

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS

THALITA SILVEIRA GONZAGA

A INTEGRAÇÃO PRODUTIVA NOS PROCESSOS DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA
REGIONAL: UMA ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE A UNIÃO EUROPEIA E O
MERCOSUL

Florianópolis, 2015

THALITA SILVEIRA GONZAGA

A INTEGRAÇÃO PRODUTIVA NOS PROCESSOS DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA
REGIONAL: UMA ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE A UNIÃO EUROPEIA E O
MERCOSUL

Monografia submetida ao Curso de Graduação
em Relações Internacionais da Universidade
Federal de Santa Catarina como requisito
obrigatório para a obtenção do grau de
Bacharelado.

Orientador: Prof. Dr. Hoyêdo Nunes Lins

Florianópolis, 2015

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota 10 à aluna THALITA SILVEIRA GONZAGA na disciplina CNM 5420 – MONOGRAFIA, pela apresentação deste trabalho.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Hoyêdo Nunes Lins

Prof. Dra. Graciela de Conti Pagliari

Vitor Hêlio Pereira de Souza

Florianópolis, 2015

AGRADECIMENTOS

Ao meu avô, a alma mais pura e doce que conheço, obrigada por cuidar de mim com o imenso amor e carinho que só você tem. Obrigada por ser meu verdadeiro anjo da guarda, por se preocupar e me proteger, e por contribuir para que meus sonhos se tornem realidade. Sem você eu não seria metade do que sou hoje.

À minha mãe, pelo amor e dedicação colocados em cada ato, por continuar nos dando a vida todos os dias. Obrigada pela liberdade que nos concede, por nos apoiar incondicionalmente até nos planos mais malucos. Com você podemos ser quem quisermos e sonhar além das nuvens. Obrigada também pelas risadas gostosas, as conversas sem pé nem cabeça, e o melhor café do mundo.

À minha avó, meu exemplo de luta e determinação. Obrigada por ser essa mulher forte e guerreira, por cuidar de todos nós e nunca se deixar vencer.

Aos meus tios, por acreditarem sempre na minha capacidade e me inspirarem a vencer os desafios da vida. À minha madrinha, meu anjo, por estar sempre em meu coração e não permitir que eu sucumba.

A minha irmã do coração, Victoria, por todos esses anos de companheirismo compartilhados. Sofremos, caímos, rimos, aprendemos tanto! Como evoluímos! Obrigada por estar sempre ali quando eu preciso, principalmente nos momentos mais difíceis. Obrigada por ser tão parecida comigo, pelas conversas e desabafos, pelas dicas culinárias e comidinhas saudáveis. Obrigada, acima de tudo, por ser essa pessoa rica, forte e batalhadora que vence a si mesmo todos os dias.

A minha amiga Serena, de coração terno e personalidade doce. Obrigada por me lembrar todos os dias de que pessoas boas como você são reais. Pelo sonho compartilhado e vivido junto em Shanghai. Por todas as vezes em que me salvou quando eu estava distante. Sem você a realização deste trabalho não seria possível.

Ao Alessandro, pelo carinho e apoio incondicional. Obrigada por toda a confiança depositada em mim, pela paciência e companheirismo, e por fazer meus dias mais leves.

Ao professor Hoyêdo Nunes Lins, orientador deste trabalho. Obrigada pelo conhecimento imensurável transmitido e por contribuir para que este sonho se torne realidade. Agradeço também a todos os meus professores do curso de Relações Internacionais por toda atenção dedicada e pelas bases acadêmicas fundamentais para a realização desta etapa em minha vida.

In the vast array of fields in economics, international trade and economic geography should be neighbors sharing similar interests and preoccupied with a strongly overlapping range of issues. Alas, one could say that the scientific telescopes of each specialization had been trained for a long time in different directions. This state of isolation could not last and either an international trade economist would discover that commerce, within or across countries, involves geography; or a geographer would have observed that trade is one of the best examples of spatial displacement.

JONES e KIERZKOWSKI

RESUMO

No cenário atual globalizado marcado pela interdependência espalham-se inúmeros acordos de cooperação econômica, derrubando barreiras comerciais e formando blocos de integração econômica entre mercados regionais. Paralelamente, a fragmentação dos processos produtivos através dos quais a produção doméstica é combinada com atividades de outras localidades tem se tornado cada vez mais intensa. Os acordos regionais de integração econômica acarretam em conseqüências para a configuração espacial das atividades produtivas dos países envolvidos, comportando tanto a instalação de novas capacidades produtivas como a redistribuição de funções através de plantas já existentes. Quando os Estados buscam complementar seu processo produtivo além de suas fronteiras domésticas, temos o desencadeamento da fragmentação da produção, ou seja, a dispersão geográfica das etapas produtivas e o conseqüente aumento do volume do comércio internacional de partes e componentes. O fenômeno da fragmentação da produção combinado aos processos de integração econômica regional caracteriza a integração produtiva, que significa a desintegração do processo produtivo no âmbito do processo de integração econômica regional. Esse processo promove benefícios para os agentes envolvidos, como a transferência de tecnologia, o acesso a mercados externos e a melhora da inserção econômica. Ao mesmo tempo, a integração da produção constitui um cenário mais abrangente da integração econômica regional, uma vez que engloba as dimensões comercial, financeira e produtiva. Na União Europeia o processo de integração produtiva é mais intenso na região central do continente europeu e tem atuado de forma a melhorar a posição econômica dos novos Estados-Membros. Entretanto, não se verificam políticas comunitárias européias destinadas especificamente a esse fim. No MERCOSUL a integração produtiva se destaca no setor automotivo e está concentrada entre Argentina e Brasil, sendo sua maior abrangência dificultada pelas assimetrias entre estes e as demais economias do bloco, não obstante políticas recentes atuem para incentivar este fenômeno. Põe-se em questão, portanto, o papel das instituições dos processos de integração econômica e do ambiente por eles criado no sentido de promover a integração produtiva e permitir que os Estados-Membros se beneficiem de dito processo.

Palavras-chave: Integração Produtiva; Integração Econômica; Redes de Produção Integrada; União Europeia; MERCOSUL; Fragmentação da Produção.

RESUMEN

En el escenario actual globalizado marcado por la interdependencia se propagan numerosos acuerdos de cooperación económica, que reducen las barreras comerciales y incluso llevan a la formación de bloques de integración económica entre mercados regionales. Al mismo tiempo, la fragmentación de los procesos productivos a través del cual la producción nacional se combina con las actividades de localidades distintas se ha intensificado cada vez más. Los acuerdos regionales de integración económica generan consecuencias para la configuración espacial de las actividades productivas de los países miembros, comprendiendo tanto la instalación de nuevas capacidades productivas como la redistribución de funciones a través de las plantas existentes. Cuando los Estados buscan complementar su proceso de producción más allá de sus fronteras nacionales, tenemos el inicio de la fragmentación de la producción, es decir, la dispersión geográfica de las etapas productivas y el consiguiente aumento en el volumen del comercio internacional de partes y componentes. El fenómeno de la fragmentación de la producción combinada en los procesos de integración económica regional resulta en la integración productiva, lo que significa la desintegración de las etapas productivas en el proceso de integración económica regional. Este proceso promueve beneficios para las partes interesadas, tales como la transferencia de tecnología, el acceso a los mercados extranjeros y la mejora de la inserción económica. Al mismo tiempo, la integración de la producción constituye un escenario más amplio de integración económica regional, ya que abarca la dimensión comercial, financiera y productiva. En la Unión Europea el proceso de integración productiva es más intenso en la región central del continente europeo y ha contribuido para mejorar la situación económica de los nuevos Estados-Miembros. Sin embargo, no hay políticas de la Comunidad Europea elaboradas específicamente para ese propósito. En el MERCOSUR la integración productiva se destaca en la industria automotriz y se concentra entre Argentina y Brasil. Su alcance más amplio es obstaculizado por las diferencias entre las economías del bloque, a pesar del reciente acto político para fomentar este fenómeno. Se pone en tela de juicio, por lo tanto, el papel de las instituciones de los procesos de integración económica en promover la integración productiva y permitir a los Estados miembros que se beneficien de dicho fenómeno.

Palabras clave: Integración Productiva; Integración Económica; Redes de Producción Integrada; Unión Europea; MERCOSUR; Fragmentación de la Producción.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Evolução das exportações totais entre os 28 membros da União Europeia no período 2002-2013(em milhões de Euros)

Figura 2: Exportações intra-bloco na União Europeia por tipo de produto em 2013 (em percentagem do total de bens exportados intra-bloco)

Figura 3 – Porcentagem do comércio intra-bloco total e de partes e componentes entre 25 Estados da União Europeia em 2007

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Exportação total para outros Estados-Membros da União Europeia no período 2002-2013 (em milhões de Euros)

Tabela 2 – Participação relativa do comércio inter-indústria e intra-indústria no comércio intra-bloco para os novos Estados-Membros entre 2000 e 2007

Tabela 3 - Fluxo de IED de origem europeia em direção a Eslováquia, Eslovênia, Estônia, Hungria, Polônia e República Checa no período 2003-2012 (em milhões de US\$)

Tabela 4 - Fluxo de IED do setor automotivo comparado ao fluxo total em direção a Eslováquia, Hungria, Polônia e República Checa no período 2003-2012 (em milhões de US\$)

Tabela 5 – Exportações totais e intra-bloco no MERCOSUL entre 1994 e 2013 (em milhões de US\$)

Tabela 6 – Porcentagem das exportações intra-bloco sobre as exportações totais do MERCOSUL para Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai no período 1989-2014

Tabela 7 - Exportações do Brasil para Argentina, Uruguai e Paraguai na categoria 784 do SITC em anos alternados entre 1989 e 2014 (em milhões de US\$)

Tabela 8 – Exportações da Argentina para Brasil, Paraguai e Uruguai na categoria 784 do SITC em anos alternados entre 1992 e 2014 (em milhões de US\$)

Tabela 9 – Exportações do Uruguai para Brasil e Argentina na categoria 784 do SITC em anos alternados entre 1993 e 2013 (em milhões de US\$)

Tabela 10 – Municípios do Brasil responsáveis pelas maiores participações no emprego total do país (por indústria de transformação e segmento capital intensivo) em % para 1994 e 2004

Tabela 11 – Participação relativa dos Estados-Membros do MERCOSUL no PIB do bloco em 2013

SUMÁRIO

| | |
|---|-----------|
| 1 INTRODUÇÃO | 11 |
| 1.2 OBJETIVOS..... | 15 |
| 1.2.1 Objetivo Geral | 15 |
| 1.2.2 Objetivos Específicos..... | 15 |
| 1.3 JUSTIFICATIVA | 16 |
| 1.4 METODOLOGIA..... | 17 |
| 2 OS PROCESSOS DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA REGIONAL E OS REARRANJOS GEOGRÁFICOS DA PRODUÇÃO INTERNACIONAL: CONTORNOS CONCEITUAIS | 18 |
| 2.1 OS PROCESSOS DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA REGIONAL: SURGIMENTO E APROFUNDAMENTO | 18 |
| 2.2 DA FRAGMENTAÇÃO ESPACIAL DA PRODUÇÃO NOS PROCESSOS DE INTEGRAÇÃO ECOMÔMICA REGIONAL: DEFININDO O CONCEITO DE INTEGRAÇÃO PRODUTIVA | 24 |
| 2.2.1 Implicações para os entes envolvidos em um processo produtivo integrado | 32 |
| 3 A INTEGRAÇÃO PRODUTIVA NA UNIÃO EUROPEIA | 36 |
| 3.1 HISTÓRICO E ESTRUTURA DO PROCESSO DE INTEGRACÃO EUROPEU: EVOLUÇÃO CONSTANTE E CONSISTENTE | 36 |
| 3.2 PERFIL DA INTEGRAÇÃO PRODUTIVA | 42 |
| 3.2.1 Aprofundamento das relações econômicas intra-bloco..... | 42 |
| 3.2.2 Comércio intra-indústria e redes de produção integrada..... | 46 |
| 4 A INTEGRAÇÃO PRODUTIVA NO MERCOSUL | 59 |
| 4.1 HISTÓRICO E ESTRUTURA DO PROCESSO DE INTEGRACÃO DO CONE-SUL: DA COOPERAÇÃO ARGENTINO-BRASILEIRA AO MERCOSUL..... | 59 |

| | |
|---|------------|
| 4.2 PERFIL DA INTEGRAÇÃO PRODUTIVA | 63 |
| 4.2.1 Aprofundamento das relações econômicas intra-bloco..... | 64 |
| 4.2.2 Comércio intra-indústria e redes de produção integrada..... | 70 |
| 5 POLÍTICAS INSTITUCIONAIS DE INCENTIVO À INTEGRAÇÃO PRODUTIVA: OS PAPÉIS DA UNIÃO EUROPEIA E DO MERCOSUL..... | 82 |
| 5.1 O PAPEL INSTITUCIONAL DA UNIÃO EUROPEIA | 82 |
| 5.2 O PAPEL INSTITUCIONAL DO MERCOSUL..... | 88 |
| 5.2.1 Dificuldades e obstáculos | 93 |
| 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS..... | 98 |
| REFERÊNCIAS | 100 |
| APÊNDICES | 107 |

1 INTRODUÇÃO

A fragmentação da produção em diversas etapas e a combinação de diferentes processos até obter um ou vários produtos finais têm sido, há bastante tempo, parte da lógica e da prática da produção. Há séculos os processos produtivos têm cruzado fronteiras, alterando de maneira global as relações de trabalho. Apesar de o envolvimento de diferentes países em um processo produtivo não ser necessariamente um fenômeno novo, uma divisão complementar e mais rígida dos procedimentos, junto com a divisão de todo processo produtivo para diferentes locais do mundo, até mesmo com proprietários diferentes, pode ser considerada um fenômeno moderno.

O advento da globalização e o liberalismo econômico nas últimas décadas permitiram um avanço nas relações internacionais entre os diferentes países do globo, aumentando a intensidade e o volume das transações de capitais, mercadorias e os deslocamentos de mão-de-obra. Um dos principais fatores desta expansão do comércio mundial foi a desintegração ou fragmentação do processo produtivo, isto é, o fatiamento da produção e da cadeia de valor das mercadorias em diferentes países e regiões. Uma parte significativa do comércio internacional passou a se constituir de um fluxo de bens de uma mesma indústria internacionalmente distribuída, ou seja, a produção passou a ser cada vez mais fragmentada, permitindo uma maior integração entre as diversas regiões do globo, inclusive aquelas até então consideradas periféricas e isoladas em relação às grandes economias.

O aprofundamento da divisão internacional do trabalho e a fragmentação espacial da produção resultaram no agravamento da concorrência internacional, fazendo com que as grandes empresas se envolvessem no desenvolvimento e na difusão de um amplo conjunto de inovações nos modelos de organização industrial. De acordo com Medeiros (2008) esse contexto resultou na internacionalização de um novo paradigma industrial distinto do paradigma vigente até os anos 1970 liderado pelos EUA e baseado na produção verticalmente integrada. Contrário ao paradigma até então vigente, a produção passou a ser cada vez mais verticalmente desintegrada, ou seja, marcada pelo *outsourcing*, compra de matérias primas, bens intermediários, peças e componentes diretamente de outras empresas, muitas vezes localizadas em outros países. O novo padrão industrial rapidamente generalizou-se no cenário econômico internacional nas indústrias em que o processo de produção pode ser segmentado em distintos e independentes estágios produtivos.

As inovações tecnológicas e dos meios de comunicação, a redução dos custos de transporte e das barreiras protecionistas permitiram a codificação de processos produtivos e a sua modularização, levando à combinação das atividades tanto para frente quanto para trás do processo produtivo de uma forma precisa e estável. Tais possibilidades levaram a grandes fluxos de investimento estrangeiro centralizados nas grandes empresas multinacionais voltados à busca de maior eficiência produtiva com redução de custos de trabalho e exploração de economias de escala. Em particular, na maioria dos casos, cada módulo de produção específico se moverá para o local onde possa ser feito mais eficientemente. Isso traz a primeira grande mudança teórica por causa da fragmentação: o conceito das cadeias produtivas. Neste caso, as diferentes fases são claramente identificadas, assim como os locais de produção. Essa lógica se espalhou e passou a ser aplicada para muitos outros produtos e setores, e a maneira pela qual a fragmentação é realizada obteve ocorrência drástica e sofisticada. Tanto em setores de maior conteúdo tecnológico quanto em setores mais tradicionais, como vestuário, tornou-se possível padronizar determinadas atividades, separando-as daquelas não codificadas.

Combinados, os fenômenos da fragmentação da produção, do aprofundamento da divisão internacional do trabalho e a introdução de novas formas de organização da produção impulsionaram o desenvolvimento da integração produtiva entre países. Grupos de países passaram a produzir determinados produtos de forma conjunta e coordenada, com as distintas fases de produção sendo realizadas em distintos locais, implicando na complementaridade das atividades produtivas entre as economias integradas.

Outra consequência da globalização e da liberalização da economia mundial foi o surgimento de blocos econômicos e mercados integrados em várias regiões do globo. Os processos de integração econômica contribuem, mesmo que indiretamente, para a livre mobilidade espacial das atividades produtivas industriais, uma vez que eliminam os entraves aos movimentos de mercadorias e de fatores produtivos, facilitando e incentivando as relações comerciais entre os países membros. Nesse contexto de mercado integrado, as empresas passam a encarar novos fatores com base nos quais construirão suas estratégias e tomarão decisões. Uma das principais mudanças nesse contexto diz respeito à geografia industrial, pois as empresas passam a ter maior liberdade de alocação geográfica dos recursos, e podem utilizar-se mais facilmente das vantagens comparativas existentes nos diversos países que fazem parte de um processo de integração econômica.

A integração econômica facilita a ocorrência de reestruturações espaciais da produção, e, portanto, é um incentivo ao fenômeno da integração produtiva. Esse processo é marcado

pela redistribuição de funções e atividades através de plantas industriais que passam a operar num território unificado, e também pela instalação de novas capacidades produtivas e ampliações das que já existem. A integração do processo produtivo além das fronteiras nacionais envolve principalmente a redistribuição de funções entre unidades produtivas pertencentes às grandes empresas, sobretudo multinacionais, as quais ocupam papel de destaque nesse processo. Isso se dá em razão das mudanças na forma de atuação das empresas multinacionais, que no contexto de abertura comercial passaram a atuar sob uma tendência de especialização entre plantas e uma forma de organização baseada em redes produtivas globais.

A segmentação técnica e territorial da produção em uma região economicamente integrada altera o perfil das relações de troca entre os países membros, que passam a produzir de forma complementar e em conjunto, elevando o nível de comércio intra-industrial de partes e componentes. Por exemplo, em relação às diferentes atribuições entre as plantas produtivas integradas economicamente, um país torna-se responsável por produzir peças mais simples e de menor valor agregado, enquanto outros se responsabilizam por processos industriais mais complexos, até chegar à montagem do produto final. A fragmentação muda a forma como o produto deve ser considerado, quer em termos de estratégia industrial ou de comércio internacional. A produção, ao ser espalhada entre muitos produtores distintos em cada estágio, provoca efeitos e mudanças no valor agregado ao longo da cadeia produtiva, fazendo deste um elemento chave na sua análise, assim como o perfil variado da força de trabalho.

De fato, olhando para a fragmentação a partir da perspectiva da cadeia produtiva surgem interessantes questionamentos em como distribuir diferentes parcelas de valor agregado entre as economias integradas. Sabemos que a livre circulação de fatores em uma região economicamente integrada facilita o processo de integração produtiva, porém, quem a conduz? O produtor final, enviando para fora tecnologia barata, trabalho intensivo ou tarefas muito repetitivas? Ou uma economia emergente competitiva, agarrando oportunidades abertas repentinamente? Qual o papel das instituições comunitárias nesse processo?

