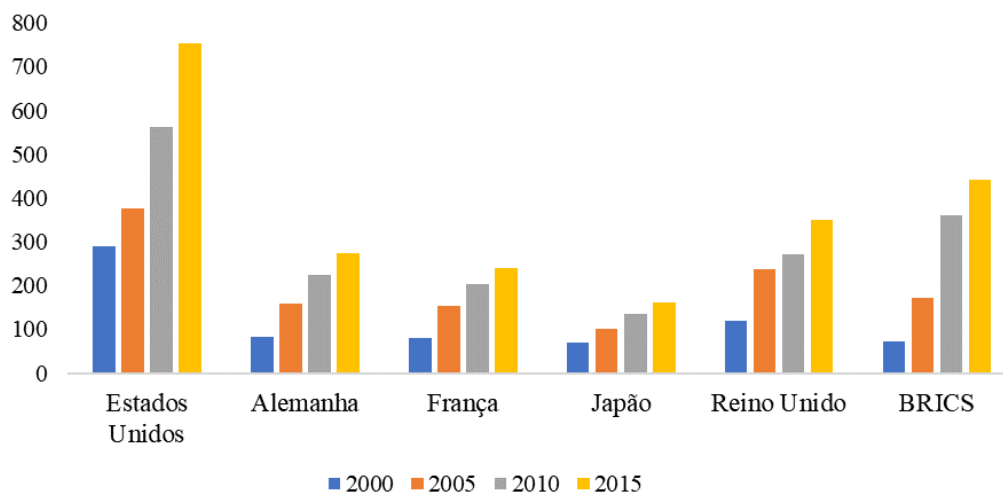
No contexto mundial, os EUA, França, Japão e Reino Unido – considerados as maiores economias no comércio de serviços -, apresentaram crescimento nas exportações de serviços inferior ao do BRICS, como apresenta o Gráfico 13. Vale lembrar a trajetória crescente exportações mundiais de serviços no período em análise, que foram: 2000 (US\$ 1,522 trilhão), 2005 (US\$ 2,659 trilhões), 2010 (US\$ 3,922) e 2015 (US\$ 4,937 trilhões) (WTO, 2019). Portanto, o comércio de serviços mundial em 2015 aumentou 3,2 vezes se comparado ao ano 2000.

Em relação às importações de serviços, se constata crescimento de 8,5 vezes no BRICS entre o ano de 2000 e 2015, mais do que o dobro da média de crescimento mundial (3,2 vezes). Os EUA, apresentaram crescimento de 2,2 vezes; 2,1 vezes para a Alemanha; 7,5 vezes para a França; 1,5 vezes para o Japão e 2,2 vezes para o Reino Unido.

O setor de serviços tem se tornado cada vez mais importante para a geração de renda e emprego nas economias, considerando as diversas atividades desempenhadas pelas empresas.

Algumas categorias de serviços, anteriormente considerados não comercializáveis ou de difícil transação, passaram a ser negociados devido às transformações tecnológicas provenientes da globalização. Os EUA da América (EUA) e a UE são, tradicionalmente, os maiores exportadores de serviços do mundo de acordo com a OMC (2019). Em 2015, os EUA exportaram US\$ 732 bilhões e importaram US\$ 470 bilhões e a UE exportou US\$ 2,1 trilhões e importou US\$ 1,8 trilhão. Dessa forma, tomados juntos, foram responsáveis por 58% das exportações e 48% das importações mundiais de serviços em 2015⁴⁵ (Gráfico 13).

Gráfico 13 - Participação de países selecionados nas exportações mundiais de serviços (2000-2015)
(Em US\$ bilhões)



Fonte: Elaborado pela autora a partir de OMC (2019).

Ainda de acordo com o Gráfico 13, entre 2000 a 2015, o BRICS aumentou sua participação nas exportações de serviços em 6,2 vezes. Por sua vez, os EUA, aumentaram 2,7 vezes; a Alemanha, 3,3 vezes; a França, 3 vezes; o Japão 2,3 vezes e o Reino Unido 3,2 vezes. Os países destacados tiveram crescimento semelhante ao mundial (3,2 vezes). Porém, dentre eles, os EUA, foram os que menos acompanharam essa média. Já o BRICS, superou em quase duas vezes (OMC, 2019).

Segundo dados da OMC (2019), as importações mundiais de serviços, foram em 2000, 2005, 2010 e 2015, respectivamente, US\$ 1.519,4 trilhões, US\$ 2.835,8 trilhões, US\$ 3.835,8 trilhões e US\$ 4.847,5 trilhões. Sendo assim, houve aumento de 3,2 vezes (mesmo valor relativo ao aumento das exportações mundiais).

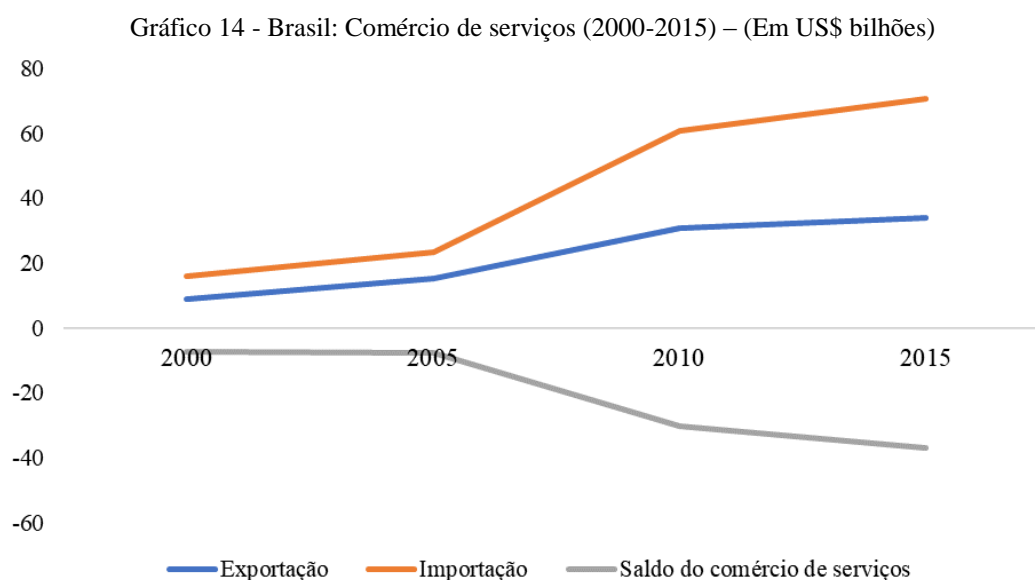
⁴⁵ Os EUA e a UE são historicamente protagonistas no comércio mundial de serviços, de modo que, em 2015, a UE foi responsável por 42,6% das exportações e 38,3% das importações mundiais; enquanto os EUA foram responsáveis por 15,1% das exportações e 9,9% das importações mundiais de serviços (OMC, 2019).

Também nas importações de serviços, o BRICS se destacou entre os maiores negociadores de serviços, apresentando, inclusive, mais do que o dobro (8,5 vezes) da média mundial (3,2 vezes). O cenário de exportações e importações do BRICS revelam o déficit na balança de serviços dos países membros, no período, exceto pela Índia, que apresenta superávit, dados a serem detalhados nas próximas seções (OMC, 2019).

5.4.1 Brasil

De acordo com OMC (2019), a abertura brasileira ao comércio de serviços, apesar de promissora, não foi expressiva, apresentando os seguintes patamares: em 2000 (14,7%), em 2005 (11,5%), em 2010 (13,2%) e em 2015 (15%) do total exportado. As importações de serviços, por sua vez, apresentaram crescimento gradual, em 2000 (22,2%), em 2005 (23,2%), em 2010 (24,1%) e em 2015 (28,3%).

Embora as exportações tenham crescido 3,8 vezes entre 2000 e 2015, com valores absolutos que saíram de US\$ 8,8 bilhões em 2000 para US\$ 33,8 bilhões em 2015, as importações cresceram ainda mais no período em análise, atingindo o múltiplo de 4,4 vezes: de US\$ 16 bilhões em 2000 para US\$ 70,7 bilhões em 2015, conforme representado no Gráfico 14.



Apesar do crescimento tanto das exportações quanto das importações de serviços do Brasil, a participação do país nas estatísticas mundiais de 2015 continuou relativamente

marginal, com apenas 0,7%. No *ranking* de maiores exportadores e importadores mundiais de serviços em 2015, o Brasil ocupou o 33º e 20º posição, respectivamente (WTO, 2019).

Com relação às exportações de serviços do Brasil por setor, observa-se a Tabela 45.

Tabela 45 - Brasil: Exportações de Serviços por setor (2000-2015)

SETORES	2000	2005	2010	2015	Participação no total exportado 2000-2015 (%)
	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	
Transporte	1,4	3,1	4,9	5	16,4
Viagem	1,8	3,9	5,7	5,8	19,5
Comunicações	0,36	0,24	0,44	0,43	1,7
Construção	0,23	0,80	0,29	0,53	2,1
Seguros	0,31	0,13	0,42	0,99	2,1
Serviços financeiros	0,38	0,51	2,1	0,74	4,2
Computação e informação	0,34	0,88	0,21	1,2	2,9
Royalties e licenças	0,13	0,10	0,19	0,58	1,1
Outros serviços empresariais	4,6	6,1	13,8	17,5	47,5
Serviços pessoais, culturais e recreacionais	0,63	0,56	0,69	0,31	2,5

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

O destaque da categoria “outros serviços empresariais”, representando 47,5% do total de serviços exportado entre 2000 e 2015, com valores absolutos de US\$ 17,5 bilhões em 2015. O setor de viagens foi o segundo mais relevante, com 19,5% da média no período indicado, chegando a US\$ 5,8 bilhões em 2015.

Quanto às importações, o setor de “serviços empresariais” representa 35,6% na média do total exportado no período, não apresentando grande impacto nas exportações (Tabela 46).

Tabela 46 - Brasil: Importações de Serviços por setor (2000-2015)

SETORES	2000	2005	2010	2015	Participação no total exportado 2000-2015 (%)
	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	
Transporte	4,3	5,1	11,1	10,6	18,7
Viagem	3,9	4,7	16	17,4	25,2
Comunicações	0,32	0,11	0,27	0,34	0,6
Construção	0	0	0	0,6	0,4
Seguros	0,32	0,7	1,53	1,32	2,3
Serviços financeiros	0,67	0,74	1,5	1	2,4
Computação e informação	1,1	1,7	3,5	4,8	6,7
Royalties e licenças	1,4	1,4	3,2	5,3	6,8
Outros serviços empresariais	3,4	6,6	20,4	28,8	35,6
Serviços pessoais, culturais e recreacionais	0,36	0,45	0,34	0,97	1,3

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

O setor de viagens se mostrou relevante, chegando a US\$ 17,4 bilhões das importações brasileiras em 2015, representando 25,2% na média de todo o período, e o setor de transportes alcançou US\$ 10,6 bilhões. Juntos, os setores de serviços empresariais, viagens e transporte, representam 80% da média exportada no período da série.

Já a Tabela 47 apresenta os dois setores mais significativos, dentro do universo dos serviços brasileiro e os seus respectivos IVCR durante o período de análise.

Tabela 47 - Brasil: IVCR – Serviços (2000-2015)

Setores	2000	2005	2010	2015
Comunicações	1,8	0,6	0,6	0,6
Construção	1,0	1,9	0,4	0,7

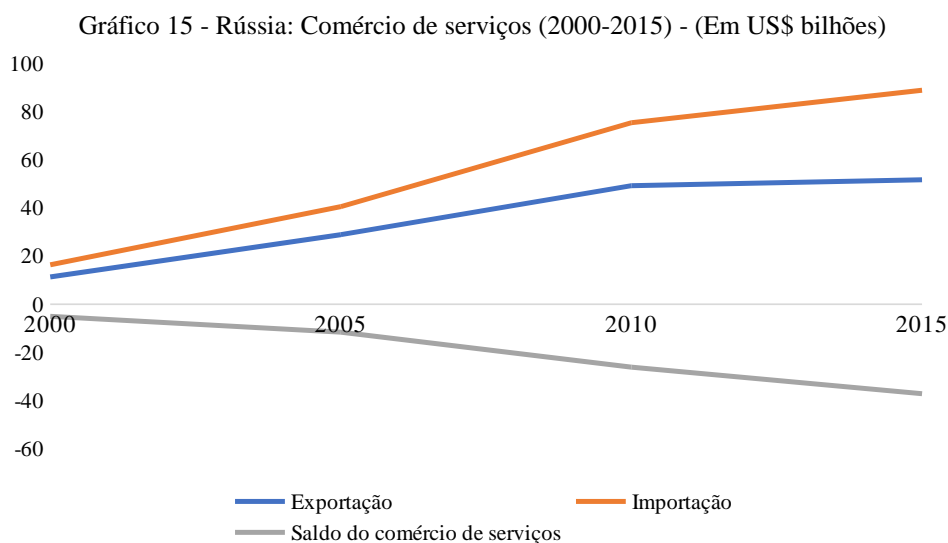
Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade* (2019).

No Brasil, o único setor de serviços superavitário, foi o segmento de Comunicações. Ainda assim, apresentou IVCR decrescente no período, o que demonstra perda de competitividade em relação ao comércio mundial, nesta categoria. O setor de construção foi o “menos deficitário” no universo dos serviços do Brasil e, apesar de mostrar vantagem comparativa revelada em 2005, termina o período de análise com menor competitividade do que a média mundial.

5.4.2 Rússia

Em 2000, as exportações russas no setor de serviços representavam apenas 8,5% do total exportado, em contraste com 27,2% das importações de serviços. Além disso, houve pouca mudança no percentual de participação nos serviços no total de exportações, sendo que em 2015 esse número foi de 13,2%, representando US\$ 51,7 bilhões em valores absolutos (WTO, 2019).

Assim como o caso brasileiro, observa-se que o perfil russo no comércio de serviços caracteriza-se por *déficits* na balança comercial em todo o período, sendo que, em 2015, este saldo foi de -US\$ 37,2 bilhões comparados aos -US\$ 5 bilhões de 2000, como mostra o Gráfico 15.



As exportações de serviços da Rússia ampliaram-se de US\$ 11,3 bilhões em 2000 para US\$ 51,6 bilhões em 2015, ocupando o 25º lugar no *ranking* das maiores economias exportadoras de serviços, com participação relativa de 1% no total exportado de serviços pelo mundo em 2015 (WTO, 2019).

As importações, por sua vez, saíram de aproximadamente US\$ 16 bilhões em 2000 para US\$ 88,6 bilhões em 2015, ocupando 16º lugar no *ranking* (WTO, 2019). O valor atribuído às exportações em 2015 foi 5,3 vezes maior comparado ao de 2000, cenário igualmente visualizado nas importações, mantendo-se o déficit.

Quanto às exportações de serviços por setor, apresentadas na Tabela 48, salienta-se o setor de transporte, viagens e serviços empresariais, chegando a quase 80% do total exportado entre 2000 e 2015.

Tabela 48 - Rússia: Exportações de Serviços por setor (2000-2015)

SETORES	2000	2005	2010	2015	Participação no total exportado 2000-2015 (%)
	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	
Transporte	3,6	9,1	14,9	16,7	33,8
Viagem	3,4	5,9	8,8	8,4	20,3
Comunicações	0,39	0,66	1,4	1,6	3,1
Construção	0,17	3,3	3,5	3,7	8,1
Seguros	0,35	0,32	0,43	0,61	1,3
Serviços financeiros	0,10	0,39	1,1	1,2	2,1
Computação e informação	0,59	0,42	1,4	2,6	3,8
Royalties e licenças	0,91	0,26	0,39	0,73	1,7
Outros serviços empresariais	1,7	5,8	12,3	12,6	24,8
Serviços pessoais, culturais e recreacionais	-	0,19	0,47	0,34	1

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

O setor de construção também teve destaque, evoluindo gradualmente a partir de 2005, chegando a US\$ 3,7 bilhões em 2015 e representando 8,1% do total exportado no período.

Nas importações russas (Tabela 49), o setor de viagens se destacou por alcançar 40,9% das exportações médias entre os serviços totais no período em análise, alcançando quase US\$ 35 bilhões em valores absolutos.

Tabela 49 - Rússia: Importações de Serviços por setor (2000-2015)

SETORES	2000	2005	2010	2015	Participação no total exportado 2000-2015 (%)
	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	
Transporte	2,3	5,0	11,9	11,7	14,5
Viagem	8,8	17,0	26,7	34,9	40,9
Comunicações	0,29	0,75	2,1	2,4	2,6
Construção	0,41	4,1	4,6	4,8	6,5
Seguros	0,41	0,7	1	1,4	1,6
Serviços financeiros	0,36	1,4	2,1	2,4	2,9
Computação e informação	0,47	0,48	1,9	3,1	2,8
Royalties e licenças	0,69	1,5	4,8	5,6	5,9
Outros serviços empresariais	3,4	6,5	15,6	18,5	20,6
Serviços pessoais, culturais e recreacionais	-	0,44	1	1,1	1,6

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

O setor de “outros serviços empresariais” cresceu consideravelmente no período, chegando a US\$ 18,5 bilhões em 2015. Já o setor de transportes foi o terceiro mais relevante, com participação de 14,5% da média de exportações no período da série.

A Tabela 50 a seguir, apresenta os dois setores mais significativos, dentro do universo dos serviços russos e os seus respectivos IVCR durante o período de análise.

Tabela 50 - Rússia: IVCR – Serviços (2000-2015)

Setores	2000	2005	2010	2015
Transporte	1,4	1,4	1,4	1,3
Computação e informação	2,4	0,4	0,4	0,4

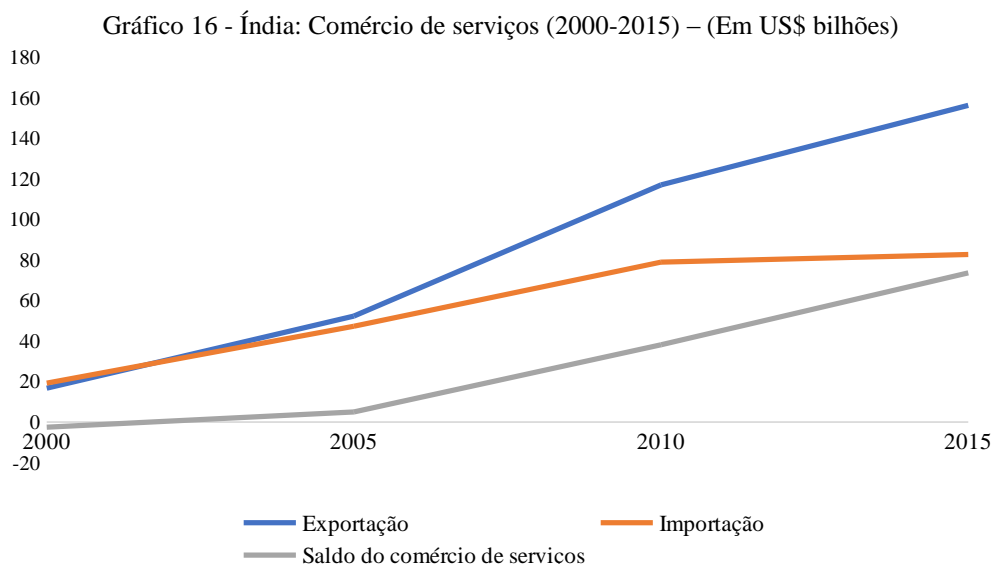
Fonte: Elaborado pela autora a partir de UN Comtrade (2019).

Na Rússia, o único setor de serviços superavitário, foi o segmento de Transporte, que apresentou IVCR constante e com competitividade próxima a média mundial, nesta categoria. O setor de computação e informação foi o “menos deficitário” no universo dos serviços da Rússia e, apesar de mostrar vantagem comparativa revelada em 2000, termina o período de análise com menor competitividade do que a média mundial.

5.4.3 Índia

A Índia, entre os países do BRICS, destaca-se por ser o único a obter constante superávit no saldo comercial de serviços no período entre 2000 e 2015. Ainda que a China, no BRICS, apresente o maior crescimento na exportação de serviços, incorreu em *déficit* em todo o período, segundo dados da OMC (2019). Em 2000, a participação do setor de serviços nas exportações totais indianas foi de 28,3%, subindo para 36,9% em 2015. Quanto às importações, este percentual variou de 27,2% para 23,9%, fato que confere à Índia, no grupo, o título de país com a maior parcela de serviços no comércio total.

A Índia exportou, em 2000, US\$ 16,7 bilhões em serviços e, atingiu, em 2015, US\$ 156,3 bilhões, conforme apresenta o Gráfico 16.



No ano 2000, o país apresentava um pequeno *déficit* na balança comercial de serviços. Entretanto, em 2005 já apresentou superávit e assim se manteve pelo restante da série. Em 2015, o saldo comercial de serviços foi de US\$ 73,6 bilhões, o que levou o país a ocupar a 8ª posição no *ranking* mundial de maiores economias exportadoras de serviços e participar de 3,2% do total exportado pelo mundo (WTO, 2019).

As importações, por sua vez, foram de US\$ 82,6 bilhões em 2015, valor 4,3 vezes maior comparado a 2000, que foi US\$ 19,2 bilhões. Em 2015, a Índia ocupava o 11º lugar no *ranking* de maiores economias importadoras, sendo responsável por 2,6% das importações mundiais de serviços.

Já a pauta de exportações indianas, apresenta-se a Tabela 51.

Tabela 51 - Índia: Exportações de Serviços por setor (2000-2015)

SETORES	2000	2005	2010	2015	Participação no total exportado 2000-2015 (%)
	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	
Transporte	2	6,5	13,3	14,3	10
Viagem	3,5	7,5	14,5	21	12,9
Comunicações	0,6	1,6	1,5	2,1	1,6
Construção	0,5	0,35	0,53	1,5	0,8
Seguros	0,26	0,94	1,8	2	1,4
Serviços financeiros	0,28	1,1	5,8	5,3	3,5
Computação e informação	4	16,1	39	53	31
Royalties e licenças	0,83	0,21	0,13	0,47	0,5
Outros serviços empresariais	-	18,2	34,5	50,1	38
Serviços pessoais, culturais e recreacionais	-	0,11	0,98	0,13	0,4

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

A Tabela 51, caracteriza-se por forte participação do setor de computação e informação, sendo o único país do BRICS a ter uma importante participação nesse setor, destacando-se como um dos principais líderes mundiais (OLIVEIRA, 2013).

No início da série, em 2000, a Índia exportava US\$ 4 bilhões, e em 2015 atingiu US\$ 53 bilhões, valor esse 13 vezes maior. O setor mais relevante nas exportações de serviços foi o de “outros serviços empresariais”, com 38%, sendo o setor de viagens o terceiro em importância, atingindo US\$ 21 bilhões das exportações em 2015 (WTO, 2019).

Quanto às importações, como ilustra a Tabela 52, o setor de transporte obteve destaque com 46,6% de participação no total importado no período estudado, atingindo US\$52,3 bilhões em 2015.

Tabela 52 - Índia: Importações de Serviços por setor (2000-2015)

SETORES	2000	2005	2010	2015	Participação no total exportado 2000-2015 (%)
	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	
Transporte	8,7	33	46,7	52,3	46,6
Viagem	2,7	6,2	10,5	14,8	11,3
Comunicações	0,11	0,42	1,2	0,89	0,9
Construção	0,13	0,6	0,99	0,96	0,9
Seguros	0,81	2,3	5	5,2	4,4
Serviços financeiros	1,3	0,87	6,8	3,1	4
Computação e informação	0,58	1,3	2,5	3	2,4
Royalties e licenças	0,28	0,67	2,4	5	2,8
Outros serviços empresariais	4,3	13,6	25,5	29,8	24,2
Serviços pessoais, culturais e recreacionais	-	0,11	4,2	1,4	2,5

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

O setor de “outros serviços empresariais” apresentou-se como segundo mais relevante, crescendo gradualmente durante os períodos da série, chegando a US\$ 29,8 bilhões importados em 2015. Os setores de transporte, viagens e outros serviços empresariais, juntos, representavam 82% do perfil importador indiano entre 2000 e 2015.

A Tabela 53 apresenta os dois setores mais significativos, dentro do universo dos serviços da Índia e os seus respectivos IVCR durante o período de análise.

Tabela 53 - Índia: IVCR – Serviços (2000-2015)

Setores	2000	2005	2010	2015
Computação e informação	9,4	8,6	4,1	2,9
Outros serviços empresariais	-	1,7	1,0	1,0

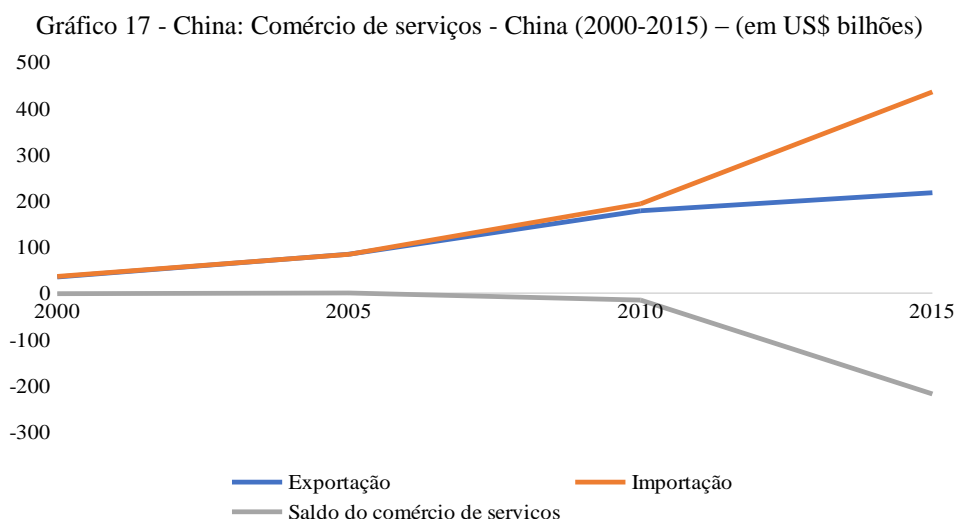
Fonte: Elaborado pela autora a partir de *UN Comtrade*(2019).

Na Índia, o único setor de serviços superavitário, foi o segmento de Computação e Informação. Ainda assim, apresentou IVCR decrescente no período, o que demonstra perda de competitividade em relação ao comércio mundial, nesta categoria. O setor de Outros Serviços Empresariais, foi o “menos deficitário” no universo dos serviços da Índia e, apesar de mostrar vantagem comparativa revelada em 2005, termina o período de análise com índice de competitividade equivalente à média mundial.

5.4.4 China

A China, maior economia do BRICS, apresenta os maiores patamares absolutos nas exportações e importações de serviços entre os países do bloco, apresentando também o maior déficit no saldo comercial. Em 2000, as exportações de serviços da China representaram 10,9% do total de suas exportações, diminuindo para 8,8% em 2015. As importações de serviços, por sua vez, que em 2000 representavam 13,8% do valor total importado, aumentaram para 20,6% do total em 2015.

O total exportado em serviços foi de US\$ 35 bilhões em 2000 para US\$ 217,4 bilhões em 2015, valor 6,2 vezes maior, conforme ilustra o Gráfico 17. Ainda em 2015, o país encontrava-se em 5º lugar no *ranking* de maiores economias exportadoras de serviços, participando de 4,5% do total de exportações mundiais.



Contudo, o aumento das importações chinesas de serviços foi quase o dobro quando comparado às exportações, de modo que em 2000, o país importava US\$ 36,2 bilhões e aumentou para US\$ 435,7 bilhões em 2015, valor 12 vezes maior. A China encontrava-se em 2ª posição das maiores economias exportadoras em 2015, participando de 9,1% das exportações de serviços no mundo (WTO, 2019).

Em relação às exportações chinesas por setores, o de ‘outros serviços empresariais’ é o mais relevante entre os 10 serviços transacionáveis internacionalmente, conforme Tabela 54.

Tabela 54 - China: Exportações de Serviços por setor (2000-2015)

SETORES	2000	2005	2010	2015	Participação no total exportado 2000-2015 (%)
	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	
Transporte	3,7	15,4	34,2	38,6	20,9
Viagem	16,2	29,3	45,8	45	31
Comunicações	1,3	0,49	1,2	-	0,9
Construção	0,6	2,6	14,5	16,7	7,8
Seguros	0,11	0,55	1,7	5	1,7
Serviços financeiros	0,78	0,15	1,3	2,3	1
Computação e informação	0,36	1,8	9,3	-	3,5
Royalties e licenças	0,8	0,2	0,8	1,1	0,7
Outros serviços empresariais	7,7	23,3	52,2	58,4	32,2
Serviços pessoais, culturais e recreacionais	0,11	0,13	0,12	0,73	0,2

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

Como isso, em 2015, o segmento foi responsável por US\$ 58,4 bilhões das exportações, com 32,2% em participação na média total de exportações entre 2000 e 2015. O setor de viagens apresentou desempenho semelhante ao primeiro colocado, de modo que representou 31% das exportações de serviços no período, chegando a US\$ 45,8 bilhões de reais exportados em 2010.

Com relação às importações, apresenta-se a Tabela 55.

Tabela 55 - China: Importações de Serviços por setor (2000-2015)

SETORES	2000	2005	2010	2015	Participação no total exportado 2000-2015 (%)
	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	
Transporte	10,4	28,5	63,3	85,3	25,5
Viagem	13,1	21,8	54,9	249,8	46,2
Comunicações	0,24	0,6	1,1	-	0,4
Construção	0,99	1,6	5,1	10,2	2,4
Seguros	2,5	7,2	15,8	8,8	4,7
Serviços financeiros	0,97	0,16	1,4	2,6	0,7
Computação e informação	0,27	1,6	3	-	0,9
Royalties e licenças	1,3	5,3	13	22	5,7
Outros serviços empresariais	7	16,5	34,3	39,5	13,2
Serviços pessoais, culturais e recreacionais	0,37	0,15	0,37	1,9	0,4

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

Como se pode observar, o setor de viagens apresentou 46,2% da média do total de serviços importados no período entre 2000 e 2005, chegando ao valor de US\$ 249,8 bilhões em 2015, 19 vezes maior do que o valor correspondente em 2000. O setor de viagens e de transportes juntos equivalem a 72% das importações chinesas de serviços, de modo que o segundo participa de 25,5%, chegando ao valor de US\$ 85,3 bilhões em 2015.