A integração produtiva contribui para melhorar a competitividade e a inserção econômica internacional das economias nela envolvidas, de forma que entrar ou ter acesso a uma cadeia de produção internacionalmente ou regionalmente integrada se torna uma estratégia vital de desenvolvimento. Para aqueles produtos que já são internacionalmente produzidos de maneira fragmentada, se um deles for um produtor que esteja fora da cadeia de fragmentação, a não ser que possua o controle sobre uma tecnologia avançada, a probabilidade de o produto não se tornar competitivo é alta. Assim, é muito provável que alguém será jogado para fora do mercado. Além do mais, a inserção em uma cadeia produtiva

integrada é, muitas vezes, uma maneira eficiente de adquirir conhecimento tecnológico e de aperfeiçoar as técnicas e o setor de produção em geral, representando um ótimo desafio e trazendo oportunidades para os países envolvidos, principalmente para aqueles em desenvolvimento cujas oportunidades no mercado mundial são limitadas. A falta de inserção em processos de produção compartilhados pode reduzir o crescimento e as oportunidades de industrialização, enquanto que sua inclusão pode significar melhores oportunidades e caminhos para o crescimento sustentável.

Tendo em vista o aprofundamento dos processos de integração econômica regional e os benefícios advindos da integração produtiva, este fenômeno vem se aprofundando nos últimos anos e ganhando atenção de teóricos e formuladores de política a nível internacional e regional. Entretanto, apesar da proliferação de acordos de integração regional e o reconhecimento da importância do fortalecimento e dos benefícios dinâmicos da integração produtiva, poucos blocos econômicos têm atingido um nível relevante de integração produtiva, uma vez que esta integração requer níveis e condições mínimas relacionados à produção, como por exemplo, mão-de-obra qualificada e serviços de transporte e logística, a fim de que seja possível a execução de conexões exigidas pelas operações de fragmentação.

A União Europeia, sendo o processo de integração regional mais avançado, marcado não só pela existência de tarifas externas comuns, mas também por regulações harmonizadas entre seus membros, tem sido recentemente palco de cadeias produtivas regionalmente integradas e é, sem dúvida, o exemplo mais claro no que diz respeito à integração produtiva no âmbito dos blocos econômicos. O MERCOSUL, por outro lado, marcado pelas diferenças estruturais entre seus Estados-Membros e pelo legado de ser composto por economias exportadoras de commodities, não apresenta um nível muito elevado de integração produtiva. Entretanto, o bloco vem dedicando esforços a nível regional e institucional de forma a incentivar o processo entre seus membros. Nesse contexto foi criado em 2008 o Grupo de Integração Produtiva do MERCOSUL, com o objetivo de desenvolver e melhorar a competitividade do bloco através da integração produtiva.

Tendo em mente todos esses fatores, o presente trabalho analisará os níveis de integração produtiva na União Europeia e no MERCOSUL, de que forma este fenômeno tem beneficiado as economias envolvidas e como ele vem sendo tratado institucionalmente em cada projeto de integração. O primeiro capítulo será de cunho teórico e abordará a definição dos conceitos de integração econômica e redes de produção integrada, suas causas, conseqüências e possíveis efeitos econômicos para as partes envolvidas. Partindo da relação direta entre a formação de blocos econômicos regionais e o aprofundamento da integração

produtiva, o segundo e o terceiro capítulos do trabalho tratarão de descrever o processo de integração produtiva na União Europeia e no MERCOSUL, respectivamente. Dando sequência, o quarto capítulo irá ressaltar o papel das estruturas institucionais dos processos de integração econômica no incentivo ou não da formação de cadeias produtivas no interior dos mesmos, comparando as políticas da União Europeia e do MERCOSUL. Buscar-se-á estabelecer uma relação entre a importância dada ao tema pelas estruturas institucionais dos blocos e o nível de integração produtiva e revelar se este processo está beneficiando as economias envolvidas. A quinta e última parte do trabalho será de caráter conclusivo.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo geral

Caracterizar e analisar o processo de integração produtiva nos blocos econômicos da União Europeia e MERCOSUL, de forma a comparar suas causas e efeitos em termos econômicos, enfatizando o papel das estruturas institucionais de ambos os blocos na formulação de políticas que desencadeiem e/ou aprofundem dito processo.

1.2.2 Objetivos específicos

- 1) Descrever o processo de integração produtiva, sua origem, causas e conseqüências, de acordo com a literatura econômica e enfatizar a importância do mesmo no âmbito da integração econômica regional, ao estabelecer uma rede de cooperação, complementaridades e especializações do aparelho produtivo entre os países membros.
- 2) Expor o quadro da integração produtiva na União Europeia; analisar o nível de integração através de dados econômicos e de comércio intra-indústria; identificar países e setores mais integrados.
- 3) Expor o quadro da integração produtiva no MERCOSUL; analisar o nível de integração através de dados econômicos e de comércio intra-indústria; identificar países e setores mais integrados.
- 4) Expor a importância atribuída à integração produtiva pelas estruturas institucionais dos blocos e analisar as medidas políticas e técnicas da União Europeia e do MERCOSUL com relação a este processo, mostrando e discutindo as diferenças.

1.3 JUSTIFICATIVA

A divisão da produção tornou-se um recurso chave na economia mundial e representa importantes implicações para aqueles países que estão integrados em uma cadeia produtiva, ao mesmo tempo em que diminui as oportunidades disponíveis para aqueles países que se encontram fora do processo. Muitas implicações estratégicas são levantadas pela integração produtiva, variando desde o padrão da divisão mundial do trabalho até a sustentabilidade dos fluxos de comércio de cada país individualmente.

É preciso identificar quais são os mercados ou países que atuam como parceiros em um processo de integração produtiva, e por quais meios se dá a relação entre eles. É preciso identificar como os produtores podem se beneficiar das cadeias de valor. Eles devem buscar a inserção em um processo de integração produtiva através de seu próprio capital ou com o apoio de recursos estatais? O papel do ambiente institucional e de medidas governamentais deve ser analisado nesse processo.

A participação de um país em uma cadeia produtiva integrada traz benefícios econômicos, tecnológicos e em nível de competitividade, e por isso o tema tem ganhado cada vez mais a atenção dos economistas e formuladores de política. Entretanto, a maioria dos estudos abordou até o presente momento, sobretudo as economias dos países desenvolvidos e dos países em desenvolvimento da Ásia Oriental, dando pouca ou nenhuma atenção aos países da América Latina. Nesse sentido, uma das justificativas deste trabalho é a necessidade de aprofundar a análise da estrutura produtiva e do processo de integração produtiva entre os países que compõem o MERCOSUL, e a necessidade de melhorar a inserção econômica regional e internacional destes países, criando, ao mesmo tempo, mais oportunidades de trabalho dentro de cada país membro e fortalecendo os vínculos entre as diferentes economias da região.

Tendo em vista a importância do tema para os países envolvidos, tanto em termos econômicos como políticos, uma análise mais aprofundada sobre as causas, meios e conseqüências da integração produtiva se faz necessária. O aprofundamento teórico do tema é justificado, neste trabalho, através da relação intrínseca e causal entre os recentes processos de integração econômica regional e o processo de integração produtiva de um determinado setor econômico. A integração econômica contribui para o surgimento da integração produtiva, ao mesmo tempo em que este fenômeno significa um importante fator de êxito para os blocos de integração econômica regional ao promover uma melhor inserção de seus Estados-Membros na economia internacional. A integração produtiva, no âmbito do regionalismo, pode atuar

como um importante instrumento que conduza as economias integradas a gerarem benefícios coletivos através do desempenho conjunto. Nesse sentido, analisar a importância atribuída ao tema pelas estruturas institucionais de cada processo de integração é de fundamental importância, servindo esta análise como contribuição para as organizações, tanto regionais como nacionais, públicas ou privadas, que visem adquirir conhecimento sobre o tema da integração produtiva e/ou promover a inserção de empresas e/ou instituições em um processo do tipo.

1.4 METODOLOGIA

O presente estudo será de caráter tanto qualitativo como quantitativo. Será qualitativo na construção do contexto teórico, bem como na definição e compreensão dos fenômenos e conceitos abordados ao longo da pesquisa. Portanto, para descrever e interpretar o conceito de integração produtiva e a sua ocorrência e caracterização nos blocos econômicos União Europeia e MERCOSUL, os meios utilizados para coleta dos dados serão: revisão de bibliografia, em sua maioria artigos acadêmicos da área das Relações Internacionais e Economia; busca de informações nas páginas oficiais de ambos os blocos econômicos, bem como seus relatórios e documentos institucionais; busca de informações e dados nas páginas de organizações internacionais que estejam relacionadas ao tema, como documentos da ONU (Organização das Nações Unidas), UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e Desenvolvimento), CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe), IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada), ABDI (Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial), OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico), entre outros.

Uma análise mais aprofundada sobre a integração produtiva nos blocos econômicos citados será feita através de dados quantitativos. Para ilustrar o processo de integração produtiva serão analisados dados de comércio intra-indústria, exportações e importações de partes e componentes, investimento estrangeiro direto (IED), entre outros. Os respectivos dados serão obtidos diretamente nas bases de dados estatísticos internacionais, como o *Comtrade* (base de dados do comércio internacional das Nações Unidas), *Eurostat* (base de dados estatísticos da União Européia) e *OCDE Statistics*. Os dados extraídos do *Comtrade* estarão de acordo com a classificação SITC (*Standard Industrial Trade Classification*), por ser uma classificação que inclui subcategorias compostas por partes e componentes de produtos manufaturados.

2 OS PROCESSOS DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA REGIONAL E OS REARRANJOS GEOGRÁFICOS DA PRODUÇÃO INTERNACIONAL: CONTORNOS CONCEITUAIS

As últimas décadas têm sido acompanhadas por uma integração cada vez mais profunda da economia internacional através do comércio, tornando o mundo em que vivemos cada vez mais compacto do que em qualquer outro período da história. A ascensão da dinâmica internacional dos mercados trouxe consigo justamente a fragmentação dos processos produtivos, através dos quais a produção doméstica passou a ser combinada com outras atividades, serviços e produtos de outros países. Paralelamente, espalharam-se pelo globo inúmeros acordos de cooperação econômica, derrubando barreiras comerciais e criando áreas de livre comércio, formando em últimas instâncias blocos de integração econômica entre mercados regionais que buscam trabalhar em conjunto para crescerem e se protegerem da concorrência internacional cada vez mais acirrada. Tais acordos, ao facilitarem o comércio e a circulação de fatores produtivos entre os países envolvidos, influenciam a configuração espacial da produção, incentivando a formação de redes internas de produção e de esforços conjuntos para uma melhor eficiência produtiva.

2.1 OS PROCESSOS DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA REGIONAL: SURGIMENTO E APROFUNDAMENTO

O primeiro e mais ousado processo de integração regional se deu na Europa no cenário pós Segunda Guerra e aos poucos passou a servir de referência para outras regiões do mundo. Naquele contexto do pós-guerra a decadência política e econômica, a ameaça representada pela União Soviética e a hegemonia dos EUA desenhavam os contornos da bipolarização que reinaria a seguir, exercendo influência para a aproximação dos Estados europeus. Dadas as circunstâncias, a preocupação com a segurança regional e a necessidade de se construir uma unidade com base na identidade de valores e interesses que fizesse o contraponto às forças existentes esteve entre as motivações fundamentais do processo de integração da Europa (VAZ, 2002). O processo de integração europeu iniciou-se juridicamente em 1951, ano em que Bélgica, Holanda, Luxemburgo, França, Alemanha e Itália assinaram o Tratado de Paris, formando a Comunidade Econômica do Carvão e do Aço - CECA (SILVA, 2013), e a partir de então se aprofundou e se expandiu através de diversos tratados.

A criação da CECA marcou o início da primeira onda do regionalismo, a qual se desenvolveu entre o fim da Segunda Guerra e o final dos anos 1980. Essa primeira onda é

também conhecida como regionalismo fechado, uma vez que se baseava na premissa de que países menos desenvolvidos concorriam em desvantagem com os mais desenvolvidos, necessitando, portanto, de incentivos especiais que possibilitassem seu desenvolvimento e industrialização (SILVA, 2013). Foi justamente esse o caso dos primeiros acordos regionais na América Latina, os quais nasceram com o objetivo de promover o crescimento conjunto e a industrialização através da substituição de importações, melhorando a inserção do continente no cenário internacional globalizado e regido pelos imperativos de livre comércio, competitividade e maximização de lucros (SILVA, 2013).¹

O fim da década de 1980 e início dos anos 1990, com o desfecho da Guerra Fria e a aceleração da globalização, proporcionaram condições que favoreceram a criação de novos acordos de cooperação regional e a revitalização dos já existentes, principalmente na área econômica, marcando a segunda onda de regionalismo (SILVA, 2013). A Europa acelerou neste período o passo da integração regional iniciada na década de 1950:

Em 1992, o conjunto das Comunidades, somado às formas de cooperação estabelecidas entre os Estados-Membros, passou a ser denominado União Europeia após a ratificação do Tratado de Maastricht, também conhecido como Tratado da União Europeia (TUE).[...] O tratado de Lisboa, em vigor desde 2009, determinou a sucessão da União Europeia pela Comunidade Europeia e trouxe novas nuances a esse modelo de integração. (SILVA, 2013, p. 38).

Na onda da segunda fase do regionalismo foi institucionalizado em 1991 o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), pela assinatura do Tratado de Assunção entre Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai. A origem deste processo de integração se encontra nas relações bilaterais de cooperação e desenvolvimento entre o Brasil e a Argentina, os quais após uma série de acordos e protocolos acabaram por criar um mercado comum em conjunto com o Paraguai e o Uruguai (COSTA, 2013). Atualmente o bloco sul-americano é composto também pela Venezuela, e objetiva a integração dos Estados membros por meio da livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos².

A Organização Mundial do Comércio (OMC), em seu papel de reguladora das transações comerciais no cenário internacional, defende e estimula os países a adotarem medidas de liberalização comercial de modo multilateral através do princípio da não-

¹ A Comunidade Andina foi criada nesse contexto, em 1969, e hoje integra econômica e socialmente Bolívia, Colômbia, Equador e Peru. Para um maior detalhamento consultar: <http://www.comunidadandina.org>

² Mais informações sobre os objetivos do bloco consultar <http://www.mercosul.gov.br/>

discriminação, de forma que todos os países recebam o mesmo tratamento durante as trocas comerciais, seja este tratamento referente a políticas tarifárias ou não³. Entretanto, o que se verifica no cenário internacional é o avanço da formação de arranjos regionais de comércio, envolvendo um número menor de países que passam a adotar políticas econômicas comuns, as quais contrariam a lógica da não-discriminação em sua essência, uma vez que concedem vantagens comerciais a um número limitado de países. Para se ter um parâmetro, desde a criação da OMC em 1995 cerca de 400 novos acordos comerciais de caráter regional foram notificados pelos países membros, e muitos outros ainda estão sendo negociados (OMC, 2015), caracterizando a segunda onda do regionalismo.

A multiplicação de acordos de cooperação regional observada nas últimas décadas está relacionada, em grande parte, aos efeitos da globalização econômica, notadamente a interdependência e a competição acirrada.

[...] nota-se uma acentuada aceleração no calendário dos movimentos integracionistas e das tentativas de implantar políticas industriais e alfandegárias comuns. O principal motivo reside na busca de uma maior proteção com relação aos efeitos da globalização da economia. (SILVA, 2013, p. 31)

O fenômeno da globalização representa uma transformação na escala do comportamento social dos seres humanos ao permitir a ligação entre comunidades longínquas e expandir o alcance das relações de poder ao redor do mundo, implicando num adensamento e maior magnitude dos fluxos internacionais e dos padrões de interação social ao redor do globo (HELD; MCGREW, 2003). Nesse cenário globalizado os Estados vivenciam uma era de interdependência econômica, uma condição de dependência recíproca, mútua (PRAZERES, 2007). As economias dos diferentes países se entrecruzam e se influenciam em diferentes intensidades e em diferentes dimensões, de uma maneira tal que eventos, decisões e atividades em uma parte do mundo podem vir a ter importância para indivíduos e comunidades em regiões distantes do globo.

O alargamento, o aprofundamento e aceleração da interconectividade global implicam numa maior repercussão das atividades sociais, políticas e econômicas através das fronteiras, fazendo com que nasçam novos e se estreitem antigos vínculos entre distintas comunidades em distintas áreas geográficas. Como bem denota Silva (2013), é nesse panorama de interdependência que a efetivação e o aprofundamento de diversos tipos de acordos

³ Nesse sentido consultar página da OMC: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm

internacionais são possibilitados, e acrescenta que “a globalização sobrepõe-se às estruturas estatais, produzindo como consequência a interação entre distintos Estados, consubstanciada por meio da assinatura de acordos que podem ser de conteúdo econômico, social, cultural e político” (SILVA, 2013, p. 25).

Além da interdependência, a competição econômica no sistema internacional também interfere no comportamento dos países em relação à formação de acordos comerciais. Segundo a lógica liberal, a formação de arranjos cooperativos pode melhorar a posição de certas economias em relação a um cenário de não-cooperação. Assim sendo, o interesse em melhorar sua posição relativa faz com que os mesmos Estados que competem entre si cooperem, se unam e rejam aos efeitos dos fluxos econômicos que operam nesta rede global (PRAZERES, 2007). Os processos de integração regional objetivam o desenvolvimento e a melhor inserção da região na sociedade internacional, operando com base em interesses predominantemente econômicos. Silva (2013) enfatiza a importância do processo de integração:

A integração regional adquire uma conotação muito significativa no campo econômico. Ela tem sido apontada como remédio necessário para a sobrevivência dos estados no sistema mundial, caracterizado por profundas e constantes alterações e pelos diferentes graus de polarização econômica, política, comercial e tecnológica, [...] decidem abraçar a causa da união em busca de atingir elevados níveis de competitividade na economia global. (SILVA, 2013, p. 34)

A integração regional é um processo através do qual atores políticos em vários contextos nacionais distintos se articulam de maneira consensual a partir de objetivos, interesses e valores comuns que sejam compartilhados. A integração denota um esforço adicional em relação à cooperação pura e simples, uma vez que representa comprometimento de longo prazo, envolve objetivos mais ambiciosos e implica num grau de institucionalidade capaz de conferir segurança e estabilidade às relações intra-bloco (PRAZERES, 2007). Para Silva (2013) a integração regional representa um esforço dos Estados em formular respostas conjuntas e em criar capacidades de proteção mútua em resposta aos desafios impostos pela internacionalização econômica, o que pode ser resumido como a construção de fronteiras regionais para escapar dos ataques às fronteiras domésticas.

Ainda que alguns dos principais blocos de integração tenham sido estimulados por questões políticas, como a União Europeia e o MERCOSUL, por exemplo, atualmente o caráter econômico da integração passou a ter importância marcante e crescente em

praticamente todos os processos. Mistry (1999) afirma que o regionalismo atual aparece como uma resposta dos Estados no sentido de administrar coletivamente novos riscos econômicos e políticos, e incertezas com as quais se deparam na era pós Guerra Fria. Gamble e Payne (1996) destacam, por sua vez, a importância da intervenção do Estado sobre o mercado por meio de arranjos regionais, uma vez que no âmbito desses acordos os países membros podem exercer maior controle e influência sobre o regime de integração criado em comparação ao poder que possuem no ambiente multilateral.