Na Tabela 56 apresenta-se os dois setores mais significativos, dentro do universo dos serviços chineses e os seus respectivos IVCR durante o período de análise.

Tabela 56 - China: IVCR – Serviços (2000-2015)

Setores	2000	2005	2010	2015
Construção	0,8	1,4	3,9	3,8
Outros serviços empresariais	1,1	1,2	1,0	1,0

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UN Comtrade (2019).

Na China, as duas categorias de serviços superávitas, foram os de Construção e Outros Serviços Empresariais. Sendo que o primeiro, demonstra IVCR crescendo no decorrer do período analisado. O segundo, apesar de mostrar vantagem comparativa em 2005, termina o período com competitividade equivalente à média mundial.

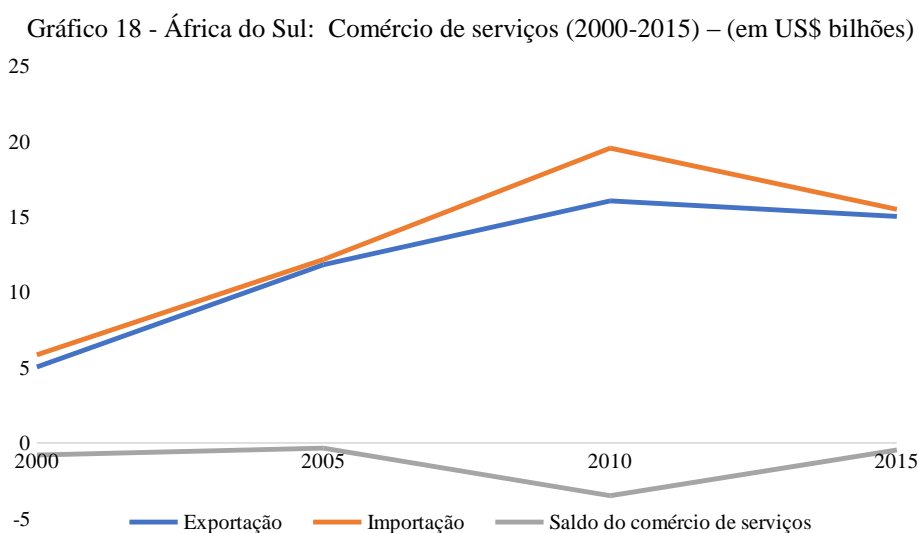
5.4.5 África do Sul

Os números do comércio de serviços da África do Sul, apresentam diferenças significativas se comparados aos demais países do BRICS. Em 2000, o setor de serviços, representou 14,3% do total exportado, sendo que em 2015, esse valor aumentou

marginalmente para 15,7%. As importações sofreram queda, de modo que, em 2000 o setor de serviços representava 16,3% do total importado e, em 2015, o valor foi 12,9%.

As exportações de serviços sul-africanas em 2015 apresentaram um valor 3 vezes maior se comparado ao do ano 2000, aumentando de US\$ 5 bilhões para US\$ 15 bilhões. De acordo com a OMC (2019), esse valor confere ao país uma participação de apenas 0,3% das exportações mundiais de serviços, que passa então, a ocupar a 45ª posição no *ranking* das maiores economias exportadoras de serviços do mundo em 2015 e a mais baixa entre os países do BRICS.

Em 2010, a África do Sul teve o maior *déficit* na balança comercial de serviços, com US\$ 3,5 bilhões, conforme ilustra o Gráfico 18.



Em 2015, observa-se pouca reação, quando as importações atingiram US\$ 15,5 bilhões, quase se igualando às exportações.

Em relação aos setores mais relevantes nas exportações sul-africanas de serviços, apresenta-se a Tabela 57.

Tabela 57 - África do Sul: Exportações de Serviços por setor (2000-2015)

SETORES	2000	2005	2010	2015	Participação no total exportado 2000-2015 (%)
	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	
Transporte	1,2	2	3,1	2,5	17,5
Viagem	2,7	7,5	9,1	8,3	55
Comunicações	0,57	0,19	0,22	-	2,6
Construção	-	0,35	0,24	0,2	2,1
Seguros	0,45	0,12	0,27	0,21	2,1
Serviços financeiros	-	0,53	0,82	0,85	5,9
Computação e informação	-	0,11	0,29	-	1,6
Royalties e licenças	0,49	0,45	0,11	0,1	2,3
Outros serviços empresariais	0,47	0,84	1,7	2	9,8
Serviços pessoais, culturais e recreacionais	-	0,11	0,13	0,17	1,1

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

Destaca-se neste sentido, o setor de viagens, com 55% na participação média do total exportado no período entre 2000 e 2015, com destaque para 2010, quando alcançou US\$ 9,1 bilhões. O setor de transportes, mostra-se importante, mas muito menos expressivo do que o primeiro, com participação de 17,5% do total exportado, conforme Tabela 58. Nas importações, o setor de transporte ganha destaque, com 37,2% na participação total do período, seguido do setor de viagens, com 24,5%.

Na Tabela 58 apresenta-se as Importações de Serviços por setor.

Tabela 58 - África do Sul: Importações de Serviços por setor (2000-2015)

SETORES	2000	2005	2010	2015	Participação no total exportado 2000-2015 (%)
	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	bilhões (US\$)	
Transporte	2,4	5,3	7,2	6,5	37,2
Viagem	2,1	3,4	5,6	3	24,5
Comunicações	0,83	0,17	0,4	-	3,2
Construção	-	0,6	0,8	0,6	4,6
Seguros	0,38	0,48	0,52	0,55	3,4
Serviços financeiros	-	0,18	0,13	0,96	3
Computação e informação	-	0,11	0,19	-	1
Royalties e licenças	0,25	1,1	1,9	1,7	8,6
Outros serviços empresariais	0,42	1,1	3	2,2	11,8
Serviços pessoais, culturais e recreacionais	-	0,8	0,17	0,16	2,6

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WTO (2019).

Os setores de transporte e viagens destacaram-se em todo o período estudado como os mais relevantes para as importações da África do Sul.

A Tabela 59, apresenta os dois setores mais significativos, dentro do universo dos serviços sul-africanas e os seus respectivos IVCR durante o período de análise.

Tabela 59 - África do Sul: IVCR – Serviços (2000-2015)

Setores	2000	2005	2010	2015
Viagem	1,5	2,2	2,0	1,8
Serviços financeiros	-	0,6	0,5	0,7

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UN *Comtrade* (2019).

Na África do Sul, o único setor de serviços superavitário, foi o segmento de Viagens, que apresentou IVCR constante, com competitividade um pouco acima da média mundial da categoria. O setor de Serviços Financeiros foi o “menos deficitário” no universo dos serviços da África do Sul e mostrou IVCR decrescente no período. Esse cenário mostra que o setor não é competitivo se comparado à média mundial, neste segmento.

5.5 SÍNTESE DO CAPÍTULO

Neste capítulo, foram apresentados e contextualizados dados referentes ao comércio de bens e serviços do mundo e no BRICS no período de 2000 a 2015, expondo o potencial do grupo através da sua atividade no comércio internacional.

Com vistas a conhecer o perfil comercial do grupo, foram analisados dados como PIB, abertura comercial, o volume de comércio, barreiras tarifárias e não tarifárias, defesa comercial, IVCR (e IVCR por intensidade tecnológica) e a concentração da indústria dos setores selecionados. A investigação dessas variáveis bem como, o aporte teórico apresentado no capítulo 2, visaram responder a SQ1 dessa Tese, qual seja: **o acordo de cooperação do BRICS gera um locus de negociação que promove mecanismos de incremento ao comércio de bens e serviços via desgravação tarifária e abertura comercial entre os países membros?**

No que se concerne ao comércio intra BRICS, o Brasil e a África do Sul foram os maiores exportadores e importadores para o grupo. A Rússia e a Índia tiveram relativa participação como importadoras e a China, apesar de ser o principal parceiro comercial dos demais BRICS, foi o país que menos comercializou com o grupo (aproximadamente, 5% dos seus negócios).

Foi possível observar que, tomando por base as tarifas médias mundiais aplicadas, a Índia, a China e, especialmente, o Brasil, se mantiveram acima da média e que, mesmo não se tratando de um acordo comercial, não há qualquer tipo de benefício tarifário que estimule ou privilegie o comércio intra BRICS.

Em relação ao comércio de serviços, apesar desse setor ainda se mostrar concentrado em outras regiões do mundo, foi possível perceber maior contribuição do BRICS no comércio mundial de serviços. No período, a China cresceu 6,4 vezes, a Índia, 9,7 vezes, a Rússia, 5,4 vezes, o Brasil 3,6 vezes e a África do Sul, 3 vezes. Assim, essa forma de inserção, embora desigual entre os países, apresenta resultados positivos para o agrupamento.

Sobre o desempenho específico dos países, quanto ao volume de comércio, desempenho dos setores selecionados, índice de competitividade e o comércio intra indústria, foi possível concluir:

- a) Brasil: a perda de representatividade nos setores de alta tecnologia nas exportações brasileiras pode ser explicada, em parte, pelo crescimento do agronegócio e produtos minerais. A redução do IVCR nos setores de veículos e aeronaves e o crescimento desse índice, sobretudo em grãos (soja e milho), café, carnes e açúcar, entre 2000 e 2015, reforçam essa proposição. Apesar disso, observou-se aumento do CII em setores de alta tecnologia - mas que representam a minoria do universo estudado - especificamente, veículos, aeronaves, máquinas. O setor de veículos apresentou integração intra indústria no período analisado e o segmento de aeronaves, somente ao final deste. Este panorama sugere que setores com maior intensidade tecnológica tentem ao CII e por sua vez, maior possibilidade de integração nas cadeias mundiais de valor. Contudo, é importante ponderar que, em relação às aeronaves, a estratégia de fornecimento de insumos para a Embraer influencia nos resultados do CII. Quanto ao setor de veículos, o acordo do Brasil com Argentina e México pode ter contribuído para o elevado CII. Feitas essas considerações, o setor de máquinas, dentre os três, poderia genuinamente apresentar resultados mais favoráveis ao CII e a integrações nas cadeias globais de valor. Salienta-se ainda, o alto índice GL no setor de combustíveis no ano de 2015 em relação à 2000. É importante destacar que este resultado se deve à certa vantagem do Brasil no setor de petróleo e não nos derivados deste. Por esta razão, é notório que o país exporta petróleo bruto e importa refinado. Outro ponto a ser considerado, foi o fato de que o período estudado abrangeu o aumento do preço das commodities sobre as não-commodities, instigando inclusive, a discussão sobre a desindustrialização, cenário este, conhecido como doença holandesa⁴⁶. Somado a esse fator, em 2008

⁴⁶ Em economia, *doença holandesa* (do inglês *Dutch disease*) refere-se à relação entre a exportação de recursos naturais e o declínio do setor manufatureiro. A abundância de recursos naturais gera vantagens

especialmente, houve pico no aumento no preço das commodities, por contra, dente outros fatores, da grande e rápida demanda da China;

- b) Rússia: de modo semelhante ao Brasil, a Rússia também passou por um processo de concentração da produção em setores em que apresentou maior vantagem comparativa. O segmento de combustíveis minerais, juntamente com o de fertilizantes, apresentaram os maiores aumentos do IVCR, enquanto os bens de alumínio, ferro e aço, apresentaram as maiores quedas. Esta configuração implicou no crescimento de bens com IVCR em baixa tecnologia (combustíveis) e alta tecnologia (fertilizantes) e queda em outros setores de baixa tecnologia (alumínio, ferro e aço). Contudo, embora a vantagem competitiva no setor de fertilizantes seja crescente e satisfatória, o segmento de combustíveis apresentou absoluta superioridade entre os demais itens exportados. Constatou-se que as quedas de vantagem comparativa nos bens de baixa tecnologia agregada não necessariamente é um bom resultado, visto que o único setor de alto valor agregado que obteve resultados positivos foi o de fertilizantes. Houve tendência à queda dos índices de comércio intra-industrial nos setores de alta tecnologia agregada na Rússia entre 2000 e 2015. Os setores de reatores de máquinas, equipamentos elétricos e aparelho óptico, foto e técnico reduziram significativamente o índice GL, inclinando-se à tendência de superiormente importar estes bens. O setor de produtos químicos foi o único setor de alto valor agregado que tendeu ao crescimento do índice GL. Assim como no caso brasileiro, é importante ponderar que o setor de combustíveis, embora classificado como de baixa tecnologia, é protagonizado por petróleo bruto e gás natural;
- c) Índia: as configurações das relações comerciais da Índia implicam na tendência de crescimento de bens com alto IVCR (pedras preciosas e algodão) e alta tecnologia (produtos químicos e farmacêuticos), bem como, quedas do IVCR em alguns setores também de alta tecnologia (equipamentos elétricos e eletrônicos, veículos e maquinaria). O país se destacou fortemente na exportação de serviços, sobretudo no segmento de computação e informação e apresentou IVCR de 9,4 (2000) e 2,9 (2015). O bom desempenho das exportações de serviços permitiu que a Índia se configurasse como o único país do BRICS a manter constante superávit na

comparativas para o país que os possui, levando-o a se especializar na produção desses bens e a não se industrializar ou mesmo a se desindustrializar - o que, a longo prazo, inibe o processo de desenvolvimento econômico (BESSER PEREIRA, 2008).

balança de serviços, possibilidades genuínas de integração nas cadeias mundiais de produção. Em termos gerais, constata-se o crescimento do CII de produtos primários, reflexo da vantagem comparativa e também da necessidade de importação destes bens para suprir a demanda interna. O índice GL dos produtos químicos foi o único relevante entre os produtos de alta tecnologia agregada, sendo os demais, preponderantemente mais exportados ou importados. O segmento de máquinas e equipamentos refletiu tendência ao CII, mas não apresentou vantagem competitiva. Constatou-se que o setor do agronegócio não se destaca entre os mais negociados da Índia, fato que se explica pelas características de agricultura voltada para o consumo interno e pela política protecionista em relação à bens agrícolas. Apesar da desgravação tarifária no setor de óleos e grãos entre 2000 e 2015 (52,5 para 35,1), ainda são taxas extremamente altas para os padrões mundiais. No período que tange 2000 e 2015, os setores de alta tecnologia se situam entre os mais exportados pela China, contudo, observa-se baixa vantagem competitiva quando comparado aos setores de baixa e média tecnologia. Os bens de alto valor agregado compõem os maiores índices de comércio intra-industrial e estão, conseqüentemente, altamente integrados nas cadeias globais de produção. A economia chinesa apresentou os maiores índices de vantagem comparativa em setores de baixa e média tecnologia, destacando-se preponderantemente nos altos volumes exportados e baixa integração intra-industrial destes bens. O país também apresentou desvantagem comparativa em produtos primários e de baixa tecnologia, sobretudo petróleo em formas brutas e cobre, em que apresenta índices de desvantagem competitiva. Embora o país seja conhecido pelo perfil tecnológico exportador, não apresenta efetiva vantagem competitiva nas exportações destes bens. Por outro lado, apresenta vantagem comparativa revelada em segmentos de média e baixa tecnologia, onde é preponderantemente exportador e não está integrado nas redes de produção. Observa-se, ainda, dependência das importações de bens de baixo valor agregado;

d) China: os setores de alta tecnologia foram os que mais exportaram na China, mas com menor IVCR quando comparado aos setores de baixa e média tecnologia. Ao contrário, apresentou altos IVCR's em setores de baixa e média tecnologia, com grande volumes exportados e baixo CII. Os bens de alto valor agregado compõem os maiores índices de CII e estão, conseqüentemente, mais propensos a integração nas redes mundiais de produção. Ao mesmo tempo, foi possível constatar

desvantagem comparativa em produtos primários e de baixa tecnologia, sobretudo, petróleo bruto e cobre. Observou-se, ainda, dependência das importações de bens de baixo valor agregado. Embora o país seja reconhecido pelo perfil tecnológico exportador, não apresenta efetiva vantagem competitiva nessas exportações. As maiores tarifárias aplicadas pela China referem-se a bens não-agrícolas e setores em que o país apresenta os maiores IVCR's. Em contrapartida, ao setor de madeira são aplicadas as menores tarifas, o que vem ao encontro do país ser grande exportador de móveis (portanto, necessita da importação de madeira). Baixas tarifas também foram observadas no setor de petróleo, uma vez que o país é grande importador;

- e) África do Sul: a pauta exportadora da África do Sul é composta por produtos de diferentes intensidades tecnológicas, mas há predominância de produtos do setor primários (baixa intensidade). Apesar disso, houve CII em setores de alta intensidade tecnológica, como por exemplo, o setor automobilístico e o setor de combustíveis minerais.

O próximo capítulo fará uma análise da evolução dos fluxos de IED no BRICS e das variáveis que influenciaram esses investimentos, com intuito de verificar se o acordo proporcionou a facilitação dos fluxos de capitais produtivos no âmbito dos países do BRICS.

6 IED: TEORIAS E AS EXPERIÊNCIAS DOS PAÍSES DO BRICS

A tomada de decisão das EMNs rumo à internacionalização e realização investimentos produtivos, passa por uma série de fatores internos e externos à firma.

Conforme abordado no aporte teórico do capítulo dois, os estudos de Krugman, Obstfeld e Melitz (2015), baseados na concorrência imperfeita, diferenciação do produto, economias de escala, retornos crescentes dinâmicos e segmentação de mercado, sustentam e explicam novas formas e padrões de comércio. Assim, com base em possibilidades operacionais e institucionais, foi que várias corporações passaram a adotar estratégias de internacionalização na busca de maior lucratividade.

De forma associada, outros fatores também são determinantes para o incremento dos fluxos de IEDs. Esse capítulo, evenciará alguns deles, a saber: a pujança da economia (PIB), o risco político, as tarifas médias aplicadas, a abertura comercial e o perfil da economia.

Estas variáveis, serão analisados e relacionados ao fluxos de IEDs do BRICS e dos países membros, para que se possa compreender a importância do acordo nos estoques globais de investimentos.

Este estudo tem como foco os investimentos produtivos, isto é, aqueles que proporcionam uma elevação do estoque do capital do país receptor que permita elevar seus níveis de produção. Portanto, não fazem parte dessa análise, os capitais de curto prazo, meramente especulativos.

Isso posto, para conhecer a experiência dos países do BRICS no que tange aos IEDs, este capítulo está dividido em cinco seções, com respectivas sub-seções. A primeira, descreverá as variáveis selecionadas que influenciam os IEDs. A segunda seção, apresentará um panorama os IEDs mundiais como referência de análise para os IEDs do BRICS. A terceira seção, descreverá o movimento do capital produtivo intra BRICS. A quarta, mostrará propriamente, a experiência dos países do BRICS como receptores e investidores de IEDs e a quinta e última seção, apresentará a síntese conclusiva do capítulo.

6.1 VARIÁVEIS QUE INFLUENCIAM OS IEDs

Conforme abordado na introdução desse capítulo, são diversos os fatores que influenciam direta ou indiretamente o nível dos investimentos produtivos entre as diferentes economias.

O dinamismo do PIB, o volume de comércio e o grau de abertura comercial, são variáveis que estão relacionadas entre si, ao mesmo tempo que são determinantes para os fluxos internacionais de IED.

A redução de barreiras tarifárias e não-tarifárias são elementos “chaves” para atração de empresas estrangeiras e determinação de custos de oportunidades, uma vez que podem, inclusive, conduzir a substituição do comércio. Nesse caso, para “fugir” de altas tarifas de importações, algumas EMN optam por transferir parte de sua produção diretamente para o país, com o qual pretente negociar, aumentando os fluxos de IEDs.

Nessa perspectiva, alguns autores estudam sobre a possibilidade da relação de substituição entre o comércio internacional e o IED, como por exemplo Brainard (1993) em seu estudo sobre “*proximity-concentration trade-off*”. De acordo com o autor, a decisão de investir em plantas produtivas (*greenfields*) em outro país, pode resultar na contração dos fluxos de comércio entre o país investidor e o país receptor do investimento. Já, Fontagné (1999) pondera que, para além da literatura consolidada, essa relação deve ser analisada por meio de estudos empíricos. Portanto, de acordo com o autor, para verificar se o IED é complementar ou substituto ao comércio, análises econométricas são necessárias com vistas a analisar o impacto.

Já em relação ao risco político, que também se configura fator essencial para a tomada de decisão quantos aos investimentos externos, é importante ressaltar que não há consenso na literatura em relação à definição do que seja risco político e de como ele estaria relacionado ao processo de internacionalização de empresas. Em geral, a literatura econômica mostra esse conceito ligado aos acontecimentos políticos da década de 1960, quando novos países independentes tentaram superar sua falta de capital ao assumir as subsidiárias estrangeiras das multinacionais (expropriação ou nacionalização) (COSTA; FIGUEIRA, 2017).

Entretanto, com os fenômenos históricos e a intensidade das relações internacionais, a percepção sobre risco político tem aumentado e a literatura busca conceituar o fenômeno. Robock e Simmonds (1973) destacam que existe risco político em negócios internacionais quando descontinuidades governamentais ocorrem no ambiente de negócios. Essas descontinuidades, em geral, difíceis de antecipar e resultam de mudanças políticas que podem afetar significativamente os lucros ou outros objetivos de uma empresa em particular. Kobrin (1979, p. 32-33, tradução nossa), define:

O risco político é geralmente concebido em termos de interferência governamental ou soberana com as operações de negócios... {ou como} atos políticos, as restrições impostas às empresas {pelos governos}, ou uma combinação dos dois.

As variáveis políticas são complexas e difíceis de serem incorporadas nos modelos tradicionais de risco e as análises tendem a incluir somente dados quantificáveis. Ao contrário das taxas de juros e variações cambiais, os riscos políticos envolvem fatores não necessariamente quantificáveis. Entretanto, isso não significa que seja impossível compreender e mensurar os riscos políticos. A análise do risco possibilita estudar as diversas variáveis e trazer à luz os possíveis impactos e consequências para os negócios. Costa e Figueira (2017) explicam que através de análise matemática e estatística é possível identificar potenciais tendências e padrões.

Para mensurar o risco político encontrado nos países do BRICS, utilizou-se seis variáveis do *World Wide Governance Indicators* disponíveis na base de dados do BM (2019): controle da corrupção, efetividade do governo, estabilidade política e ausência de violência/terrorismo, qualidade regulatória, estado de direito e voz e responsabilidade⁴⁷.

De acordo com informações do BM, o controle da corrupção captura percepções sobre até que ponto o poder público é exercido para fins privados, incluindo formas pequenas e grandes de corrupção, bem como a "captura" do Estado pelas elites e pelos interesses privados. A eficácia do governo é mensurada através das percepções sobre a qualidade dos serviços públicos, a qualidade da formulação e implementação de políticas e a credibilidade do compromisso do governo com essas políticas.

A estabilidade política e ausência de violência/terrorismo medem as percepções da probabilidade de instabilidade política e/ou violência politicamente motivada, incluindo o terrorismo. A qualidade regulatória captura percepções da capacidade do governo de formular e implementar políticas e regulamentos sólidos que permitam e promovam o desenvolvimento do setor privado (BM, 2019).

O estado de direito capta as percepções sobre até que ponto os agentes confiam e cumprem as regras da sociedade e, em particular, a qualidade da execução de contrato, os direitos de propriedade, a polícia e os tribunais, bem como a probabilidade de crime e violência. Por fim, a variável de voz e responsabilidade capta as percepções sobre o quanto os cidadãos de um país podem participar na escolha do governo, bem como liberdade de expressão, liberdade de associação e mídia livre.

No que se concerne aos países do BRICS, a Tabela 60 apresenta as variáveis responsáveis por pontuar o risco político entre o período de 2000 e 2015. Após a descrição

⁴⁷ Para melhores informações da metodologia utilizada para a construção dos dados sobre as variáveis, ver: <https://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Documents#wgiDataSources>.

dos dados na Tabela 60, apresenta-se a média das variáveis, com o objetivo de compor a análise individual dos países membros nas seções que seguem, bem como a síntese do capítulo.

Tabela 60 - Risco Político: variáveis individuais em % e média dos países do BRICS (2000-2015)

Variáveis	Brasil				Rússia				Índia				China				África do Sul			
	2000	2005	2010	2015	2000	2005	2010	2015	2000	2005	2010	2015	2000	2005	2010	2015	2000	2005	2010	2015
Controle da corrupção	59	53	60	43	16	22	13	15	44	44	39	45	49	33	33	49	74	71	62	58
Efetividade do governo	61	53	54	48	25	38	40	47	51	52	57	56	53	51	58	68	76	72	67	65
Estabilidade política e ausência de violência/terrorismo	54	38	46	34	11	12	18	14	17	17	11	17	39	30	26	26	38	41	45	40
Qualidade regulatória	65	55	55	48	27	51	41	32	44	45	39	40	37	50	44	44	67	71	62	63
Estado de direito	44	39	56	51	16	20	27	25	62	57	54	56	34	33	41	40	58	56	59	59
Voz e responsabilidade	58	64	66	62	38	27	24	20	59	62	60	61	10	8	5	5	71	69	67	70
Média	57	50	56	48	22	28	27	26	46	46	43	46	37	34	35	39	64	63	60	59

Fonte: Elaborado pela autora a partir de BM (2019).

Nota: essas variáveis mensuram o risco político são positivos, portanto, quanto mais altos os índices, menor o risco político para o país.

Observou-se que em relação ao risco político, em média, Rússia e China apresentam as variáveis menos favoráveis ou seja, com maiores riscos políticos aos investimentos. A África do Sul, apesar dos altos índices de corrupção e falta de efetividade do governo, no geral, apresenta melhor média entre o BRICS. O Brasil, seguido da África do Sul, apesar de dados desfavoráveis em relação à qualidade regulatória, controle da inflação e efetividade do governo, apresenta menores riscos comparado à Rússia, Índia e China.

Há portanto, disparidade considerável em termos de risco político nos países do BRICS. As variáveis que se apresentam favoráveis podem favorecer a captação de IED para o país em questão, mas podem ser efeito contrário de analisado o estoque de IED do BRICS, como um todo.

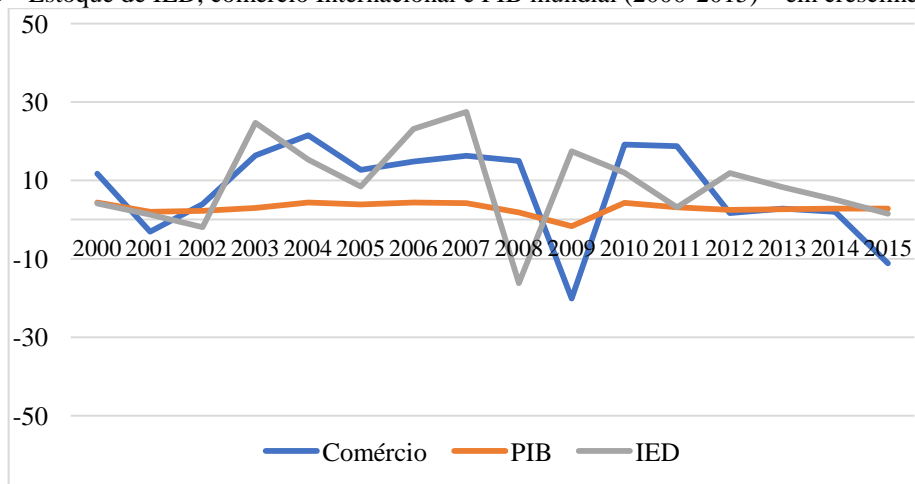
6.2 O IED MUNDIAL

Ao observar o crescimento anual do PIB, comércio e IED mundiais, se constata que o IED foi a variável com maior alteração positiva entre 2000-2015, com incremento de 47,91%, seguida pelo comércio, que atingiu 21,49% e, por fim, o PIB, se expandindo à taxa de 4,35%. possível observar no Gráfico 19 que o IED apresenta os maiores picos de alta e de baixa, chegando a -43,13% em 2001 e -20,61% em 2009.

Também é possível observar que o comércio internacional não demonstrou dinamismo, apesar da grande expansão dos fluxos mundiais até 2007. Em 2015, essa variável apresentou a taxa de crescimento mais baixa desde 2009 (-11,13%). Se comparado com às

outras duas variáveis, o PIB global manteve taxa de crescimento estável, embora mais baixa, durante praticamente todo o período.

Gráfico 19 - Estoque de IED, comércio Internacional e PIB mundial (2000-2015) – em crescimento anual %

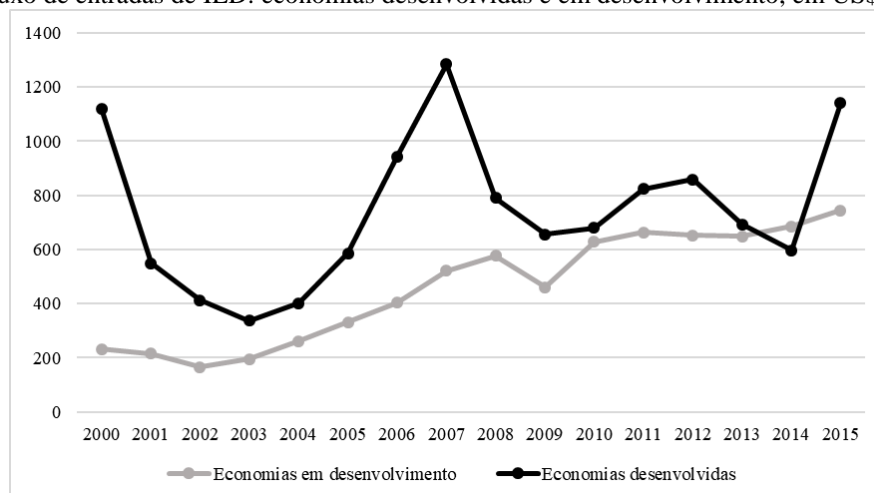


Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2019).

Como resultado das mudanças de sua alocação desde 2000, os fluxos de entrada de IED apresentaram mudanças mais profundas. No ano de 2014, pela primeira vez na história, os países em desenvolvimento receberam maiores fluxos de IED do que os países desenvolvidos, atraindo cerca de US\$ 700 bilhões frente a US\$ 597 bilhões destinados aos últimos.

No Gráfico 20 compara-se a evolução dos fluxos absorvidos pelos dois grupos de países.

Gráfico 20 - Fluxo de entradas de IED: economias desenvolvidas e em desenvolvimento, em US\$ bilhões



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2019).

É possível observar maior estabilidade nos fluxos destinados aos países em desenvolvimento ao longo do período, enquanto os países desenvolvidos atingiram um pico em 2007 e, após esse resultado favorável, iniciou-se uma trajetória de queda na recepção de IED. Grande parte desse desempenho se deve à crise econômica e financeira global de 2008-2009.

Em 2015, a recuperação do IDE foi muito significativa e os fluxos atingiram o maior nível desde a crise iniciada em 2008. Nas economias desenvolvidas, o movimento de IED quase dobrou (US\$ 962 bilhões) e como resultado, concentraram 55% do IDE mundial, acima dos 41% em 2014.

Economias em desenvolvimento registraram novo recorde de entradas de IED, quando atingiram US\$ 765 bilhões, 9% a mais do que em 2014. A Ásia, com fluxos de IED ultrapassando meio trilhão de dólares, permaneceu como a maior região receptora de IDE em todo o mundo. Fluxos para a África, América Latina e o Caribe oscilaram e as economias em desenvolvimento continuam a concentrar metade dos dez principais fluxos de IDE, aumentando o contingente desses investimentos e atingindo 33% (US \$ 1,1 trilhão) (UNCTAD, 2019).

Ainda de acordo com o relatório da Unctad (2019), de forma geral, os fluxos de IED no setor primário diminuíram, e aumentaram no setor industrial, em grande medida, em razão de três fatores: (a) aumento das fusões e aquisições em 2015; (b) devido a reduções nas despesas de capital planejadas em resposta à queda dos preços das commodities e, (c) queda acentuada nos lucros reinvestidos, à medida que as margens de lucro diminuíram.

O setor de serviços continuou a concentrar a maior parte do estoque global de IDE em 2015, sendo que, do total de US\$ 25,6 trilhões, cerca de US\$ 16 trilhões correspondiam aos serviços, o que representa cerca de dois terços do montante.

Dentre os segmentos de serviços com maiores participações no estoque de IDE estão finanças, com US\$ 5,6 trilhões, serviços empresariais, com US\$ 4,7 trilhões, atividades de comércio, com US\$ 2,6 trilhões, e telecomunicações, com US\$ 1,8 trilhão (UNCTAD, 2017).

São números expressivos e indicam a crescente importância dos serviços na economia global. As mudanças no padrão de consumo (por exemplo e-commerce), a valorização crescente dos serviços (pré e pós produção) e o avanço da economia digital, sugerem que os serviços provavelmente concentrarão parcela ainda maior do IDE nos próximos anos⁴⁸.

⁴⁸ Ver: <https://economiadeservicos.com/tag/ied/>.

6.3 IED – A EXPERIÊNCIA DO BRICS: UMA AVALIAÇÃO DA SQ2

Conforme tratado no capítulo 2 dessa Tese, dentre as diversas variáveis que influenciam a tomada de decisão das EMN se internacionalizarem e realizem investimentos produtivos, ressalta-se nesse estudo: o risco político, o crescimento do PIB, as tarifas médias aplicadas e a abertura comercial.

Entretanto, como sugerido, outras variáveis também se apresentam como decisivas, e o acesso ao crédito se configura como um dos principais determinantes.

Nessa direção, o acordo constitutivo para o estabelecimento do NBD do BRICS⁴⁹, se configura, até o momento, o projeto mais ambicioso e bem sucedido do acordo. O NBD visa mobilizar recursos para projetos de infraestrutura e de desenvolvimento sustentável nos BRICS, em outras economias emergentes e países em desenvolvimento.

De acordo com BRICS (2019), o NDB objetiva ações conjuntas e complementares a outros bancos multilaterais, regionais e nacionais de desenvolvimento e poderá financiar projetos, tanto do setor público como do setor privado, além de utilizar ampla gama de instrumentos financeiros. É possível afirmar, que essa iniciativa apresenta uma contribuição concreta para lidar com os desafios sistêmicos relacionados ao desenvolvimento internacional, especialmente no tocante a uma maior integração entre as economias emergentes e em desenvolvimento. Outro fato que merece destaque, foi a decisão dos países do BRICS em não incluírem nessa proposição, nenhum país desenvolvido. Se por um lado, a ausência de países desenvolvidos exclui a possibilidade de domínio político e econômico (como se observa em outros Bancos Multilaterais de Desenvolvimento (BMD), por outro, se configura um enorme desafio em conjugar as decisões entre países que não poderiam ser mais distintos (PEREIRA; MILAN, 2018).

Conforme abordado na taxonomia do BRICS no capítulo dois, o capital subscrito inicial foi de US\$ 50 bilhões, dos quais US\$ 10 bilhões serão integralizados em partes iguais pelos cinco países até 2022.

É possível analisar a criação do NDB sob diversos aspectos, sejam esses geopolíticos ou econômicos. Todavia, talvez possa ser citado como a maior contribuição, o fato da instituição zelar pelo projetos de visem desenvolver países menos privilegiados (GRIFFITH-JONES, 2014).

⁴⁹ O acordo foi celebrado em Fortaleza, em 15 de julho de 2014, por ocasião da VI Cúpula de Chefes de Estado e Governo dos BRICS e assinado pelos Ministros da Fazenda do Brasil, da Federação Russa, da República da Índia, da República Popular da China e da República da África do Sul (BRICS, 2019).

Na perspectiva geopolítica, Pereira e Milan (2018, p. 15), afirmam que:

A criação do NBD também levanta questões a respeito da suposta concorrência que fará ao BM, tanto em termos de oferta de crédito multilateral quanto também de modelo de governança, para não mencionar as questões de influência e de exercício do poder internacional via controle de fluxos de financiamento.

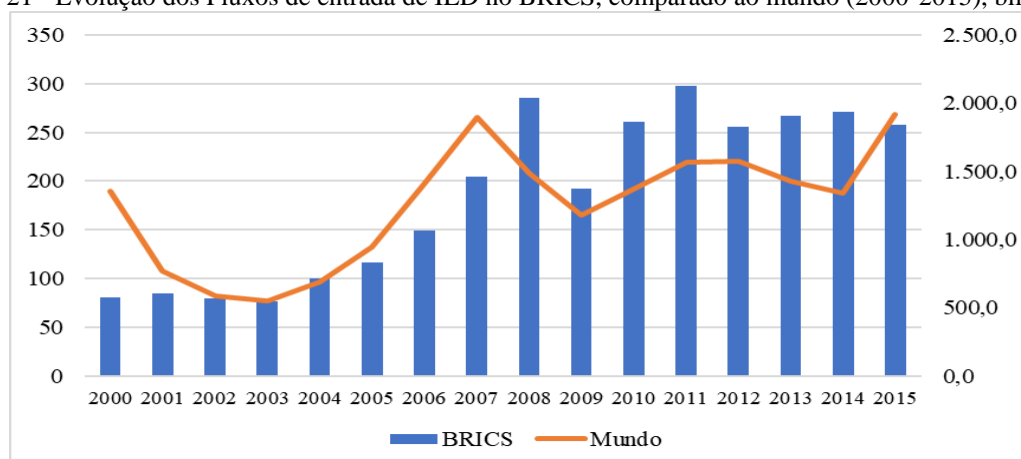
Nos últimos anos, as economias do BRICS atraíram a maior parte do IDE mundial, mas com entradas comparativas bastante distintas e irregulares. A força de trabalho barata da China, a população jovem da Índia e os recursos naturais do Brasil e da Rússia, foram alguns dos fatores de atração de IDE para estas economias. De acordo com Unctad (2013) os fluxos de IED para o BRICS permaneceram relativamente estáveis durante a crise se comparados a outros países, com um declínio nos ingressos de 30% em 2009 (comparado a 40% para os países desenvolvidos) e uma recuperação mais rápida dos níveis de pico. Como consequência, a participação dos fluxos de IED para o BRICS no total mundial continuou crescendo durante a crise e atingiu um recorde de 20% em 2012, quase três vezes mais do que a participação de 6% registrada em 2000.

O Gráfico 21, traz um comparativo do desempenho do IED no BRICS e o total mundial, no qual se pode observar que em 2015 os fluxos mundiais de IED tiveram um expressivo incremento de 38% em relação a 2014, alcançando assim a marca de US\$ 1,92 trilhão. O nível de investimentos em 2015 foi o mais elevado desde a crise financeira global de 2008, mas ainda se encontra 10% abaixo do nível de 2007, recorde no período.

De acordo com Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial - IEDI (2017), o principal fator para esta expansão foram as reconfigurações das grandes empresas multinacionais, notadamente, as mudanças nas estruturas de propriedade, incluindo inversões corporativas. Se não consideradas essas movimentações, o crescimento teria sido de 15%.

É possível observar no Gráfico 21 que o valor absoluto das entradas de IED no BRICS em 2007 e 2015 não acompanharam a alta mundial. Em 2000, o fluxo de IED no BRICS representou 6% do total mundial, e em 2015 esse valor avançou para 13,4%.

Gráfico 21 - Evolução dos Fluxos de entrada de IED no BRICS, comparado ao mundo (2000-2015), bilhões US\$



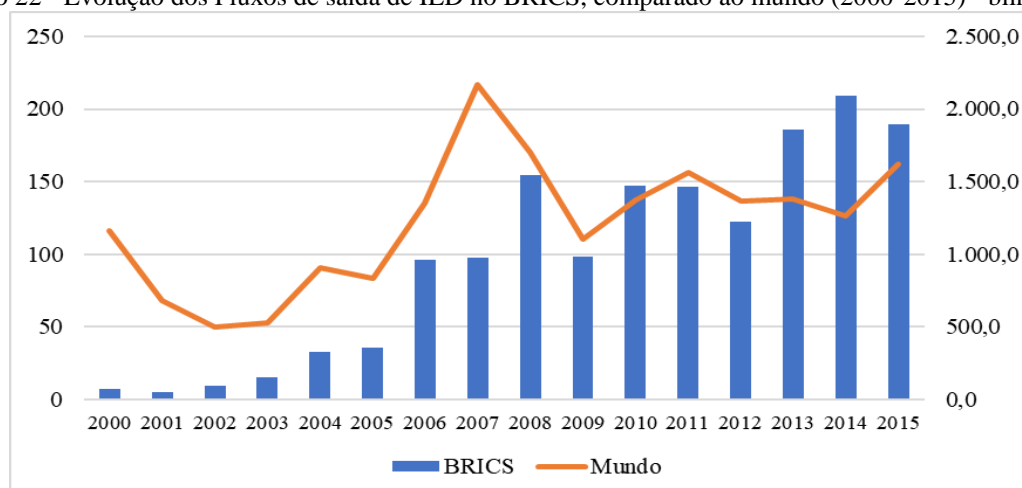
Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2019).

É possível observar que em 2000, as entradas de IED no BRICS representaram 6% do total mundial, e em 2015 esse valor avançou para 13,4%. O Brasil e a Rússia foram os países mais instáveis em relação à entrada de investimentos e os mais afetados pela crise dos países do BRICS, enquanto a China manteve-se em constante crescimento, com leve redução no período da crise. Consta-se que a Rússia sofreu quedas nas entradas de IED, enquanto a Índia, lento e gradual aumento. A África do Sul se manteve em patamares similares durante todo o período.

Em relação aos fluxos de saída de IED do BRICS, comparados ao IED global, se percebe que houve crescimento gradual até 2008 e, após a crise, voltou a avançar, totalizando US\$ 189,17 bilhões em 2015. Dessa forma, o BRICS não alcançou picos de saída de investimentos, ou seja, apresenta panorama inverso ao global.

Entre 2005 e 2009, os fluxos mundiais de saída apresentaram picos significativos, crescendo de US\$ 833,35 bilhões para US\$ 2.169,11 bilhões entre 2005 e 2007. Já entre 2007 e 2009, esse valor foi reduzido quase à metade, conforme mostra o Gráfico 22. A participação do BRICS como investidor aumentou significativamente no período, haja vista que em 2000 representava 0,6% das saídas mundiais de IED e, em 2015, atingiu 11,06%.

Gráfico 22 - Evolução dos Fluxos de saída de IED no BRICS, comparado ao mundo (2000-2015) - bilhões US\$



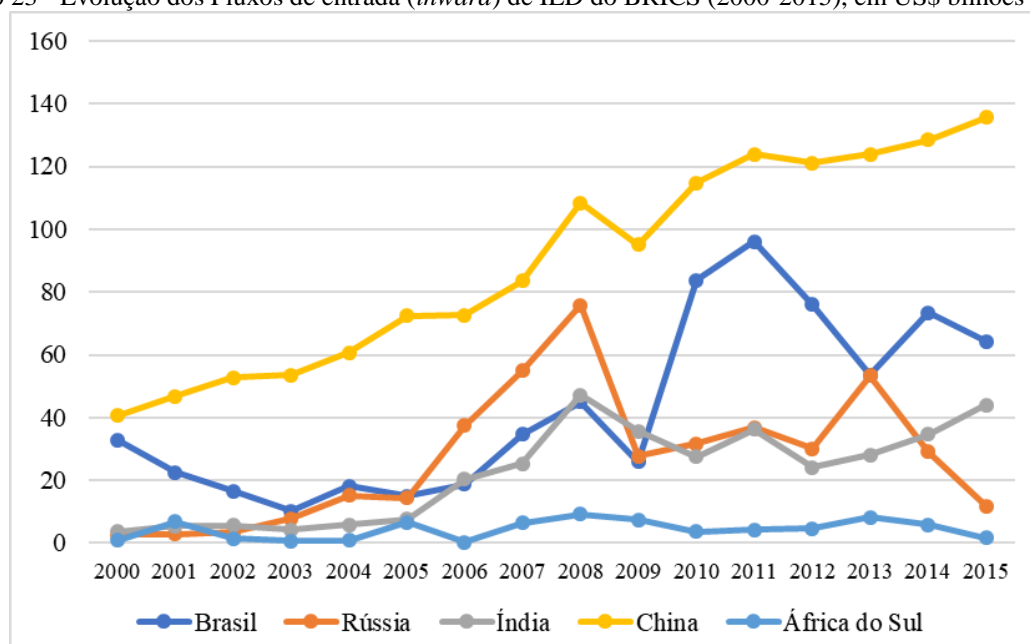
Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2019).

De acordo com Thorstensen e Oliveira (2012), a maior participação dos integrantes do BRICS nos fluxos de investimentos se explica, em grande medida, pelas reformas iniciadas na China, em fins da década de 1970, e no Brasil e na Índia, no início dos anos 1990. Durante o período de reformas, a privatização e a desregulamentação da economia foram bastante acentuadas no Brasil e na Índia, o que levou à redução da participação do Estado na produção direta. Atualmente se verifica a retomada do financiamento estatal dos investimentos e a incorporação de preferência em compras governamentais com o intuito de promover o desenvolvimento, prática já bastante comum na China.

As reformas econômicas favoreceram o deslocamento de poupança dos países desenvolvidos para as crescentes oportunidades oferecidas pelos países em desenvolvimento, sob a forma de investimentos. Ainda assim, na Índia e na China existem importantes segmentos que permanecem estatais ou reservas de mercado⁵⁰.

Como se pode observar no Gráfico 23, a China lidera a captação de IDE no período de 2000 a 2015 e, em 2013, quando muitas economias mundiais ainda se mostravam em desaceleração, a China registrou o maior fluxo de IED, chegando a US\$ 124 bilhões, o que lhe conferiu posição de liderança entre as economias mais atrativas. O país apresenta o maior e mais regular crescimento entre os países do BRICS no período, alcançando cerca de US\$ 136 bilhões em 2015. No polo oposto, a África do Sul registra o menor fluxo de IED do BRICS no período, seguida pela Índia.

⁵⁰ É o caso de serviços financeiros e de transporte ferroviário na Índia, controlados predominantemente por empresas estatais.

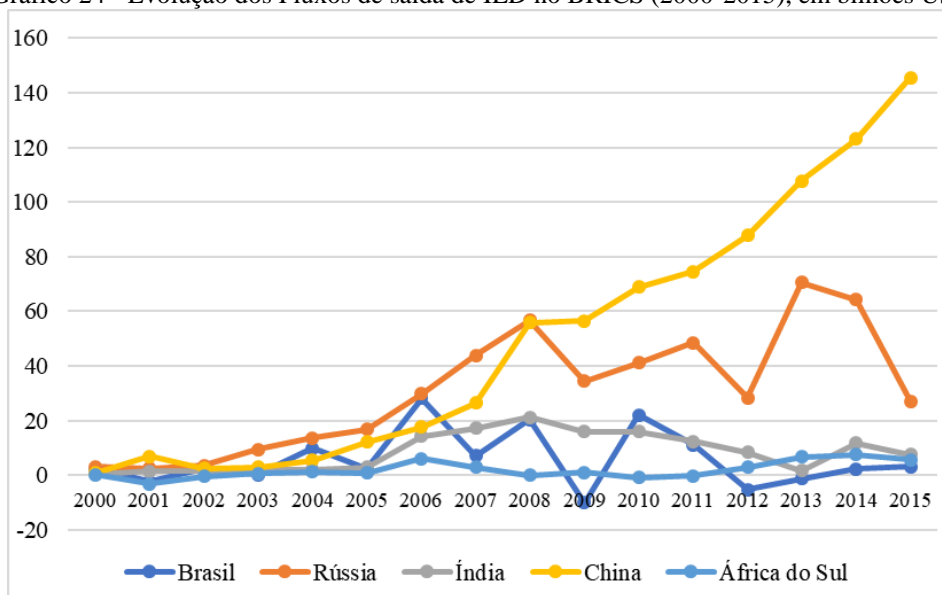
Gráfico 23 - Evolução dos Fluxos de entrada (*inward*) de IED do BRICS (2000-2015), em US\$ bilhões

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2019).

O Brasil apresentou o maior declínio entre 2011 e 2013 e a mais acentuada ascensão de 2009 a 2010. Em 2015 alcançou US\$ 64,29 bilhões, valor inferior aos períodos de 2010 a 2012 e 2014. Já a Rússia e a Índia apresentaram aumentos no ingresso de IED a partir de 2005. Em relação à Rússia, os fluxos caíram 63,4% (US\$ 27,75 bilhões em valores absolutos) entre 2008 e 2009 e, em 2015, esse valor foi ainda menor, US\$ 11,86 bilhões. A Índia, embora não apresente picos nas entradas de IED entre 2000 e 2015, mostra crescimento regular comparado à Rússia, chegando a US\$ 44,06 bilhões em 2015 e a África do Sul, por sua vez, apresentou fluxo de apenas US\$ 1,73 bilhão em 2015. Em termos percentuais, em 2015 mais da metade dos fluxos de IED destinado ao BRICS vai para a China (52%), seguidos pelo Brasil (25%), Índia (17%), Rússia (5%) e África do Sul (1%).

De acordo com o Gráfico 24, os países do BRICS se mostraram menos expressivos em relação à saída de IED e, assim como nos fluxos de entrada, a China se mostrou protagonista também em relação às saídas de IED, representando 77% das saídas do bloco. O Brasil e a Rússia apresentam irregularidades nas saídas de investimentos e a última observou constante queda desde 2013. Ambos os países, foram os mais afetados pela crise de 2008-2009, com destaque para o Brasil, que apresentou déficit de -10,08% nos fluxos de IED no período.

Gráfico 24 - Evolução dos Fluxos de saída de IED no BRICS (2000-2015), em bilhões US\$



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2019).

Em termos absolutos, os maiores aumentos foram da China, que chegou a US\$ 145,67 bilhões em 2015; seguida pela Rússia, com US\$ 27,09 bilhões; pela Índia, com US\$ 7,57 bilhões; e, finalmente, pela África do Sul e Brasil, com US\$ 5,74 bilhões e US\$ 3,09 bilhões respectivamente.

Por conseguinte, as economias do BRICS atraíram grande parte do IDE mundial nos últimos anos (com desempenho excepcional no ano 2014), mas com perfis de entradas e saídas de IED bastante distintos e irregulares. Quando se considera o estoque de IED ao longo dos anos, é possível observar uma trajetória crescente, mas também desigual, na participação dos países membros. Com base nos dados apresentados pela UNCTADstat (2019) e OCDEStat (2019), a Tabela 61 ilustra o percentual de cada um dos membros separadamente, no estoque de IED mundial, bem como a posição ocupada (*ranking*) em relação aos estoques globais.

Tabela 61 - A importância do BRICS nos estoques globais de IED (2000-2015) – em % e posição no *Ranking* Mundial

Ano	Estoque de IED no Brasil		Estoque de IED do Brasil		Estoque de IED na Rússia		Estoque de IED da Rússia		Estoque de IED na Índia		Estoque de IED da Índia		Estoque de IED na China		Estoque de IED da China		Estoque de IED na África do Sul		Estoque de IED da África do Sul	
	%	posição	%	posição	%	posição	%	posição	%	posição	%	posição	%	posição	%	posição	%	posição	%	posição
2000	1,64	13º	0,65	20º	0,40	24º	0,26	22º	0,22	32º	0,02	28º	2,62	7º	0,38	17º	0,59	18º	0,37	28º
2001	1,63	11º	0,68	20º	0,68	17º	0,59	16º	0,26	32º	0,04	31º	2,72	7º	0,48	15º	0,46	24º	0,20	24º
2002	1,38	15º	0,74	17º	0,94	18º	0,84	15º	0,35	31º	0,06	30º	2,95	8º	0,51	20º	0,49	27º	0,27	23º
2003	1,45	15º	0,59	19º	1,03	16º	0,97	14º	0,36	32º	0,07	31º	2,50	8º	0,36	23º	0,62	22º	0,26	24º
2004	1,53	16º	0,64	19º	1,11	15º	0,98	14º	0,36	32º	0,07	30º	2,33	9º	0,41	21º	0,76	20º	0,32	14º
2005	1,59	11º	0,67	13º	1,56	10º	1,17	9º	0,38	25º	0,08	22º	2,38	5º	0,48	15º	0,85	14º	0,26	17º
2006	1,57	11º	0,76	12º	1,87	10º	1,55	9º	0,50	22º	0,18	20º	2,08	4º	0,50	15º	0,76	16º	0,27	17º
2007	1,73	11º	0,76	10º	2,72	7º	1,95	8º	0,59	20º	0,24	20º	1,82	5º	0,63	15º	0,73	17º	0,30	17º
2008	1,87	10º	0,98	14º	1,38	11º	1,23	9º	0,81	16º	0,40	16º	2,46	3º	1,15	10º	0,54	21º	0,31	19º
2009	2,19	9º	0,87	14º	2,01	8º	1,50	10º	0,94	15º	0,42	17º	2,59	2º	1,28	11º	0,76	19º	0,37	18º
2010	3,37	5º	0,91	14º	2,29	9º	1,60	10º	1,01	14º	0,46	17º	2,90	2º	1,51	11º	0,89	17º	0,40	18º
2011	3,31	6º	0,96	14º	1,95	9º	1,47	11º	0,98	14º	0,51	17º	3,39	2º	1,98	8º	0,76	19º	0,45	18º
2012	3,20	6º	1,19	14º	1,92	11º	1,46	12º	0,98	14º	0,52	18º	3,64	2º	2,33	8º	0,72	22º	0,49	20º
2013	2,93	7º	1,21	16º	1,90	11º	1,54	13º	0,92	17º	0,48	23º	3,86	2º	2,65	7º	0,61	25º	0,52	22º
2014	2,86	8º	1,33	18º	1,14	16º	1,31	15º	1,00	17º	0,52	24º	4,28	2º	3,51	8º	0,55	28º	0,58	23º
2015	2,21	13º	1,27	19º	1,02	17º	1,11	15º	1,10	16º	0,55	24º	4,78	2º	4,30	7º	0,49	28º	0,61	22º

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTADstat (2019) e OCDEStat (2019)

Notas: (1) Entre 2000 e 2004, os números foram coletados das estatísticas de IED de acordo com a Definição de Referência 3ª Edição (BMD3). Entre 2005 e 2015, se utilizou os dados das Estatísticas de IED de acordo com a Definição de Referência 4ª Edição (BMD4)⁵¹.

(2) Dados coletados em valores absolutos dos 34 países da OCDE e do BRICS. Após, se calculou o posicionamento dos países estudados em relação ao resto do mundo.

⁵¹ Ver: <https://www.oecd.org/investment/fdibenchmarkdefinition.htm>. Acesso em: 31 jul. 2019.

Em conjunto, o BRICS destinou ao mundo US\$ 1,99 trilhão, sendo a China, responsável por US\$ 1,09 trilhão. Entretanto, o estoque bilateral de IDE entre os países do bloco foi limitado, representando, em 2015, apenas 2,9% do IED mundial (US\$ 58,73 bilhões).

O IED brasileiro em outros países do BRICS é modesto (US\$ 739,5 milhões) e as relações econômicas bilaterais se mostram mais fortes com a China, representando apenas 0,18% (US\$ 582,8 milhões). A presença de empresas brasileiras na China foi pouco expressiva e a principal atividade de negócios foi a prestação de serviços (como finanças, consultoria e comércio), além de, compra/venda e distribuição de produtos.

A China investiu, mundialmente 1,09 trilhão em 2015, mas o estoque de IDE chinês em outros países do BRICS representa apenas 0,68% deste total. A África do Sul e o Brasil têm sido destinos importantes do IDE externo da China, com IED de US\$ 3,71 e US\$ 1,8 bilhão, respectivamente até o final de 2015.

Em relação à Índia, o estoque total de IED no BRICS atingiu 1,49% (US\$ 2,06 bilhões) em 2015. Dentre os parceiros, destaca-se a Rússia, com 0,96% dos investimentos indianos, valor que representa US\$ 1,33 bilhão.

A Rússia investiu no BRICS apenas 0,1% do IED destinado ao mundo (US\$ 270,3 milhões). A China captou US\$ 178,8 milhões destes investimentos, representando 0,06%. Por último, a África do Sul se destaca por aplicar um terço dos seus investimentos no BRICS (US\$ 48,18 bilhões), sobretudo, para a China, que atraiu US\$ 46,2 bilhões desse montante, o que corresponde a 29,87% dos investimentos sul-africanos.

A Tabela 62 apresenta os valores investidos intra BRICS em 2015, de modo que as colunas representam a origem dos investimentos, enquanto, as linhas, os destinos.

Tabela 62 - Estoque de IED entre os países do BRICS, 2015 – Em US\$ milhões %

Estoque no(a)	BRICS		Brasil		Rússia		Índia		China		África do Sul	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
Mundo	1.997.530,5	100	323.293,0	100	282.651,1	100	139.038,3	100	1.097.864,6	100	154.683,5	100
BRICS	58.739,8	2,9	739,5	0,23	270,3	0,1	2.069,0	1,49	7.474,1	0,68	48.186,9	31,15
Brasil	2.821,4	0,82	-	-	4,0	-	67,3	0,05	1.816,0	0,17	934,1	0,6
Rússia	3.602,4	1,68	3,1	-	-	-	1.334,6	0,96	1.340,5	0,12	924,2	0,6
Índia	816,6	0,17	28,8	0,01	57,0	0,02	-	-	605,0	0,06	125,8	0,08
China	47.264,6	30,33	582,8	0,18	178,8	0,06	300,2	0,22	-	-	46.202,8	29,87
África do Sul	4.234,8	0,65	124,8	0,04	30,5	0,01	366,9	0,26	3.712,6	0,34	-	-

Fonte: Elaborado pela autora a partir de ITC CENTER (2019)

Nota: Os dados da China foram extraídos a partir dos países parceiros.

Vale ressaltar, que de acordo com relatório da UNCTAD (2015)⁵², a economia do BRICS junto a outros países emergentes, representa o segundo fator macroeconômico mais citado, quando questionados sobre aumento ou diminuição do IED global.

6.4 IED – A EXPERIÊNCIA DOS PAÍSES DO BRICS

A participação dos países em desenvolvimento nos fluxos globais de IDE é uma característica recente da globalização econômica. Assim, considerando a relevância do BRICS no cenário mundial, sobretudo como destino privilegiado de IED, é importante analisar o quadro geral dos investimentos de cada país membro, de forma a conhecer a evolução dos respectivos fluxos. Dessa forma, nas seções seguintes, para cada país membro, serão apresentados os fluxos e estoques, os projetos greenfield, as principais origens e destinos e os setores mais impactados pelos IEDs.

6.4.1 IED - Brasil

De acordo com Oliveira e Wolf (2016), o processo de internacionalização de empresas passou a ter relevância no Brasil apenas a partir da década de 2000, no contexto marcado pelo expressivo aumento das reservas internacionais, o que acabou se tornando fundamental para a internacionalização produtiva das empresas ao assegurar as divisas necessárias para esse processo.

De acordo com Hiratuka e Sarti (2011), outros fatores também contribuíram para esse movimento de expansão, como: (a) melhora substancial da condição financeira das empresas no contexto do ritmo de crescimento econômico mais acelerado e menos volátil, que passou a vigorar entre 2004 e 2008 – também ficou mais fácil captar recursos de terceiros, o que foi favorecido pelo baixo grau de endividamento inicial dessas corporações –; (b) a valorização cambial, que concorreu para tornar os ativos externos mais baratos quando convertidos em moeda nacional; e, (c) a implementação de políticas públicas de apoio à internacionalização, realizada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), a partir de 2005 e, em menor medida, também pela Política de Desenvolvimento Produtivo, entre 2008 e 2010, e do Plano Brasil Maior, entre 2011 e 2013.

⁵² Disponível em: <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1245>. Acesso em: 14 maio 2019.

A despeito disso, é importante observar que o Brasil não possui um conjunto articulado de políticas públicas, destinado a favorecer os investimentos das empresas nacionais, no exterior. Historicamente, os esforços estiveram associados à atração de investimentos do exterior e não o contrário. De acordo com a Confederação Nacional da Indústria (CNI) (2016, p. 12):

Em alguma medida, a permanência no Brasil dessa forte assimetria entre fluxos de investimentos recebidos e emitidos – em vias de redução acelerada em muitos países em desenvolvimento – correlaciona-se com a forte prioridade conferida pelas políticas públicas, sobretudo na área industrial, à atração de investimentos diretos e ao lugar que ocupam, nessas políticas, as saídas de capitais do País. De fato, a regulamentação brasileira dos fluxos de capitais internacionais ainda vigente foi estabelecida para favorecer a atração de investimentos externos e restringir a saída de divisas do Brasil.