Para Prazeres (2007) as possibilidades decorrentes da liberalização comercial costumam estar na base de qualquer processo integrativo, o qual, além de ser percebido como estratégia em favor da inserção internacional de seus membros, é também tido pelos demais agentes econômicos, públicos e privados, como uma estratégia para potencializar interesses e viabilizar a realização de objetivos comuns. Prazeres (2007) destaca, ainda, que um importante incentivo à formação de blocos regionais atualmente são as medidas de liberalização comercial que visam a eliminação de restrições ao fluxo de mercadorias e a adoção de regras que facilitem a movimentação de capital entre os membros. A possibilidade de se constituir uma plataforma de exportações e importações para um mercado ampliado pela eliminação das barreiras comerciais tem sido um grande atrativo, permitindo a muitas economias protegerem seus setores-chave.

Os atuais movimentos de integração econômica regional não só são estimulados pelo processo da globalização como também servem de escudo para proteger os Estados contra malefícios provocados pela globalização, uma vez que as uniões favorecem uma resposta mais eficaz aos desafios impostos na contemporaneidade ao acelerar o crescimento econômico e facilitar a tomada de posições conjuntas para vencer os desafios. Nesse sentido, os processos de integração regional são considerados

[...] um mecanismo de defesa para o Estado-Nação, frente aos diferenciados desafios impostos, em nível mundial, ao fenômeno da planetarização da economia, fundamentalmente, para aqueles países que até poucas décadas atrás se encontravam isolados das transações e das competições em diversos patamares das arenas internacionais. (SILVA, 2013, p. 31)

Balassa (1961) ressalta a supressão de algumas formas de discriminação econômica entre determinados países como o elemento caracterizador dos processos de integração econômica. Tais processos podem adotar diferentes configurações que representam graus de integração distintos, os quais foram dispostos por Balassa (1961) em uma classificação com as seguintes fases: área de livre comércio, união aduaneira, mercado comum, união

econômica e união econômica total. Tal classificação sofreu certas alterações por parte da literatura, e uma nova fase é considerada por alguns autores como precursora da integração econômica: a área de preferências tarifárias (PRAZERES, 2007). Tal classificação serve para demonstrar sucintamente o nível de desenvolvimento e aprofundamento atingido e também para verificar se determinado processo pode ser classificado como integração econômica.

Vista como um processo a integração econômica poderia incluir em sua fase inicial arranjos cooperativos mais superficiais, sendo em seu início composta por estágios menos profundos que aos poucos vão se tornando mais densos. Silva (2013) observa que cada fase do processo integracionista compreende integralmente a fase anterior, à qual são acrescentadas outras características específicas que refletem o aprofundamento do modelo. As etapas são as seguintes:

- Área de preferências tarifárias: trata-se de uma integração superficial, consistindo em um primeiro passo rumo à integração e servindo como uma experimentação para avaliar as viabilidades de se efetivar tal processo de integração econômica entre as partes.
- Área de livre comércio: compreende a eliminação recíproca das barreiras alfandegárias, restrições e operações de comércio entre os países membros, criando-se uma zona dentro da qual os bens podem circular livremente. Cada país mantém, entretanto, suas próprias tarifas em relação a países terceiros.
- União aduaneira: além da liberalização comercial intra-zona, ocorre também a adoção da tarifa externa comum sobre produtos provenientes de países terceiros.
- Mercado comum: compreende a livre mobilidade de fatores produtivos, não apenas a circulação de mercadorias como também de serviços, capitais e trabalho.
- União econômica: além dos elementos característicos das fases anteriores, há a harmonização das políticas econômicas nacionais e a coordenação de políticas macroeconômicas comuns.
- União econômica total: ocorre a unificação das políticas monetária, fiscal e social cuja execução está a cargo de instituições supranacionais que gozam de poder coercitivo, sendo suas decisões obrigatórias para os países membros.

Qualquer processo de integração econômica, independente do grau de intensidade em que se encontre na classificação acima descrita, e mesmo que comporte a liberalização apenas parcial das relações comerciais entre seus membros, implica em mudanças nas condições em que atuam as economias envolvidas. Os acordos regionais de integração acarretam em

conseqüências para a configuração espacial das atividades industriais, uma vez que o fim dos entraves aos movimentos de mercadorias e de fatores produtivos

representa um novo contexto em relação ao qual as empresas passam a basear estratégias e a fixar decisões. Isso envolve, necessariamente, opções locacionais, e, dessa forma, o tema de que se trata refere-se à configuração espacial do aparelho produtivo industrial no âmbito da integração. (LINS, 1997, p. 237)

A reconfiguração espacial das atividades produtivas num território unificado compreende tanto a instalação de novas capacidades produtivas como a redistribuição de funções através de plantas já existentes (LINS, 1997), e constitui-se em matéria de especial importância tanto econômica como política, podendo levar as economias a um nível ainda mais avançado de integração regional, a integração produtiva.

2.2 DA FRAGMENTAÇÃO ESPACIAL DA PRODUÇÃO NOS PROCESSOS DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA REGIONAL: DEFININDO O CONCEITO DE INTEGRAÇÃO PRODUTIVA

Para se compreender o significado de integração produtiva deve-se antes compreender o conceito de fragmentação produtiva. A expansão da fragmentação internacional da produção vem recebendo cada vez mais atenção da literatura especializada, porém, não existe um conceito claro e bem definido. Diferentes autores se utilizam de diversos termos ao tratar do tema, fazendo com que existam múltiplas denominações para explicar o mesmo fenômeno. Para alguns, trata-se de fragmentação da produção; para outros, cadeias globais de valor, cadeias globais de produção, integração vertical ou super-especialização. Arndt e Kierzkowski (2001) utilizam o termo *fragmentação da produção* para descrever a separação física das diferentes etapas que compõem a produção de um determinado produto. Feenstra (1998) classifica o fenômeno como uma ruptura da prevalência do sistema de produção Fordista⁴, o qual passou a perder espaço para sistemas de produção mais flexíveis a partir da década de 1970. Com as mudanças no sistema capitalista e a maior flexibilidade da produção, empresas passaram a complementar suas produções através do *outsourcing* e da terceirização de forma a aumentar seu faturamento, externalizando partes da produção que até então

⁴ Criado em 1914 pelo empresário norte-americano Henry Ford, o Fordismo foi um sistema de produção em massa, baseado em linhas de montagem, e caracterizado pela verticalização da produção no âmbito de uma mesma empresa.

ocorriam dentro das fronteiras da firma, tanto dentro do próprio país quanto no exterior. Quando as empresas buscam complementar seu processo produtivo além de suas fronteiras domésticas, temos o desencadeamento da fragmentação da produção, ou seja, a dispersão geográfica das etapas produtivas e o conseqüente aumento do volume do comércio internacional (FEENSTRA, 1998). O que está em questão é uma nova forma de internacionalização da produção marcada pela divisão da produção em diferentes localidades geográficas, e que permite a criação de redes internacionais, tanto no interior de uma mesma empresa como entre firmas distintas.

O advento da fragmentação produtiva como novo paradigma industrial e tecnológico pós-fordista implica no surgimento de cadeias industriais complexas e obriga as empresas a buscarem novas estratégias e formas de articulação. As empresas, notadamente as grandes multinacionais, têm um papel chave no processo de fragmentação, conduzindo à formação de redes regionais ou globais de produção, nas quais parcela substantiva e crescente de insumos básicos, partes e componentes agregados à produção são terceirizados. De acordo com Flôres Junior (2008) a fragmentação espacial da produção é um fenômeno moderno no qual se observa uma divisão mais precisa e apurada da produção de bens e serviços, associada ao fracionamento do processo produtivo entre distintos proprietários e em diferentes partes do mundo.

Entretanto, a fragmentação de uma cadeia produtiva não significa a simples desverticalização internacional da produção. Como enfatiza Machado (2008), a fragmentação internacional da produção compreende redes complexas de suprimento, nas quais uma parte ou um componente fabricado por determinado fornecedor pode suprir várias linhas de produtos de distintas empresas. Este fornecedor pode adquirir partes e componentes de uma gama variada de outros fornecedores subsidiários, os quais, por sua vez, adquirem componentes de outras empresas. Ou seja, a fragmentação da produção gera um efeito cadeia, não só abrangendo diversos elos da cadeia produtiva, mas também se reproduzindo nos vários estágios do processo produtivo.

Em relação aos fatores que têm contribuído para a expansão do processo de fragmentação da produção além das fronteiras podem ser citados fatores de diferentes naturezas, mas que se relacionam intensamente entre si de forma a proporcionar um ambiente favorável a tal processo. A liberalização da economia internacional, diminuição das tarifas alfandegárias, negociações internacionais e a harmonização de normas, diminuição dos custos de transação, avanços tecnológicos e em comunicação e a conseqüente codificação dos

processos produtivos, são fatores que, combinados, tornaram mais baratos os serviços necessários para sustentar as cadeias de produção.

As mudanças institucionais e a liberalização econômica têm permitido uma considerável redução dos custos e dos riscos das transações e a expansão da liquidez internacional, contribuindo para o aprofundamento da fragmentação da produção (ERNST; KIM, 2002). Feenstra (1998) aponta a liberalização comercial e a queda no custo dos transportes como elementos que impulsionam a fragmentação da produção, e destaca que a maior parte do crescimento do comércio relativo à renda está relacionada aos efeitos combinados pela redução das barreiras tarifárias e dos custos de transporte, sendo a redução das barreiras ao comércio mais relevante do que o preço do transporte.

Empresas multinacionais foram as primeiras a se beneficiar da fragmentação internacional da produção, uma vez que com a liberalização dos mercados passaram a ter maiores possibilidades de escolha em relação às maneiras de se relacionar com mercados e parceiros internacionais e maiores possibilidades de recorrer a recursos externos a fim de complementar suas capacidades internas (ERNST; KIM, 2002).

Embora a produção possa ser fragmentada em inúmeros blocos e em diferentes localidades geográficas, ela incorre em custos de ligação referentes às atividades e serviços necessários para conectar os blocos produtivos entre si de forma coordenada. Estes serviços, denominados *serviços de ligação* ou *atividades de conexão*, envolvem operações de transporte, comunicação, contratos, transferência de conhecimento, entre outras atividades, e representam grandes ganhos de escala quando bem aproveitados (JONES; KIERZKOWSKI; LURONG, 2004). Os custos de comunicação destinados ao transporte de uma centena de unidades entre dois blocos produtivos, por exemplo, não será muito diferente do custo destinado ao transporte de milhares de unidades.

Tais atividades de conexão têm sido aperfeiçoadas de maneira extraordinária nas últimas décadas, reduzindo assim seus custos e facilitando a fragmentação internacional da produção. Os avanços tecnológicos na área das telecomunicações são o maior responsável pela redução dos custos das atividades de conexão. A redução dos custos com ligações telefônicas, a introdução e propagação do uso de e-mails e a possibilidade de transmitir em tempo real textos, imagens e vídeos de um extremo a outro do globo têm incentivado positivamente a fragmentação internacional das atividades produtivas e as cadeias internacionais de valor (JONES; KIERZKOWSKI; LURONG, 2004).

De acordo com Ernst e Kim (2002) o desenvolvimento de novas tecnologias da informação e da comunicação é uma das principais causas da dispersão da produção, fazendo

com que a produção internacionalmente fragmentada seja o principal motor do comércio internacional, ao invés das exportações de produtos finalizados. Isso porque tais avanços permitem que as empresas otimizem mais eficientemente seu tempo, tornando menos significativas as distâncias geográficas entre plantas produtivas integradas. Ademais, simplificam a codificação de processos e proporcionam mecanismos flexíveis necessários para a coordenação e o bom funcionamento da cadeia produtiva. Considerando que existam duas possibilidades de produção, se uma delas exibir maiores retornos crescentes de escala nas atividades de conexão relativamente às atividades de produção, haverá tendência à fragmentação da produção; caso contrário, a produção tenderá a ser concentrada numa única localidade (ERNST; KIM, 2002). A redução dos custos de ligação e os decorrentes ganhos de escala, portanto, estimulam a produção a ser realizada em diferentes localidades geográficas.

Outro estímulo à formação de redes globais de produção diz respeito à crescente complexidade da competição internacional, a qual tem alterado os determinantes organizacionais, os padrões de comportamento e crescimento e até mesmo a localização geográfica das firmas. Atualmente, nem mesmo a empresa líder de um determinado mercado é capaz de atuar no mercado internacional apenas com suas capacidades internas, uma vez que a posição competitiva de uma empresa em seu mercado doméstico já não é mais independente das movimentações do mercado externo. As empresas, para serem competitivas, devem estar presentes em mais de um mercado em crescimento e ao mesmo tempo integrar suas atividades produtivas em uma escala global, de forma a se beneficiar de fatores produtivos e das cadeias de valor (ERNST; KIM, 2002).

A competitividade está intimamente ligada, portanto, à capacidade que as empresas desenvolvem ao selecionar recursos e fatores produtivos além das fronteiras da firma. Se considerarmos um produto final que seja produzido inteiramente em um processo verticalmente integrado em uma mesma planta e outro produto que seja produzido em um processo fragmentado, o primeiro provavelmente será menos econômico que o segundo. Isso porque, segundo Ernst e Kim (2002) os custos totais de produção são reduzidos quando partes da produção são externalizadas e integradas entre diferentes localidades, desde que os fatores produtivos sejam mais baratos. Uma das principais razões para a formação de redes de produção integradas entre países é justamente a necessidade que as empresas têm em aumentar seus rendimentos através da redução de custos de produção e do acesso a fatores produtivos mais baratos que só podem ser explorados em outras regiões do globo.

Segundo Coase (1937), citado por Machado (2008), as empresas incorrem em custos quando utilizam os mercados, denominados custos de transação⁵. De acordo com a teoria dos custos de transação, estes dependem, em primeiro lugar, das condições da troca, da frequência da transação, das especificidades do ativo transacionado, de incertezas econômicas, comerciais, jurídicas e regulatórias, e, em segunda instância, do comportamento dos agentes, compradores e vendedores, que têm racionalidade limitada e podem adotar estratégias oportunistas. Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) afirmam que a teoria do custo de transação explica quando a produção global deve ser organizada no interior das fronteiras da firma ou através de mercados internacionais. Quando estes custos forem muito elevados a empresa opta por verticalizar a produção, ou seja, internalizar o processo produtivo sob o seu domínio; quando baixos, ela opta pelo *outsourcing* e/ou fragmentação da produção.

O fenômeno da fragmentação da produção combinado aos processos de integração econômica regional caracteriza a integração produtiva, e embora estes conceitos sejam usados muitas vezes como sinônimos na literatura, o segundo se trata de um fenômeno mais específico que o primeiro. Nonnenberg (2013) enfatiza que o ponto chave para se compreender o processo de integração produtiva é considerar que a produção passa a ser realizada por diferentes firmas, em diferentes países, cada qual especializado em uma fase da produção. Assim, cada firma e/ou país torna-se responsável por uma ou várias etapas do processo de produção no comércio internacional, importando bens intermediários visando uma exportação posterior numa cadeia sequencial até a produção de um bem final (MEDEIROS, 2008). A integração produtiva em um bloco de integração econômica significa a divisão do processo de produção de produtos complexos em vários estágios, sendo cada estágio operado em um país distinto, ou seja, significa a divisão internacional do trabalho entre os países que formam um determinado bloco econômico. Dullien (2008) afirma que a integração produtiva regional é a desintegração do processo produtivo no âmbito do processo de integração econômica regional.

Intrinsecamente associada à fragmentação da produção e à formação de alianças entre empresas, a integração produtiva apresenta como característica substantiva a especialização flexível dos processos produtivos, constituindo um caso intermediário do processo de organização da produção entre a integração vertical e o *outsourcing* (MACHADO, 2008). A integração vertical é resultado de processos de fusão ou aquisição realizados pela empresa, ou seja, a empresa passa a produzir o que antes era produzido pelos seus fornecedores, enquanto

⁵ Nesse sentido consultar: COASE, Ronald H. The Nature of the Firm. **Economica**, New series, vol. 04, n.16, p.386-405, 1937.

o *outsourcing* é a simples aquisição de insumos e produtos intermediários no mercado produzidos por terceiros, e, apesar de muitas vezes conduzir à formação de redes de fornecedores, não implica em integração produtiva (MACHADO, 2008). Entretanto, isso não significa que o processo de integração produtiva não comporte transações comerciais. Como destaca Machado (2008), muito mais que uma simples relação de compra e venda, a integração produtiva compreende importações de insumos, partes e componentes a serem utilizados no processo produtivo da empresa, investimento direto externo e, o mais importante, alianças e acordos de cooperação entre produtores e seus fornecedores, estabelecendo um compromisso de partilha de ativos específicos entre os parceiros e uma espécie de complementação dos aparelhos produtivos. Nesse sentido, a integração produtiva deve ser entendida como

O desenvolvimento do processo de fragmentação da produção em bases regionais (grupos de países) ou globais, o que pode implicar a criação de uma divisão internacional do trabalho no circuito de uma determinada cadeia produtiva, cuja contrapartida é a consolidação de fluxos comerciais do tipo intra-industrial em que ocorrem importação de partes e componentes, processamento industrial e exportação de componentes mais complexos ou de produtos finais. (MACHADO, 2008, p. 3)

A integração produtiva é, portanto, uma especificação derivada do conceito de fragmentação da produção quando esta se desenvolve em bases regionais, em grupos de países, e cria uma divisão internacional do trabalho no âmbito de uma determinada cadeia produtiva e os países que a comportam, sendo o comércio de partes e componentes e de serviços uma de suas expressões mais visíveis ora em curso na economia mundial (MEDEIROS, 2008).

Ao mesmo tempo, a integração da produção constitui um cenário mais abrangente e um importante fator para o desenvolvimento do processo de integração econômica regional, podendo favorecer a distribuição dos benefícios entre os Estados envolvidos, uma vez que se baseia em complementaridades e cooperação. Prazeres (2007) destaca que talvez a integração produtiva seja a parte mais densa do processo de integração, por englobar as dimensões comercial, financeira e produtiva, e implicar alteração significativa na estrutura econômica da região. A integração produtiva

envolve a constituição de cadeias produtivas regionais que exploram as complementaridades econômicas e incentivam a especialização dentro do bloco regional. A internacionalização de empresas dos países do bloco, parcerias, fusões e aquisições compõem o cenário. Vale notar que o fluxo de

investimentos e a circulação de bens e serviços decorrentes desse processo são fatores essenciais para que se opere a integração produtiva numa determinada região. (PRAZERES, 2007, p. 65)

Assim como no processo de fragmentação da produção, os custos de transação ocupam papel determinante na integração produtiva. Segundo Lotter (1995) citado por Machado (2008), através da teoria dos custos de transação de Coase também é possível demonstrar como a cooperação regional surge como uma forma intermediária de organização da produção. Os processos de integração regional tendem a reduzir ainda que indiretamente, os custos de transação, criando condições favoráveis para que ocorra a integração da produção, podendo induzir a formação de cadeias produtivas dentro da região. A proximidade geográfica entre os parceiros comerciais dentro de um bloco regional reduz consideravelmente os custos de transporte que incorrem entre os diferentes estágios de uma cadeia produtiva e as preferências tarifárias e livre circulação de fatores produtivos incentiva relações econômicas intra-bloco (JOHNSON; NOGUERA, 2012). Machado (2008) afirma que os acordos de integração conferem um diferencial uma vez que

A expansão do mercado de bens e serviços que resulta da ausência de barreiras ao comércio permite às empresas aproveitar economias de escala e de escopo e rever suas estratégias competitivas à luz das oportunidades de redução de custos propiciadas pela terceirização de parcela da produção ou pela possibilidade de consolidação de alianças para investimentos em P&D ou no provimento de insumos. (MACHADO, 2008, P. 10)

Ademais, a livre movimentação de fatores, tanto do trabalho quanto do capital em uma área de integração regional permite que as empresas se apropriem das vantagens referentes à realocação dos investimentos em direção a regiões que ofereçam custos mais baixos de utilização dos fatores de produção (MACHADO, 2008).

Quando se considera a formação de cadeias produtivas no interior dos movimentos de integração regional, deve-se destacar ainda a existência de uma institucionalidade comunitária que assegura a uniformidade e a estabilidade das regras do jogo, criando um ambiente com tais características que facilitam os negócios e impedem que empresas de determinado país sejam favorecidas em detrimento do capital estrangeiro (MACHADO, 2008). As instituições estabelecidas por um processo de integração regional e a harmonização das normas e relações econômicas entre seus membros também criam um cenário propício à formação de cadeias produtivas. Keohane (1998) enfatiza a importância do papel das instituições na redução dos custos de elaboração, aplicação e monitoramento das regras, na propagação de informações e

no entendimento e credibilidade dos compromissos. Ao reduzir a incerteza e os custos de planejamento e execução de acordos, as instituições internacionais ajudam os países membros a alcançar ganhos coletivos (KEOHANE, 1998). Este entorno estimula diferentes empresas dos países membros a integrarem sua produção, uma vez que possuem maiores informações sobre as condições de mercado de seus vizinhos e estão mais seguras de que as transações comerciais de partes e componentes ocorrerão em condições previstas (JONES; KIERZKOWSKI, 2004).

Sendo assim, a tendência é que a fragmentação da produção continue crescendo ao longo do tempo concentrada entre parceiros comerciais próximos, no processo de integração produtiva (JOHNSON; NOGUERA, 2012). Tanto a União Europeia como o MERCOSUL têm vivenciado um aprofundamento recente do dito fenômeno em suas fronteiras regionais. Para Machado (2008) a conformação do mercado unificado constitui o elemento essencial para a facilitação das iniciativas de integração produtiva e é o responsável pela integração promovida nos últimos anos pela indústria européia.

De fato, a Europa atualmente experimenta uma nova dimensão da produção regional compartilhada, especialmente após a incorporação dos países do Leste Europeu ao bloco de integração econômica, fato que resultou em realinhamentos geográficos de padrões do comércio e do desenvolvimento de novos produtos. Em um período relativamente curto as economias do Leste, em transição, intensificaram o comércio intra-indústria com a Europa Ocidental e desenvolveram acordos de partilha de produção com várias empresas da União Europeia (JONES; KIERZKOWSKI; LURONG, 2004).

No MERCOSUL, iniciativas recentes recolocaram a temática da integração produtiva na agenda de negociações. Em julho de 2006 os Estados-Membros deram início à definição do “Plano de Desenvolvimento e Integração Produtiva Regional”. Em dezembro de 2007 o Conselho do Mercado Comum criou um grupo *Ad Hoc* com a função de elaborar o Programa de Integração Produtiva do MERCOSUL (PIP), o qual foi ratificado em 2008 juntamente com a formação do Grupo de Integração Produtiva do MERCOSUL (GIP), com a função de coordenar e executar o programa (Declaração CMC Nº 12/08). O Programa de Integração Produtiva do MERCOSUL tem como objetivo fortalecer a conexão e complementaridade produtiva das empresas do MERCOSUL, especialmente das cadeias produtivas das Pequenas e Médias Empresas (PMEs) e dos países de menor tamanho relativo, e aprofundar o processo de integração do bloco, consolidando o aumento da competitividade dos setores produtivos dos países membros (MERCOSUL, 2015b).

2.2.1 Implicações para os entes envolvidos em um processo produtivo integrado

Como visto, os blocos econômicos tendem a aprofundar a integração produtiva de seus mercados, uma vez que, ao promover a livre mobilidade de capital, mercadorias e demais fatores produtivos, facilitam a mobilidade espacial do aparelho produtivo. Os rearranjos geográfico-produtivos resultam em uma série de conseqüências para as economias envolvidas, conferindo-lhes vantagens e benefícios ao mesmo tempo em que são necessários esforços para que tais rearranjos sucedam. Integrar o processo produtivo no interior de um bloco econômico pode revelar-se uma maneira de maximizar os ganhos do livre comércio e obter benefícios dinâmicos. A questão principal nesse aspecto é a premissa de que a integração produtiva pode melhorar, de maneira mais rápida, o nível tecnológico, o acesso a mercados e a inserção econômica dos países que dela fizerem parte, especialmente aqueles menos desenvolvidos.

Dullien (2008) destaca que a integração produtiva nos mercados regionais favorece o progresso tecnológico ao reduzir custos de produção através de economias de escala, melhora a competitividade das cadeias produtivas, e traz como conseqüência, entre outras, maiores oportunidades de integração das PMEs no mercado internacional, otimização dos gastos e investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e a redução das assimetrias existentes entre países com diferentes níveis de desenvolvimento econômico. Ademais, o aprofundamento da competitividade nos mercados integrados pode forçar as empresas a inovarem.

Tais considerações mostram-se particularmente relevantes em relação a países em desenvolvimento e suas capacidades locais. A evolução da organização industrial em escala regional afeta não só o comportamento das firmas e da estrutura do aparelho produtivo, mas também diz muito sobre como e porque os países avançam ou deixam de avançar na economia global (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005). De acordo com Jones e Kierzkowski (2004) o comércio intra-bloco referente à fragmentação da produção no âmbito regional permite o desenvolvimento de atividades econômicas nos territórios dos diversos países, muitas vezes incentivando o crescimento de áreas urbanas com boas instalações portuárias e ferroviárias. Em outras palavras, o comércio e a fragmentação do processo produtivo podem levar a uma maior dispersão da atividade de produção em uma região e ao mesmo tempo incentivar a aglomeração das atividades econômicas no interior dos países (JONES; KIERZKOWSKI, 2004).

Outra conseqüência da integração produtiva é que ela abre espaço para a atuação de PMEs. Embora as grandes corporações internacionais tenham papel de destaque como

responsáveis pelo aprofundamento da fragmentação produtiva no cenário global, atualmente a premissa de que apenas estas multinacionais com operações em larga escala teriam os recursos e conhecimento necessários para se beneficiar das oportunidades advindas das cadeias produtivas internacionais não se aplica inteiramente. Apesar de ainda hoje o papel das grandes empresas internacionais ser frequentemente enfatizado, a globalização e a liberalização econômica derrubaram inúmeras barreiras ao comércio, abrindo espaço para as PMEs e tornando mais significativo seu papel no mercado regional e internacional (JONES; KIERZKOWSKI; LURONG, 2004).

A importância das PMEs tem crescido nos modelos atuais de produção industrial, em especial nas redes de integração produtiva, nas quais estão presentes acordos de cooperação e complementaridades. A cooperação passa a envolver não só acordos entre grandes empresas e PMEs, mas também entre estas. Como ressaltam Lins e Bercovich (2005), os acordos de cooperação envolvendo PMEs representam objeto de relevância especial no contexto da integração econômica, porque, “dentre outras coisas, a cooperação pode proporcionar aprendizagem com respeito à internacionalização, auxiliar na absorção de tecnologia e, particularmente, favorecer ganhos de escala, tendo em vista a especialização produtiva” (LINS; BERCOVICH, 2005, p. 281).

A promoção e disseminação de *know-how* através das fronteiras é outra característica das redes de produção integradas que influencia as economias envolvidas. Estas redes têm atuado como um catalisador na difusão internacional e regional do conhecimento, proporcionando novas oportunidades para a formação de capacidade local em regiões que se encontram fora do eixo industrial da América do Norte, Europa Ocidental e Japão. A integração produtiva atua como portadora do conhecimento uma vez que as diversas empresas responsáveis pelos diferentes estágios de produção necessitam se comunicar e transferir conhecimento técnico e gerencial entre si, a fim de melhorar as competências técnicas e de gestão dos fornecedores, de modo que possam atender as especificações necessárias para os próximos estágios de produção (ERNST; KIM, 2002). Uma vez que uma das plantas produtivas integradas atualiza com êxito as suas capacidades, gera-se um incentivo para que demais plantas transfiram conhecimento cada vez mais sofisticado, incluindo o desenvolvimento de produtos e processos.

Em relação ao conhecimento que é transmitido entre as indústrias, existem dois tipos: o codificado e o tácito (ERNST; KIM, 2002). O conhecimento codificado refere-se ao conhecimento que está sistematizado e explícito em linguagem formal e que pode ser combinado, armazenado, recuperado, e transmitido com relativa facilidade e através de vários

mecanismos. Com a queda no custo da informação e comunicação, devido aos avanços tecnológicos, a disseminação de microprocessadores, fibras ópticas e o surgimento da Internet, o conhecimento tornou-se muito mais simples de ser codificado, armazenado, transmitido, compreendido e absorvido, contribuindo para sua mobilidade e acessibilidade a nível mundial e em tempo real a um custo relativamente baixo. O conhecimento tácito, por sua vez, refere-se ao conhecimento que, por ser tão profundamente enraizado na mente e corpo humano torna-se difícil de codificar e transmitir e só pode ser expresso através da ação, compromisso e envolvimento em um contexto e localidade específicos. O conhecimento tácito fornece o fundamento intelectual para toda a gestão dos processos e do conhecimento. Por ser baseado na experiência, as pessoas o adquirem por meio da observação, imitação e prática e, portanto, sua difusão requer interação e treinamento (ERNST; KIM, 2002).

As empresas normalmente transferem aos seus fornecedores conhecimento do tipo codificado, de forma a auxiliá-los na criação de capacidades necessárias para produzir produtos e serviços que cumpram com pré-requisitos de qualidade e preço para que possam seguir pelos demais estágios produtivos. Na maioria dos casos, a absorção de tecnologia e conhecimento codificado por si só não é suficiente para que os produtores o assimilem e o utilizem de forma correta e eficaz, pois a aplicação do conhecimento codificado em operações práticas requer uma quantidade significativa de conhecimento tácito (ERNST; KIM, 2002). Desta maneira, as empresas estão investindo cada vez mais na propagação de conhecimento tácito, através do contato entre engenheiros e gestores de produção das diferentes plantas integradas, treinamentos, workshops e visitas técnicas.

A participação em redes de produção integradas gera novas oportunidades de difusão do conhecimento entre os diversos agentes envolvidos, e pode contribuir também para a formação de capacidade local. Porém, é preciso pensar em que maneira e até em que ponto os produtores são capazes de internalizar o conhecimento transferido e usá-lo de forma a aprimorar suas próprias capacidades, visto que a transferência de conhecimento não se dá de forma automática. Ernst e Kim (2002) alegam que a exposição de indivíduos e empresas ao conhecimento externo é relevante, porém insuficiente, a não ser que sejam aplicados esforços conscientes para internalizá-lo e usá-lo, o que requer processos complexos e certo nível de capacidade interna por parte da própria entidade que está absorvendo tal conhecimento. Uma vez que os produtores só podem absorver efetivamente os conhecimentos difundidos se desenvolverem as suas próprias capacidades, a integração produtiva requer investimentos e esforços conjuntos entre os diversos produtores para que a transferência e absorção de conhecimentos ocorram de forma eficaz (ERNST; KIM, 2002).

Além da transferência de conhecimento gerencial e tecnológico, outra vantagem importante é que a participação em redes de produção e distribuição além das fronteiras de um país facilita e promove o acesso a novos mercados, expandindo a comercialização de seus produtos (KAMINSKI; NG, 2001). Por conseguinte, esta crescente internacionalização tem importantes implicações para as estratégias de crescimento de um país, os níveis de emprego, produtividade, importações e exportações, especialmente para aqueles países em desenvolvimento (FOSTER, STEHRER; TIMMER, 2013).

Apesar das vantagens, a produção em nível de integração produtiva também implica em custos para os entes envolvidos, ao passo que pressupõe elevados investimentos em transferência e absorção de tecnologia e qualificação de mão-de-obra e requer recursos de administração e coordenação nem sempre disponíveis na maioria das empresas. A participação nas etapas superiores da cadeia produtiva requer que as firmas dominem os processos tecnológicos e tenham, na dimensão necessária, engenheiros e técnicos qualificados capazes de dominar e compreender conhecimentos que, na sua maior parte, são tácitos e não codificados, e possam dialogar em condições de igualdade com os seus pares nas firmas detentoras do conhecimento.

Embora os países onde ocorram tais processos passem a ter crescentes vantagens competitivas na produção de partes e componentes cruciais para a produção integrada, em virtude, em grande parte, daqueles investimentos, é fundamental que existam políticas e programas de capacitação de mão-de-obra, de modo que as economias possam de fato incorporar os benefícios advindos dos ganhos de competitividade. Assim sendo, os gestores de política econômica podem criar instrumentos que facilitem a internalização pelas empresas dos benefícios externos advindos das redes de produção compartilhadas. Como enfatiza Machado (2008),

O estabelecimento de políticas que favoreçam a cooperação em atividades de P&D e o compartilhamento de informações no esforço de inovação facilita a apropriação de benefícios pelas empresas, tende a reduzir o déficit social de investimentos em inovação e funciona, em última instância, como incentivo ao desenvolvimento de redes empresarias de cooperação. (MACHADO, 2008, p. 7)

3 A INTEGRAÇÃO PRODUTIVA NA UNIÃO EUROPEIA

O presente capítulo abordará a questão da integração produtiva no âmbito da União Europeia. Será apresentado inicialmente um breve histórico da formação do bloco, de forma a complementar o entendimento da dinâmica atual das redes produtivas existentes no continente europeu. Será mostrado que o processo de alargamento da União Europeia com direção aos Estados da Europa Oriental está intimamente relacionado com o atual perfil de integração produtiva da região. Ao mesmo tempo, o desenvolvimento de redes produtivas entre os novos Estados-Membros e importantes economias do bloco, como Alemanha e Holanda, têm contribuído para melhorar sua inserção econômica no âmbito do processo de integração regional.

3.1 HISTÓRICO E ESTRUTURA DO PROCESSO DE INTEGRAÇÃO EUROPEU: EVOLUÇÃO CONSTANTE E CONSISTENTE

O processo de integração europeu experimentou ao longo de suas décadas de existência um alto grau de aprofundamento que oscila entre fases permeadas por avanços e recuos, gradativamente incluindo novos parceiros e cobrindo novas áreas temáticas de implicações comerciais e políticas, consolidando um regime denso e potente. A União Europeia nasceu no contexto de crise política e econômica que marcou o continente europeu durante e após a Segunda Guerra Mundial. O cenário era de grandes preocupações, não só pela crise e devastação econômicas ocasionadas pelos conflitos armados, mas também pelo perigo iminente do avanço do comunismo e da eclosão de outro conflito mundial devido às diferenças ideológicas e aos muros físicos e imaginários levantados pela Guerra Fria. Como explica Silva (2013), a situação do continente europeu era caótica:

[...] um cenário de notada devastação política e econômica, com altos índices de inflação, insuficiência no abastecimento agrícola e grandes dificuldades para atrair recursos estrangeiros necessários à reestruturação dos parques nacionais. Do mesmo modo, assaltava-lhe o temor de que o capital norte-americano, injetado pelo Plano Marshall, deixasse as potências européias eternamente dependentes e apáticas. (SILVA, 2013, p. 59)

Devido às circunstâncias, fazia-se necessária uma solução concreta e pacificadora que transformasse o curso dos acontecimentos. “O único meio de escapar dessa armadilha era através da promoção de um esforço comum dos Estados que garantisse, coletivamente, um

futuro de paz e estabilidade econômica” (SILVA, 2013, p. 59). Nesse contexto, Jean Monnet⁶ propôs a integração como o meio através do qual a Europa seria capaz de se reerguer política e economicamente, assegurando a paz na região. Os esforços se iniciaram em 1950 com a Declaração Schuman, de autoria de Monnet, apresentada oficialmente como uma proposta franco-germânica que convocava os Estados a fundarem uma organização internacional supranacional para superarem as rivalidades que poderiam conduzir a um embate bélico (MONNET, 1986).

A partir de então se iniciou o processo que desembocou na criação da atual União Europeia. O projeto que visava criar uma organização supranacional setorial que receberia parcelas de soberania dos Estados para administrar interesses comuns de maneira mais eficaz recebeu adesão inicial de seis Estados europeus: Alemanha, França, Bélgica, Luxemburgo, Itália e Holanda. Em 1951 estes Estados assinaram o Tratado de Paris, constituindo a Comunidade Econômica do Carvão e do Aço (CECA), de modo que as indústrias pesadas do carvão e do aço daqueles países passassem a ser administradas por uma autoridade comum e supranacional (UNIÃO EUROPEIA, 2015a), garantindo assim uma paz duradoura no continente e recuperando o seu papel de protagonista nas relações internacionais.

Apesar de o processo integracionista europeu ter se originado com base em motivos de natureza político-estratégica, o instrumento empregado pelos seis países para esse fim era basicamente de ordem econômico-social:

[...] a CECA em 1951 já fazia das preferências comerciais um dos principais instrumentos para promover a integração entre seus membros. Alemanha, Bélgica, França, Holanda, Itália e Luxemburgo estabeleceram um programa para liberalizar o comércio de carvão e aço na região e para adotar uma tarifa externa comum para esses produtos quando originários de terceiros países. (PRAZERES, 2007, p. 99)

A CECA tornou-se a peça fundamental da integração regional e seu êxito na construção de um mercado comum para carvão e aço incentivou a cooperação a difundir-se em outros setores. Em 1957 os seis países formadores da CECA assinaram os tratados de Roma e fundaram a Comunidade Econômica Européia (CEE) - a qual previa a constituição de um mercado comum e uma área de livre circulação das pessoas, mercadorias e serviços entre os membros - e a Comunidade Europeia para Energia Atômica (CEEa), através da qual os Estados se comprometeram a cooperar na área nuclear.

⁶ Consultor econômico e político francês, Jean Monnet dedicou grandes esforços à causa da integração europeia. Entre 1952 e 1955, foi o primeiro presidente do órgão executivo da Comunidade Econômica do Carvão e do Aço.

Em 1965 os Estados-Membros assinaram o tratado de Bruxelas, denominado também Tratado de Fusão, o qual unificou a administração das três comunidades, conferindo maior racionalidade e coesão ao processo de integração. Em junho de 1968 foram eliminadas as restrições alfandegárias entre os membros e foi adotada a tarifa externa comum para as importações originadas de terceiros mercados (PRAZERES, 2007). Ainda na década de 1970 a CEE deu início a medidas econômicas que visavam à criação de uma moeda única. Em 1972, a fim de garantir a estabilidade monetária, os Estados-Membros adotaram um mecanismo comum de taxas de câmbio, limitando as margens de flutuação entre as suas moedas e dando o primeiro passo para a introdução do euro trinta anos mais tarde (UNIÃO EUROPEIA, 2015a).

Em 1973 ocorreu o primeiro alargamento da organização, a qual passou a integrar, além dos membros fundadores, Reino Unido, Irlanda e Dinamarca, dando início a uma série crescente de adesões que aos poucos ampliou o espaço comum com a aproximação de novos Estados-Membros. O segundo e o terceiro alargamentos ocorreram em 1981 com a entrada da Grécia, e em 1986 com Portugal e Espanha.

Apesar da supressão das restrições alfandegárias em 1968, as diferenças entre as legislações nacionais continuaram a representar obstáculos à liberdade de comércio na Comunidade Europeia. Sendo assim, foi assinado em 1986 o Ato Único Europeu, concretizando mudanças necessárias aos tratados anteriores e designando o ano de 2002 como prazo para a realização do mercado único livre de barreiras alfandegárias, técnicas e fiscais e que garantisse a satisfação das liberdades de circulação de pessoas, capitais, bens e serviços. Outros aspectos econômicos importantes no âmbito do ato foram a concretização da União Econômica e Monetária (UEM) e o estabelecimento e coordenação de fundos estruturais para incentivar a coesão econômica e social: o Fundo Europeu de Orientação e Garantia Agrícola (FEOGA), o Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER) e o Fundo Social Europeu (FSE) (UNIÃO EUROPEIA, 2015a).