No âmbito da tributação, os incentivos são muito restritos. As empresas brasileiras são tributadas pelas suas operações no exterior, que incide sobre os rendimentos passivos (juros) e sobre os rendimentos ativos (lucros) das filiais. A contratação de serviços especializados no exterior, da mesma forma, é tributada, o que acarreta uma carga de impostos muito elevada sobre o valor da operação.

Igualmente restritos, são os instrumentos de proteção aos investimentos, em que pese: os mecanismos de seguro e garantia contra riscos decorrentes de aplicações no exterior; os mecanismos de informação, assistência técnica e jurídica que apresentem oportunidades e auxiliem na exploração dessas oportunidades pelas empresas interessadas; e o papel da diplomacia brasileira na defesa dos interesses das empresas nacionais junto aos governos dos países de destino dos investimentos (OLIVEIRA; WOLF, 2016).

Com tantas dificuldades, não seria exagero afirmar que o principal motivador para a internacionalização das empresas brasileiras no período estudado, foi a crescente pressão competitiva no cenário internacional, desencadeada pela descentralização global da produção, mediante a constituição de cadeias de valor⁵³.

Na verdade, a internacionalização produtiva através da realização de IED na escala observada nos anos recentes, representa uma novidade para a economia brasileira, haja vista que a internacionalização sempre foi associada ao conceito de desnacionalização da estrutura produtiva (HIRATUKA; SARTI, 2011). Em outras palavras, sempre foi muito grande a

⁵³ As Cadeias de valor serão estudadas no próximo capítulo.

presença de empresas transnacionais na economia brasileira⁵⁴, mas muito pequena a de transnacionais brasileiras no exterior. Além disso, o processo de internacionalização produtiva está, ainda, bastante ligado ao modelo baseado nas exportações (CYRINO; OLIVEIRA JUNIOR; BARCELLOS, 2010). Não obstante, conforme ponderação dos próprios autores, há evidências de que esse modelo foi ainda mais preponderante em um passado não muito distante, antes do aumento do IED brasileiro no período mais recente.

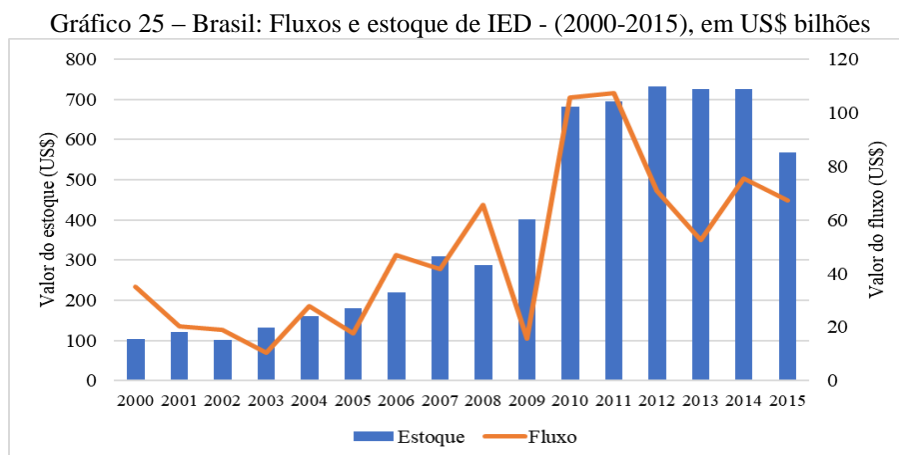
De acordo com o Tabela 61, é possível verificar que o estoque de IED no Brasil passou a aumentar de maneira mais consistente e relevante, a partir de 2009. Até então, o aumento da competição dos produtos importados, decorrente da liberalização do mercado doméstico e da valorização do real, além dos programas de privatização, levaram os grandes grupos nacionais a focarem os seus esforços no mercado doméstico. Isso fez com que o crescimento dos fluxos e, conseqüentemente, do estoque de IED brasileiro fosse bastante modesto nos anos anteriores.

É possível observar que, no ano 2000, o Brasil ocupava o 13º lugar mundial como destino de IED, e em 2015, ocupava a mesma posição. Entretanto, em termos percentuais, o Brasil, melhorou consideravelmente sua posição como receptor de IED, quando saiu de 1,64% para 2,21% nos anos 2000 e 2015, respectivamente. Apesar do estoque de IED no Brasil apresentar queda de 2014 para 2015, o país termina a série como o 2º colocado entre o BRICS, atrás apenas da China.

A participação do Brasil como fonte de capitais para IED, apesar de pequena, também apresenta crescimento ao longo da série. Em 2000, não chegava a 1%, e em 2015 alcança 1,27%. Assim, apesar de não ser um grande e tradicional exportador de capitais, o Brasil melhorou sua participação percentual nos estoques globais no período.

O Gráfico 25 mostra a evolução dos fluxos e dos estoques de investimentos no Brasil de 2000 a 2015.

⁵⁴ Entretanto, esse processo não propiciou, no caso da economia brasileira, a integração às redes internacionais de produção, haja vista que os investimentos recebidos foram voltados, preponderantemente, para a exploração do mercado interno.



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2019).

Nota: * A entrada e o estoque não se equivalem devido à saída e o ano civil não estarem sendo reportados.

A entrada bruta de IED elevou-se de US\$ 32,78 bilhões, no ano de 2000, para US\$ 64,29 bilhões em 2015 – crescimento de 96%. Em 2009, observam-se os efeitos da crise mundial, reduzindo o fluxo de investimentos para US\$ 25,95 bilhões. Após a maior alta em 2011 (US\$ 96,15 bilhões), a entrada de investimentos se reduziu a 33,1% em 2015.

No período, apenas em 2006 os fluxos de saída de investimentos superaram os de entrada, representando US\$ 28,02 bilhões. Entre 2000 e 2015, os fluxos para fora passaram de US\$ 2,28 bilhões para US\$ 3,09 bilhões – aumento de 35,5%. Além do período que cobriu a crise mundial, nos anos de 2001, 2012, 2013 as saídas de investimento resultaram em saldos negativos, sendo o maior deles em 2009 (- US\$10,08 bilhões).

O estoque de investimentos no Brasil, por sua vez, manifesta uma tendência gradual de crescimento até 2010, estabilizando entre 2010 e 2014 e apresentando menos sensibilidade à crise comparado aos fluxos. Em 2015, se observa a maior queda do estoque de investimentos no Brasil, representando decréscimo de 22%, comparado a 2014. O crescimento total dos estoques no Brasil foi de 451,6% entre 2000 e 2015.

De acordo com Oliveira e Wolf (2016), esse comportamento oscilante assumido pelo fluxo de IED brasileiro a partir de 2004 pode ser explicado também pela expressiva concentração do IED em poucas operações⁵⁵.

Após a crise global deflagrada em 2008, visando a retomada do crescimento, os países desenvolvidos estimularam a entrada de empresas brasileiras em seus mercados, o que se

⁵⁵ Por exemplo, em 2004, o investimento de US\$ 4,5 bilhões, resultante da fusão entre a Ambev e Interbrew, teve impacto sobre o valor do IED. Em 2006, a compra pela Vale das empresas Inco e Canico totalizou em torno de US\$ 17,4 bilhões. Além disso, a aquisição pelo Banco Itaú das filiais brasileiras e chilena do BankBoston totalizou US\$ 2,8 bilhões; enquanto a aquisição realizada pela Ambev-Interbrew da Quilmes, da Argentina, alcançou US\$ 1,2 bilhão (OLIVEIRA; WOLF, 2016).

tornou atrativo em razão da queda dos preços dos ativos em moeda nacional e da reorganização dos mercados locais. A adoção de políticas monetária e fiscal restritivas nos últimos anos contribuiu para que as empresas brasileiras buscassem alternativas de rentabilidade no exterior, mas, ao mesmo tempo, elas se tornaram ainda mais cuidadosas na aplicação de seus recursos.

A queda do IED também pode ter sido reflexo do crescimento dos fluxos de recursos das filiais para as matrizes no Brasil, que parecem não ter significado expansão das matrizes no país, mas sim uma forma de captação de recursos no exterior. Outro fator a ser considerado é o movimento de antecipação, ou seja, as expectativas de desvalorização da moeda nacional, com encarecimento de ativos estrangeiros, podem ter induzido algumas empresas a anteciparem projetos de investimentos (IZAGUIRRE, 2010; LAMUCCI, 2012).

Oliveira e Wolf (2016) explicam que o processo de internacionalização produtiva tem sido protagonizado, destacadamente, pelas empresas ligadas aos setores de commodities e/ou intensivos em recursos naturais.

Rocha, Silva e Carneiro (2007, p. 192-193) reforçam “Uma das limitações das empresas brasileiras em sua expansão internacional é ainda a ausência de vantagens firma-específicas, em particular pelo baixo nível de investimento em P&D, comparativamente com as firmas asiáticas.”

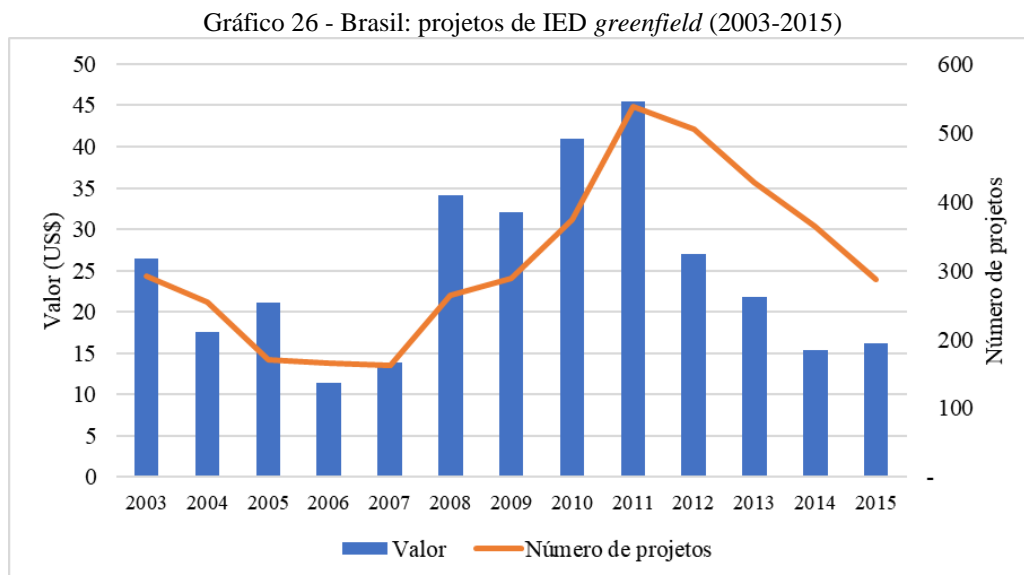
Entretanto, apesar da predominância do setor intensivo em recursos naturais no processo de internacionalização brasileira, a partir de 2004, firmas de outros setores também tiveram destaque. No *ranking* 2014, elaborado pela Fundação Dom Cabral (a partir do critério do índice de transnacionalidade)⁵⁶ estão presentes desde empresas dos setores de commodities, como Petrobras, Vale e Gerdau, até companhias como Metalfrio, WEG, Bematech e DHB, do ramo de máquinas e materiais elétricos; Natura, do setor de cosméticos e higiene pessoal; e CI&T Software, Stefanini IT Solutions e Totvs, no ramo de TI, entre outras⁵⁷.

O IED no Brasil, seguindo a tendência mundial, é composto, preponderantemente, pelas operações de fusões e aquisições (HIRATUKA; SARTI, 2011). Entretanto, entre 2003 e

⁵⁶ Índice baseado na metodologia criada pela Unctad, envolvendo três variáveis empresariais que exprimem o grau de internacionalização da empresa, a saber: a) receita bruta de subsidiárias no exterior/receitas totais; b) valor dos ativos no exterior/valor total dos ativos da empresa; c) número de funcionários no exterior/número de funcionários total.

⁵⁷ O *ranking* completo está disponível em: <https://www.fdc.org.br/>.

2011 houve aumento, não apenas do número, mas também do valor dos investimentos em projetos, *greenfield*⁵⁸, como mostra o Gráfico 26.



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2019).

Nota: * Dados indisponíveis para 2001 e 2002.

Esse aumento se consolidou em 2008, mas foi interrompido pelo aprofundamento da crise internacional. Embora tenha esboçado grande recuperação nos anos seguintes (alcançando US\$ 45,47 bilhões em 2011), voltou a cair em 2012, e em 2015, regrediu a US\$ 16,24 bilhões, valor 38,5% menor se comparado ao ano 2000.

Já a Tabela 63 mostra a distribuição setorial do fluxo do IED de entrada no período. Foram escolhidos os quatro subsetores mais importantes dos setores da agricultura, pecuária e extração mineral; indústria e serviços. A participação da indústria nos fluxos de investimentos externos passou de 16,97% em 2000 para 40,46% em 2015. Em 2015, todos os setores apresentaram queda nos valores absolutos e relativos frente a 2010, exceto os serviços, que apresentaram um leve aumento. A participação do setor de agricultura, pecuária e extração mineral teve maior representatividade em 2010, atingindo 30,92%. Em todo o período – exceto em 2005 - a extração de petróleo foi o subsetor mais significativo neste âmbito e, em 2015,

⁵⁸ É importante ressaltar que nos países desenvolvidos e/ou em desenvolvimento, se observa uma predominância da entrada de IED através de investimentos *greenfield*. Isso se explica pelo fato de, em muitos casos, não haver ativos com o perfil desejado pelos investidores, e também em razão que em muitos desses países, a associação com uma empresa local pode ser exigência da legislação como forma de reduzir os riscos, num contexto regulatório ou institucional frágil. Nos países desenvolvidos, os investimentos patrimoniais (fusões e aquisições) são mais comuns, principalmente como forma de incorporar os ativos estratégicos das empresas desses países (OLIVEIRA; WOLF, 2016).

representou 7,9% das entradas de investimentos no Brasil, ficando atrás apenas do setor de serviços em comércio e telecomunicações.

Tabela 63 - Distribuição setorial das entradas de IED no Brasil: setores mais impactados (2000-2015), em US\$ milhões e %

2000			2005		
Setores	US\$	%	Setores	US\$	%
Agricultura, pecuária e extração mineral	0,65	2,17	Agricultura, pecuária e extrativa mineral	2,19	10,2
Extração de petróleo e serviços correlatos	0,48	1,61	Extração de minerais metálicos	0,99	4,63
Extração de minerais metálicos	0,13	0,45	Extração de petróleo e serviços relacionados	0,90	4,17
Extração de minerais não-metálicos	0,35	0,12	Agricultura, pecuária e serviços relacionados	0,21	0,98
-	-	-	Extração de minerais não-metálicos	0,05	0,23
Indústria	5,07	16,97	Indústria	6,40	29,75
Fabricação de produtos químicos	1,10	3,68	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	2,07	9,64
Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	0,98	3,26	Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias	0,92	4,3
Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias	0,96	3,22	Fabricação de produtos químicos	0,76	3,55
Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações	0,66	2,19	Fabricação de artigos de borracha e plástico	0,48	2,24
Serviços	24,16	80,86	Serviços	12,92	60,05
Correio e telecomunicações	10,91	36,53	Serviços prestados principalmente às empresas	2,98	13,84
Intermediação financeira, exclusive seguros e previdência privada	6,35	21,26	Comércio varejista e reparação de objetos pessoais e domésticos	2,10	9,76
Eletricidade, gás e água quente	2,97	9,95	Correio e telecomunicações	1,90	8,83
Atividades de informática e conexas	1,21	3,75	Eletricidade, gás e água quente	1,57	7,3
2010			2015		
Setores	US\$	%	Setores	US\$	%
Agricultura, pecuária e extrativa mineral	16,26	30,92	Agricultura, pecuária e extrativa mineral	8,31	14,29
Extração de petróleo e gás natural	9,90	18,84	Extração de petróleo e gás natural	4,60	7,9
Extração de minerais metálicos	4,80	9,14	Extração de minerais metálicos	1,52	2,61
Atividades de apoio à extração de minerais	0,84	1,60	Atividades de apoio à extração de minerais	1,41	2,43
Agricultura, pecuária e serviços relacionados	0,35	0,67	Agricultura, pecuária e serviços relacionados	0,50	0,86
Indústria	21,27	40,46	Indústria	20,97	36,04
Produtos químicos	7,18	13,66	Veículos automotores, reboques e carrocerias	4,52	7,77
Metalurgia	5,55	10,55	Produtos químicos	2,42	4,15
Produtos alimentícios	1,72	3,26	Produtos alimentícios	2,32	3,99
Coque, derivados de petróleo e biocombustíveis	1,68	3,20	Produtos de fumo	2,19	3,75
Serviços	14,70	27,96	Serviços	28,66	49,27
Comércio, exceto veículos	2,56	4,98	Comércio, exceto veículos	5,51	9,46
Serviços financeiros e atividades auxiliares	1,85	3,52	Telecomunicações	4,55	7,83
Atividades imobiliárias	1,59	3,02	Eletricidade, gás e outras utilidades	3,93	6,76
Eletricidade, gás e outras utilidades	1,17	2,22	Atividades imobiliárias	2,15	3,69

Fonte: Elaborado pela autora a partir de BCB (2019).

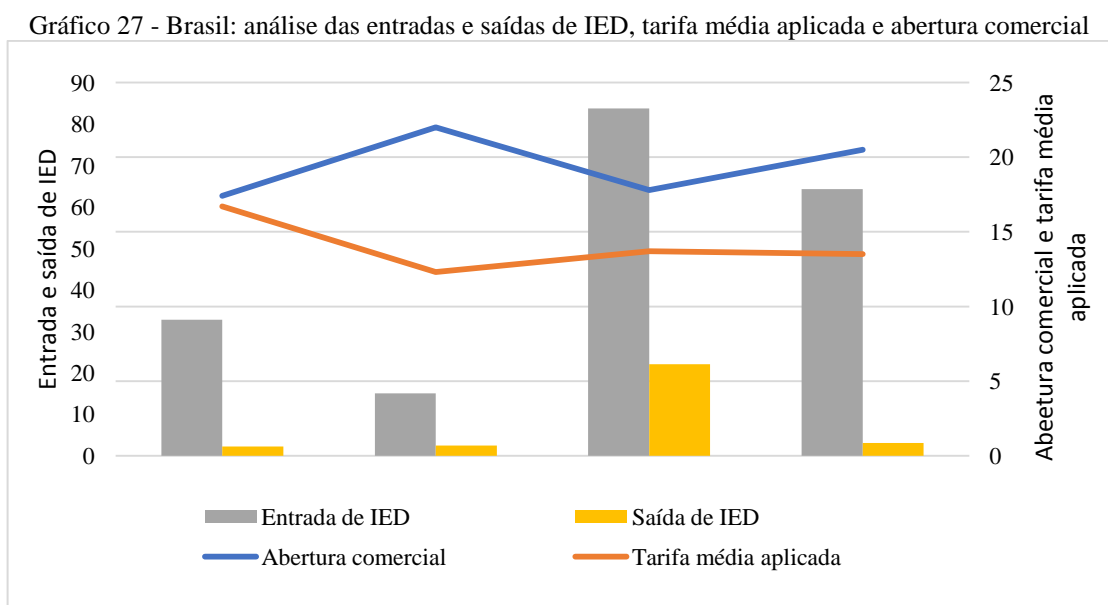
O setor de serviços, por sua vez, foi o mais representativo entre os três durante todo o período, exceto em 2010, quando passou a expressar 27,96% do total dos fluxos. Em 2000,

esse setor compôs 80,86% das entradas de investimentos, constituindo valor absoluto de US\$ 24,16 bilhões, diferença acentuada quando comparada à representatividade da indústria (US\$ 5,07 bilhões). Em 2010 e 2015 o setor de serviços/ comércio foi o mais significativo, compondo a maior parte dentre todos os subsetores no ano de 2015 (9,46%).

Em 2015, é possível observar uma elevada concentração das inversões nos segmentos: de extração de minerais metálicos (US\$ 1,25 bilhão) e extração de petróleo e gás natural (US\$ 7,9 bilhões) – dentro do setor de agricultura, pecuária e extração mineral; de telecomunicações (US\$ 7,83 bilhões) e comércio (US\$ 9,46 bilhões) no setor de serviços. E no setor de indústrias, destacaram-se a fabricação de veículos (US\$ 4,52 bilhões) e produtos químicos (US\$ 4,15 bilhões).

Vale lembrar que setores mais envolvidos e impactados pelos fluxos de IED são destacadamente, petróleo; mineração; aço; bebidas, cimentos e serviços, com destaque para Fitesa (descartáveis higiênicos), Odebrecht (transporte e infraestrutura), Intercement (cimento), Metalfrio (refrigeração comercial), JBS (alimentos), Arteccla (química) entre outras (FDC, 2015).

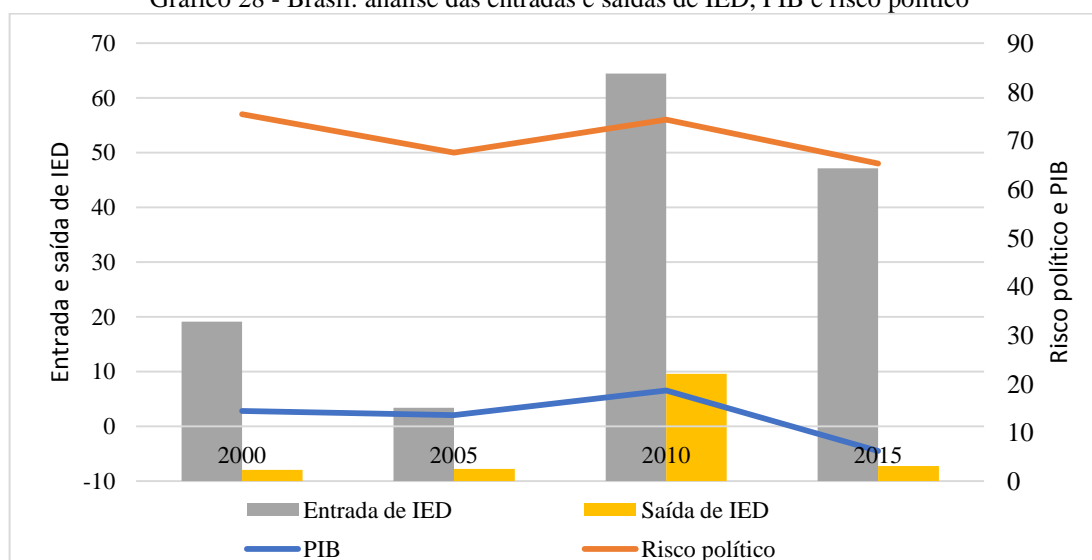
Neste contexto, apresenta-se o Gráfico 27.



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTADstat (2019) e BM (2019).

Em complemento, apresenta-se o Gráfico 28.

Gráfico 28 - Brasil: análise das entradas e saídas de IED, PIB e risco político



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTADstat (2019) e BM (2019).

Diante desses dois Gráficos, o 27 e o 28, é possível perceber a partir das análises sobre as tarifas aplicadas, estudadas no capítulo três, que o Brasil, entre o BRICS, apresentou as menores quedas tarifárias, além do menor grau de abertura comercial no período. Ainda assim, o país foi um dos maiores receptores de IED do acordo (5º lugar no *ranking* em 2010), conforme mostra a Tabela 61.

Esse contexto pode sugerir que o ingresso de investimentos produtivos, seja uma alternativa das EMNs de não submissão às altas de importação impostas pelo país, o que se configuraria na substituição do comércio (GRIFFITH-JONES, 2014).

Vale ressaltar, que no período pós-crise financeira 2008, o Brasil apresentou aumento do PIB (6,5% em 2010), aumento das tarifas médias, incremento dos fluxos de IED e leve queda do risco político. Fato, este que pode estar relacionado com o pior desempenho dos países desenvolvidos, comparados aos em desenvolvimento no período.

Em 2015, todas as variáveis apresentam queda (ou tendência de). O PIB caiu -4,5% em 2015, refletindo também nos fluxos de IED. Associado a isso, o ambiente institucional brasileiro se mostrou mais instável, com expressivo aumento do risco político entre 2010 e 2015. Vale considerar nessa conjuntura, as altas taxas de juros praticadas internamente no Brasil, que encarecem o crédito e resultam na inibição dos investimentos em geral.

6.4.2 IED - Rússia

Desde o início da sua transição para o capitalismo, a economia da Rússia vem passando por ajustes. Nesse período de reformas, apesar da liberalização e da desregulamentação dos mercados terem sido, em grande medida preservadas, houve forte movimento de nacionalização de empresas em setores estratégicos, sobretudo o energético.

Após a crise internacional, mesmo com a atuação anticíclica do Estado para controlar os efeitos da turbulência global, a Rússia revelou vulnerabilidade econômica às mudanças nas condições externas, devido a sua dependência em relação à produção e exportação de petróleo e gás⁵⁹ (MAZAT; SERRANO, 2013).

A base industrial herdada do período soviético foi fundamental para impulsionar a formação de grandes grupos econômicos que se constituíram, no movimento de privatizações. Alguns desses grupos, com reconhecido destaque em suas áreas, sobretudo nos casos de petróleo, metais, mineração e automobilístico (POMERANS, 2009).

Ainda de acordo com Pomerans (2009), na esteira do movimento de internacionalização das empresas russas, além do processo das privatizações, é importante considerar os efeitos positivos do boom dos preços das commodities a partir de 2003, que não apenas contribuiu para aumentar as reservas do país, como também ampliou a sua capacidade de endividamento e investimento. A balança comercial positiva e o consequente aumento das reservas internacionais estimularam a criação de instrumentos de políticas públicas de apoio à internacionalização produtiva, inclusive em função de interesses geopolíticos. Vale ressaltar que as principais empresas que realizam esses investimentos pertencem ao Estado ou possuem uma forte participação do Estado em seu capital, o que lhes confere vantagens em relação às empresas privadas. Alves (2014) destaca a importância dessas iniciativas, haja vista que, diferentemente de outros países em desenvolvimento, que contam com tais suportes (mesmo que em diferentes intensidades), na Rússia nunca houve nenhum tipo de iniciativa nesse sentido. Embora disponha de acordos bilaterais de investimento ou para não incorrer em tributação, tais acordos, por terem sido realizados antes de 2000, não devem ser tratados com o movimento recente de internacionalização.

Com a conjuntura interna e externa favoráveis, muitas empresas russas buscaram avançar nos processos de integração vertical, com vistas a controlar as etapas da produção em

⁵⁹ Ainda que o país possua uma estrutura produtiva relativamente diversificada e integrada e da forte abertura financeira ao exterior.

outros países. Ademais, a internacionalização poderia ser uma maneira de “fugir” do sistema tributário e regulatório excessivamente rigoroso do país, que prejudica o desenvolvimento dos negócios, além de permitir acesso a fontes externas de financiamento (ALVES, 2014).

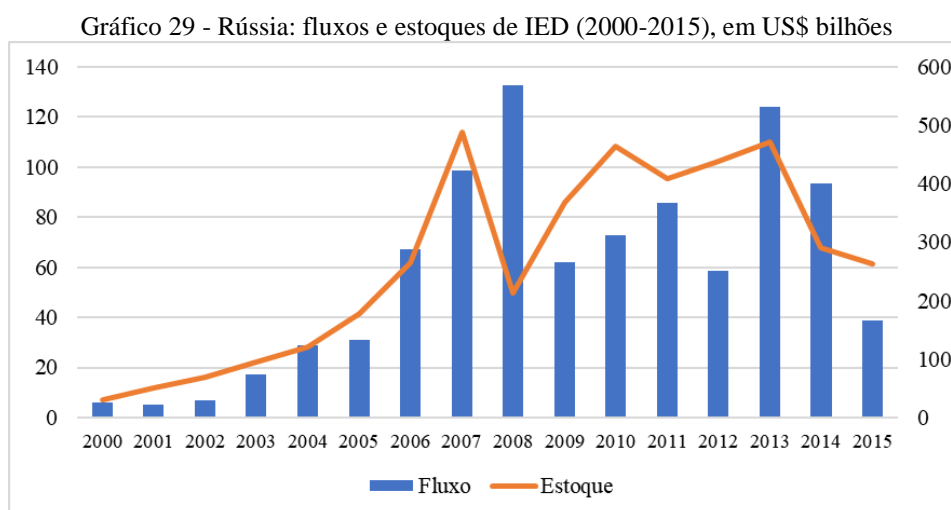
De acordo com a Tabela 61, quando se considera o estoque de IED ao longo da série, é possível observar que a Rússia tem melhorado sua posição como receptora.

Em 2000, o país possuía 0,40% do estoque mundial de IED e foi o 24º principal destino para os investidores estrangeiros; já como origem de IDE a Rússia ocupou o 22º lugar em 2000, com participação de 0,26% dos estoques totais. No ano 2015, se observa que 1,02% dos estoques totais de IDE foram dirigidos ao país, o que lhe confere o 17º lugar em atratividade. Nesse mesmo ano, como origem de IED, a Rússia ocupa o 15º lugar mundial, ocupando a 2ª posição como maior investidor entre o BRICS, atrás apenas da China.

Ainda que seja considerável, a Rússia apresentou em 2015 o 4º lugar em volume de estoque de IED entre os BRICS, a frente somente da África do Sul. Assim, o processo de internacionalização produtiva que tomou impulso na Rússia a partir da década de 2000 também pode ser aferida pelos movimentos de saída e entrada de IED, assim como dos estoques decorrentes.

Após a eclosão da crise internacional em 2008, a economia russa alcançou a condição de investidora líquida internacional. Vale salientar que no ano 2007, em termos de estoques, a Rússia foi a maior entre os BRICS; o país concentrou 2,72 dos estoques mundiais, contra 1,82 na China, 0,59 na Índia, 1,73 no Brasil e 0,73 na África do Sul.

De acordo com o Gráfico 29, os fluxos de investimentos na Rússia alcançaram o auge em 2008, quando totalizaram US\$ 132,59 bilhões.



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2019).

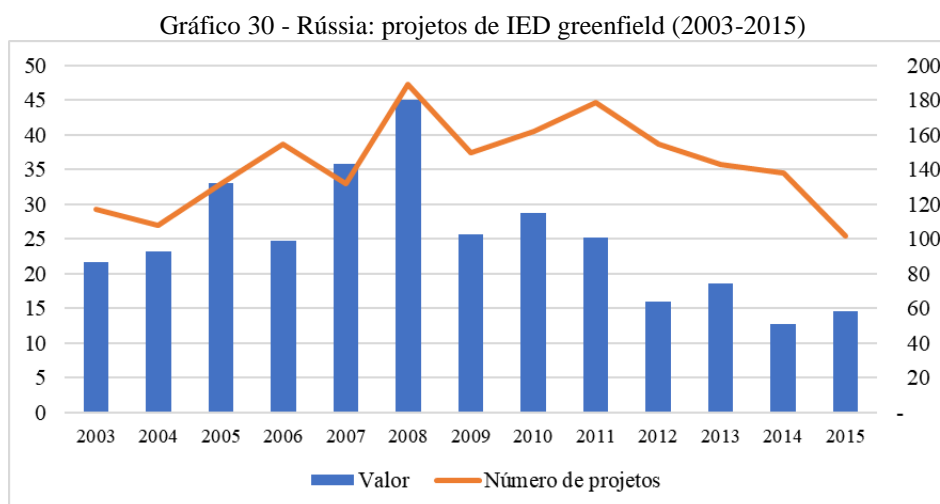
Nota: * A entrada e o estoque não se equivalem devido à saída e o ano civil não estarem sendo reportados.

No mesmo ano, os estoques iniciaram um ciclo de instabilidade, havendo queda de 129% em relação ao ano de 2007. Após a recuperação dos valores de estoques e fluxos em 2013, ambos voltaram a regredir em 2015: os estoques passaram a representar US\$ 262,75 bilhões – a maior baixa desde 2008 - e, os fluxos, US\$ 32,95 bilhões – a maior baixa desde 2005.

A entrada da Rússia na OMC em 2012 também contribuiu para aumentar os fluxos internacionais de comércio e de IED. Entretanto, de acordo com Oliveira e Wolf (2016), como muitos dos mercados em que a Rússia ingressou foram particularmente afetados pela crise, muitas empresas cancelaram novos projetos de investimento e, no limite, repatriaram ativos no exterior, principalmente da Europa. Além disso, a ação de muitas empresas russas (estatais e/ou com parte do capital do Estado), não se orienta apenas por objetivos econômicos, mas também, políticos. Dessa forma, a saída de empresas de determinados mercados também pode ter sido motivada por divergências entre os governos, o que é particularmente comum no leste europeu⁶⁰.

O Gráfico 30 mostra que o número de investimentos *greenfield* cresceu quase que continuamente entre 2003, quando foi de 117, e 2008, quando chegou a 189 projetos. Esse número permaneceu próximo a 150 projetos até 2015, quando caiu para 102, o menor entre todo o período da série representando US\$ 14,56 bilhões. Não obstante, se observa que o valor desses projetos apresentou quebra após 2008, alcançando o menor valor da série em 2015 – US\$ 12,82 bilhões.

⁶⁰ Essa condição ficou explícita durante o conflito na Ucrânia e a retomada da região da Crimeia por Moscou. O conflito contribuiu para agravar as já bastante conturbadas relações entre a Rússia e a comunidade internacional, e resultou na aplicação de restrições a novos investimentos de empresas russas no exterior ou à aplicação de sanções a essas empresas nos países em que já estão instaladas (OLIVEIRA; WOLF, 2016).



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2019).

Vale lembrar que as EMN russas mais importantes são aquelas relacionadas aos setores baseados em recursos naturais, destacadamente refino e distribuição de petróleo e gás; energia; mineração; siderurgia, com destaque para Lukoil (petróleo e derivados), Rosneft (petróleo), Norilsk Nickel (mineração) e Gazprom (gás natural). Destacam-se também empresas do setor financeiro, como Sberbank, de telecomunicações, VimpelCom Ltd, Sistema JSFC e Mobile TeleSystems OJSC. No setor de energia elétrica também é possível verificar esse movimento, como a Inter Rao Ues e a RusHydro, bem como no de serviços.

A Tabela 64 mostra os setores mais impactados pelos investimentos estrangeiros na Rússia.

Tabela 64 – Rússia: Distribuição setorial das entradas de IED - setores mais impactados (2010-2015) – em US\$ bilhões

Setores	2010		2015	
	US\$	%	US\$	%
Agricultura, silvicultura e pesca	0,55	0,39	0,67	0,50
Mineração e pedreira	10,68	7,51	17,43	13,01
Manufatura	21,34	15,01	32,01	23,90
Alimentos, bebidas e produtos de tabaco	5,11	3,59	6,66	4,97
Metais básicos e produtos metálicos fabricados, exceto máquinas e equipamentos	6,64	4,67	8,68	6,48
Fabricação de veículos automóveis, reboques e semi-reboques e outro material de transporte	2,42	1,70	-	-
Coque e produtos petrolíferos refinados	-	-	3,01	2,25
Produtos químicos; produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas	2,06	1,45	5,84	4,36
Serviços	109,59	77,08	83,83	62,58
Atividades financeiras e de seguro	51,27	36,06	18,71	13,97
Comércio de atacado e varejo, reparação de veículos, automóveis e motocicletas	21,81	15,34	38	28,37
Atividades imobiliárias	7,52	5,29	5,79	4,32
Construção	5,86	4,12	-	-
Informação e comunicação	-	-	2,47	1,84

Fonte: Elaborado pela autora a partir de Central Bank of the Russian Federation (2019).

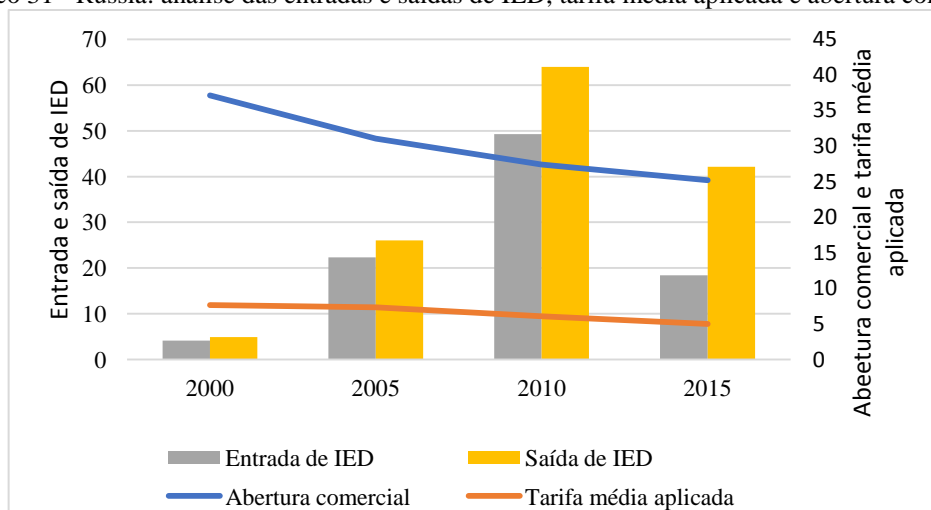
Notas: (1) O investimento direto dos bancos e outras corporações financeiras (e não financeiras), são cobertos por reinvestimentos de rendimentos e instrumentos de dívida.

(2) Apesar da Rússia ter começado a divulgar os dados somente a partir de 2005, as informações entre 2005-2009 não foram identificadas.

É possível observar que o setor de serviços foi, notadamente, o que recebeu mais atenção dos investidores externos em 2010 e 2015, mesmo com expressiva redução em 2015. O subsetor de atividades financeiras e de seguros se destaca como a atividade mais relevante dentro do setor de serviços em 2010, representando 36,06% do total de investimentos recebidos, e em 2015 atingiu 13,97%. Os serviços de comércio de atacado e varejo, reparação de veículos, automóveis e motocicletas aumentou a representatividade entre os dois anos, passando a ser o setor mais significativo em 2015. Ainda que em patamar bem inferior ao setor de serviços, é possível observar tendência do crescimento dos setores de mineração e pedreira e manufatura como receptores de IED. Em 2015, a manufatura passou a compor 23,9% do IED total recebido pela Rússia, equivalendo a US\$ 32,01 bilhões. O setor de mineração e pedreira, por fim, quase dobrou o valor, de US\$ 10,68 bilhões em 2010 para 17,43 bilhões em 2015.

Neste contexto, o Gráfico 31 apresenta as análises das entradas e saídas de IED, tarifa média aplicada e abertura comercial.

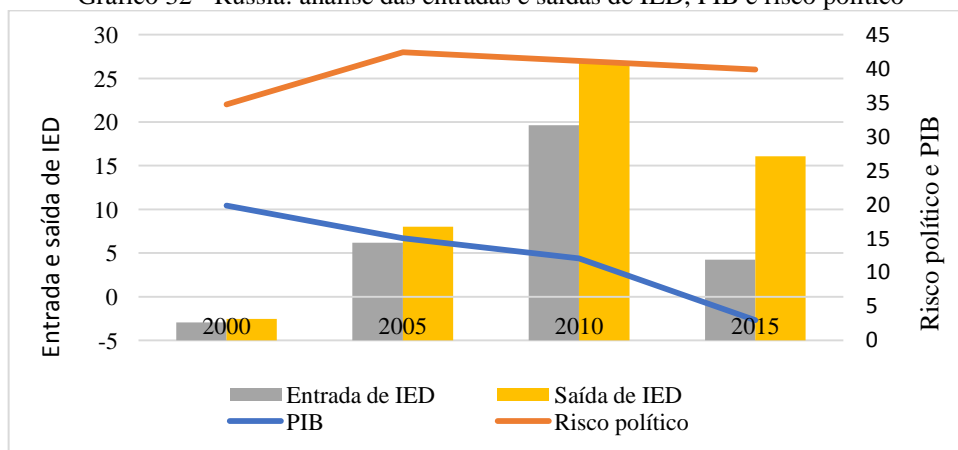
Gráfico 31 - Rússia: análise das entradas e saídas de IED, tarifa média aplicada e abertura comercial.



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTADstat (2019) e BM (2019).

Na sequência, apresenta-se o Gráfico 32 com as análises das entradas e saídas de IED, PIB e risco político.

Gráfico 32 - Rússia: análise das entradas e saídas de IED, PIB e risco político



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTADstat (2019) e BM (2019).

A análise dos dois Gráficos (Gráficos 31 e 32) demonstram a gradual queda na abertura comercial russa, que caiu de 57,7% em 2000 para 39,2% em 2015, refletindo a retração PIB (10,4% em 2000 e -2,7 em 2015).

Por fim, a análise do capítulo permite corroborar que, após a África do Sul, a Rússia é a economia do BRICS com menor ingresso de IED, além de ser o único país do acordo mais saídas do que entradas desses fluxos.

Este cenário pode estar associado ao fato país apresentar ambiente institucional mais arriscado entre os demais BRICS, conforme mostra a Tabela 60.

Ainda que a Rússia apresente as menores tarifas de importação aplicadas entre o BRICS e abaixo da média mundial, conforme analisado anteriormente, conclui-se que esses fatores não são estímulos suficientes para o aumento dos investimentos produtivos no país.

6.4.3 IED - Índia

Assim como a Rússia, a Índia apresentou crescimento econômico decorrente da combinação entre um conjunto de reformas graduais que visavam abrir a economia do país ao exterior, porém, com a manutenção da intervenção do Estado em setores estratégicos. O país avançou e teve destaque, principalmente, no setor de serviços, notoriamente, para o setor de TI.

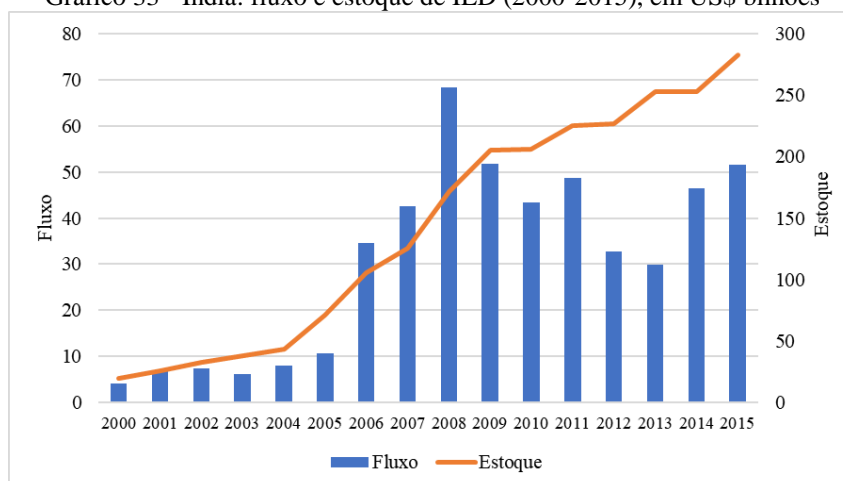
É possível reconhecer no país certo grau de internalização de conhecimento e tecnologia produzidos no exterior, o que foi oportunizado por um conjunto de políticas articuladas, que incluíram fortes investimentos em educação, estabelecimento de instituições públicas de P&D, incentivos fiscais para empresas inovadoras, entre outras (OLIVEIRA; WOLF, 2016).

Em relação aos fluxos de investimento, a Índia se mostra bastante sensível às adversidades internacionais. E, como resultado da progressiva abertura do mercado financeiro do país em um contexto de expansão da liquidez, o país foi capaz de financiar elevados déficits em transações correntes através do ingresso de capitais (PRATES; CINTRA, 2009). Oliveira e Wolf (2016, p. 50), complementam e afirmam:

[...] quando esses fluxos deixaram de entrar e começaram a sair diante da eclosão da crise global, o Estado indiano foi obrigado a reagir para evitar que os problemas no mercado financeiro internacional fossem transmitidos para o mercado financeiro doméstico e, conseqüentemente, para o resto da economia. Ele foi rápido e bastante eficiente na adoção de políticas anticíclicas, que, embora não tenham tornado o país imune à crise, reduziu os efeitos deletérios sobre a economia.

Nesse cenário de abertura da economia e ingresso de recursos externos, predominante a partir da década de 2000, a internacionalização produtiva das empresas indianas passou a ser significativa. Como mostra o Gráfico 33, o estoque de IED indiano, que era de US\$ 19,68 bilhões em 2000, aumentou para US\$ 171,22 bilhões em 2008, refletindo a expressiva ampliação dos fluxos de IED no período.

Gráfico 33 - Índia: fluxo e estoque de IED (2000-2015), em US\$ bilhões



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2019).

Nota: * A entrada e o estoque não se equivalem devido à saída e o ano civil não estarem sendo reportados.

Após a crise internacional, esse estoque continuou a crescer, mas em um ritmo muito menor, alcançando US\$ 282,62 bilhões em 2015. Isso reflete o fato de que os fluxos de IED para a Índia, embora positivos, foram ficando cada vez menores a partir de 2008, até se tornarem inferiores a US\$ 30 bilhões em 2013. Em 2015, o valor apresentou aumento, alcançando US\$ 51,64 bilhões.

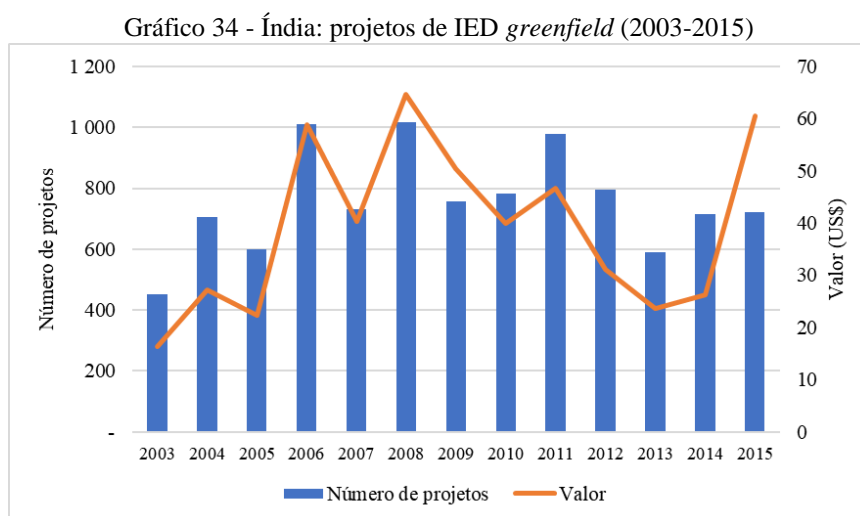
O enfraquecimento das condições de financiamento interno e externo, decorrente da crise financeira global de 2008, provocou consequências bastante negativas para o processo de internacionalização das empresas indianas. Como efeito, a diminuição da concessão de empréstimos pelos bancos e a saída de capitais do país exerceu impactos sobre o mercado de capitais doméstico, que acabou por limitar a capacidade dessas empresas de captar novos recursos. Algumas empresas, inclusive, optaram pelos desinvestimentos, revertendo negócios em andamento e/ou concluídos, a fim de honrar compromissos assumidos.

Do ponto de vista das motivações que levaram a iniciativas de internacionalização das empresas indianas, estas passaram por três fases. A primeira correspondeu ao período anterior à década de 1990, quando a motivação básica era a busca de novos mercados. Nesta fase, as empresas se apoiavam em suas vantagens produtivas, que consistiam na otimização da produção adequada às condições locais e buscavam se expandir em mercados com certo grau de homogeneidade. Na segunda fase, durante a década de 1990, a natureza do investimento indiano no exterior era de trade supporting, ou seja, estrutura de apoio a atividade exportadora, como criação de escritórios locais. Nesta fase, as empresas de TI iniciaram sua expansão no exterior. A terceira fase tem início nos anos 2000 e teve como norte o aumento

de escala através da integração vertical, horizontal e fusões e aquisições em países onde se encontravam ativos de alto valor agregado (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2012).

Quanto ao estoque de investimento indiano no exterior, conforme se mostra na Tabela 61, este foi ampliado em mais de 50 vezes entre 2000 e 2015, ao passo que para os demais BRICS (à exceção da China) aumentou pouco mais de três vezes e meia. Embora tenha aumentado significativamente seus investimentos externos, quando comparado aos outros países do BRICS, o estoque de IDE da Índia ainda é relativamente modesto. Apesar de manter uma trajetória de crescimento desde 2006, a Índia superou apenas a África do Sul a partir de 2008, ao mesmo tempo em que se encontra num patamar significativamente inferior ao apresentado por Brasil, Rússia e China.

Entretanto, os projetos de investimento na expansão da capacidade produtiva se mostram relevantes. De acordo com o Gráfico 34, de 2005 a 2008, o número de projetos de investimento greenfield quase dobrou e, após cair significativamente com a crise internacional, voltou a subir em 2011, para iniciar uma nova trajetória de queda até 2013.



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2019).

O ano de 2008, reflete o melhor desempenho da Índia, tanto em valor quanto em número de projetos, alcançando US\$ 64,43 bilhões e 1.017 projetos.

A partir de então, em 2014, o número de projetos greenfield aumentou 21,4% em relação a 2013. Contudo, o aumento do valor dos projetos pouco se modificou. Em 2015, por sua vez, o valor dos projetos aumentou significativamente, passando de US\$ 26,2 bilhões em 2014 para US\$ 60,48 bilhões.

Já a Tabela 65, ilustra os dez setores mais impactados pelo ingresso de IED na Índia, entre 2000-2015. A relevância do IED na indústria farmacêutica (setor de manufaturados), em

software e TI, serviços financeiros e seguros (entre outros serviços), se alinha ao fato das economias desenvolvidas figurarem como principais origem desses investimentos.

Tabela 65 – Índia: Distribuição setorial das entradas de IED - setores mais impactados (2000-2015), US\$ milhões e %

Setor	2000-2001		2005-2006		2009-2010		2014-2015	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
Serviços*	0,62	32,46	0,58	12,77	4,35	16,85	4,44	14,36
Software e hardware de computadores	0,31	16,02	-	-	0,92	3,56	2,30	7,42
Telecomunicações (rádio, celular, serviços telefônicos básicos)	-	-	0,68	14,95	2,55	9,89	2,90	9,36
Imobiliário	-	-	-	-	2,84	11,01	-	-
Construção (incluindo estradas e rodovias)	-	-	-	-	2,86	11,08	-	-
Indústria automobilística	-	-	-	-	1,21	4,68	2,73	8,81
Energia	-	-	-	-	1,44	5,56	0,71	2,29
Indústria metalúrgica	-	-	0,15	3,36	0,41	1,58	-	-
Petróleo e gás natural	-	-	-	-	0,27	1,03	-	-
Químicos (exceto fertilizantes)	0,14	7,17	0,45	9,82	0,36	1,39	0,76	2,46
Equipamentos eletrônicos	0,21	11,15	1,45	31,90	-	-	-	-
Indústria de transportes	-	-	0,22	4,88	-	-	-	-
Combustíveis (energia e refinaria de petróleo)	-	-	0,09	1,98	-	-	-	-
Farmacêuticos	0,07	3,66	0,17	3,78	-	-	1,50	4,84
Indústria de comida processada	-	-	0,04	0,90	-	-	-	-
Produtos de cimento e gesso	-	-	0,45	9,94	-	-	-	-
Moradias, habitação, construção e infraestrutura	-	-	-	-	-	-	0,77	2,49
Comércio	-	-	-	-	-	-	2,73	8,82
Hotelaria e turismo	-	-	-	-	-	-	0,78	2,52
Engenharia	0,27	14,29	-	-	-	-	-	-
Finanças	0,04	2,09	-	-	-	-	-	-
Alimentos e produtos lácteos	0,08	4,19	-	-	-	-	-	-

Fonte: Elaborado pela autora a partir de Department for Promotion of Industry and International Trade (DIPP) (2019) e Reserve Bank of India (RBI) (2003).

Nota: O setor de serviços inclui: financeiro, bancário, seguros, não financeiro / negócios, outsourcing, P&D, courier, tecnologia.

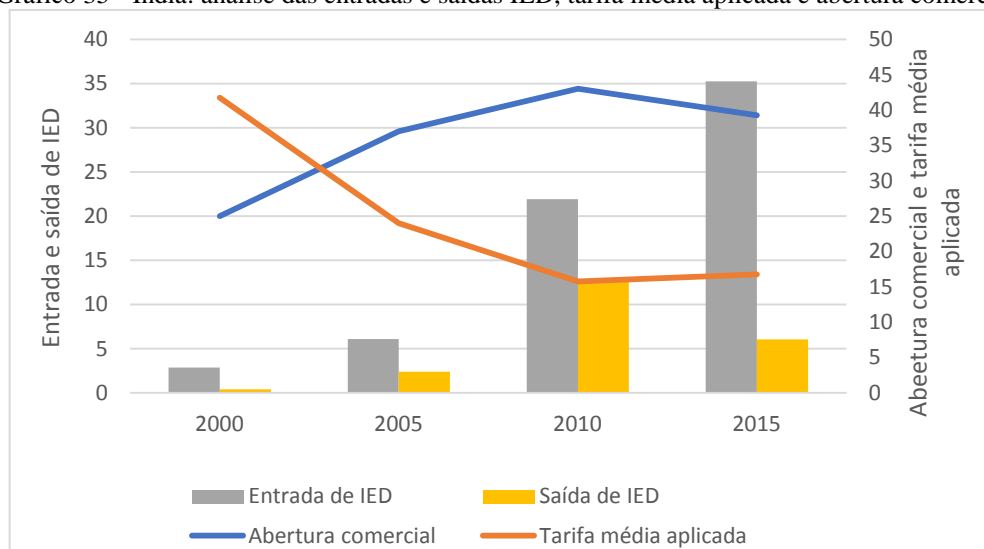
Em relação aos investimentos da Índia, é possível observar fluxos tanto para as regiões desenvolvidas quanto em desenvolvimento. O IED aplicado em países avançados, permite a obtenção de ativos estratégicos. Para as empresas indianas dos setores farmacêutico, automotivo e de software, as regiões desenvolvidas oferecem grandes oportunidades na forma de mercados para genéricos, componentes automotivos e serviços de software (PRADHAN, 2011).

Já no caso dos países em desenvolvimento, a busca por mercados e por recursos parece ser a locomotiva da internacionalização produtiva indiana recente. Nesse contexto, sete companhias indianas figuravam no *ranking* das empresas transnacionais (não financeiras) dos países em desenvolvimento, elaborado pela Unctad em 2013. São elas: Tata Motors (setor automobilístico); Bharti Airtel (telecomunicações); Tata Steel e Hindalco (metal e metalurgia); Oil and Natural Gas Corporation (gás e petróleo); Suzlon Energy (energia) e Tata Consultancy Services (TI) (OLIVEIRA; WOLF, 2016).

O setor de serviços, à exceção de 2005-2006, assume protagonismo na recepção de investimentos externos. Em 2000-2001, representou 32,46% das entradas do IED na Índia. Em 2014-2015, esse percentual caiu para 14,36%, dando espaço para maior relevância da indústria automobilística. O setor de telecomunicações apresentou a maior alta em 2005-2006, compondo 9,82% das entradas de investimentos e mantendo-se estável nos períodos subsequentes. O setor químico perdeu importância como receptor de IED nos anos 2005-2006; já os setores imobiliário e de construção ascenderam com participação de aproximadamente 11% das entradas de investimentos.

No que tange a análise de entradas e saídas IED, tarifa média aplicada e abertura comercial conforme demonstra o Gráfico 35.

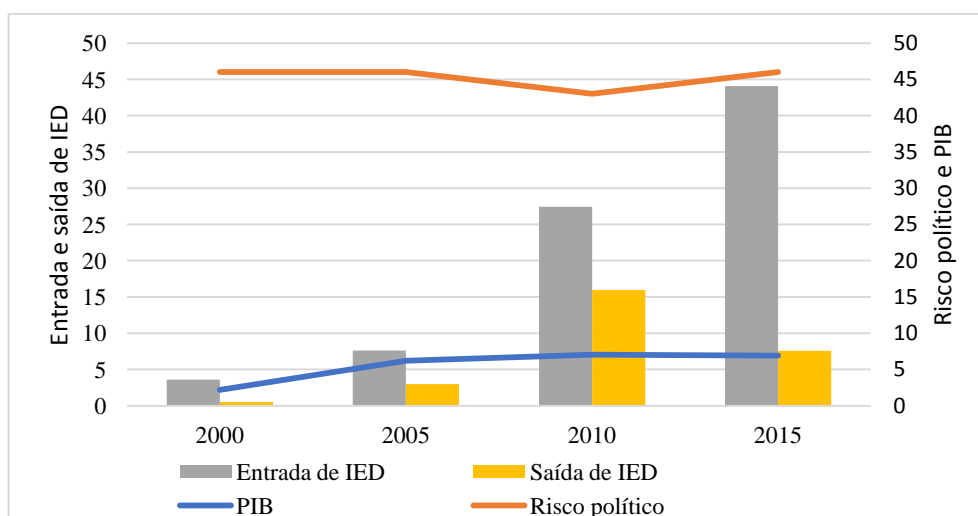
Gráfico 35 - Índia: análise das entradas e saídas IED, tarifa média aplicada e abertura comercial



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTADstat (2019) e BM (2019).

Já o Gráfico 36 apresenta análise das entradas e saídas de IED, PIB e risco político.

Gráfico 36 - Índia: análise das entradas e saídas de IED, PIB e risco político



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTADstat (2019) e BM (2019).

Assim como no Brasil, na Índia as médias tarifárias foram elevadas, mas ainda assim, recebeu mais investimentos dos que a Rússia (que aplicou tarifas mais baixas).

Apesar do risco político na Índia não ser favorável aos investimentos, se comparado à média mundial, foi no BRICS, o terceiro maior receptor (atrás da China e do Brasil). Entre as variáveis selecionadas, a “violência/terrorismo e a qualidade regulatória”, apresentaram os piores desempenhos.

A análise dos Gráficos 35 e 36, demonstram que a Índia apresentou maior fluxo de entrada do que saída de IED, o que pode estar associado às quedas das tarifas médias aplicadas e a maior abertura comercial, sobretudo em 2010.

Entre 2010 e 2015, observou-se uma constante da média tarifária, enquanto a entrada de IED praticamente duplicou.

6.4.4 IED - China

De acordo com Sutherland (2003), ao contrário das empresas ocidentais que são orientadas para o mercado, a emergência das companhias japonesas, sul coreanas, e em seguida, chinesas, está ligada à intervenção estatal desenvolvimentista. A participação mais ativa do Estado na internacionalização das empresas chinesas leva a crer que este foi o maior responsável pelo crescimento econômico do país. Com o encorajamento por parte do Estado, a China tem sido capaz de conquistar novos mercados de distribuição para produções locais, além de adquirir rapidamente, tanto habilidades como tecnologias avançadas e ativos

intangíveis de alto valor, com maior destaque para as vantagens de marca e aquisição de know how (ALON *et al.*, 2014)

A partir de 2002, foi constituído um marco regulatório orientado para a internacionalização empresarial, com facilidade de subsídios desses projetos e linhas de crédito disponibilizadas pelo China Development Bank e pelo Export-Import Bank of China (Eximbank). Junto a essas ações, uma série de dados foram disponibilizados pelo governo chinês, para dar suporte à tomada de decisão das empresas sobre a realização dos investimentos, como por exemplo, assistência técnica e jurídica e proteção, através de seguros e garantias (OLIVEIRA; WOLF, 2016).

Woo e Zhang (2006, p. 3, tradução nossa), complementam e afirmam que o Estado foi um grande estimulador do processo de internacionalização:

[...] Pequim colocou em prática novas políticas com o propósito de encorajar as firmas a investir externamente em setores que aumentassem o drive exportador chinês, ou seja, em projetos de comércio de processamento. O setor de bens industriais leves, como por exemplo o têxtil, o de máquinas e o de equipamentos elétricos, foram incentivados a instalar fábricas no exterior, as quais fariam uso de matérias primas ou bens intermediários chineses. Além disso, o governo chinês oferecia uma grande variedade de incentivos, incluindo descontos na taxa de exportação, assistência cambial e suporte financeiro direto.