Dando sequência ao processo de integração, o Tratado de Maastricht, conhecido como Tratado da União Europeia (TUE), foi assinado em 1992 trazendo importantes inovações. Nesse contexto a CEE ultrapassou uma etapa importante ao estabelecer regras claras para a futura moeda única, a política externa e de segurança e o reforço da cooperação em matéria de justiça e de assuntos internos (UNIÃO EUROPEIA, 2015a). A partir deste momento o conjunto das três comunidades passa a ser formalmente denominado União Europeia.

O fim da Guerra Fria e a queda do muro de Berlim em 1989 alteraram de forma substancial o cenário político internacional, gerando efeitos para o processo de integração

Europeu, uma vez que as tensões geopolíticas que até então reinavam sobre o continente foram uma das motivações que conduziram a formação das Comunidades Europeias. Em 1993 o mercado único e suas quatro liberdades (a livre circulação de mercadorias, dos serviços, das pessoas e dos capitais) tornaram-se uma realidade. O fim da Guerra Fria desencadeou também novas adesões ao bloco, sendo que em 1995 a Áustria, a Finlândia e a Suécia incorporaram-se a organização regional, caracterizando o quarto alargamento e formando a Europa dos 15.

O crescimento do bloco em número de participantes passou a gerar falta de consenso entre os governos, uma vez que os mecanismos institucionais e de decisão não conseguiam acompanhar a nova realidade (SILVA, 2013). Em 1997 foi assinado o Tratado de Amsterdã, que consolidou o desenho da arquitetura europeia até então existente e introduziu reformas limitadas, entre elas o avanço da livre circulação de pessoas através do sistema Schengen⁷.

Ainda assim, confrontos e dificuldades com a adesão de mais membros impunham a necessidade de uma reforma democrática do sistema institucional na qual os Estados pequenos, médios, e grandes se sentissem adequadamente representados nos mecanismos de decisão. O Tratado de Nice foi firmado em 2001 com o propósito de instituir algumas reformas a fim de preparar a organização regional para o futuro alargamento do bloco em direção aos países ex-socialistas do leste europeu. Em 2004 deu-se o quinto e maior alargamento da União Europeia com a adesão de Chipre, Eslováquia, Eslovênia, Estônia, Hungria, Letônia, Lituânia, Malta, Polônia e República Checa. Romênia e Bulgária, apesar de terem participado do mesmo processo de ampliação só foram incorporadas em 2007 devido a não satisfação dos critérios.

A ampliação em direção ao leste trouxe benefícios tanto para os países ingressantes como para os antigos membros. Para aqueles países ex-socialistas o ingresso no bloco representava um futuro de melhorias econômicas e facilitava o processo de estabilidade da região. Ao mesmo tempo, trouxeram para a União Europeia um importante mercado com milhões de consumidores e mão-de-obra barata, evitando o deslocamento de empresas para fora das fronteiras comunitárias e a flexibilização de garantias trabalhistas (SILVA, 2013).

⁷ O Acordo de Schengen foi assinado em 1985 com o propósito de suprimir gradualmente os controles nas fronteiras internas e instaurar um regime de livre circulação para os nacionais dos Estados signatários e de países terceiros. A Convenção de Schengen, que entrou em vigor em 1995, contempla o acordo, define os termos de aplicação e estabelece as garantias relacionadas a livre circulação. O acordo e a convenção, as normas adotadas com base nestes dois textos e os acordos conexos formam o “Arcevo de Schengen”, que foi integrado ao quadro institucional e jurídico da União Europeia em decorrência de um protocolo anexo ao Tratado de Amsterdã em 1997.

Com vistas a mais um processo de reforma da organização, os Estados-Membros assinaram em 2007 o Tratado de Lisboa, que modifica os tratados anteriores e apresenta muitas alterações na estrutura do bloco. Seu objetivo foi aumentar a democracia, a eficácia e a transparência da União Europeia e, deste modo, torná-la capaz de enfrentar desafios globais tais como as alterações climáticas, a segurança e o desenvolvimento sustentável (UNIÃO EUROPEIA, 2015a). O tratado entrou em vigor em 2009 e rebatizou o Tratado da União Europeia como “Tratado de Funcionamento da União Europeia”, concedeu personalidade jurídica à organização, classificou o Conselho Europeu e o Banco Central no rol das instituições regionais, entre outros.

Apesar da crise econômica atual, a União Europeia aprovou em 2013 o ingresso da Croácia, que se tornou seu vigésimo oitavo membro. São membros atuais: Alemanha, Áustria, Bélgica, Bulgária, Chipre, Croácia, Dinamarca, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estônia, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Hungria, Irlanda, Itália, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Polônia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Romênia e Suécia. Albânia, Macedônia, Islândia, Montenegro, Sérvia e Turquia seguem como países candidatos a membros, enquanto Bósnia e Herzegovina e Kosovo seguem como potenciais candidatos.

A expansão das fronteiras da União Europeia foi acompanhada pela ampliação dos objetivos da mesma. Se no contexto de sua criação a causa comum era a administração conjunta do carvão e do aço, com o passar dos anos a União Europeia se expandiu para além da integração energética e passou a englobar uma série de temas, como agricultura, pesca, educação, cidadania, etc. e passou a envolver a garantia das liberdades de circulação de pessoas, bens, serviços e capitais. O regionalismo na Europa se tornou extremamente complexo, dinâmico e singular, caracterizado por um sistema de múltiplas dimensões, em que os Estados-Membros apesar de atuarem sob uma autoridade supranacional comum, fazem parte de diversos outros acordos sub-regionais e de organizações internacionais europeias. Neste sentido, os tratados fundadores foram essenciais para dotar a união dos poderes e estrutura necessários para o bom funcionamento de uma organização que nasceu com seis membros e hoje compreende vinte e oito Estados.

A União Europeia se enquadra como União Econômica na classificação dos processos de integração, a fase mais complexa de integração econômica, salientada pela adoção de políticas comuns, principalmente monetárias e fiscais. As políticas econômicas comuns culminaram na consolidação da União Econômica e Monetária, e conseqüentemente na maior área de livre comércio do mundo facilitada pela adoção de uma moeda única, o Euro. A Zona Euro foi criada em 1999 e a moeda começou a circular em janeiro de 2001, constituindo a

maior economia do mundo, uma vez que é formada por dezessete países da União Europeia que aderiram à moeda (Alemanha, Áustria, Bélgica, Chipre, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estônia, Finlândia, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Malta e Portugal) e por alguns Estados que não são membros do bloco (Mônaco, San Marino, Vaticano, os territórios franceses ultramarinos de Saint-Pierre-et-Miquelon e Mayotte). Reino Unido e Dinamarca, apesar de membros, não aderiram ao Euro, sendo que os demais países ainda não estão em condições de adotá-lo.

A estrutura atual da União Europeia comporta sete instituições que atuam num regime de supranacionalidade, sendo elas o Parlamento Europeu, o Conselho Europeu, o Conselho, a Comissão Europeia, o Tribunal de Justiça da União Europeia, o Banco Central Europeu e o Tribunal de Contas. Além das instituições o bloco dispõe também de agências e órgãos, sendo eles o Comitê Econômico e Social, o Comitê das Regiões e o Banco Europeu de Investimentos, que assistem e auxiliam o aparato institucional. As políticas comuns no âmbito da União Europeia incluem: política agrícola comum, política pesqueira comum, política comercial comum, política comum de concorrências e política comum dos transportes (UNIÃO EUROPEIA, 2015a). A política econômica europeia apóia o crescimento econômico sustentável através de investimentos nos setores dos transportes, energia e investigação, procurando simultaneamente minimizar o impacto do desenvolvimento das desigualdades econômicas entre seus membros. Nesse sentido foi criado em 1974 o Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER), que assegura a transferência de recursos financeiros das regiões mais ricas para as regiões menos favorecidas para melhorar a infra-estrutura de transporte e comunicação, atrair investimentos e criar emprego. Esta política de assistência absorve hoje um terço do orçamento europeu (UNIÃO EUROPEIA, 2015a). Além deste fundo a organização conta atualmente com o Fundo Social Europeu (FSE) e Fundo Europeu de Orientação e de Garantia Agrícola (FEOGA).

O processo de integração europeu ocupa uma posição de grande potência política no cenário internacional e assume condição de liderança na economia mundial, com um PIB no valor de 17,96 trilhões de dólares em 2013 (BANCO MUNDIAL, 2015a). Embora o comércio tenha sido afetado pela recessão econômica mundial, a União Europeia continua sendo a maior potência comercial do mundo, e apesar de corresponder a apenas 7% da população mundial, representou 16,4 % das importações e 15,4 % das exportações mundiais em 2011 (UNIÃO EUROPEIA, 2015b).

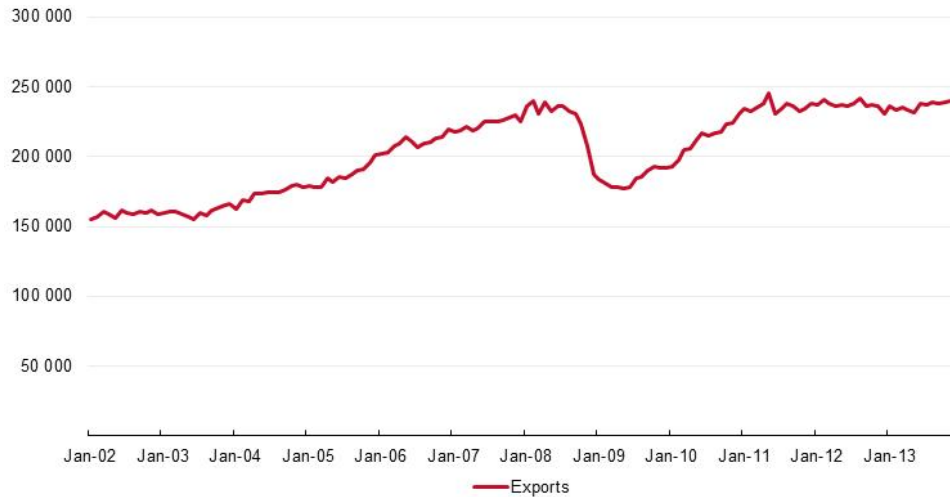
3.2 PERFIL DA INTEGRAÇÃO PRODUTIVA

Como abordado, as últimas décadas têm sido marcadas por um aprofundamento na internacionalização dos países em termos de comércio tanto de bens finais, como em termos de bens intermediários, partes e componentes, e pela ascendência da fragmentação internacional da produção, seja ela em nível global ou em escala regional. A União Europeia não foge ao caso, e se por um lado o bloco tornou-se mais fortemente incorporado à economia mundial, por outro, dentro da União Europeia a integração tornou-se ainda mais intensa nas últimas décadas. Este último aspecto, em particular, ganhou impulso com a integração das economias da Europa do Leste após o fim da Guerra Fria, o que resultou numa União Europeia alargada que hoje compreende vinte e oito Estados. Tal alargamento trouxe consigo mudanças importantes na estrutura e geografia produtiva do bloco, como será visto mais adiante.

3.2.1 Aprofundamento das relações econômicas intra-bloco

Em relação ao nível de comércio no interior da União Europeia, o valor das exportações de Estados-Membros para outros Estados-Membros vêm crescendo e apresentando volumes maiores do que o comércio extra-bloco nos últimos anos, especialmente a partir de 2004, ano em que os países do Leste Europeu foram incorporados ao processo de integração (EUROSTAT (2015b)). A Figura 1 mostra o valor total das exportações mensais (referentes a janeiro de cada ano) entre os Estados-Membros. Entre 2002 e 2003 o nível das exportações de bens manteve-se relativamente estável, seguido de um período de crescimento rápido entre 2004 e 2008. A partir deste ano até 2009 houve uma diminuição acentuada no valor das exportações de bens, devido à crise econômica mundial, voltando a aumentar novamente até o início de 2011. A partir de então o nível tem permanecido relativamente estável, porém maior do que na década passada.

Figura 1 - Evolução das exportações totais entre os 28 membros da União Europeia no período 2002-2013(em milhões de Euros)



Fonte: *Eurostat*. Disponível em http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Intra-EU_trade_in_goods_-_recent_trends

De acordo com o EUROSTAT (2015b), em 2013 pouco mais de 62% do valor total das exportações (tanto intra-bloco como extra-bloco) dos Estados-Membros da União Europeia se destinaram a outros Estados-Membros. Embora esta proporção tenha diminuído desde 2002 por pouco mais de seis pontos percentuais, a proporção do comércio intra-bloco ainda é maior do que a extra-bloco, refletindo a importância do processo de integração para as economias envolvidas.

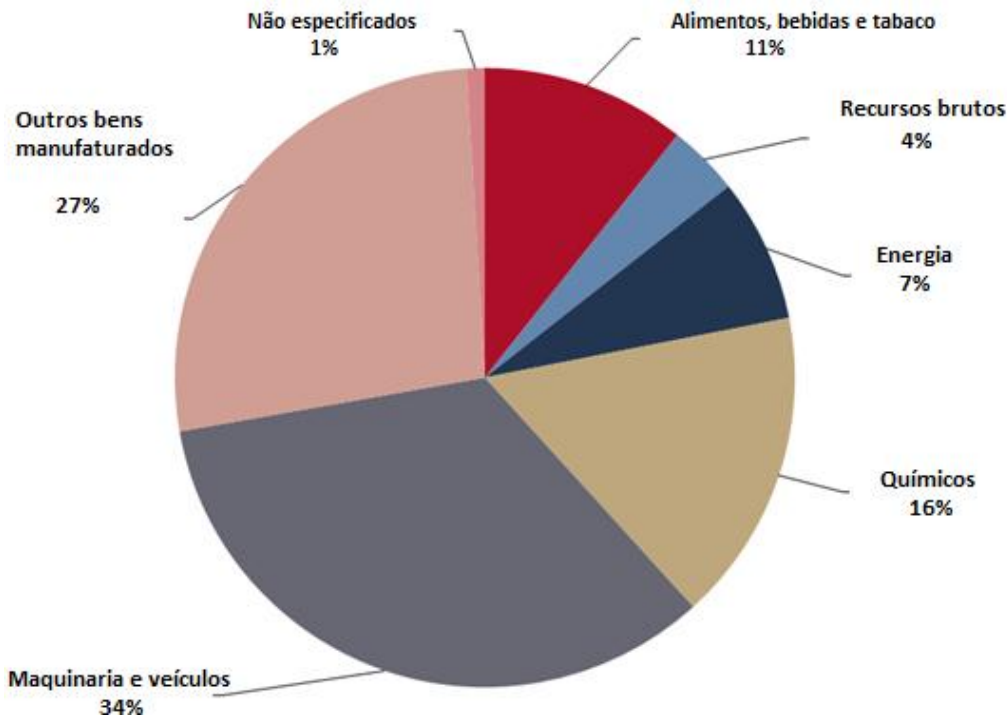
Tabela 1 - Exportação total para outros Estados-Membros da União Europeia no período 2002-2013 (em milhões de Euros)

| Estado-Membro | 2002 | 2013 | Variação % | Estado-Membro | 2002 | 2013 | Variação % |
|------------------------|-------|-------|------------|-------------------|------|------|------------|
| Alemanha | 414,5 | 623,4 | 50,4 | Irlanda | 61,6 | 48,9 | -20,6 |
| Holanda | 207,8 | 382,8 | 84,2 | Romênia | 10,9 | 34,5 | 216,5 |
| França | 228,8 | 258,8 | 13,11 | Portugal | 22,3 | 33,3 | 49,32 |
| Bélgica | 172,6 | 247,6 | 43,45 | Finlândia | 29,2 | 31 | 6,16 |
| Itália | 166 | 209,3 | 26 | Eslovênia | 8,5 | 19,2 | 125,9 |
| Reino Unido | 182,1 | 178 | -2,25 | Lituânia | 3,8 | 14,1 | 271 |
| Espanha | 99,5 | 150 | 50,75 | Bulgária | 3,8 | 13,4 | 252,63 |
| Polónia | 35,4 | 113,8 | 221,4 | Grécia | 6,7 | 12,8 | 91 |
| República Checa | 35,1 | 98,6 | 181 | Luxemburgo | 9,5 | 11,2 | 17,9 |
| Áustria | 63,3 | 92 | 45,3 | Estônia | 3 | 8,7 | 190 |
| Suécia | 50,5 | 72,9 | 44,3 | Letônia | 1,9 | 7,2 | 279 |
| Hungria | 31,2 | 63,4 | 103,2 | Croácia | 3,4 | 5,3 | 55,9 |
| Eslováquia | 13,7 | 53,7 | 292 | Malta | 1 | 1,1 | 10 |
| Dinamarca | 42,5 | 52,6 | 23,76 | Chipre | 0,3 | 0,9 | 200 |

Fonte: Dados do *Eurostat*. Elaboração da autora.

Como pode ser visto na Tabela 1, o valor das exportações totais entre os vinte e oito membros da União Europeia aumentou entre 2002 e 2013 para quase todas as economias, com exceção da Irlanda e do Reino Unido, para quais os valores diminuíram. Evidencia-se o peso de economias como Alemanha, Holanda, França e Bélgica no comércio intra-bloco, embora a França não tenha apresentado um aumento considerável no valor de suas exportações (apenas 13%), enquanto as exportações da Alemanha, Holanda e Bélgica aumentaram em 50,4%, 84,2% e 43,45% respectivamente. Neste aspecto é interessante notar o comportamento dos países do Leste Europeu, os quais apresentaram as maiores porcentagens de crescimento no valor de suas exportações intra-bloco, um claro reflexo de sua assimilação pela União Europeia.

Figura 2: Exportações intra-bloco na União Europeia por tipo de produto em 2013 (em percentagem do total de bens exportados intra-bloco)



Fonte: Eurostat. Disponível em http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Intra-EU_trade_in_goods_-_recent_trends

Quanto à composição do comércio intra-bloco na União Europeia destacam-se os produtos industrializados, os quais corresponderam em 2013 a mais da metade das exportações totais com origem e destino dentro do mercado comum. A Figura 2 demonstra que em 2013 máquinas e veículos corresponderam a 34% do total das mercadorias exportadas, enquanto outros bens manufaturados responderam por quase 27% e produtos químicos por 16%. Produtos primários responderam por pouco menos de 22% das exportações totais de bens, sendo alimentos e bebidas e produtos energéticos os mais comercializados nesta categoria. No entanto, existem diferenças em relação ao comportamento de cada Estado-Membro. De acordo com dados da Eurostat (2015b), enquanto a proporção de produtos manufaturados no total das exportações de bens foi de 88% para a República Checa, a Lituânia apresentou apenas 48%.

Ainda que produtos manufaturados correspondam à maior parte do comércio intra-bloco, todos os Estados-Membros (com exceção do Chipre) registraram uma diminuição da

proporção de produtos industrializados em suas exportações intra-bloco ao longo dos últimos anos. As maiores variações foram de uma redução de 17% para Malta e de 15% para o Reino Unido e a Finlândia. Para as outras economias a queda foi relativamente pequena, sendo inferior a 6% para doze membros. Para a Eslováquia, por exemplo, a proporção de produtos manufaturados nas exportações manteve-se relativamente estável entre 2002 e 2013. Importante destacar que, para este país a proporção de bens na categoria “máquinas e transporte” aumentou de 39% dos produtos exportados em 2002 para 53% em 2013, refletindo a importância deste setor nas atividades econômicas do país (EUROSTAT, 2015b).

O perfil do comércio dentro da União Europeia está intimamente relacionado com a integração produtiva entre seus membros, e muito diz sobre a configuração espacial da produção no interior de suas fronteiras. De acordo com Foster, Stehrer e Timmer (2013) os padrões atuais de especialização produtiva foram fortemente impulsionados por setores da indústria transformadora de alta tecnologia, tais como a indústria automotiva e eletrônica, em combinação com o sucesso da inovação e salários moderadamente baixos nos membros mais recentes. Para estes autores, o processo de internacionalização da produção em âmbito regional na União Europeia se aprofundou graças à assimilação dos países da Europa do Leste ao bloco econômico, e conseqüentemente em redes de produção dos países mais avançados. Tal evento melhorou a competitividade internacional dos países mencionados e intensificou uma série de redes produtivas na Europa Central, como será abordado em seguida.

3.2.2 Comércio intra-indústria e redes de produção integrada

Apesar do mercado unificado, existem grandes diferenças entre as economias da União Europeia, tanto em relação ao perfil de suas atividades econômicas quanto ao papel que ocupam em cadeias produtivas. O fenômeno da integração produtiva no continente europeu não se notabiliza tanto pela sua abrangência, uma vez que este processo ocorre na prática com maior intensidade em determinadas regiões do que em outras. Apesar de o grau de especialização produtiva entre as economias europeias ter aumentado ao longo das últimas três décadas, é possível distinguir o funcionamento de importantes redes produtivas na União Europeia. Machado (2008) salienta que a fragmentação produtiva é mais intensa nos segmentos industriais de veículos a motor, aparelhos elétricos para a troca e proteção de circuitos elétricos, componentes para máquinas de escritório, equipamentos para distribuição de eletricidade e caixas de transmissão.

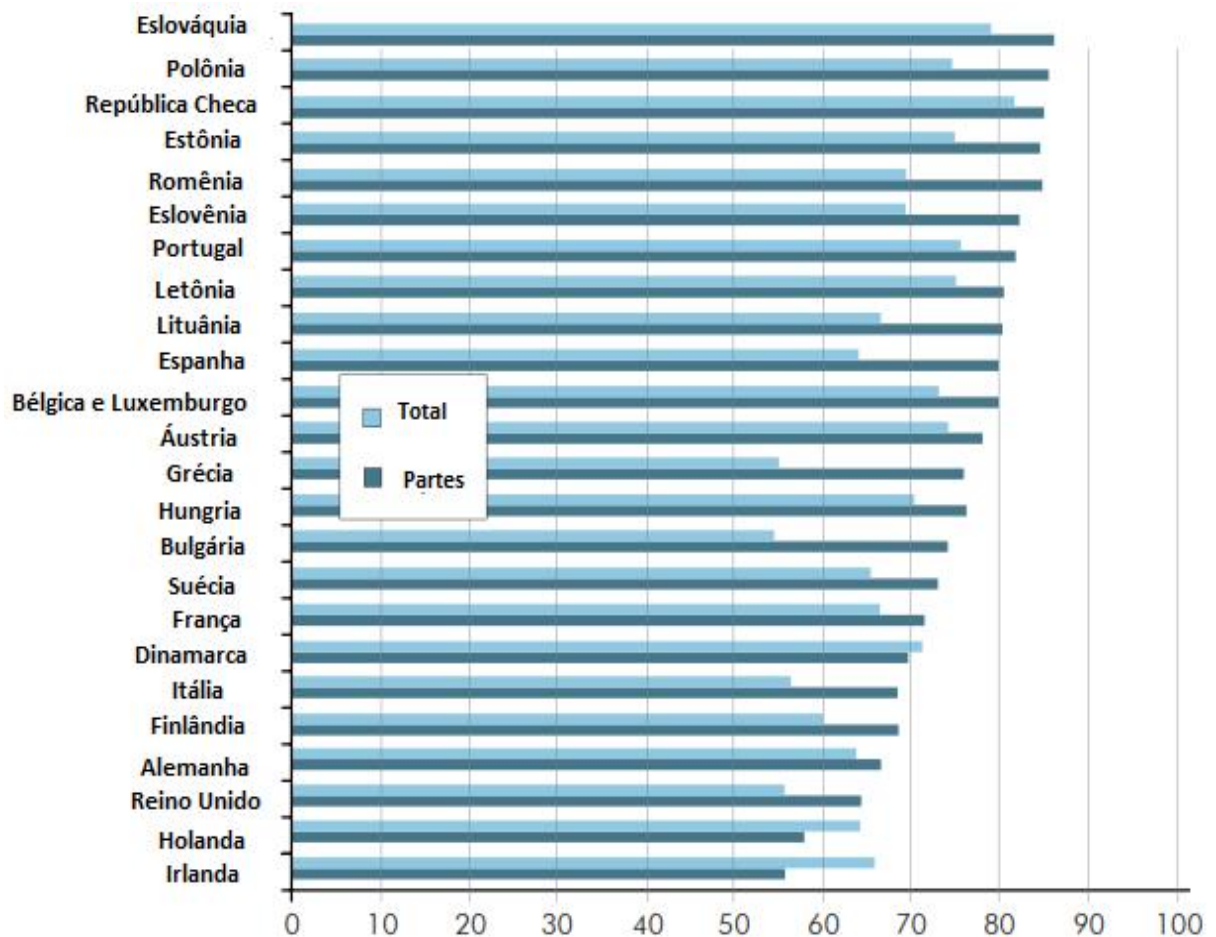
Apesar de todos os membros da União Europeia apresentarem maior grau de integração produtiva com outros Estados-Membros do que com o restante do mundo (DULLIEN, 2008), o processo de integração produtiva no continente tem sido desigual e está geograficamente concentrado na Europa Central, sendo mais significativo entre a Alemanha, Áustria, Bélgica, Holanda e os novos Estados-Membros que aderiram ao bloco em 2004 e 2007. A integração produtiva nessa área geográfica da União Europeia tem se intensificado notavelmente na última década, especialmente após o alargamento acima mencionado. Alguns dos novos membros da União Europeia, especialmente a República Checa, Hungria, Eslováquia, Eslovênia, Estônia e Polônia estão altamente integrados no comércio de partes e componentes manufaturados e apresentam elevado e crescente grau de integração produtiva, notadamente com o parque produtivo alemão (DULLIEN, 2008). República Checa, Hungria, Polônia, Eslováquia e Eslovênia têm progredido mais fortemente na indústria automotiva e de móveis, enquanto que a Estônia tem se destacado na área da “revolução da informação” (KAMINSKI; NG, 2001). Bulgária, Letônia, Lituânia e Romênia estão menos integrados, apesar de apresentarem vantagens relativas devido à presença de mão-de-obra barata (KAMINSKI; NG, 2001).

A integração produtiva revela-se menos significativa na periferia geográfica da União Europeia, principalmente na Grécia e Finlândia, mas também na Grã Bretanha e Dinamarca. As economias do sul da Europa, por sua vez, são menos integradas nos processos de fragmentação produtiva em âmbito regional. No caso da Itália a integração produtiva é muito baixa, e para Espanha e Portugal as redes produtivas são fortes apenas na indústria de veículos automotores. Irlanda e Bulgária também se destacam pela participação em redes produtivas específicas, nos segmentos de equipamentos para escritório e componentes elétricos respectivamente (DULLIEN, 2008). Se na região central do continente europeu o processo de integração produtiva tem se tornado mais forte, para estes Estados localizados nas periferias do bloco a tendência foi contrária. De acordo com Dullien (2008), tanto na Espanha como na Irlanda, por exemplo, a integração produtiva com outros países europeus vinha crescendo consistentemente até o fim da década de 1990, para então vir a diminuir significativamente nos anos seguintes. No caso da Irlanda essa mudança está relacionada às transformações na indústria nacional, a qual era anteriormente concentrada em montagem e atualmente tem se fortalecido nos setores de serviços e de construção (DULLIEN, 2008).

Uma vez que o comércio intra-indústria, particularmente as transações compostas por partes e componentes, é uma característica relevante da presença de redes de produção, a sua análise torna-se essencial para revelar padrões de integração produtiva. A Figura 3 ilustra a

porcentagem de exportações intra-bloco sobre as exportações totais (intra e extra-bloco), tanto para todos os bens comercializados (total) como para partes e componentes no ano de 2007 (exceto Malta, Chipre e Croácia). Com exceção da Holanda e da Irlanda, o comércio de partes e componentes de todos os demais países apresentou maior orientação para a União Europeia do que o total do comércio de bens, sugerindo que a constituição da União Europeia possa ter alguma influência na formação de redes de produção.

Figura 3 – Porcentagem do comércio intra-bloco total e de partes e componentes entre 25 Estados da União Europeia em 2007



Fonte: Dullien (2008)

É importante ressaltar o comportamento de destaque dos novos Estados-Membros, os quais apresentam uma inclinação maior ao mercado europeu no comércio de partes e componentes do que os demais países. Apesar do tamanho de suas economias, estes países estão muito mais integrados às redes de produção no âmbito da União Europeia do que o

esperado, já que no período da Guerra Fria os mesmos se mantiveram isolados das redes de comércio e de produção ocidentais.

Embora o comércio inter-indústria ainda seja responsável por grande parte das transações comerciais dos novos Estados-Membros, sua participação no comércio total tem diminuído em relação ao comércio intra-indústria, o qual tem crescido especialmente após a adesão destes países (com exceção de Malta). O crescimento do comércio intra-indústria entre os novos Estados-Membros e a União Europeia já era observado nos anos anteriores ao seu processo de assimilação. De acordo com Kaminski e Ng (2001), a porcentagem de comércio intra-indústria aumentou entre 1993 e 1998 para todos os países da Europa Oriental, com exceção da Bulgária, Lituânia e Letônia, sendo os maiores valores registrados pela Estônia, seguida por Eslováquia, República Checa, Romênia e Polônia.

A supressão das barreiras comerciais para os novos Estados-Membros da União Europeia resultou num aumento do nível de comércio intra-indústria, tanto entre os países ex-socialistas como entre eles e os membros mais antigos. Desde então, esse tipo de comércio tem se mostrado crescente e de grande relevância para aqueles países. De acordo com Kawecka-Wyrzykowska (2009), com exceção de Malta, o comércio intra-indústria tornou-se mais importante para todos os novos Estados-Membros da União Europeia, tendo aumentado de 42% do seu comércio total para 51% entre os anos 2000 e 2007 para todo o conjunto de países.

A Tabela 2 mostra que tal fenômeno não é uniforme e reflete diferentes padrões de integração e evolução da estrutura industrial das economias em questão. Observa-se que o comércio intra-indústria é bem menos significativo para Malta e Chipre, países onde este tipo de comércio representou apenas 16% e 17% do comércio total em 2007, respectivamente. Enquanto o comércio intra-indústria permaneceu baixo e estável para Chipre, para Malta a participação desse tipo de comércio diminuiu cerca de 40% entre 2000 e 2007. Bulgária e Romênia registraram 32% e 33%, valores mais elevados do que Malta e Chipre, porém menos expressivos do que nos demais novos membros, os quais oscilaram entre 40% e 58% em 2007. Destes, a porcentagem de comércio intra-indústria mais baixa foi registrada para a Eslováquia, e as mais altas para Eslovênia e República Checa. Tais dados correspondem ao grau de integração produtiva, o qual tem sido crescente especialmente para a República Checa, Eslovênia, Estônia, Hungria, Eslováquia e Polônia.

Tabela 2 – Participação relativa do comércio inter-indústria e intra-indústria no comércio intra-bloco para os novos Estados-Membros entre 2000 e 2007

| Estado-Membro | Ano | % Comércio inter-indústria | % Comércio intra-indústria |
|------------------------|------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| Bulgária | 2000 | 73 | 27 |
| | 2007 | 67,7 | 32,3 |
| Chipre | 2000 | 84,8 | 15,2 |
| | 2007 | 84,1 | 15,9 |
| Eslováquia | 2000 | 65,9 | 34,1 |
| | 2007 | 59,3 | 40,7 |
| Eslovênia | 2000 | 55,8 | 44,2 |
| | 2007 | 42,5 | 57,5 |
| Estônia | 2000 | 66,8 | 33,2 |
| | 2007 | 49,6 | 50,4 |
| Hungria | 2000 | 55,9 | 44,1 |
| | 2007 | 48,2 | 51,8 |
| Letônia | 2000 | 78 | 22 |
| | 2007 | 56 | 44 |
| Lituânia | 2000 | 73,3 | 26,7 |
| | 2007 | 54,9 | 45,1 |
| Malta | 2000 | 42,8 | 57,2 |
| | 2007 | 83,2 | 16,8 |
| Polônia | 2000 | 60,7 | 39,3 |
| | 2007 | 49,1 | 50,9 |
| República Checa | 2000 | 49,2 | 50,8 |
| | 2007 | 42,8 | 57,2 |
| Romênia | 2000 | 78,1 | 21,9 |
| | 2007 | 67,2 | 32,8 |

Fonte: Dados de Kawecka-Wyrzykowska (2009). Elaboração da autora.

Em relação ao padrão de comércio intra-indústria, este tem melhorado para todos os novos Estados-Membros ao longo dos últimos anos. Ao longo da primeira década do ano 2000, o comércio intra-indústria nestes países foi dominado particularmente pela especialização na produção de produtos de menor qualidade e valor tecnológico, e importação de produtos de alta qualidade. Este foi o caso principalmente na Hungria, Lituânia, Letônia,

Polônia e Eslovênia, sendo que para Hungria, Letônia e Lituânia a quota de produtos de baixa qualidade no comércio intra-indústria chegou a aumentar entre 2000 e 2007. Entretanto, a quota de comércio intra-indústria de produtos de qualidade mais elevada aumentou para todos os novos Estados-Membros, tendo crescido com maior intensidade do que o comércio de produtos de qualidade menor, especialmente na República Checa, Estônia, Letônia, e Eslováquia (KAWECKA-WYRZYKOWSKA, 2009).

O nível de comércio intra-indústria para estas economias é maior no setor automotivo do que no comércio total, revelando uma integração produtiva mais profunda nesse setor. Eslovênia, República Checa, Hungria e Polônia, países que apresentaram os maiores níveis de comércio intra-indústria na União Europeia em 2007, tiveram os produtos do setor automotivo como o responsável pelas maiores taxas desse tipo de comércio. Para Hungria, Polônia e Eslovênia o comércio intra-indústria no setor automotivo ultrapassou em cerca de 20% o nível de comércio intra-indústria total, o que reflete a magnitude deste setor na estrutura produtiva da União Europeia (KAWECKA-WYRZYKOWSKA, 2009). Importante lembrar que em 2013 o setor automotivo respondeu por 34% do comércio total intra-bloco (EUROSTAT, 2015b).

Um estudo realizado por Dullien (2008) com base nas subcategorias do SITC Rev. 3 (Standard International Trade Classification)⁸ que envolvem partes e componentes, revelou que o comércio na União Europeia é mais significativo para as seguintes subcategorias, em ordem de importância: 784 - partes e acessórios de veículos automotores; 772 - aparatos eletrônicos para ligar ou proteger circuitos elétricos; 759 - partes e acessórios de máquinas de escritório e hardware para processamento de dados; 773 - equipamentos para distribuição de eletricidade; 748 - ferramentas de transmissão; 79295 - outras partes para aeronaves e helicópteros; 71491 - partes para reatores e hélices; 72399 - partes para máquinas de construção; 749 - partes não elétricas e acessórios de maquinário; 7169 - partes para motores e geradores.

Uma vez que República Checa, Hungria, Eslováquia, Eslovênia, Estônia e Polônia estão altamente integrados no comércio de partes e componentes manufaturados e apresentam elevado e crescente grau de integração produtiva, notadamente com o parque produtivo da

⁸ A Classificação Padrão de Comércio Internacional (SITC) é uma classificação estatística que agrega mercadorias comercializadas no mercado internacional de forma a facilitar a análise econômica e a comparação internacional de padrões de comércio. A estrutura hierárquica da classificação compreende: seções - código de um dígito; divisões - códigos de dois dígitos; grupos - códigos de três dígitos; subgrupos - códigos de quatro algarismos; itens - códigos de cinco dígitos. A estrutura e códigos detalhados podem ser encontrados em: <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=14>

Alemanha (DULLIEN, 2008), uma análise do comércio de partes e componentes entre este e aqueles países revela características pertinentes ao presente estudo. A seguir são expostos dados referentes ao comércio entre os países acima mencionados de mercadorias classificadas nas cinco seções do SITC mais significativas para a União Europeia: 784 - partes e acessórios de veículos automotores, 772 - aparatos eletrônicos para ligar ou proteger circuitos elétricos, 759 - partes e acessórios de máquinas de escritório e hardware para processamento de dados, 773 - equipamentos para distribuição de eletricidade e 748 - ferramentas de transmissão.

Através da análise dos dados dos Apêndices A, B, C, D, E e F desta monografia, verifica-se que as exportações com destino à Alemanha, tanto em seu valor total como referente às categorias selecionadas do SITC, aumentaram para todos os Estados analisados desde o período de sua assimilação pelo processo de integração europeu até o presente. A única exceção é a categoria 759 - partes e acessórios de máquinas de escritório e hardware para processamento de dados – que diminuiu para Hungria e Eslováquia. A categoria 784 - partes e acessórios de veículos automotores – é a mais representativa entre as categorias selecionadas para todos os países analisados, demonstrando a dimensão do setor automotivo no processo de integração produtiva da região.

A República Checa se destaca por apresentar o maior volume de exportações para a Alemanha na totalidade das categorias analisadas, sendo a categoria 784 a mais significativa, seguida pelas categorias 772, 773, 759, e 748, em ordem crescente. Os demais países não se diferenciam muito da República Checa em relação às categorias mais relevantes, que oscilam entre as categorias 772 e 773, sendo a categoria 759 correspondente aos menores valores. A exceção é a Estônia, Estado para o qual esta categoria ocupa o terceiro lugar.

No tocante ao volume de exportações das economias analisadas, constata-se a existência de um padrão. A República Checa registra valores elevados para todas as categorias do SITC analisadas. A Polônia, a Hungria e a Eslováquia revezam-se nas posições seguintes, com valores menores do que os registrados para a República Checa, porém ainda elevados. A Eslovênia apresenta valores de exportação menores do que os Estados anteriores, sendo que a Estônia registra valores pouco significativos quando comparados aos demais Estados-Membros analisados. O Apêndice G revela que o volume de comércio de partes e componentes nas categorias analisadas é maior entre a Estônia e a Finlândia do que entre aquele país e a Alemanha, com exceção da categoria 759, para qual os valores são maiores no comércio com este país.

A partir desses dados pode-se observar que a integração produtiva entre os Estados-Membros analisados é mais forte no setor automotivo, seguido pelo setor de equipamentos e

aparatos eletrônicos e de máquinas de escritório. República Checa, Hungria, Polônia, Eslováquia e Eslovênia têm progredido mais fortemente na indústria automotiva, enquanto que a Estônia, em menor grau, tem se destacado na área da revolução da informação e equipamentos de escritório.

De acordo com Kawecka-Wyrzykowska, (2009) existe uma relação direta entre os fluxos de investimento estrangeiro direto (IED) e o comércio intra-indústria na União Europeia. Fluxos de IED, particularmente quando parte de atividades de corporações multinacionais, impulsionam o funcionamento de redes de produção integradas. A Tabela 3 mostra os fluxos de IED entre 2003 e 2012 para os novos Estados-Membros com níveis de integração produtiva mais elevados. Verifica-se através dos dados um aumento do volume dos investimentos estrangeiros diretos com origem na Europa em direção aos países em questão desde que foram incorporados pelo bloco até o período atual. Embora os fluxos de IED tenham aumentado para os seis países analisados, Estônia e Eslovênia registram valores muito inferiores em comparação a Eslováquia, República Checa, Polônia e Hungria.