Ainda de acordo com Woo e Zhang (2006), a política de estímulos atuou em cinco frentes estratégicas:

- a) a criação de novos incentivos ao investimento externo;
- b) a simplificação do processo administrativo, com maior clareza nos regimentos e descentralização do poder para os governos locais;
- c) a redução do controle de capitais;
- d) provisão de informações e diretrizes sobre as oportunidades de investimento; e
- e) a redução dos riscos de investimento.

Em suma, o governo passou de um rígido regulador para um contínuo fomentador do investimento externo chinês, como ilustrado por Alon *et al.* (2014, p. 5, tradução nossa):

De sua posição inicial de controlar e limitar [...], o governo chinês passou, nos dias atuais, a ter um papel mais ativo em patrocinar e dar suporte às empresas para se tornarem globais. Esse salto direcionado ao empreendedorismo institucional gerou um grande impacto na internacionalização das firmas chinesas, em especial no caso das empresas estatais.

As intenções envolvidas na internacionalização chinesa, consistem, sobretudo, na busca por recursos naturais escassos no país, quando se trata do setor primário. No setor secundário, as motivações parecem ser mais complexas; num primeiro momento, a economia chinesa se compromete com projetos industriais e de infraestrutura, visando estimular a exportação doméstica, a geração de empregos e de tecnologia, assim como projetos de P&D. Já no estágio da internacionalização, o país busca investimentos em portfólio, com objetivo de aumentar a presença e competitividade das empresas chinesas em outros países (ACIOLY; PINTO; CINTRA, 2011).

É importante ressaltar que, em 2006, o Estado lançou sua política das "campeãs globais" para alçar algumas de suas empresas a esse patamar e, atualmente, o *ranking* conta com mais de cem empresas chinesas. Na sua publicação mais recente, a Fortune Global 500 (2016), algumas empresas chinesas estão classificadas como as maiores e mais internacionalizadas. Para citar, algumas⁶¹: Petróleo e Gás: Sinopec Group, China National Offshore Oil Corporation (CNOOC), China National Petroleum Corporation (CNPC), PetroChina; Commodities: Aluminum Corporation of China (Chinalco,) Baosteel, Noble Group; Bens de consumo, Comunicação e Eletrônicos: China Mobile, Huawei, TCL Corporation, Lenovo Group, Sichuan Changhong Electric Co., Konka Group, Midea, Hisense Electric Co., ZTE Corporation, Haier, Galanz; Alimentos e Bebidas: China National Cereals, Oils and foodstuffs Corporation (COFCO), Tsingdao Brewery Co., Jianlibao Group; Navegação: China Ocean Shipping Company (COSCO); Construção Civil: China State Construction Engineering Corporation (CSCEC), China Railway Construction Corporation (CRCC), China Communications Construction (CCC); Financeiro: CITIC Group, Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), China Construction Bank (CCB), Agricultural Bank of China, Bank of China, Ping An Insurance; Veículos: SAIC Motor, Dongfeng Motor Corporation (DFM), Qianjiang Group, Jianghuai Automobile Co. (JAC Motors), Chongqing Lifan Industry, Chery, Changan Automobile, FAW Group; Mecânica: Shang Gong Group (SGSB); Química e Farmacêutica: Sinochem Group, Shanghai Naikeming Pharmaceutical Co.

De acordo com Huang e Renyong (2014), em 2005 cerca de 80% dos fluxos totais de IED da China foram de empresas estatais, muitas das quais, Grupos de Avaliação, isto é,

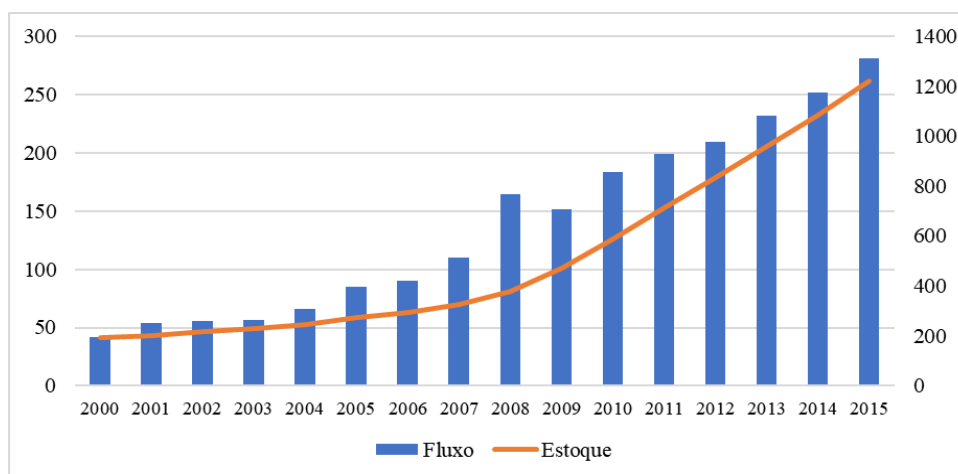
⁶¹ Essas empresas conseguiram realizar sua expansão com sucesso no mercado internacional, sendo algumas, representantes das maiores transnacionais com origem em países em desenvolvimento e as maiores de seus respectivos setores em nível global, mesmo quando incluídas empresas dos países industrializados.

empresas ou grupos empresariais escolhidos pelo Estado chinês para figurar no rol das mencionadas campeões nacionais.

Não obstante, como ressaltam os próprios autores, a internacionalização produtiva das empresas chinesas tem envolvido cada vez mais, o empresariado privado⁶², tanto em função dos estímulos governamentais, quanto em razão das dificuldades das empresas estatais chinesas de realizarem operações de fusões e aquisições no exterior, ante as barreiras impostas pelos países ocidentais.

Como mostra o Gráfico 37, o estoque de IED chinês aumentou de forma ininterrupta, refletindo a expansão acelerada dos fluxos, trajetória que não possui equivalente em nenhum outro país do BRICS. O estoque aumentou de US\$ 193,35 bilhões em 2000 para US\$ 378,08 bilhões em 2008 e então, para US\$ 1.220,9 bilhões em 2015. No mesmo período, os fluxos aumentaram de US\$ 41,63 bilhões (2000) para US\$ 164,22 bilhões (2008) e, finalmente, para US\$ 281,27 bilhões (2015).

Gráfico 37 - China: fluxo e estoque de IED (2000-2015), em US\$ bilhões



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2019).

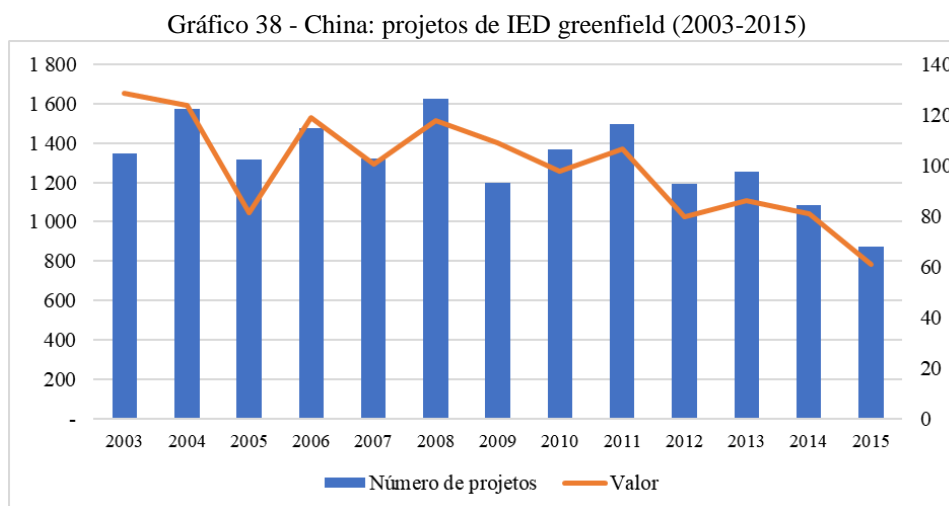
Nota: * A entrada e o estoque não se equivalem devido à saída e o ano civil não estarem sendo reportados.

Em 2015, o fluxo de IED para fora da China foi o terceiro maior entre todas as economias contempladas pela Unctad (US\$ 128 bilhões), atrás apenas dos EUA (US\$ 300 bilhões) e do Japão (US\$ 129 bilhões). Também em 2015 o valor do estoque de IED “da” China foi o 7º colocado após EUA, Países Baixos, Reino Unido, Alemanha, França e Japão.

⁶² As companhias privadas foram permitidas na China somente a partir de 1979 e, apesar de gerar empregos e aumentar a produtividade e lucratividade da economia, ainda havia restrições com esse tipo de empresa. Em sua maioria, elas se concentram em mercados competitivos, como no setor têxtil, eletrônico e de maquinário, principalmente por não serem admitidas em setores nos quais as empresas estatais predominam, como o setor de óleo e gás, energia e telecomunicações (HUANG; RENYONG, 2014).

Já em relação ao estoque “na” China, em 2015 o país assume a 2ª posição como receptor mundial de IED - posição ocupada desde 2009 -, atrás apenas, do EUA, conforme se observa na Tabela 61.

Por sua vez, o Gráfico 38 apresenta os projetos de IED greenfield por meio de dados obtidos da Unctad (2019).



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2019).

Nota: Dados não disponíveis para períodos anteriores a 2003.

Entre 2003 e 2008, o número de projetos dessa modalidade aumentou de 1.346 para 1.623. Entretanto, o valor dos projetos diminuiu de US\$ 128,73 bilhões para US\$ 117,6 bilhões. A queda do número e do valor dos projetos seguiram em queda, 874 projetos em 2015, o que correspondeu ao valor total de US\$ 60,91 bilhões naquele ano. Durante o período da análise, os dados sugerem que a internacionalização do capital produtivo chinês tem envolvido, em escala crescente, a realização de investimentos em aumento da capacidade produtiva nas economias de destino.

Por fim, a Tabela 66 identifica os setores mais impactados pela entrada de IED na China, na qual é possível observar que o setor de manufatura foi o mais beneficiado pelas entradas de IED no período, embora tenha reduzido seu peso em 2015. Em 2000, este setor representou 63,47% das entradas de investimentos na China, atingindo o ápice em 2005, com 70,37%. Entretanto, em 2015, o valor absoluto de investimentos no setor de manufaturados caiu quase à metade quando comparado a 2010.

Tabela 66 - China: Distribuição setorial da entrada de IED - setores mais impactados (2000-2015) – Em US\$ dólares e %

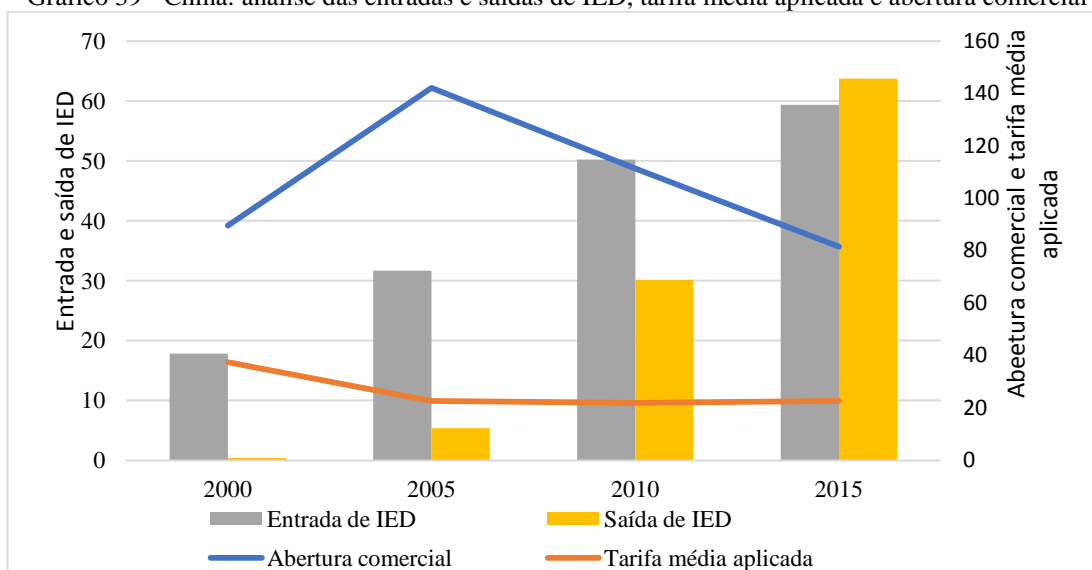
2000			2005		
Setores	US\$	%	Setores	US\$	%
Agricultura, silvicultura, pecuária e pesca	0,67	1,65	Agricultura, silvicultura, pecuária e pesca	0,72	1,19
Mineração e pedreiras	0,58	1,42	Mineração	0,35	0,58
Manufatura	25,84	63,47	Manufatura	42,45	70,37
Produção e abastecimento de energia elétrica, gás e água	2,24	5,50	Produção e abastecimento de energia elétrica, gás e água	1,39	2,30
Construção	0,9	2,21	Construção	0,49	0,81
Transporte, armazenagem, correios e telecomunicações	1,01	2,48	Transporte, armazenagem, correios	1,81	3,00
Comércio de atacado e varejo	0,86	2,11	Transmissão de informações, serviços de informática e software	1,01	1,67
Gestão imobiliária	4,66	11,45	Comércio de atacado e varejo	1,04	1,72
Serviços sociais	2,18	5,35	Serviços de hotel e refeições	0,56	0,93
Cuidados de saúde, esportes e bem-estar social	0,1	0,25	Mercado imobiliário	5,42	8,99
Educação, cultura e artes, rádio, cinema e televisão	0,05	0,12	Serviços comerciais e de locação	3,74	6,20
2010			2015		
Setores	US\$	%	Setores	US\$	%
Agricultura, silvicultura, pecuária e pesca	1,91	1,81	Agricultura, silvicultura, pecuária e pesca	1,53	1,21
Mineração	0,68	0,64	Mineração	0,24	0,19
Manufatura	49,59	46,90	Manufatura	39,54	31,32
Mercado imobiliário	23,98	22,68	Mercado imobiliário	28,99	22,96
Serviços comerciais e de locação	7,13	6,74	Mediação financeira	14,97	11,86
Comércio de atacado e varejo	6,59	6,23	Serviços comerciais e de locação	10,05	7,96
Transmissão de informações, serviços de informática e software	2,49	2,36	Comércio de atacado e varejo	12,02	9,52
Transporte, armazenagem, correios	2,24	2,12	Pesquisa científica, serviço técnico e prospecção geológica	4,53	3,59
Produção e abastecimento de energia elétrica, gás e água	2,12	2,01	Transporte, armazenagem, correios	4,19	3,32
Serviços para lares e outros	2,05	1,94	Transmissão de informações, serviços de informática e software	3,83	3,03
Pesquisa científica, serviço técnico e prospecção geológica	1,97	1,86	Produção e abastecimento de energia elétrica, gás e água	2,25	1,78

Fonte: Elaborado pela autora a partir de National Bureau of Statistics of China (2001, 2006, 2011, 2015).

Acompanhando a tendência mundial, é possível observar uma redução dos IED nos setores ligados aos recursos naturais (agricultura, silvicultura, pecuária e pesca), bem como no de mineração. Esse cenário, associado ao rápido crescimento econômico do país e da consequente expansão da demanda doméstica, levou o governo a elaborar políticas agressivas de investimentos externos do tipo *resource seeking* (orientado para recursos naturais), liderados por grandes empresas estatais, a fim de obter os insumos necessários à sua cadeia de produção (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2012).

Por sua vez, o Gráfico 39 apresenta análise das entradas e saídas de IED, tarifa média aplicada e abertura comercial da China.

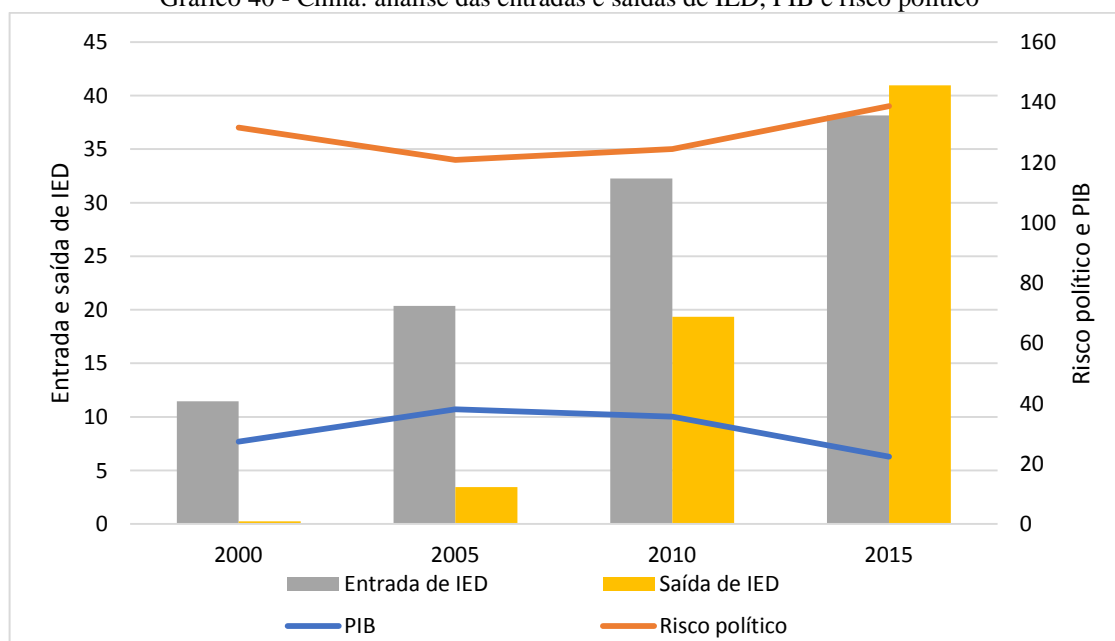
Gráfico 39 - China: análise das entradas e saídas de IED, tarifa média aplicada e abertura comercial



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTADstat (2019) e BM (2019).

E, em complemento, o Gráfico 40 apresenta a análise das entradas e saídas de IED, PIB e risco político.

Gráfico 40 - China: análise das entradas e saídas de IED, PIB e risco político



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTADstat (2019) e BM (2019).

Apesar da China apresentar altos índices de risco político (atrás apenas da Rússia), esse fato não inibiu os investimentos. Em 2015 foi o segundo maior receptor e o sétimo maior investido no mundo (Gráficos 39 e 40).

Entre os piores índices das variáveis de risco político destacam-se a “fragilidade do ambiente institucional, estabilidade política, violência/terrorismo e voz e responsabilidade” o que se explica em grande medida, pelo regime político chinês.

6.4.5 IED – África do Sul

O processo de industrialização da África do Sul começou antes da Primeira Guerra Mundial, quando a descoberta de ouro e diamante propiciou o estabelecimento de várias indústrias relacionadas, como engenharia, fabricação de explosivos e produção de cimento. Após o fim da Primeira Guerra Mundial, os insumos se tornaram escassos, levando a África do Sul a criar indústrias de bases para atender à demanda interna.

A maior parte da produção era direcionada para o consumo doméstico e, assim, a exportação de ouro era determinante para os ganhos de divisas do país. Entretanto, com a flutuação do preço do ouro e o aumento das importações, o balanço de pagamentos passou a apresentar déficits sistêmicos, o que fez com que o Estado adotasse uma trajetória de crescimento liderada pelas exportações a partir dos anos 1990 (AKOTO, 2012).

Após 1994, os esforços foram intensificados em direção à liberalização do comércio e ao desenvolvimento de uma base industrial para impulsionar as exportações. De acordo com Holden (1996), com a criação do Programa de Reconstrução e Desenvolvimento, para redefinir a agenda econômica e social, o governo assumiu, que o principal caminho para o crescimento econômico, era a liberalização do comércio e o aumento da competitividade. À luz dessas medidas, a década de 1990 foi decisiva para a abertura dos mercados sul-africanos à concorrência e ao aumento das exportações e do investimento.

De acordo com o BM (2011), apesar dos esforços crescentes para atrair IED, os resultados foram decepcionantes. Entre 1995 e 2008, os fluxos de IED para a África do Sul, foram em média, 1,1% do PIB, em comparação a 3,3% de países com economias semelhantes, ou seja, a África do Sul não tem uma inserção externa satisfatória por esta métrica. E, a maior parte desses fluxos, não se caracterizou em aumento da capacidade produtiva (projetos greenfield) haja vista que a modalidade predominante foi através de fusões e aquisições.

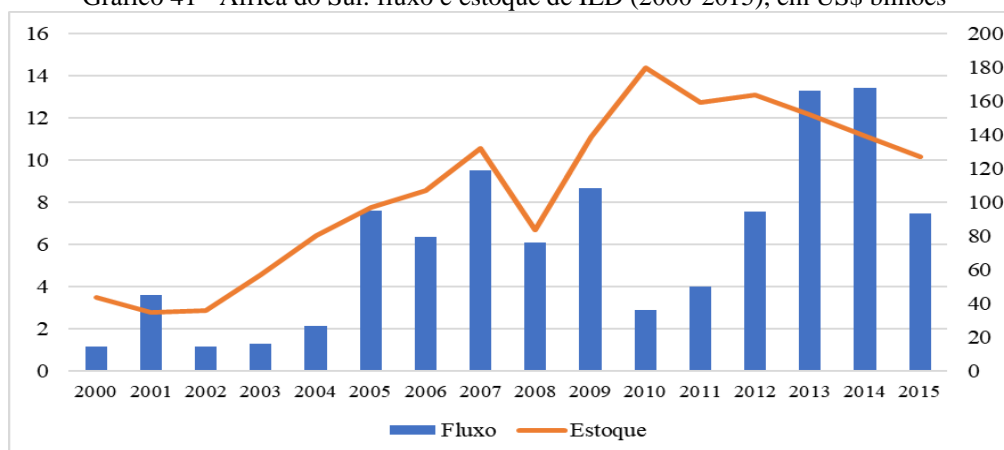
Mesmo que em comparação a outros países do continente africano a atratividade da África do Sul seja alta, o desempenho é relativamente fraco para o IED. Thomas e Leape (2005) explicaram que, devido à natureza do IDE nas décadas de 1950 e 1960, até o início da década de 2000, o setor de mineração continuou a receber maior parte dos fluxos de IED, embora os setores de manufatura e serviços, também os recebessem.

De acordo com a UNCTAD (2011), em 2001 e 2009 o setor de serviços foi responsável por uma parcela maior de IED na África do Sul do que os setores primário e secundário. Em 2011, a África do Sul continuou com desempenho relativamente fraco em comparação com outros países, com entradas de IDE de 1,4% do PIB, comparado a 2,9% na Polônia, 3,6% na Hungria, 4,3% na Malásia e 7% no Chile.

Analisando a Tabela 61, é possível verificar que o estoque de IED na África do Sul apresentou o melhor patamar entre 2004 a 2011, o que significa que o país se tornou mais atrativo durante a crise financeira mundial de 2008. A partir de 2012, o valor do estoque apresenta uma queda acentuada e, em 2015 o país ocupa o 28º lugar no *ranking* mundial, o pior entre o BRICS. Se analisado o período inteiro, se observa que a África do Sul reduziu sua parcela nos estoques mundiais, uma vez que em 2000 respondia por 0,59% e em 2015 cai para 0,49% dos estoques mundiais de IED. Esse panorama se repete quando se analisa o perfil da África do Sul como investidor mundial. A participação da África do Sul como origem de IED, apesar de pequena, apresenta crescimento ao longo da série. De 0,37% em 2000, passa para 0,61% e, em 2015, melhorando sua posição de 28º para 22º, respectivamente.

O Gráfico 41, mostra a irregularidade do crescimento dos fluxos e estoques sul-africanos no período entre 2000 e 2015. Em 2010, enquanto os fluxos tiveram queda superior a 200% comparado ao ano de 2009; o estoque apresentou o melhor desempenho, representando US\$ 179,54 bilhões – valor 29,4% superior a 2009. Em 2013 e 2014, os fluxos atingiram os maiores valores, 13,23 bilhões e US\$ 13,44 bilhões respectivamente. O estoque, por sua vez, iniciou um novo período de decréscimo, e em 2015 representou o menor valor desde 2008, US\$ 126,76 bilhões. Os fluxos também terminaram 2015 em baixa: US\$ 7,47 bilhões – valor 80% menor quando comparado a 2014.

Gráfico 41 - África do Sul: fluxo e estoque de IED (2000-2015), em US\$ bilhões

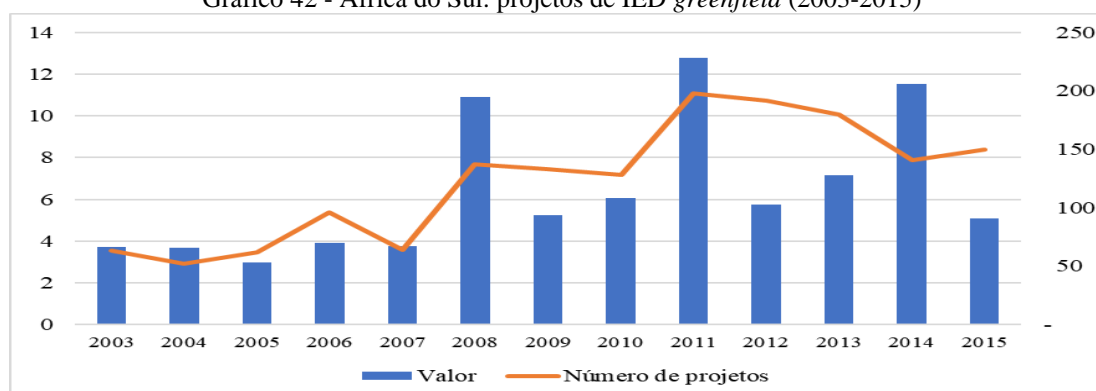


Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2019).

Nota: * A entrada e o estoque não se equivalem devido à saída e o ano civil não estarem sendo reportados.

De acordo com o BM (2011), aproximadamente 65% dos IEDs na África do Sul assumem a forma de fusões e aquisições, em grande parte como resultado de negócios alavancados pelo Estado e da privatização de ativos estatais, como a Airports Company SA. (ACSA), South African Airways (SAA) e Telkom.

Conforme demonstra o Gráfico 42, no que diz respeito aos números e valores dos projetos greenfield, entre 2003 e 2010 essas variáveis se mantiveram estáveis, exceto em 2008, quando o número e o valor dos projetos, cresceram 114 vezes e US\$ 190 bilhões, comparados a 2007.

Gráfico 42 - África do Sul: projetos de IED *greenfield* (2003-2015)

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2019).

Após a oscilação dos fluxos e valores no período da crise, em 2015 a África do Sul foi destino de 150 projetos *greenfield*, totalizando o valor de US\$5,1 bilhões – o menor da série desde 2003.

Os setores em que a África do Sul mais recebeu inversões estrangeiras entre 2000 e 2015, como registra a Tabela 67, foram: serviços de seguro financeiro, imobiliário e empresariais; mineração e pedreiras.

Tabela 67 - África do Sul: Distribuição setorial do fluxo de saída do IED - setores que mais receberam investimentos (2000-2015)

Setores	2000		2005		2010		2015	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
Agricultura, silvicultura e pesca	0,46	0,14	0,73	0,15	0,93	0,09	1,46	0,07
Mineração e pedreiras	91,54	27,84	168,27	34,39	388,77	38,28	314	15,94
Manufatura	86,78	26,39	136,03	27,80	262,92	25,89	569,94	28,92
Construção	0,31	0,09	1,98	0,40	2,04	0,20	3,97	0,20
Comércio de atacado e varejo, acomodação e restauração	11,89	3,62	14,72	3,01	34,51	3,40	80,02	4,06
Transporte, armazenamento e comunicação	8,52	2,59	9,45	1,93	83,94	8,27	196,32	9,96
Serviços de seguro financeiro, imobiliário e empresariais	129,16	39,28	157,59	32,21	241,79	23,81	802,68	40,74
Serviços comunitários, sociais e pessoais	0,19	0,06	0,52	0,11	0,57	0,06	0,9	0,05
Eletrecidade, gás e água	-	-	0,03	0,01	0,03	0	1,12	0,06

Fonte: Elaborado pela autora a partir de South African Reserve Bank (2002, 2006, 2011 e 2016).

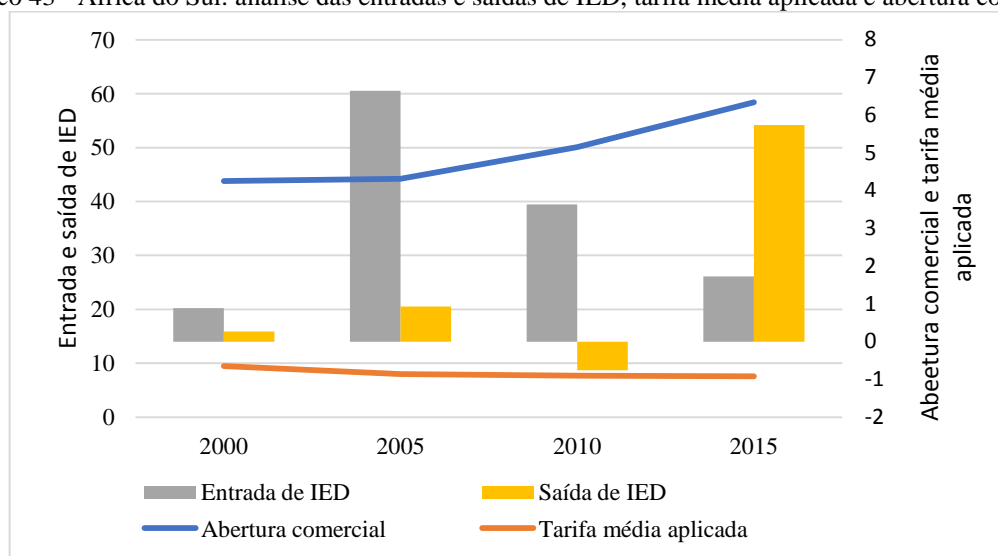
Notas: (1) Há variações pela a inclusão de empresa pública, setor bancário, setor privado não bancário no valor total dos investimentos.