Tabela 3 - Fluxo de IED de origem europeia em direção a Eslováquia, Eslovênia, Estônia, Hungria, Polônia e República Checa no período 2003-2012 (em milhões de US\$)

| Ano | Eslováquia | Eslovênia | Estônia | Hungria | Polônia | República Checa |
|------|------------|----------------|----------|-----------|---------|-----------------|
| 2003 | 2001,802 | Não disponível | 823,697 | 2401,84 | 3824,4 | 1204,697 |
| 2004 | 3205,172 | Não disponível | 870,154 | 3337,664 | 11461,2 | 4354,172 |
| 2005 | 2113,972 | Não disponível | 2859,709 | 6743,605 | 8979,2 | 11073,841 |
| 2006 | 4161,548 | 608,926 | 1941,597 | 6465,167 | 17631,1 | 5438,658 |
| 2007 | 2974,288 | 1753,562 | 2706,522 | 2795,318 | 20496,2 | 9228,497 |
| 2008 | 5220,543 | 1907,803 | 1696,894 | 6024,809 | 15027,6 | 6947,532 |
| 2009 | -1065,574 | -659,458 | 1819,398 | -2469,975 | 12379,8 | 2245,87 |
| 2010 | 1875,497 | 253,411 | 1503,87 | 1829,233 | 14147,8 | 5695,145 |
| 2011 | 2555,71 | 935,508 | 110,308 | 3076,897 | 21520,4 | 1578,468 |
| 2012 | 2693,249 | -44,026 | 1261,482 | 11231,956 | 6030,3 | 10080,115 |

Fonte: Dados da OCDE. Elaboração da autora.

De acordo com Dullien (2008), as empresas da Alemanha, Áustria, Holanda e Luxemburgo desempenham um papel muito importante no processo de integração produtiva da região, uma vez que são os principais países de origem dos investimentos direcionados aos

novos Estados-Membros. O Apêndice H mostra que a República Checa é atualmente o maior investidor direto na Eslováquia, seguida pela Alemanha, embora a Holanda tenha registrado fluxos elevados ao longo da última década. Conforme o Apêndice I, a Holanda é o Estado-Membro que mais investe na República Checa, tendo representado 45% de todo o investimento direto direcionado a este país em 2012, seguido da Alemanha e Áustria. Em relação à Polônia, o Apêndice J demonstra mais uma vez o peso da Alemanha no IED da região, uma vez que o país foi responsável por 74% do total de investimentos para aquele país em 2012, seguida por Luxemburgo e Áustria. Para a Hungria o padrão mantém-se na mesma linha, com Áustria e Alemanha liderando os fluxos, seguidos pela Holanda, conforme Apêndice K. Embora os fluxos de IED sejam menos elevados para a Eslovênia, os três Estados citados anteriormente seguem liderando os investimentos neste país, como denotado no Apêndice L. Interessante notar através do Apêndice M que, assim como em relação ao comércio intra-indústria da Estônia, os Estados-Membros que mais investem neste país são a Suécia, a Finlândia e a Noruega, revelando o fato deste país estar menos integrado produtivamente com a Alemanha, Áustria e Holanda do que os demais novos Estados-Membros analisados.

Sendo assim, conclui-se que o aprofundamento dos níveis de comércio intra-indústria e integração produtiva na região central europeia está relacionado em grande parte à alta penetração de IED nos novos Estados-Membros em questão. Os principais investidores diretos nos maiores novos Estados-Membros são também os principais parceiros no comércio de partes e componentes, refletindo a integração produtiva entre os mesmos.

Os fluxos de IED também têm impactado positivamente o comércio intra-indústria no setor automotivo, transformando a Europa Central em um pólo no que diz respeito à produção nesse setor. Nesse sentido, as empresas europeias fabricantes de automóveis desempenham um papel muito importante na República Checa, Hungria, Polônia e Eslováquia, países que estão atualmente entre os maiores fabricantes de automóveis da União Europeia (JANOVSKAIA, 2008). Conforme o exposto na Tabela 4, o fluxo de IED referente às atividades do setor automotivo aumentou consideravelmente para Eslováquia, Hungria, Polônia e República Checa entre 2003 e 2012, correspondendo a porções significativas do IED total. Nesse sentido, o Estado que mais se destaca é a Hungria, para o qual 38% dos investimentos estrangeiros diretos corresponderam ao setor automotivo em 2012. A República Checa, que registrou 42% em 2003, teve a proporção de IED no setor automotivo diminuída. Entretanto, o IED nessa área mais que dobrou em relação a 2002, refletindo sua importância.

Tabela 4 - Fluxo de IED do setor automotivo comparado ao fluxo total em direção a Eslováquia, Hungria, Polônia e República Checa no período 2003-2012 (em milhões de US\$)

| Estado-Membro | Ano | IED setor automotivo | IED Total | Porcentagem do setor automotivo sobre o total |
|------------------------|------------|-----------------------------|------------------|--|
| Eslováquia | 2003 | 71,08 | 802,802 | 9% |
| | 2012 | 354,967 | 2826,947 | 17% |
| Hungria | 2003 | 496,761 | 2137,494 | 23% |
| | 2012 | 5239,579 | 13786,394 | 38% |
| Polônia | 2003 | 766,5 | 4869,9 | 16% |
| | 2012 | 1680,2 | 6059,2 | 28% |
| República Checa | 2003 | 887,917 | 2108,715 | 42% |
| | 2012 | 1978,994 | 10613,902 | 19% |

Fonte: Dados da OCDE. Elaboração da autora.

O alargamento da União Europeia em direção a essas economias foi de grande importância para os antigos membros do bloco, compreendendo novas oportunidades de atuação para muitas empresas da indústria automotiva. Plantas de produção e montagem de automóveis e seus componentes têm se espalhado, principalmente através do IED, pelos países acima analisados, particularmente Eslováquia, República Checa, Polônia e Hungria.

O Grupo Volkswagen foi um dos primeiros a investir nos países da Europa Central e Oriental, no início da década de 1990, e hoje mantém a posição de maior investidor estrangeiro nessa região. De acordo com Janovskaia (2008), entre 1992 e 2005 a produção de automóveis na Europa Central sob atividades do Grupo Volkswagen aumentou em cerca de quatro vezes. No caso da Eslováquia, por exemplo, um grande número de empresas alemãs está envolvido no setor automotivo, sendo que uma das empresas de capital estrangeiro com maior número de empregados no país é a Volkswagen (DULLIEN, 2008). Apesar de grandes multinacionais ainda atuarem com papel de destaque nos processos de integração produtiva, é importante salientar que PMEs estão se tornando cada vez mais relevantes nas redes de produção automotiva europeias (KAWECKA-WYRZYKOWSKA, 2009), assim como na integração produtiva em geral.

O Grupo Volkswagen não só investe em plantas industriais nos Estados-Membros da região, como também atua de forma a fortalecer a capacitação de mão-de-obra e as relações com os fornecedores locais. Um exemplo é o centro de treinamento em Mladá Boleslav, República Checa, construído em 2012 pela ŠKODA, montadora pertencente ao Grupo

Volkswagen, em um investimento no valor de 5,3 milhões de Euros. O centro de treinamento conta com uma área de 5.657 m² e é o maior empreendimento do tipo na República Checa, incluindo salas de aula e espaço para montagem de produtos, onde teoria e prática são ministradas por instrutores certificados pela Volkswagen. Mediante a capacitação contínua dos atores envolvidos na cadeia produtiva, a empresa busca melhorar tanto as sinergias entre os produtores e fornecedores, como a otimização dos processos produtivos e administrativos (VOLKSWAGEN, 2012).

Em relação aos fornecedores, várias iniciativas de cooperação foram lançadas pela empresa no sentido de incentivar e aprimorar a produção. Em 2013 a Volkswagen introduziu o “Fórum Qualidade de Fornecedores”, uma iniciativa a fim de intensificar a cooperação com os fornecedores e melhorar a qualidade das partes e componentes, que consiste em três pilares: convenções, fóruns de qualidade e fóruns de inovação (VOLKSWAGEN, 2013). Outra iniciativa recente de cooperação com fornecedores diz respeito ao “Volkswagen FAST”, programa lançado em 2015 que objetiva melhorar a eficiência na utilização dos recursos numa cooperação mais estreita com os fornecedores, intensificar inovações de produtos e processos e coordená-los de forma eficaz (VOLKSWAGEN, 2015).

A indústria automotiva desempenha um papel muito importante na União Europeia na geração de emprego, crescimento econômico e inovação, sendo especialmente importante no processo de integração produtiva, uma vez que produz conexões entre uma série de atores econômicos de países distintos. Isso se dá notadamente pela criação de demanda por insumos de outros setores industriais (aço e produtos de metal, indústria de alta tecnologia, indústria têxtil), e pelo estímulo de novos tipos de atividades, como por exemplo, serviços de reparação de automóveis (KAWECKA-WYRZYKOWSKA, 2009).

A integração produtiva na Europa Central e as relações econômicas que a compõem, não só permitiram que os novos Estados-Membros expandissem suas bases de exportação, como também contribuiu, e ainda contribui, com o processo de convergência econômica dos países recém-integrados em relação aos demais membros da União Europeia (KAWECKA-WYRZYKOWSKA, 2009). Um exemplo nesse sentido é o crescimento da produtividade da mão-de-obra, a qual se elevou em média 4,5% ao ano entre 2000 e 2007 em todos os novos Estados-Membros assimilados pelo bloco em 2004 e 2007. Em contrapartida, esse percentual foi de 1,3% na Alemanha, 2,3% na Finlândia, na Suécia e no Reino Unido, enquanto em Portugal e na Espanha foi de apenas 0,9%, sendo que na Itália ficou praticamente estagnado (DULLIEN, 2008). Ademais, as relações no âmbito da integração produtiva resultam na

propagação de conhecimento e tecnologia, promovendo efeitos positivos para as economias envolvidas.

Constata-se que na União Europeia não está presente uma correlação entre a integração produtiva e o Produto Interno Bruto (PIB) de suas economias. Como foi exposto, há tanto países desenvolvidos como com menor grau de desenvolvimento, integrados em cadeias produtivas. Entretanto não há um padrão de comportamento que revele quando um país deve ou não estar produtivamente integrado. Como observado através do Apêndice N, Dinamarca, Holanda, Áustria, Irlanda, Finlândia, Bélgica, Alemanha, França e Reino Unido são países que apresentam um PIB per capita elevado, porém apenas Holanda, Áustria e Alemanha apresentam um nível elevado de integração produtiva, enquanto os demais estão menos integrados. Por outro lado, países como Portugal e Grécia, apresentam níveis muito baixos de integração produtiva, enquanto novos Estados-Membros como República Checa, Eslováquia e Estônia, apresentam um nível mais elevado de integração, sendo que em relação ao PIB per capita estes países se encontram num mesmo patamar.

Em relação a fatores que possivelmente tenham contribuído para o alto nível de integração produtiva no centro geográfico da União Europeia, verificam-se a proximidade geográfica e principalmente cultural, bem como a tradição industrial dos países localizados nessa região. A proximidade cultural desses países é histórica, tanto que o idioma alemão ainda é falado por pequenas comunidades da Europa Oriental. República Checa, Polônia, Eslováquia, Eslovênia, Hungria, Alemanha e Áustria correspondem a territórios que foram governados por uma mesma monarquia⁹ entre os séculos XVI e XIX (DULLIEN, 2008).

A proximidade geográfica atua como estímulo para os fluxos de IED entre os países da Europa Central, particularmente no que diz respeito aos investimentos originários da Alemanha, que se destinam em maior parte aos novos Estados-Membros, que estão mais próximos deste país, do que aos países na periferia ao sul da União Europeia, como Espanha e Portugal. Ademais, de acordo com Dullien (2008), a disponibilidade de mão-de-obra barata com níveis elevados de escolaridade e de qualificação, combinada com a oferta de uma estrutura industrial já instalada na região, contribuiu para que a integração produtiva avançasse entre as economias do centro do continente europeu.

É importante destacar também o papel crucial dos governos e *stakeholders* locais dos novos Estados-Membros no processo de modernização econômica e industrial, que auxilia no

⁹ A Monarquia de Habsburgo governou uma vasta região da Europa Central e Oriental, desde 1526 até entrar em declínio com a primeira Guerra Mundial. Ao longo dos quase quatro séculos de poder, os Habsburgos governaram territórios que atualmente correspondem a inúmeros países, principalmente Alemanha, Áustria, República Checa, Hungria, Eslovênia, Eslováquia, Croácia e Romênia.

processo de especialização complementar produtiva. Janovskaia (2008) ressalta que os governos locais têm atuado claramente com o objetivo de atrair cada vez mais investimentos no setor industrial, de forma a atualizar suas plantas produtivas e garantir a produção no longo prazo. Soma-se a esses fatores o papel fundamental das instituições supranacionais da União Europeia em criar um ambiente favorável para que a cooperação e a integração produtiva se desenvolvam entre seus membros, tema que será abordado na última seção deste trabalho.

4. A INTEGRAÇÃO PRODUTIVA NO MERCOSUL

O presente capítulo abordará a questão da integração produtiva no âmbito do MERCOSUL. Primeiramente será apresentado um breve histórico da formação do bloco, de forma a complementar o entendimento da situação atual das redes produtivas existentes na região. Será mostrado que o perfil econômico de cada Estado-Membro do MERCOSUL e suas relações com os demais membros diz muito sobre o envolvimento dos mesmos em redes de produção regionais. As grandes assimetrias entre os países do bloco dificultam o desenvolvimento da integração produtiva para além dos eixos industriais da Argentina e do Brasil, fazendo com que estes dois países concentrem as atividades referentes a este processo.

Apesar de a Venezuela atualmente figurar como membro pleno do MERCOSUL, o país não será incluído na análise quantitativa por ter sido incorporado muito recentemente.

4.1 HISTÓRICO E ESTRUTURA DO PROCESSO DE INTEGRAÇÃO DO CONE-SUL: DA COOPERAÇÃO ARGENTINO-BRASILEIRA AO MERCOSUL

As origens do MERCOSUL remontam aos esforços diplomáticos e governamentais das duas maiores economias da América do Sul, Argentina e Brasil, na tentativa de superação das rivalidades históricas entre as duas nações. A aproximação entre Brasil e Argentina significou uma vontade política de ambos os governos e só foi possível graças ao quadro político regional favorável após décadas de ditadura militar e um período de rivalidades e desconfianças recíprocas. Os primeiros passos em direção a futura integração econômica do Cone-Sul foram dados em 1985 através da Declaração de Iguazu, assinada pelos então presidentes brasileiro e argentino Sarney e Alfonsín. Apesar de tal declaração ter criado uma comissão com o objetivo de analisar modalidades de integração econômica entre o Brasil e a Argentina (LADEIRA, 2011), centrava esforços apenas na aproximação bilateral de ambos os Estados e objetivava desenvolver um processo de cooperação econômica e político-estratégica que conduzisse, principalmente, à modernização das respectivas estruturas produtivas nacionais (PIZZA, 2008).

Dando seguimento às negociações, em 1986 foi assinada a Ata da Integração Argentino-Brasileira, a qual instituiu o Programa de Integração e Cooperação Econômica (PICE). O PICE estabeleceu protocolos setoriais voltados para a integração de setores econômicos específicos de ambos os países e entre seus objetivos estavam a intenção de criar um espaço econômico comum mediante a abertura seletiva dos mercados nacionais, o

estímulo a complementação entre diferentes setores econômicos de ambos os países e o incentivo à complementaridade bilateral e à modernização tecnológica. De acordo com Pizza (2008), já nesse período foi registrado um significativo aumento do comércio e da cooperação entre o Brasil e a Argentina.

Em 1988 mais um passo foi dado rumo a criação do MERCOSUL, com a assinatura do Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento, o qual almejava a criação de uma área de livre comércio entre Brasil e Argentina em um prazo de dez anos, através da eliminação de barreiras tarifárias e não-tarifárias e a elaboração de políticas macroeconômicas conjuntas (PIZZA, 2008). A Ata de Buenos Aires, assinada em 1990 pelos então presidentes brasileiro e argentino Fernando Collor de Mello e Carlos Menem, substituiu a integração seletiva e setorial prevista pelo PICE por um processo de redução linear, generalizada e automática das tarifas alfandegárias, a cada seis meses (LADEIRA, 2011), e reduziu o prazo inicial da criação do mercado comum para quatro anos e meio (PIZZA, 2008).

Em 1991 o Uruguai e o Paraguai incorporaram-se as negociações até então travadas por Brasil e Argentina, e através da assinatura do Tratado de Assunção os quatro Estados firmaram o compromisso e estabeleceram metas de constituir o Mercado Comum do Sul. Apesar de não compreender a criação de qualquer organismo institucional permanente ou supranacional e normas jurídicas de caráter vinculativo, o Tratado de Assunção representou o marco efetivo que deu início a um processo de integração econômica mais aprofundada entre Argentina, Brasil, Paraguai, e Uruguai. De acordo com o Tratado de Assunção, a integração gradual dos Estados signatários seria feita por meio da livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos, do estabelecimento de uma Tarifa Externa Comum (TEC), da adoção de uma política comercial comum, da coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais, e da harmonização de legislações nas áreas pertinentes (MERCOSUL, 2015d). Dando prosseguimento à realização do processo de integração, ainda em 1994 foi aprovada a Tarifa Externa Comum (TEC), aplicada às importações provenientes de terceiros países a partir de 1º de janeiro de 1995. No mesmo ano entrou em vigor a União Aduaneira, embora esta de forma incompleta (PIZZA, 2008).

O MERCOSUL veio a institucionalizar-se em 1994 com a assinatura do Protocolo de Ouro Preto, uma espécie de continuação ao Tratado de Assunção, o qual estabeleceu a estrutura e as bases institucionais do bloco, instalando sua sede administrativa em Montevideu, Uruguai. O Protocolo de Ouro Preto reconheceu, ainda, a personalidade jurídica de direito internacional do MERCOSUL, atribuindo-lhe competência para negociar acordos com terceiros países, grupos de países e organismos internacionais. Segundo o estabelecido

pelo Protocolo de Ouro Preto, os órgãos do MERCOSUL são de caráter intergovernamental, sendo os três órgãos com capacidade decisória o Conselho do Mercado Comum (CMC), o Grupo Mercado Comum (GMC) e a Comissão de Comércio do MERCOSUL (MERCOSUL, 2015d).

O Conselho do Mercado Comum é o órgão superior do MERCOSUL, responsável por conduzir politicamente o processo de integração e assegurar o cumprimento dos objetivos estabelecidos pelo Tratado de Assunção e consolidar a constituição de um mercado comum. Pronuncia-se através de decisões, as quais são obrigatórias para os Estados-Membros, e contempla outros órgãos dependentes, como o Alto Representante do MERCOSUL, a Comissão de Representantes Permanentes do MERCOSUL, Reuniões de Ministros, Grupos de Alto Nível, entre outros (MERCOSUL, 2015c).

O Grupo Mercado Comum é o órgão executivo do MERCOSUL, o qual se manifesta mediante Resoluções obrigatórias para os Estados-Membros. No âmbito do GMC estão integrados Grupos e Subgrupos de Trabalho, Grupos Ad Hoc e Reuniões Especializadas (MERCOSUL, 2015c). Encarregada em auxiliar o GMC, a Comissão de Comércio do MERCOSUL administra a política comercial comum e seus instrumentos de forma a garantir o funcionamento da União Aduaneira, assim como cuida de temas relacionados ao comércio, tanto entre os membros do bloco como entre este e países terceiros. Pronuncia-se através de Diretivas obrigatórias a todos os Estados-Membros e dispõe de Comitês Técnicos para seu auxílio (MERCOSUL, 2015c).

Além dos órgãos decisórios, foram criados diversos órgãos permanentes de caráter consultivo no seio do MERCOSUL ao longo de seu período de existência. A Secretaria do MERCOSUL, com sede em Montevidéu, responsabiliza-se pela prestação de apoio operativo e serviços administrativos aos demais órgãos do bloco. O Foro Consultivo Econômico-Social emite recomendações aos órgãos decisórios, propõe políticas econômicas e busca acompanhar e avaliar o impacto social e econômico das políticas destinadas ao processo de integração e as diversas fases de sua implementação, quer seja em nível nacional, regional ou internacional (MERCOSUL, 2015c). Em 2002 o Protocolo de Olivos institucionalizou o Tribunal Permanente de Revisão (TPR), órgão de revisão e solução de controvérsias do MERCOSUL. Além de possuir função consultiva, o TPR atua como última instância de apelação, tendo competência para revisar o que for decidido em primeira instância através de arbitragem, em especial no que diz respeito a controvérsias comerciais entre Estados-Membros (LADEIRA, 2011).