(2) Os setores mais impactados pela entrada de IED na África do Sul, não foram identificados. Assim, excepcionalmente, se apresenta nessa seção, os setores mais investidos pela África do Sul, no exterior.

Em 2000, o setor de seguro financeiro, imobiliário e empresariais alcançou US\$ 129,16 bilhões, equivalendo a 39,28% do total investido. Em 2015, o setor novamente foi destaque, caracterizando US\$ 802,68 bilhões. O setor de mineração e pedreiras foi o mais significativo em 2005 e 2010, representando, respectivamente, 34,39% e 38,28% dos investimentos.

Já o Gráfico 43 apresenta a análise das entradas e saídas de IED, tarifa média aplicada e abertura comercial da África do Sul.

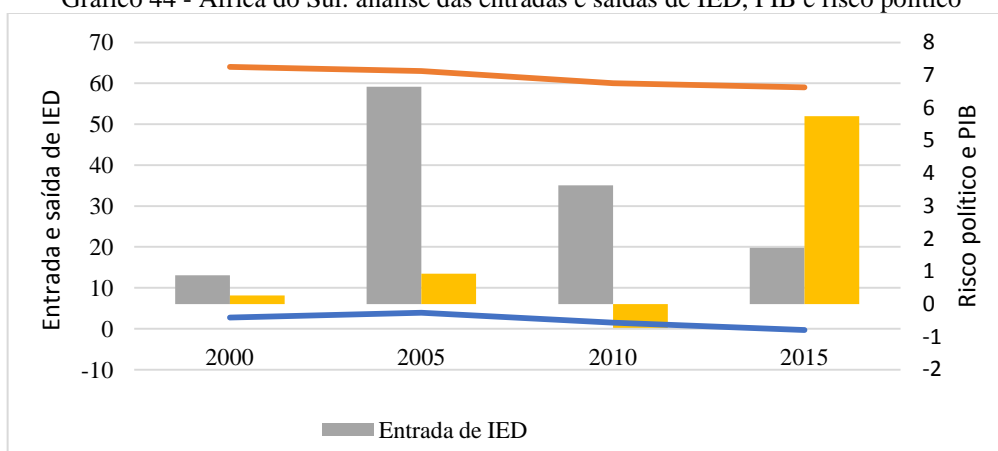
Gráfico 43 - África do Sul: análise das entradas e saídas de IED, tarifa média aplicada e abertura comercial



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTADstat (2019) e BM (2019).

E, no Gráfico 44 a análise das entradas e saídas de IED, PIB e risco político da África do Sul.

Gráfico 44 - África do Sul: análise das entradas e saídas de IED, PIB e risco político



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTADstat (2019) e BM (2019).

De acordo com os Gráfico 43 e 44, a África do Sul apresentou redução nas tarifas médias aplicadas e gradativa abertura comercial entre 2000 e 2015. Entre o BRICS, a África do Sul apresenta o menor risco político para os investimentos. Entretanto, apesar desse indicativos favoráveis, foi o país com pior desempenho nos fluxos de IED.

6.5 SÍNTESE DO CAPÍTULO

Este capítulo teve como objetivo estudar as experiências do BRICS e dos países membros no que tange aos IED. Com base na revisão teórica apresentada no capítulo 2, foram interpretados os dados coletados com vistas a investigar a SQ2 dessa Tese, qual seja: **o acordo de cooperação do BRICS gera um *locus* de negociação que promove mecanismos de incremento dos fluxos de capitais produtivos entre os países membros?**

Como ponto de partida, para compreender a posição do BRICS nos fluxos mundiais de IED, foram analisados os principais determinantes dos IED, a posição do BRICS nos fluxos mundiais e a experiência dos países membros no movimento de capital produtivo.

Uma das principais contribuições desse capítulo foi apresentar na forma de *ranking*, a importância (peso) em termos percentuais dos países nos estoques globais de IED (2000-2015) e assim, conhecer a posição, como investidor e receptor de IED (em relação ao mundo) de cada país do BRICS.

Em relação aos movimentos de IEDs intra BRICS, foi possível concluir que em 2015, do total de investimento que cada país recebeu, apenas 2,9% teve origem no grupo.

Os investimentos do BRICS no Brasil constituem 0,2%, na Rússia, 0,1%, na Índia, 1,5%, na China, 0,7% e na África do Sul 31%. A única transação significativa do IED intra BRICS foram entre a China e a África do Sul, sendo que 30% dos investimentos da África do Sul foram destinados à China, enquanto que menos de 0,5% dos investimentos chineses foram destinados à economia sul-africana em 2015.

O Brasil apresentou aumento gradual dos estoques de IED, mas com queda em 2009, como consequência da crise financeira de 2008. O período foi caracterizado pelas altas tarifas de importação e menor grau de abertura comercial. Em 2010, observou-se aumento dos estoques e dos projetos *greenfields* no país, cenário este, que volta a ficar desfavorável ao final do período.

A Rússia, juntamente com a Índia e África do Sul, não se destacou como receptora de IEDs no período. O país apresentou seu melhor desempenho em 2007, mas nos anos seguintes perdeu posição tanto como investidora, como receptora, chegando a 15º lugar em importância nos estoques de IED globais em 2015.

Embora a Índia tenha aumentado significativamente seus investimentos externos quando comparado ao Brasil e à China, o estoque de IED do país ainda foi modesto. Observou-se que o país teve entradas de IED superiores às da Rússia em 2015.

Ao contrário do Brasil e da Rússia, a taxa de crescimento do PIB indiano se manteve estável e, ainda que não apresente resultados favoráveis, o risco político na Índia melhorou entre 2010 e 2015.

Ainda que apresente a segunda maior taxa de importação do BRICS, as taxas de importação caíram no período,

Destacando-se entre o BRICS, os estoques de IEDs na China foram altos e constantes no período. O país que ocupava a 7ª colocação em 2000, assumiu a 2ª posição em 2015.

A gradual redução das tarifas na China é consequência do marco regulatório adotado pelo governo a partir de 2002, orientado para a internacionalização empresarial acompanhado da concessão de linhas de crédito, fator atrativo aos investidores e que certamente contribuiu para as altas entradas e saídas de IED.

A criação do NDB se apresenta nesse cenário, como uma real possibilidade de incremento dos IED aos/nos países do BRICS. Entretanto, há necessidade de melhores estudos e governança no sentido de identificar complementariedades entre os setores produtivos dos países membros.

7 CONCLUSÃO

O agrupamento BRICS, iniciativa de cooperação formado no início do século XXI, foi o foco dessa pesquisa. A finalidade e os benefícios mútuos dessa aliança têm gerado debates nos âmbitos acadêmicos, econômicos e políticos. Num primeiro momento, o acordo parece se explicar pelo fato dos países em desenvolvimento se perceberem excluídos dos principais palcos do sistema internacional e das transformações que neles ocorrem.

O desafio é compreender como um acordo entre países tão distintos (sob praticamente todos os aspectos) pode influenciar a ordem econômica e (geo)política internacional, e proporcionar benefícios mútuos.

As tratativas conjuntas dos Chefes de Estado e de Governo já se refletiram em dez Cúpulas (anuais) (2009 – 2018)⁶³ – além de inúmeros eventos com autoridades nacionais, com *think thanks* e lideranças da sociedade civil, em geral – com abordagens de temas diversos.

As discussões foram ampliadas, mas, em poucos segmentos, aprofundadas. No início, a pauta de discussões e posicionamento se caracterizou por demandas acerca de reformas na governança global e de inclusão dos países em desenvolvimento. No decorrer das Cúpulas, percebeu-se que as demandas passaram a ser mais sistemáticas e tangenciar os interesses do próprio BRICS.

Por se tratar de um acordo informal, o sucesso da aliança depende do empenho e disposição política de seus membros. Logo, a ausência de um tratado consitutivo (com órgãos permanentes e instâncias estabelecidas) acarreta duas consequências para o acordo: (a) sem amarras, há maior flexibilidade e alcance das proposições e (b) o acordo poderia ser “otimizado” com a instituição de organismos de governança específicos, que visassem acordos de preferência comercial, adoção de TEC, incentivos aos investimentos e outros mecanismos de integração, na busca de complementariedades e benefícios mútuos.

A partir dessa constatação, buscou-se compreender e avaliar a liberalização comercial em âmbito global sobre os fluxos comerciais de IED e as possibilidades de avanço do grupo, nessas esferas. O estudo contribui no sentido de fundamentar, através dos dados e da análise empírica, o dinamismo comercial e dos investimentos do BRICS e de seus membros. Para tanto, procurou-se identificar os setores nos quais, os países do BRICS apresentam IVCR,

⁶³ Sete, se considerado o período de alcance dessa pesquisa.

complementaridades (ou possibilidade de), comércio inter e intra indústria e os setores potenciais para que esses patamares sejam alcançados.

Assim, o segundo capítulo procurou responder ao primeiro objetivo específico dessa tese, que foi **avaliar o papel da aliança de cooperação BRICS quanto aos efeitos de viés regional, tanto do comércio quanto do investimento**. Para tanto, foi apresentado aporte teórico sobre comércio internacional e os IEDs, passando pela discussão sobre multilateralismo, regionalismo, o lugar dos BRICS na conjuntura internacional do início do século XXI.

Concluiu-se que o BRICS não é um bloco comercial, em qualquer de suas formas, mas pode, eventualmente, firmar conexões econômicas e comerciais. Possui tendência a ser mais um acordo global do que regional, haja vista que este último, pressupõe ação planejada com vistas a dar identidade aos envolvidos.

No mesmo capítulo, foram abordadas as teorias seminais sobre comércio e IED. Como foi demonstrado no decorrer do capítulo, as teorias tradicionais já não explicam as novas formas de comércio e investimentos. Esse fato, vem ao encontro das estratégias de internacionalização das EMNs, baseadas em economias de escala, retornos crescentes dinâmicos e segmentação de mercado, que muitas vezes resultam em investimentos produtivos e integração nas Cadeias Globais de Valor (CGV). Os IED também foram analisados com foco na formação de acordos de cooperação e nas políticas de incentivo inerentes a esses acordos.

Concluiu-se, que como os atuais mecanismos de regulação comercial não contemplam todas as questões relacionadas ao tema investimentos, os grandes acordos comerciais já abordam em seus tratados, cláusulas específicas nesse campo. Foi possível concluir também, que outras alternativas para a coordenação do comércio/investimentos vêm ganhando força, como são os casos dos BITs, dos Acordos Preferenciais de Comércio (APCs) e dos próprios acordos de cooperação comercial que, via de regra, possuem em seus tratados, regras próprias para regulamentação e estímulo dos investimentos. Sobretudo em países em desenvolvimento, os investimentos externos tornam-se, muitas vezes, mais confiáveis do que as escolhas domésticas.

Faz-se menção também aos mega-RTAs em estruturação, que já estimulam em seus tratados, conexões entre comércio e investimentos.

No quinto capítulo, foram analisados dados relacionados especificamente ao comércio, como a abertura comercial, o volume de trocas, barreiras tarifárias e não tarifárias, defesa comercial, IVCR (e IVCR por intensidade tecnológica) e a concentração da indústria dos setores selecionados, com vistas a responder o segundo objetivo específico dessa Tese, qual

seja: aferir o grau de desgravação tarifária e abertura comercial da economia dos países do BRICS (e intra BRICS) e seus efeitos sobre as mudanças das vantagens comparativas e a especialização produtiva.

No que se concerne ao comércio intra BRICS, o Brasil e a África do Sul foram os maiores exportadores e importadores para o grupo. A Rússia e a Índia tiveram relativa participação como importadoras e a China, apesar de ser o principal parceiro comercial dos demais BRICS, foi o país que menos comercializou com o grupo (aproximadamente, 5% dos seus negócios).

Também foi possível concluir que em 2000, a Rússia foi o país que mais direcionou suas exportações para os países que viriam a formar o BRICS, sendo responsável por 6,4% do total, seguida pela Índia (4,9%), Brasil (3,7%), África do Sul (3,6%) e China (2,4%). Ao final do período, essa configuração se alterou, sendo o Brasil, o maior exportador para o BRICS, com 22,5% das exportações totais, seguido da África do Sul (14,4%), Rússia (10,2%), Índia (6,8%) e China (6%). Em relação às importações, em 2015, a China foi o país que mais importou do BRICS (71,3%), seguida pela Índia (9,4%), Brasil (6,9%), Rússia (5,1%) e África do Sul (4,1%).

A maior parte desses insumos utilizados pela China (71,3%) tiveram origem no BRICS e afetaram o padrão de comércio dos demais países. Para manter essa dinâmica, sendo os demais países do BRICS notadamente exportadores de *commodities*, a China investiu fortemente na indústria de processamento e adotou altas tarifas (e medidas não tarifárias) para produtos estrangeiros.

Foi possível concluir através do perfil das exportações e importações, que alguns setores produtivos do BRICS são notadamente complementares - seja sob o aspecto de diferentes intensidades tecnológicas no mesmo setor (dinamizando o comércio intra indústria) - ou mesmo, pela disponibilidade para suprir a demanda do parceiro. Entretanto, não foram negociados dentro do acordo, mas sim, com terceiros países. Cita-se como exemplos:

- a) a Índia, a China e África do Sul poderiam importar petróleo bruto do Brasil;
- b) a Rússia é potencial importadora de veículos do Brasil e da África do Sul;
- c) a Rússia, o Brasil e a África do Sul poderiam importar produtos farmacêuticos da Índia;
- d) a Índia é potencial importadora de ouro e pedras preciosas da África do Sul;
- e) a Índia perdeu competitividade no setor têxtil, enquanto, para a China, este setor foi o mais competitivo;
- f) a Índia poderia importar soja e açúcar do Brasil;

- g) a Rússia tem IVCR em fertilizantes e a Índia e o Brasil são potenciais compradores.

Levando em conta que não há nenhum mecanismo de preferência tarifária entre o BRICS – e considerando as altas tarifas impostas por eles – há dificuldade de comércio intra-bloco, sendo mais vantajoso o comércio com terceiros países. Nesse sentido, concluiu-se que o acordo “é pouco aproveitado” e que poderia ter lastro na diplomacia comercial, política e estratégica.

O setor de serviços, mesmo não sendo o objeto central desse estudo, foi abordado em razão de que alguns dos membros do BRICS tem nesse segmento, a principal participação do seu comércio externo. Embora o comércio de serviços ainda se mostre concentrado nos EUA, UE e Japão, foi possível identificar maior contribuição do BRICS nesse segmento. No período analisado, o BRICS aumentou sua participação nas exportações de serviços em 6,2 vezes e em 8,5 vezes nas importações.

De forma mais específica, foi possível concluir que a China cresceu 6,4 vezes, a Índia, 9,7 vezes, a Rússia, 5,4 vezes, o Brasil 3,6 vezes e a África do Sul, 3 vezes. Em 2015, todos os países do BRICS estiveram entre as quarenta e cinco maiores economias exportadoras de serviços. Assim, a forma de inserção internacional via serviços, embora desigual entre os países, apresentou resultados positivos para o agrupamento.

O sexto capítulo, como resposta ao terceiro objetivo específico dessa tese -identificar medidas de risco político e os impactos destas, juntamente com medidas de abertura comercial e liberalização sobre os fluxos de IED totais e intra bloco - analisou as experiências do BRICS e dos países membros, sobre os IEDs.

Em relação ao agrupamento com um todo, concluiu-se que, em termos de entrada de IED, houve incremento considerável no período, uma vez que, em 2000, as entradas de IED representaram 6% do total mundial e em 2015 esse valor avançou para 13,4%. O BRICS também evoluiu como investidor, saindo de 0,6% da representação mundial para 11,6%, ao final da análise. Esse cenário reafirma o desempenho relativamente estável dos países em desenvolvimento durante a turbulência da crise de 2008, se comparado aos países desenvolvidos.

Entretanto, esse bom desempenho não é refletido quando analisadas as relações de IED intra BRICS. Foi possível concluir que total de IED recebido, apenas 2,9% foi entre eles em 2015. Especificamente, os IEDs do BRICS no Brasil constituem 0,2% do seu total, na Rússia, 0,1%, na Índia, 1,5%, na China, 0,7% e na África do Sul 31%.

Foi possível concluir que a única transação significativa dos IEDs intra BRICS foi entre a China e a África do Sul, sendo que 30% dos investimentos da África do Sul são destinados à China, enquanto que menos de 0,5% dos investimentos chineses foram destinados à economia sul-africana em 2015.

Ainda que o bloco tenha natureza política, poderia apresentar estímulos ao comércio (como já citado) e aos investimentos. A heterogeneidade das características e falta de mecanismos de visem o mínimo de harmonização, aumenta a insegurança dos investidores e faz com o BRICS não seja visto como um grupo ou uma “unidade” receptora de investimentos.

Essa conjuntura se confirma com a constatação da inexistência de benefícios tarifários (que poderiam se desdobrar em IEDs) de modo que, o “BRICS para negociar como o BRICS” enfrenta as mesmas dificuldades que encontra para negociar com países extra-acordo, inclusive, em setores complementares ou com potencial para tal. Concluiu-se também que alguns dos países do BRICS estão entre aqueles com maiores barreiras comerciais, sendo que a Rússia é o país com maior número (36), seguida pela China (25), Indonésia (23), Índia (21), Brasil (21), Coreia do Sul (20), Turquia (20), EUA (20), Austrália (14), Tailândia (12) e Argentina (11) e México.⁶⁴

Após as leituras realizadas para essa tese, é possível fazer algumas inferências em relação aos países do BRICS.

Em relação ao Brasil, existem vários setores/firmas competitivos(a) que poderiam estar mais integradas no comércio com o grupo. O setor aeronáutico, através da Embraer, se configura um exemplo de empresa altamente competitiva e bem integrada às CGVs. Se insere em um segmento que proporciona inovação, qualificação, tecnologia, mão de obra altamente qualificada, integração com áreas de pesquisa, fornecedores locais e internacionais, utiliza insumos importados e consegue fazer a integração comercial em todo esse processo. Como esse exemplo, existem outras empresas brasileiras internacionalizadas e que são líderes mundiais em seus setores, como a Marcopolo (ônibus), a Weg (motores elétricos), a Ambev (bebidas).

Ainda assim, o que se percebeu no decorrer do período, foi uma contração desses segmentos e a expansão do setor primário. Esses exemplos ilustrativos demonstram que são necessárias políticas nacionais consistentes de incentivo às redes de inovação, que envolvam

⁶⁴ Ver: Comissão Européia (2018). Disponível em: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156978.pdf. Acesso em 14 jun 2019.

universidades, empresas relacionadas, instituições públicas de ensino e pesquisa, comunidade, sociedades técnicas entre outras.

A Rússia, mantém o modelo de desenvolvimento histórico da divisão internacional do trabalho, com predomínio da exportação de metais, minérios e matérias-primas e esse, também é o perfil da inserção internacional do país. Assim, a médio prazo, a Rússia não poderá se integrar mais efetivamente ao comércio de produtos com maior intensidade tecnológica, nem ao comércio das tarefas que, em alguns setores são elementos essenciais para a uma integração mais efetiva. A mudança desse quadro, requer medidas do governo para as políticas comercial e industrial e, naturalmente, uma compreensão mais profunda sobre a complementariedade e fragmentação do comércio e da indústria, preferencialmente, com foco no BRICS. O país precisa urgentemente modernizar e diversificar sua economia, como forma de capacitar-se para o enfrentamento permanente de crises recorrentes e efetivamente adotar o modelo de desenvolvimento, orientado para as exportações.

O governo indiano fortaleceu seus esforços no sentido de atrair investimentos ao estabelecer zonas de produção industriais. Em 2013, Japão e Índia formalizaram o estabelecimento de uma zona econômica especial para empresas japonesas de eletrônicos, que foi o primeiro parque industrial da Índia oficialmente estabelecido para empresas de uma única indústria e com um país em particular (UNCTAD, 2013). Os setores têxtil e de serviços, se mostram os segmentos “fortes” na Índia e colaboraram para efeitos positivos a partir de 2013, quando os IEDs voltaram a crescer e a ocupar o 16º lugar entre os países mais atrativos. Todavia, conforme já mencionado, as complementariedades intra BRICS deveriam ser melhor aproveitadas.

Apesar do bom desempenho em algumas áreas, a China enfrenta riscos que não encontrou nas últimas quatro décadas. O país passou e (e continua passando) por uma transformação estrutural em razão da liberação comercial e do aumento dos fluxos de IED. A liberação comercial e incremento dos investimentos, encorajaram produtores de bens intermediários chineses a ampliar a pauta de produção, levando os exportadores do país a comprar mais insumos intermediários domésticos e assim, depender menos das importações.

Outra razão a ser considerada foi a mudança da vantagem comparativa da China, de indústrias de baixo valor agregado para indústrias de alto valor agregado. As possibilidades de as empresas chinesas terem mudado gradualmente o fornecimento de insumos intermediários de fornecedores estrangeiros para fornecedores nacionais, também podem ser uma razão.

Na África do Sul, apesar do seu pequeno impacto em praticamente todas as variáveis estudadas, têm no setor automobilístico um *case* de sucesso (mesmo que impulsionado por uma

série de incentivos do governo). Esse segmento, é caracterizado pela cooperação com EMN nas áreas de fabricação de automóveis, acesso a mercados internacionais e parceiras nacionais.

É importante ponderar, entretanto, que os índices apresentados pela África do Sul, não condizem com esse cenário. Conforme já mencionado nesse estudo, comparar as economias do BRICS, sem considerar suas especificidades, não é forma mais adequada.

Após os estudos realizados, esta pesquisa identificou como resposta as questões específicas emergentes da Revisão Teórica SQ1 e SQ2 norteadoras da fase empírica da pesquisa o seguinte:

SQ1: o acordo BRICS não apresentou incremento do comércio via desgravação tarifária e abertura comercial. Pelo contrário, o comércio intra BRICS parece ser “dificultado” por essas variáveis. Mesmo considerando que trata-se de um acordo informal, não há adoção de medidas que estimulem o comércio entre os membros mais do que com qualquer outro país.

SQ2: apesar da constatação sobre o aumento dos fluxos de investimentos do BRICS como um todo, os estoques de IEDs entre os membros foram baixos (a exceção da China), se comparados às médias mundiais. Os países do BRICS enfrentaram o período pós-crise de 2008 com desempenho satisfatório em relação ao movimento de IEDs – situação esta, também relacionada à contração das economias dos países desenvolvidos. Entretanto, passado o momento dessa conjuntura internacional, o BRICS não manteve os mesmos patamares.

Conclui-se por fim, que apesar do BRICS não se configurar como um acordo comercial, poderia se valer da cooperação já alcançada e aumentar os fluxos comerciais e de IED entre seus membros. A doção de políticas conjuntas de complementariedade do comércio conectadas aos IED, a redução das tarifas de importação, o aumento da abertura comercial e redução do risco político, deveriam ser perseguidos como forma de estabelecer o BRICS como um *player* internacional, com maiores benefícios mútuos, mostrando por fim, que não se trata de um acordo “da China com parceiros”.

REFERÊNCIAS

- ACIOLY, L.; PINTO, E. C.; CINTRA, M. A. M. **As relações bilaterais Brasil-China: a ascensão da China no sistema mundial e os desafios para o Brasil**. Brasília: IPEA, 2011.
- ADLER, E. The change of change: peaceful transition of power in the multilateral age. *In: KUPCHAN, C. A. et al. (ed.). Power in transition: the peaceful change of international order*. Tokyo: United Nations University Press, 2001. p. 138–158.
- AKOTO, W. On the nature of the causal relationships between foreign direct investment, GDP and exports in South Africa. **Journal of International Development**, Chichester, n. 28, p. 112–126, 2016. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/jid.2892>. Acesso em: 14 jul. 2019.
- ALMEIDA, P. R. **Integração regional: uma introdução**. São Paulo: Saraiva, 2013.
- ALON, I. *et al.* Chinese state-owned enterprises go global. **Journal of Business Strategy**, Boston, v. 35, n. 6, p. 3-18, 2014.
- ALTFELD, M. F. The decision to ally: a theory and test. **Western Political Quarterly**, Salt Lake City, v. 37, n. 3, p. 523-544, 1984.
- ALVES, A. G. de M. P. As relações de investimentos diretos entre a China e os países de seu entorno. *In: ALVES, A. G. de M. P. (org.) Os BRICS e seus vizinhos: investimento direto estrangeiro*. Brasília: Ipea, 2014.
- AMAL, M; SEABRA, F. Determinantes do Investimento Direto Externo (IDE) na América Latina: uma perspectiva institucional. **Revista EconomiA**, Brasília, v. 8, n. 2, p. 231–247, maio/ago. 2007. Disponível em: http://www.anpec.org.br/revista/vol8/vol8n2p231_247.pdf. Acesso em: 13 set. 2019.
- ARCHIBUGI, D.; MICHIE, J. **Technology, globalization and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
- ARNOLD, D. Free trade agreements and Southeast Asia. **Journal of Contemporary Asia**, [s.l.], v. 36, n. 2, p. 195-216, 2006.
- BACCINI, L.; DÜR, A. The new regionalism and policy interdependence. **British Journal of Political Science**, Cambridge, v. 42, n. 1, p.57, 2011.
- BALASSA, B. Trade liberalization and revealed comparative advantage. **Manchester School of Economic and Social Studies**, Oxford, n. 33, p. 99–123, 1965.
- BALASSA, B. Tariff reductions and trade in manufactures among the industrial countries. **American Economic Review**, Nashville, n. 56, p. 466–473, 1966.
- BALASSA, B. Trade creation and trade diversion in the European common market: an appraisal of the evidence. *In: BALASSA, B. European economic integration*. Amsterdam: Holland, 1975. p. 79-118.

BALASSA, B. **Structural change in trade in manufactured goods between industrial and developing countries**. Washington: World Bank Staff, June 1980. (Working paper, 396).

BALDWIN, R. **Century regionalism: filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules**. Geneva: World Trade Organization, Economic Research and Statistic Division, Aug. 2011.

BANCO MUNDIAL. **Brasil**. Washington, 2019. Disponível em: <https://www.worldbank.org/pt/country/brazil>. Acesso em: 12 jan. 2019.

BERGSTRAND, J. H. Measurement and determinants of intra-industry international trade. *In*: THARAKAN, P. K. M. (ed.). **Intra-Industry trade: empirical and methodological aspects**. North Holland: [s.n.], 1983. p. 201-253.

BHAGWATI, J. Regionalism *versus* multilateralism. **The World Economy**, Oxford, v. 15, n. 5, p. 535-556, 1992.

BIELSCHOWSKY, R. **Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo**. Rio de Janeiro: Contraponto, 1995.

BLECKER, R. The new economic integration: structuralist models of North-South trade and investment liberalization. **Structural Change and Economic Dynamic**, [s.l.], v. 7, n. 3, p. 321- 345, Sept. 1996. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0954349X96000537>. Acesso em: 25 mar. 2019.

BLUM, G. Bilateralism, multilateralism and the architecture of international law. **Harvard International Law Journal**, Cambridge, v. 49, n. 2, p. 323–379, 2008.

BOTTA, A. A structuralist north-south model on structural change, economic growth and catching-up. **Structural Change and Economic Dynamics**, [s.l.], v. 20, p. 61-73, 2009.

BOTTA, A. **Is Latin American structuralism still relevant?: a theoretical dissertation on structural change and economic development**. Lap Lampert: Academic Publishing GmbH, 2012.

BRAINARD, L. S. **A simple theory of multinational corporations and trade with a trade-off between proximity and concentration**. Cambridge: NBER, 1993.

BRANCO, R.C.C. **The BRICS: some historical experiences, growth challenges and opportunities**. Rio de Janeiro: FGV Crescimento e Desenvolvimento, 2015. Disponível em: <http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/14079>. Acesso em: 23 set. 2019.

BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. **BRICS: Brasil-Rússia-Índia-China-África do Sul**. Brasília, 2011. Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/politica-externa/mecanismos-inter-regionais/3672-brics>. Acesso em: 3 out. 2019.

BRENTON, P.; DI MAURO, F.; LÜCKE, M. Economic integration and FDI: an empirical analysis of foreign investment in the EU and in Central and Eastern Europe. **Empirica**, [s.l.], v. 26, p. 95-121, 1999.

BRESSER PEREIRA, L. C. The Dutch disease and its neutralization: a Ricardian approach. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 28, p. 47-71, 2008.

BRICS. Brasil, Rússia, Índia, China e África Do Sul. **Cúpulas anteriores**. Brasília, 2019. Disponível em: <http://brics2019.itamaraty.gov.br/sobre-o-brics/cupulas-anteriores>. Acesso em: 13 abr. 2019.

BUCKLEY, P. J.; CASSON, M.. **The future of the multinational enterprise**. London: The Macmillan Press, 1976.

BUSCH, M. L.; MANSFIELD, E. D. Trade: determinants of policies. *In*: DENEMARK, R. A.; MARLIN-BENNETT, R. (ed.). **The international studies compendium project**. Oxford: Wiley-Blackwell, 2010.

BÜTHE, T.; MILNER, H. V. The politics of foreign direct investment into developing countries: increasing FDI through international trade agreements? **American Journal of Political Science**, Austin, v. 52, n. 4, p. 741-762, Oct. 2008. Disponível em: https://people.duke.edu/~buthe/downloads/ButheMilner_AJPS_Oct2008.pdf. Acesso em: 14 set. 2019.

CAPINZAIKI, M. R. **Os BRICS e as instituições internacionais: uma perspectiva comparada**. 2018. 178 f. Tese (Doutorado em Estudos Estratégicos Internacionais) – Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2018.

CAPORASO, J. A. International relations theory and multilateralism: the search for foundations. **International Organization**, Cambridge, v. 46, n. 3, p. 599-632, 1992.

CARDOSO, E. **A brief history of trade policies in Brazil: from ISI, export promotion and import liberalization to multilateral and regional agreements**. New Orleans, 2009.

CARVALHO, D. F. A crise financeira dos EUA e suas prováveis repercussões na economia global e na América Latina: Uma abordagem pós-minskyana. *In*: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO KEYNESIANA BRASILEIRA, 3., 2010, São Paulo. **Anais [...]**. São Paulo, 2010.

CASTRO, C. M. **A prática de pesquisa**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1977.

CAVES, R. E. International corporations: the industrial economics of foreign investment. **Economica**, [s.l.], v. 38, p. 1-27, 1971.

CEPAL. Los factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de América Latina. *In*: CEPAL. **La inversión extranjera en América Latina y El Caribe**. [S.l.], 1997.

- CERVO, Amado. O final do século XX e o início do XXI: dificuldades para a construção de uma ordem global. *In*: SARAIVA, José (org.). **História das relações internacionais contemporâneas**. São Paulo: Saraiva, 2008. p. 318-320.
- CHADHA, R. *et al.* Computational analysis of the impact on India of the Uruguay Round and the Doha Development Agenda Negotiations. *In*: MATTOO, A.; STERN, R. M. **India and the WTO**. Oxford: Oxford University Press; World Bank, 2003.
- CHANG, H. **Chutando a escada**: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica. São Paulo: Editora Unesp, 2004.
- CIMOLI, M. Technological gaps and institutional asymmetries in a NorthSouth model with a continuum of goods. **Metroeconomica**, Oxford, v. 40, 1988.
- COASE, R. **The theory of the firm**. Cheltenham, 1937. (The International Library of Critical Writings in Economics, Elgar Reference Collection).
- CORDEN, W. M. **Trade policy and welfare**. Oxford: Oxford University Press, 1974.
- COSTA, J. A. F. **Direito internacional do investimento estrangeiro**. Curitiba: Juruá, 2010.
- COX, R. W. Social forces, states and world orders: beyond international relations theory. **Millennium: journal of international studies**, London, v. 10, n. 2, p. 127-155, 1984.
- CUNHA, A. M.; PRATES, D. M.; BICHARA, J. S. La economía brasileña: su nuevo papel en el sistema financiero internacional. **América Latina Hoy**, Salamanca, n. 54, p. 167-197, apr. 2010. Disponível em: <http://www.redalyc.org:9081/articulo.oa?id=30813328008>. Acesso em: 14 dez. 2019.
- CYRINO, A.; OLIVEIRA JUNIOR., M. M.; BARCELLOS, E. P. Evidências sobre a internacionalização de empresas brasileiras. *In*: OLIVEIRA JUNIOR., M. M. (org.). **Multinacionais brasileiras**. Porto Alegre: Bookman, 2010.
- DAMICO, F. Antecedentes: do acrônimo de mercado à concertação político-diplomática. *In*: BAUMANN, R. *et al.* **BRICS: estudos e documentos**. Brasília: FUNAG, 2015. p. 57-77. Disponível em: http://funag.gov.br/biblioteca/download/1126-BRICS-Estudos_e_Documentos.pdf. Acesso em: 15 jan. 2019.
- DAVIS, G. D. Regional trade agreements and foreign direct investment. **Politics & Policy**, Malden, v. 39, n. 3, p. 401-419, 2011.
- DESIDERÁ NETO, W. A. D.; CINTRA, M. A. M. BRICS: o desenvolvimento da coalização após sete anos. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, v. 36, n. 129, p. 19-34, jul./dez. 2015.
- DIXIT, A.; STIGLITZ, J. Monopolistic competition and equilibrium product diversity. **American Economic Review**, Nashville, n. 67, 1977.
- DOSI, G. **Mudança técnica e transformação industrial**: a teoria e uma aplicação à indústria dos semicondutores. Campinas: Editora da Unicamp, 2006.

DOSI, G.; PAVITT, K.; SOETE, L. **The economics of technical change and international trade**. Harvester Wheatsheaf: Hemel Hempstead, 1990.

DUNNING, J. H. **Explaining international production**. London: Unwin Hyman, 1988.

DUNNING, J. H. **The globalization of business: the challenge of the 1990s**. London: Routledge, 1993.

DUNNING, J. H.. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. **International Business Review**, [s.l.], v. 9, p. 163-190, 2000.

DUTT, A.; ROS, J. **Development economics and structuralist macroeconomics: essays in honor of Lance Taylor**. Cheltenham: Edward Elgar, 2003.

ETHIER, W. National and international returns to scale in the modern theory of international trade. **American Economic Review**, Nashville, v. 72, n. 3, p. 389-405, 1982.

ETHIER, W. J.; HILLMAN, A. L. **The politics of international trade**. [S.l.], 2017.

Disponível em:

https://www.researchgate.net/publication/317012243_The_politics_of_international_trade.

Acesso: 14 jan. 2019.

FAETH, I. Determinants of foreign direct investment: a tale of nine theoretical models. **Journal of Economics Surveys**, [s.l.], v. 23, n. 1, p. 165-196, 2009.

FEENSTRA, R. C. Integration of trade and disintegration of production in the global economy. **Journal of Economic Perspectives**, Nashville, v. 12, n. 4, 1998.

FIORENTINO, R. V.; VERDEJA, L.; TOQUEBOEUF, C. **The changing landscape of regional trade agreements**. [S.l.], 2006. Disponível em:

https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers12a_e.pdf. Acesso em: 14 set. 2019.

FONTAGNÉ, L. **Foreign direct investment and international trade: complements or substitutes?** Paris: OECD, 1999.

FREEMAN, C. *et al.* Chemical process plant: innovation and the world market. **National Institute Economic Review**, London, n. 45, 1968.

FREUND, J. E.; SIMON, G. A. **Estatística aplicada**. 9. ed. Porto Alegre: Bookman, 2000.

FREYTAG, A., DRAPER, P.; FRICKE, S. **The impact of TTIP-volume 1: economic effects on the transatlantic partners, third countries and the global trade order**. [S.l.], 2014.

Disponível em: https://www.kas.de/c/document_library/get_file?uuid=17260638-28e8-2088-b6ff-27f1f20852db&groupId=252038. Acesso em: 14 set. 2019.

GLOSNY, M. China and the BRICs: a real (but limited) partnership in a unipolar world. **Polity**, [s.l.], v. 42, n. 1, p.100-129, Jan. 2010.

GONÇALVES, R.; BAUMAN, R.; PRADO, L.C.D., CANUTO, O. **A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

GONÇALVES, R.; BAUMAN, R.; PRADO, L.C.D., CANUTO, O. **Economia política internacional: fundamentos teóricos e as relações internacionais do Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

GOWA, J.; MASNFIELD, E.D. Power politics and international trade. **American Political Science Review**, New York, v. 87, n. 2, p. 408-420, 1983.

GOWA, J. **Allies, adversaries, and international trade**. Princeton: Princeton University Press, 1994.

GOWA, J.; MASNFIELD, E. D. Alliances, imperfect markets, and major-power trade. **International Organization**, Cambridge, v. 58, n. 4, p. 775-805, 2004.

GREENAWAY, D.; MILNER, C. Intra-industry trade: current perspectives and unresolved issues. **Review of World Economics**, Tubingen, v. 123, n. 1, p. 39-57, Mar. 1987.

GREENAWAY, D.; MILNER, C. Recent developments in intra-industry trade: introduction by guest editors **Review of World Economics**, Tubingen, v. 142, n. 3, p. 425-432, Oct. 2006.

GRIFFITH-JONES, S. **A BRICS Development Bank: a dream coming true?** Geneva: UNCTAD, Mar. 2014. (Discussion papers, 215). Disponível em: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/osgdp20141_en.pdf. Acesso em: 2 out. 2019.

GROSSMAN, G. M.; HELPMAN, E. **Innovation and growth in the global economy**. Cambridge: The MIT Press, 1991.

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

GULICK, E. V. **Europe's classical balance of power: a case history of the theory and practice of one of the great concepts of European statecraft**. Ithaca: Cornell University Press, 1955.

HAFFNER, J. A.; MILAN, M.; PEREIRA, R. A. A cooperação entre países dos BRICS e o Novo Banco de Desenvolvimento. *In*: CONGRESSO IFBAE, 8., 2015, Gramado. **Anais [...]**. Gramado, 2015.

HAIBIN, N. A grande estratégia Chinesa e os BRICS. **Contexto Internacional**, Rio de Janeiro, v. 35, n. 1, 2013. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-85292013000100007&lng=en&nrm=iso. Acesso em: 4 out. 2019.

HAIR JUNIOR., J. F. *et al.* **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HELPMAN, E. International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: a Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach. **Journal of**

International Economics, Amsterdam, v. 11, n. 3, p. 305-340, 1981. DOI : 10.1016/0022-1996(81)90001-5.

HELPMAN, E.; KRUGMAN, P. R. **Market structure and foreign trade: increasing returns, imperfect competition and the international economy**. Cambridge: MIT Press, 1985.

HERMIDA, C. do C. **Padrão de especialização comercial e crescimento econômico no contexto da fragmentação da produção e das cadeias globais de valor**. 2016. 287 f. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2016.

HERZ, M.; HOFFMAN, A. R. **Organizações internacionais: história e práticas**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

HEYDON, K.; WOOLCOCK, S. **The rise of bilateralism: comparing American, European and Asian approaches to preferential trade agreements**. Tokyo: United Nations University Press, 2009.

HOLANDA, F. M. de **Inserção externa, liberalização e estabilização: a experiência de liberalização comercial no Brasil na década de 1990**. 114 f. 1997. Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, Campinas, 1997.

HOLDEN, M. **Economic and trade liberalization in Southern Africa. Is there a role for South Africa?** Washington: World Bank, 1996. (World Bank discussion paper, 342).

HUANG, X.; RENYONG, C. Chinese private firms' outward foreign direct investment: does firm ownership and size matter? **Thunderbird International Business Review**, [s.l.], v. 56, n. 5, p. 393–406, 2014.

HURRELL, A. Hegemony liberalism and global order: what's pace for would-be great power? **International Affairs**, [s.l.], v. 82, n. 1, p. 1-19, 2006.

HYMER, S. H. **The international operations of national firms: a study of direct foreign investment**. Cambridge: The MIT Press, 1976.

HYMER, S. H. **The international operations of national firms: a study of direct foreign investment**. 1960. 253 f. (PhD Dissertation) - Cambridge, 1960. Published posthumously. The MIT Press, 1976.

IANNI, O. Nacionalismo, regionalismo e globalismo. **Novos Rumos**, São Paulo, v. 11, n. 25, 1996.

IZAGUIRRE, M. Empresas repatriam US\$ 10 bi com a crise. **Valor Econômico**, São Paulo, 21 jan. 2010.

JENSEN, N. M. Democratic governance and multinational corporations: political regimes and inflows of foreign direct investment. **International Organization**, Cambridge, v. 57, n. 3, p. 587-616, 2003.

JENSEN, N. M. **Nation-states and the multinational corporation: a political economy of foreign direct investment**. Princeton: Princeton University Press, 2006.

JONES, R. W.; KENEN, P. B. (org.). **Handbook of international economy**. v. 1. [S.l.]: Elsevier Science, 1984.

JORGE, C. A; CASTILHO, M. O impacto da integração regional sobre os fluxos mundiais de investimento externo direto. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 20, n.2, 2011. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/ecos/v20n2/a06v20n2.pdf>. Acesso em: 2 out. 2019.

KATZENSTEIN, P. J. **International relations and domestic structures**: foreign economic policies of advanced industrial states. [S.l.], 1977. Disponível em: https://www.cambridge.org/core/services/aop-cambridge-core/content/view/857160A8D0CC2368508CE6A3098D49EB/S0020818300003726a.pdf/international_relations_and_domestic_structures_foreign_economic_policies_of_advanced_industrial_states.pdf. Acesso em: 15 jan. 2019.

KEOHANE, R. O. **After hegemony**: cooperation and discord in the world political economy. Princeton: Princeton University Press, 1984.

KEOHANE, R. O. Multilateralism: an agenda for research. **International Journal**, [s.l.], v. 45, n. 4, p. 731–764, 1990.

KOCHHAR, K. *et al.* **India's pattern of development**: what happened, what follows? Washington: IMF, Jan. 2006. (Working paper). Disponível em: www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp0622.pdf . Acesso em: 1 fev. 2019.

KOTSCHWAR, B. Mapping investment provisions in regional trade agreements: towards an international investment regime? *In*: ESTEVADEORDAL, A.; SUOMINEN, K.; TEH, R. (ed.). **Regional rules in the global trading system**. Cambridge: Cambridge University Press, 2009.

KRUGMAN, P. Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. **Journal of International Economics**, Amsterdam, v. 9, n. 4, p. 469-479, 1979. DOI : 10.1016/0022-1996(79)90017-5.

KRUGMAN, P. Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. **The American Economic Review**, Nashville, v. 70, p. 950-959, 1980.

KRUGMAN, P. Intra industry specialization and the gains from trade. **Journal of Political Economy**, Chicago, v. 89, n. 5, p. 959-974, 1981. DOI: 10.1086/261015.

KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. Differences in income elasticities and trends in real exchange rates. **European Economic Review**, Amsterdam, v. 33, n. 5, p. 1031-1046, 1989.

KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M.; MELITZ, M. **Economia internacional**. São Paulo: Pearson, 2015.

KUMAR, B. BRICS and free trade agreements: a special relationship. **The Challenge of Bric Multinationals**, [s.l.], p. 247–265, 2016.

KUME, H.; PIANI, G. **Alca**: uma estimativa do impacto no comércio bilateral Brasil-Estados Unidos. Brasília: Ipea, 2004. (Texto para discussão, 1.058).

LAMUCCI, S. Filial de multi envia US\$ 21 bi a matriz no Brasil. **Valor Econômico**, São Paulo, 6 fev. 2012. Disponível em: <https://www.valor.com.br/impreso/brasil/filial-de-multi-envia-us-21-bi-matriz-no-pais>. Acesso: 19 ago. 2019.

LANCASTER, K. Intra-industry trade under perfect monopolistic competition. **Journal of International Economics**, Amsterdam, v. 10, n. 2, p. 151-175, 1980.

LAURSEN, K., MELICIANI, V. **The importance of technology based intersectoral linkages for market share dynamics**. Denmark, 1999. (DRUID working paper, 99).

LEÃO, V. C. **BRICS**: identidade e agenda econômica. Mesa-redonda: O Brasil os BRICS e a agenda internacional. Apresentação do Embaixador José Vicente de Sá Pimentel. Brasília: FUNAG, 2012.

LEONTIEF, W. Domestic production and foreign trade: the american capital position re-examined. **Proceeding of the American Philosophical Society**, [s.l.], n. 97, p. 332- 349, 1953.

LI, Q.; RESNICK, A. Reversal of fortunes: democratic institutions and foreign direct investment inflows to developing countries. **International Organization**, Cambridge, v. 57, n. 1, p. 175-211, 2003.

LOWENFELD, A. F. **International economic law**. 2. ed. Oxford: Oxford University Press, 2011.

MADEIRA, M. A. The politics of international trade. **Oxford Research Encyclopedia of Politics**, Oxford, 2018. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/324182366_The_Politics_of_International_Trade_Oxford_Research_Encyclopedia_of_Politics. Acesso em: 15 jan. 2019.

MAGEE, S. P.; BROCK, W. A.; YOUNG, L. **Black hole tariffs and endogenous policy theory**. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

MAKEEVA, A.; CHAPLYGINA, A. **Russian trade policy**. Moscow: Center for Environment and Sustainable Development, 2008. Disponível em: http://trade.ecoaccord.org/2008/trade_policy_engl.pdf. Acesso em: 12 mar. 2019.

MANSFIELD, E. D.; BRONSON, R. Alliances, preferential trading arrangements, and international trade. **American Political Science Review**, New York, v. 91, n. 1, p. 94-107, 1997.

MAZAT, N.; SERRANO, F. A geopolítica das relações entre a Federação Russa e os EUA: da “cooperação” ao conflito. **Oikos**, Rio de Janeiro, v. 11, n. 1, 2012.

- MEDEIROS, C. A.; TREBAT, N. M. Transforming natural resources into industrial advantage: the case of China's rare earths industry. **Brazil. J. Polit. Econ.**, São Paulo, v. 37, n. 3, July 2017. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-31572017000300504&lng=en&nrm=iso. Acesso em: 12 mar. 2019.
- MESSA, A.; BAUMANN, R. A economia política da política comercial. *In*: MESSA, A.; OLIVEIRA, I. T. M. **A política comercial brasileira em análise**. Brasília: Ipea, 2017.
- MILNER, H. V. The political economy of international trade. **Annual Review of Political Science**, [s.l.], v. 2, p. 91-114, June 1999.
- MORGENTHAU, H. J. **Politics among nations: the struggle for power and peace**. 4th ed. New York: Alfred Knopf, 1967.
- MORROW, J. D.; SIVERSON, R. M.; TABARES, T. E. The political determinants of international trade: the major powers, 1907-1990. **American Political Science Review**, New York, v. 92, n. 3, p. 649-661, 1998.
- NATIONAL BUREAU OF STATISTICS OF CHINA. **Annual data**. Beijing: National Bureau of Statistics of China, 2012. Disponível em: <http://www.stats.gov.cn/engLish/Statisticaldata/AnnualData/>. Acesso em: 4 jul. 2019.
- NEVES, C. V. Análise do grau de abertura comercial do Brasil. - É necessário mais liberdade! **Análise Macro**, Rio de Janeiro, 22 set. 2016. Disponível em: <https://analisemacro.com.br/economia/analise-do-grau-de-abertura-comercial-do-brasil-e-necessario-mais-liberdade/>. Acesso em: 4 ago. 2019.
- NGUYEN, T. D; EZAKI, M. Regional economic integration and its impacts on growth, poverty, and income distribution: the case of Vietnam. **Review of Urban & Regional Development Studies**, Tokyo, v. 17, n. 3, p. 197-215, 2005.
- NOGUEIRA, J. P.; MESSARI, N. **Teoria das relações internacionais: correntes e debates**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- OCDE. **Organization for Economic Co-operation and Development**. Paris, 2019. Disponível em: <https://www.oecd.org/>. Acesso em: 25 set. 2019.
- OCDE/OMC. **Interconnected Economies: benefiting from global value chains**. Preliminary version. [S.l.], 2013. Disponível em: <http://site.ceag.unb.br/ceagarquivos/public/arquivos/biblioteca/4c7fbf49236b812386dcc1bac6c7a032.pdf>. Acesso em: 2 maio 2019.
- OCDEStat. **Metadata**. [S.l.], 2019. Disponível em: <https://stats.oecd.org/>. Acesso em: 25 fev. 2019.
- OECD. **Development Co-operation report 2011**. Paris, 2011. *E-book*. Disponível em: <https://www.oecd.org/dac/developmentco-operationreport2011.htm>. Acesso em: 25 mar. 2019.

OFFIK, M. **Doha, the BRICS, and debt are the main motives for TTIP, the open think tank on foreign policy.** [S.l.], 2014. Disponível em: <https://atlantic-community.org/atlantische-initiative/>. Acesso em: 17 set. 2019.

OHLIN, B. **The theory of trade.** [S. n. e.], [1924], 1991.

OLIVEIRA, I. T. M.; CORDEIRO, F. L. Bric: perfis tarifários em análise. **Boletim de Economia e Política Internacional**, Brasília, 2011.

OLIVEIRA, I. T. M.; LEÃO, R.; CHERNAVSKY, E. A inserção no comércio internacional do Brasil, da Índia e da China (BIC): notas acerca do comércio exterior e política comercial. In: BAUMANN, R. (org.). **O Brasil e os demais BRICs: comércio e política.** Brasília: Cepal; Ipea, 2010.

OLIVEIRA, G.C.; WOLF, P.J.W. **A dinâmica do investimento estrangeiro direito realizado pelos BRICs (1995-2013).** [S.l.], 2016. Disponível em: http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/7283/1/td_2242.pdf. Acesso em: 28 dez. 2019.

OLSON, M. Dictatorship, democracy, and development. **American Political Science Review**, New York, v. 87, n. 3, p. 567-576, 1993.

O'NEIL, J. **Global economics.** [S.l.], 2001. v. 66. Disponível em: <https://www.goldmansachs.com/insights/archive/archive-pdfs/build-better-brics.pdf>. Acesso em: 29 dez. 2019.

O'NEILL, J. The new shopping superpower: the BRICs rely increasingly on domestic demand and can boom even if export markets like the U.S. slow. **Newsweek**, New York, 2009.

PAUWELYN, J.; RAMSEL, A. W.; WOUTERS, J. **The stagnation of international law.** Leuven: Leuven Centre for Global Governance Studies, 2012. (Working paper, 97).

PEREIRA, R. A. A.; MILAN, M. **O financiamento do desenvolvimento e o Novo Banco do BRICs: uma alternativa ao Banco Mundial?** [S.l.], 2018. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/ppp/index.php/PPP/article/view/866>. Acesso em: 14 out. 2019.

PERRONE-MOISÉS, C. **Direito ao desenvolvimento e investimentos estrangeiros.** São Paulo: Oliveira Mendes, 1998.

PIMENTEL, J. V. S. A edificação da agenda externa com os BRICs. **Boletim de Economia e Política Internacional**, [s.l.], n. 9, p. 117-126, jan./mar. 2012. Disponível em: http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/4129/1/BEPI_n09_edificacao.pdf. Acesso em: 10 jun. 2018.

POMERANZ, L. A economia russa: evolução recente e perspectivas. **Panorama da Conjuntura Internacional**, [s.l.], n. 22, jul./set. 2004.

PORTER, M. E. **A vantagem competitiva das nações.** Rio de Janeiro: Campus, 1989.

POSNER, M. V. International trade and technical change. **Oxford Economic Papers**, Oxford, v. 13, 1961.

PRADHAN, J. P. Emerging multinationals: a comparison of Chinese and Indian out-ward foreign direct investment. **International Journal of Institutions and Economies**, [s.l.], v. 3, n. 1, p. 113-148, 2011.

PREBISCH, R. O desenvolvimento econômico da América Latina e seus principais problemas. **Revista Brasileira de Economia**, Rio de Janeiro, v. 3, n. 3, p. 47-111, 1949.

RAINELLI, M. **La multinationalisation des firmes**. Paris: Econômica, 1979.

RENARD, T. Partnerships for effective multilateralism? Assessing the compatibility between EU bilateralism, (inter-)regionalism and multilateralism. **Cambridge Review of International Affairs**, Cambridge, v. 29, n. 1, p. 18-35, 2016. Disponível em: https://docgo.net/detail-doc.html?utm_source=partnerships-for-effective-multilateralism-assessing-the-compatibility-between-eu-bilateralism-inter-regionalism-and-multilateralism. Acesso em: 14 set. 2019.

RICARDO, D. **On the principles of political economy and taxation**. London, 1817.

RICHARD, Y. Integração regional, regionalização, regionalismo: as palavras e as coisas. **Revista Franco-Brasileira de Geografia**, [s.l.], n. 20, 2014. Disponível em <http://confins.revues.org/8939>. Acesso em: 14 set. 2019.

ROCHA, A.; SILVA, J. F.; CARNEIRO, J. Expansão internacional das empresas brasileiras: revisão e síntese. In: FLEURY, A.; FLEURY, M. T. L. (org.). **Internacionalização e os países emergentes**. São Paulo: Atlas, 2007.

RODRIK, D. Political economy of trade policy. In: GROSSMAN, G.; ROGOFF, K. (ed.). **Handbook of international economics**. Amsterdam: Elsevier Science Publishers, 1995.

RODRIK, D. **Straight talk on trade: ideas for a sane world economy**. Princeton: Princeton University Press, 2018.

ROS, J. **Development theory and the economics of growth**. [S.l.]: The University of Michigan Press, 2000.

ROS, J.; SKOTT, P. Dynamic effects of trade liberalization and currency overvaluation under conditions of increasing returns. **The Manchester School**, Oxford, v. 66, n. 4, p. 466-489, 1997.

SALLY, R. **Trade policy in the BRICS: a crisis stocktake and looking ahead**. Brussels: Ecipe, 2009.

SAMPIERI, R. H.; COLLADO, C. F.; LUCIO, M. P. B. **Metodologia de pesquisa**. 5. ed. Porto Alegre: Penso, 2013.

SANTOS, L. B. Papel do BRIC na economia mundial. **Mercator**, Fortaleza, v. 9, n. 19, 2010.

SARTI, F.; HIRATUKA, C. **Desenvolvimento industrial no Brasil: oportunidades e desafios futuros**. Campinas: Unicamp, IE, 2011. (Texto para discussão, 187).

SAUNDERS, M.; LEWIS, P.; THORNHILL, A. **Research methods for business students**. 7. ed. Prentice Hall: Pearson Education, 2016, p. 102-319. Disponível em: https://www.academia.edu/40208148/Research_Methods_for_Business_Students_7th_Edition_2015_Mark_N._K._Saunders_Philip_Lewis_Adrian_Thornhill_?auto=download. Acesso em: 6 set. 2017.

SCHULER, D. A.; BROWN, D. Democracy, regional market integration, and foreign direct investment: lessons from Costa Rica. **Business Society**, Chicago, v. 38, n. 4, p. 450-473, 1999.

SILVA, K. S.; COSTA, R. S. **Organizações internacionais de integração regional: União Europeia, Mercosul e Unisul**. Florianópolis: Ed. da UFSC; Fundação Boiteux, 2013.

SINGER, H. W. U.S. Foreign investment in underdeveloped areas: the distribution of gains between investing and borrowing countries. **American Economic Review**, Nashville, v. 40, n. 2, p. 473-485, 1950.

SMITH, A. **An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations**. Chicago: University of Chicago Press, c1776, 1996.

SONGFENG, C.; ZHANG, Y.; MENG, B. **Spillover effects of TTIP on BRICS economies: a dynamic GVC-based CGE model**. [S.l.]: Institute of Developing Economies, 2015.

SPRECHER, C.; KRAUSE, V. Alliances, armed conflict, and cooperation: theoretical approaches and empirical evidence. **Journal of Peace Research**, London, v. 43, n. 4, p. 363-369, July 2006.

STIGLITZ, J.; GREENWALD, B. **Creating a learning society: a new approach to growth, development and social progress**. New York: Columbia University Press, 2015.

STRANGE, Susan. **States and markets**. 2nd ed. London: Pinter Publishers, 1994.

STUENKEL, O. **Brics e o futuro da ordem global**. Rio de Janeiro; São Paulo: Paz e Terra, 2017.

SUTHERLAND, D. **China's large enterprises and the challenge of late industrialization**. London: Routledge, 2003.

TAYLOR, L. South-North trade and Southern growth: bleak prospects from a structuralist point of view. **Journal of International Economics**, Amsterdam, v. 11, n. 4, p. 589-602. 1981.

TAYLOR, L. **Structuralist macroeconomics: applicable models for the Third World**. New York, 1983.

TAYLOR, L. **Income distribution, inflation and growth**. Lectures in structuralist macroeconomics. Cambridge: MIT Press, 1991.

THOMAS, L.; LEAPE, J. **Foreign direct investment in South Africa**: the initial impact of the trade, development, and cooperation agreement between South Africa and the European Union. London: CREFSA, London School of Economics, 2005.

THORSTENSEN, V. **Organização Mundial do Comércio**. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

THORSTENSEN, V.; OLIVEIRA, I. T. M. **Os BRICS na OMC**. Brasília: Ipea, 2012. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/livros/livros/web_brics_na_omc.pdf. Acesso em: 21 jan. 2019.

THORSTENSEN, V.; MESQUITA, A. L., GABRIEL, V. D. R. **A regulação internacional do investimento estrangeiro: desafios e perspectivas para o Brasil**. [S.l.], 2018. Disponível em: <https://ccgi.fgv.br/sites/ccgi.fgv.br/files/u5/Livro%20-%20Vers%C3%A3o%20Final.pdf>. Acesso em: 9 set. 2019.

UN COMTRADE. *United Nations Comtrade Database*. 2019 Disponível em: <https://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>. Acesso em: 15 dez. 2018.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. **World investment report**. Global Value Chains: Investment and Trade for Development. United Nations. Geneva, 2013.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. **World investment report**. Geneva, 2016. Disponível em: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf. Acesso em: 10 set. 2019.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. **UNCTAD**. Geneva, 2019. Disponível em: <https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>. Acesso em: 12 jan. 2019.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT STATISTICS – UNCTADstat. **Indicators explained**. Geneva, 2019. Disponível em: <https://unctadstat.unctad.org/EN/Documentation.html>. Acesso em: 12 jan. 2019.

UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE – USTR. **2018 special 301 report**. [S.l.], 2018. Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Reports/2018%20Special%20301.pdf>. Acesso em: 28 dez. 2019.

VERGARA, S. C. **Métodos de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2005.

VERNON, R. International investments and international trade in the Product Cycle. **Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, v. 80, n. 2, p. 190-207, May 1966.

VERSPAGEN, B. **Uneven growth between interdependent economies**. Aldershot: Edward Elgar, 1993.

VINER, J. **The customs union issue**. New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.

VIOLA, E. The BRICS in the international system. *In*: RIBEIRO, G. L.; VIOLA, E. (org.) **The development of social sciences in the BRICS**. Cape Town: ANPOCS/University of Cape Town Press, 2014.

VISENTINI, P. *et al.* **BRICS: as potências emergentes: China, Rússia, Índia, Brasil e África do Sul**. Petrópolis: Vozes, 2013.

VON DOELLINGER, C. **Política brasileira de comércio exterior e seus efeitos, 1967/73**. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1974.

XING, L. **The international political economy of the BRICS**. London: Routledge, 2019. (The International Political Economy of New Regionalism Series).

WALT, S. M. **The origins of alliances**. Ithaca: Cornell University Press, 1987.

WORLD BANK. **Banco Mundial**. Washington, 2019. Disponível em: <https://www.worldbank.org/>. Acesso em: 26 mar. 2019.

WORLD TRADE ORGANIZATION – WTO; INTERNATIONAL TRADE CENTRE – ITC; UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. **World tariff profiles**. Geneva, 2010a.

WORLD TRADE ORGANIZATION – WTO. **World trade report 2010: trade in natural resources**. Geneva, 2010b. Disponível em: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report10_e.pdf. Acesso em: 25 mar. 2019.

WORLD TRADE ORGANIZATION – WTO. **World trade report 2018: the future of world trade: how digital technologies are transforming global commerce**. Geneve, 2018. Disponível em: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_trade_report18_e.pdf. Acesso em: 25 mar. 2019.

WORLD TRADE ORGANIZATION – WTO. **Geneve, preferential trade arrangements, The Institute Of Developing Economies (Ide-Jetro) [...]**. Geneva, 2019. Disponível em: <https://www.wto.org/>. Acesso em: 12 fev. 2019.