O Fundo para Convergência Estrutural do MERCOSUL (FOCEM), criado em 2004, é um importante órgão do processo de integração do Cone Sul. Por meio de contribuições anuais dos Estados-Membros, o FOCEM financia projetos que buscam promover a competitividade e a redução de assimetrias estruturais entre os membros do MERCOSUL, particularmente economias menores e regiões menos desenvolvidas, e incentiva a cooperação como meio para se alcançar o progresso econômico e social do bloco (MERCOSUL, 2015a).

Aos poucos o MERCOSUL expandiu seu campo de atuação, abrangendo também políticas de caráter social. Em 2006 foi constituído o Parlamento do MERCOSUL (PARLASUL), órgão que representa os interesses dos cidadãos dos Estados-Membros. No ano seguinte foi criado o Instituto Social do MERCOSUL (ISM), estrutura destinada à investigação, articulação e difusão de políticas sociais, de forma a contribuir com a redução da pobreza e das assimetrias no interior do bloco, e promover o desenvolvimento e igualdade. Em 2009 foi concebido o Instituto de Políticas Públicas em Direitos Humanos (IPPDH), encarregado de promover a investigação, capacitação, cooperação técnica e coordenação de políticas regionais relacionadas aos direitos humanos. A Unidade de Apoio a Participação Social (UPS) surgiu no mesmo contexto, em 2010, com o objetivo de consolidar e aprofundar a participação de organizações e movimentos sociais da região no bloco. A figura do Alto Representante Geral do MERCOSUL como órgão do CMC foi estabelecida no mesmo ano, com o objetivo de contribuir com o desenvolvimento e funcionamento do processo de integração e de gestão comunitária em diversos temas fundamentais (MERCOSUL, 2015c).

O Tratado de Assunção possibilita a adesão dos demais Estados-Membros da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI)¹⁰ ao MERCOSUL. Em 2012, a Venezuela (em processo de adesão desde 2006) foi definitivamente incorporada como membro pleno do bloco, constituindo o primeiro processo de ampliação do MERCOSUL desde sua criação. No mesmo ano, foi assinado o Protocolo de Adesão da Bolívia. São membros plenos do MERCOSUL a Argentina, o Brasil, o Uruguai, o Paraguai e a Venezuela. São Estados Associados a Bolívia (em processo de adesão), o Chile, o Peru, a Colômbia e o Equador, a Guiana e o Suriname. A proporção regional do MERCOSUL no continente é de grande relevância, uma vez que, com a incorporação da Venezuela, o bloco passou a contar

¹⁰ A ALADI, maior grupo latino-americano de integração, é formada por treze países-membros: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Cuba, Equador, México, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela. Promove a criação de uma área de preferências econômicas na região, objetivando um mercado comum latino-americano, através de três mecanismos: preferência tarifária regional; acordos de alcance regional; e acordos de alcance parcial. Nesse sentido consultar: <http://www.aladi.org/>

com cerca de 70% da população (270 milhões de habitantes), 80% do PIB (US\$ 3,2 trilhões) e 72% da área (12,7 milhões de km²) da América do Sul (MERCOSUL, 2015d).

Diferentemente da União Europeia, as instituições do MERCOSUL não compartilham um ordenamento jurídico comunitário. Deste modo, o bloco funciona com base em um sistema intergovernamental, em que as decisões se dão por consenso e cada Estado-Membro dispõe de peso decisório idêntico. Um aspecto adverso desta configuração institucional diz respeito à internalização das normas, uma vez que a ausência de aplicabilidade direta das decisões emanadas das instituições do MERCOSUL faz com que elas precisem ser internalizadas. O processo de internalização é por vezes complicado, envolvendo dificuldades de interpretação da decisão e da maneira como deve ser internalizada, justamente pela dificuldade de homogeneização da norma emanada do bloco. Tais obstáculos institucionais podem provocar um congelamento da entrada em vigor das decisões, prejudicando o adensamento das relações do bloco pela dificuldade dos Estados-Membros em cumprirem com as políticas de médio e longo prazo (COSTA, 2013).

O MERCOSUL encontra-se na condição de união aduaneira, ainda que imperfeita, na classificação proposta por Balassa (1961) e almeja a formação de um mercado comum entre seus Estados-Membros, assim como busca consolidar a integração política, econômica e social entre os países que o integram, fortalecer os vínculos entre os cidadãos do bloco e contribuir para melhorar sua qualidade de vida (MERCOSUL, 2015d). Entretanto, as instituições do MERCOSUL ainda não se mostraram eficazes no sentido de completar a união aduaneira e seguir para a formação de um mercado comum (COSTA, 2013). Para Ladeira (2011), o MERCOSUL aproxima-se muito mais de um modelo de caráter cooperativo e consensual, do que propriamente de um modelo de integração: “Nesse ponto, o MERCOSUL pode ser entendido como uma reorganização regional de integração, de natureza intergovernamental, que se encontra entre os estágios de uma zona de livre comércio incompleta e de uma união aduaneira imperfeita, cujo objetivo central é de chegar a um mercado comum” (LADEIRA, 2011, p. 64).

4.2 PERFIL DA INTEGRAÇÃO PRODUTIVA

O processo de integração produtiva no MERCOSUL reflete a configuração estrutural e as assimetrias existentes entre seus Estados-Membros. Ainda que o bloco tenha resultado num aprofundamento nas relações comerciais entre todas as economias envolvidas, redes de complementação produtiva concentram-se entre Argentina e Brasil, ao passo que Paraguai e

Uruguai ainda não alcançaram uma posição de destaque nos setores industriais que caracterizam a integração produtiva no MERCOSUL, como será exposto nesta seção.

4.2.1 Relações econômicas intra-bloco

A formação de uma união aduaneira entre os Estados do Cone Sul, com a redução das barreiras ao comércio e a adoção de uma tarifa externa comum, promoveu uma rápida expansão das transações comerciais das economias envolvidas, tanto em termos mundiais como em âmbito regional. Como exposto na Tabela 5, o valor das exportações intra-bloco aumentou cerca de quatro vezes desde os primeiros anos de constituição do MERCOSUL até o presente, ainda que tenha oscilado e diminuído em alguns períodos. Observa-se que a proporção de comércio intra-bloco foi muito mais significativa no período inicial do processo de integração do que é atualmente, tendo correspondido a 25% das exportações totais do bloco em 1998, o valor mais alto até hoje registrado para o MERCOSUL. Embora as relações comerciais entre os Estados-Membros tenha se intensificado, o comércio intra-bloco atualmente representa apenas 15% do comércio total, valor inferior aos primeiros anos que seguiram à criação do MERCOSUL.

Tabela 5 – Exportações totais e intra-bloco no MERCOSUL entre 1994 e 2013 (em milhões de US\$)

| Ano | Exportações intra-bloco | Exportações totais (intra e extra-bloco) | Porcentagem de exportações intra-bloco sobre o total |
|------|-------------------------|--|--|
| 1994 | 12.048,82 | 62.127,78 | 19% |
| 1995 | 14.451,13 | 70.493,01 | 21% |
| 1996 | 17.114,56 | 74.996,00 | 23% |
| 1997 | 20.584,08 | 83.287,15 | 25% |
| 1998 | 20.361,47 | 81.337,29 | 25% |
| 1999 | 15.162,96 | 74.321,88 | 20% |
| 2000 | 17.724,41 | 84.624,70 | 21% |
| 2001 | 15.181,04 | 87.944,43 | 17% |
| 2002 | 10.188,55 | 88.959,66 | 11% |
| 2003 | 12.771,01 | 106.655,85 | 12% |
| 2004 | 17.105,05 | 135.743,69 | 13% |
| 2005 | 21.120,95 | 163.712,08 | 13% |
| 2006 | 25.766,23 | 190.184,98 | 14% |
| 2007 | 32.378,86 | 223.763,19 | 14% |
| 2008 | 41.635,46 | 278.366,50 | 15% |
| 2009 | 32.724,85 | 217.238,64 | 15% |
| 2010 | 44.602,01 | 278.772,62 | 16% |
| 2011 | 54.243,84 | 355.765,13 | 15% |
| 2012 | 48.538,51 | 339.487,40 | 14% |
| 2013 | 50.049,02 | 337.309,97 | 15% |

Fonte: Elaboração própria com base em dados do *UN Comtrade*.

Entre as causas para a queda no ritmo das exportações intra-bloco entre o final da década de 1990 e 2003 encontram-se a maxidesvalorização da moeda brasileira no início de 1999 e a crise econômica da Argentina em 2001. A maxidesvalorização do real após anos de moeda apreciada não só provocou fortes abalos no comércio externo brasileiro e nas suas relações econômicas com o MERCOSUL, como também contribuiu para o aprofundamento da crise econômica no país vizinho (LINS, 2013). Como resultado da volatilidade macroeconômica da região, mas também do efeito das mudanças nos termos de troca nos últimos anos, o peso do comércio regional no comércio total dos Estados-Membros

atualmente oscila em torno de 15%, valor inferior ao registrado nos anos 1990. Em contrapartida, a forte expansão das exportações totais dos países do MERCOSUL deve-se em sua maior parte ao comércio de commodities destinadas aos mercados globais (MEDEIROS, 2008).

A Tabela 6 revela que no início da trajetória do MERCOSUL a participação das exportações intra-bloco foi crescente para todos os membros, registrando os valores mais elevados no final dos anos 1990. A partir dos anos 2000, todavia, o comércio intra-bloco perdeu importância relativa. Para o Brasil a queda foi de mais de 10% entre 1998 e 2002 e para a Argentina de mais de 15% entre 1998 e 2003. Também no Paraguai e no Uruguai houve redução, embora o MERCOSUL ainda responda por quase metade das vendas externas paraguaias e por cerca de 30% das uruguaias. Apesar dos recuos, a participação do comércio intra-bloco melhorou para o Brasil em relação ao período anterior à criação do MERCOSUL. O Paraguai também registrou um progresso, apesar das porcentagens atuais, referentes a 2013 e 2014, mostrarem-se no mesmo nível daquelas anteriores à formação do bloco. Em relação à Argentina e ao Uruguai, a não disponibilidade de dados impede uma análise mais aprofundada.

Tabela 6 – Porcentagem das exportações intra-bloco sobre as exportações totais do MERCOSUL para Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai no período 1989-2014

| Ano | Brasil | Argentina | Uruguai | Paraguai |
|-------------|---------------|------------------|----------------|-----------------|
| 1989 | 4% | Não disponível | Não disponível | 38% |
| 1990 | 4% | Não disponível | Não disponível | 40% |
| 1991 | 7% | Não disponível | Não disponível | 35% |
| 1992 | 11% | Não disponível | Não disponível | 38% |
| 1993 | 14% | 28% | Não disponível | 40% |
| 1994 | 14% | 30% | 47% | 52% |
| 1995 | 13% | 32% | 47% | 57% |
| 1996 | 15% | 33% | 51% | 63% |
| 1997 | 17% | 36% | 50% | 51% |
| 1998 | 17% | 36% | 55% | 52% |
| 1999 | 14% | 30% | 45% | 42% |
| 2000 | 14% | 32% | 45% | 63% |
| 2001 | 11% | 28% | 41% | 52% |
| 2002 | 5% | 22% | 33% | 58% |
| 2003 | 8% | 19% | 31% | 59% |
| 2004 | 9% | 19% | 26% | 53% |
| 2005 | 10% | 19% | 23% | 54% |
| 2006 | 10% | 21% | 24% | 47% |
| 2007 | 11% | 22% | 28% | 46% |
| 2008 | 11% | 23% | 27% | 48% |
| 2009 | 10% | 25% | 28% | 48% |
| 2010 | 11% | 25% | 32% | 43% |
| 2011 | 11% | 25% | 30% | 42% |
| 2012 | 9% | 25% | 27% | 49% |
| 2013 | 10% | 25% | 26% | 39% |
| 2014 | 9% | 24% | Não disponível | 40% |

Fonte: Elaboração própria com base em dados do *UN Comtrade*.

Embora o MERCOSUL tenha aprimorado o padrão comercial entre os Estados-Membros, sua formação tem representado pesos distintos para os envolvidos em termos de mercado regional. A Tabela 6 também mostra que a importância do MERCOSUL como destino das exportações dos Estados-Membros é bastante diferenciada, evidenciando um dos aspectos das assimetrias que percorrem o processo de integração. Nota-se claramente que o Paraguai e o Uruguai, as economias menores, dependem muito mais do mercado regional do que o Brasil e a Argentina. Em relação à porcentagem máxima de comércio intra-bloco registrada por cada membro no período analisado, o Brasil corresponde ao valor menos

significativo, apenas 17 % em 1998. Em contrapartida, para a Argentina a quota mais elevada foi de 36% em 1997, para o Uruguai 55% em 1998 e para o Paraguai 63% no ano 2000.

Os Apêndices O, P, Q e R desta monografia apresentam os fluxos de exportação entre os Estados-Membros do MERCOSUL entre 2002 e 2014 e revelam concentração comercial entre o Brasil e a Argentina em detrimento do Uruguai e Paraguai. A Argentina é o maior parceiro comercial do Brasil, ao passo que este é o maior parceiro comercial tanto da Argentina como do Uruguai e do Paraguai. Verifica-se, ademais, que as relações entre as economias do MERCOSUL têm sido marcadas no período mais recente pelo acúmulo de superávits por parte do Brasil, o que indica que este país não tem impulsionado suficientemente as vendas externas de Argentina, Uruguai e Paraguai e a efetiva inserção dos mesmos nas redes de comércio regionais.

A evolução do comércio entre a Argentina e o Brasil foi fortemente influenciada pela maxidesvalorização do real em 1999 e pela frágil inserção financeira internacional dos países do Cone Sul, resultando numa redução substancial tanto das exportações da Argentina para o Brasil, como deste para a Argentina e provocando uma ampliação da fragilidade do balanço de pagamentos da Argentina. A crise econômica que se seguiu na Argentina em 2001, contribuiu não só para reduzir ainda mais os níveis de comércio intra-bloco, como também levou à introdução de modificações dos acordos estabelecidos no MERCOSUL com a elevação da tarifa sobre os bens de consumo e redução substancial das importações de bens de capital e produtos de tecnologia e informação, rompendo a tarifa externa comum (MEDEIROS, 2008).

As pautas de exportações bilaterais também se apresentam distintas quanto ao conteúdo tecnológico e ao valor agregado dos principais produtos. O Brasil possui a base industrial mais forte da região, e conseqüentemente, suas exportações para o bloco concentram-se em produtos oriundos de indústrias de média e alta tecnologia em relação aos demais Estados-Membros. De acordo com Lins (2013), essa assimetria caracteriza o comércio brasileiro com todos os parceiros do MERCOSUL, sendo ainda mais forte na relação com o Paraguai e o Uruguai. O setor automotivo é o maior responsável pelas exportações e importações brasileiras no âmbito do bloco, tendo representado 33,2% das exportações e 40,3% das importações com destino e origem no MERCOSUL em 2013 (MRE, 2014). Após o setor automotivo, as exportações mais significativas referem-se à máquinas, carnes e plásticos. Já as importações comportam combustíveis, cereais e plásticos (MRE, 2014). Dados de 2013 revelam que, dentre as exportações brasileiras para o MERCOSUL, quase 70% destinam-se à Argentina, sendo que do lado das importações o peso deste país é ainda mais

evidente. Em 2013 apenas 8,5% das importações brasileiras tiveram origem no MERCOSUL, dentre as quais 7% provem da Argentina (MIDC, 2013).

No caso da Argentina, o MERCOSUL se mantém como o principal destino das exportações, representando 28% do total de vendas do país (incluindo a Venezuela). Em relação ao conteúdo das exportações ao bloco destacam-se as manufaturas industriais, particularmente o setor de transporte terrestre, seguido por produtos químicos. O MERCOSUL também constitui o principal mercado de origem das importações argentinas, correspondendo a cerca de 27% das importações deste país em 2013. As importações argentinas originárias do MERCOSUL cresceram 8% em 2013 e se caracterizam notadamente por bens intermediários, seguido por veículos automotores (CÁMARA ARGENTINA DE COMERCIO, 2014).

O Uruguai tem ampliado sua participação no valor da produção industrial total, em escala de bloco, ainda que principalmente nas indústrias em que é intensivo o uso de insumos agrícolas e agropecuários. Em 2013 os principais produtos exportados pelo país, em termos totais, foram soja (21%), carne bovina (10%), cereais (6%) e lácteos (5%) (URUGUAY XXI, 2014a). O Brasil é o principal mercado, tendo absorvido 19% das exportações uruguaias, enquanto a Argentina registrou 5% e o Paraguai apenas 1,6 % (COMTRADE, 2015). Importante destacar que nos últimos anos houve uma recuperação das vendas correspondentes ao setor automotivo em direção a Argentina e Brasil. Em relação às importações, destacam-se o crescimento da participação de componentes elétricos e partes e componentes para automóveis, fator que se reflete no crescimento das importações de autopeças que cresceram 74% em 2013 (URUGUAY XXI, 2014a).

O Paraguai, por sua vez, ainda exporta basicamente produtos primários. Embora o nível de exportações de bens manufaturados tenha aumentado levemente nos últimos anos, a participação dos mesmos continua sendo irrelevante quando comparada aos produtos primários. Em 2013, 78% das exportações paraguaias foram constituídas por matérias-primas, 13% por matéria-prima processada, 6% por produtos de baixa tecnologia, e apenas 3% por produtos de média e alta tecnologia (REDIEX, 2013). O Brasil também se mantém como principal destino das exportações paraguaias, tendo absorvido 30% das vendas do Paraguai em 2013, em sua grande maioria alimentos, especialmente trigo, arroz, milho e carne bovina (REDIEX, 2013).

4.2.2 Comércio intra-indústria e redes de produção integrada

Os membros do MERCOSUL não se inseriram de forma significativa em redes de produção compartilhada no cenário global, não só pela sua localização geográfica e infraestrutura precária, mas principalmente devido à inexistência de países produtores especializados em bens com maior densidade tecnológica na região (MEDEIROS, 2008). Tal fato se reflete no predomínio de bens finais de consumo e bens de capitais no total das importações do bloco, sendo que o comércio de partes e componentes é pouco relevante para as importações, e ainda menos relevante nas exportações totais originárias do bloco. Em contrapartida, o comércio regional tem favorecido uma maior diversificação setorial do que o comércio global, uma vez que o MERCOSUL tem contribuído para a expansão do comércio intra-indústria entre seus membros, particularmente em setores mais intensivos em tecnologia (MEDEIROS, 2008).

O comércio intra-indústria passou a apresentar uma tendência crescente entre os países do Cone Sul após a constituição do MERCOSUL. Com relação à contribuição do comércio intra-indústria ao crescimento do fluxo total de comércio, verifica-se que entre 1990 e 1992 a contribuição foi de 26,82%, aumentando para 77,7% entre 1994 e 1996. Durante esse período tanto o comércio inter-indústria quanto o comércio intra-indústria apresentaram tendência de crescimento, porém o comércio inter-indústria registrou taxas de crescimento maiores do que o comércio intra-indústria (VASCONCELOS, 2003). Entretanto, nos anos seguintes esse padrão foi invertido e o comércio intra-indústria passou a apresentar valores maiores do que o comércio inter-indústria, e atualmente caracteriza grande parte do comércio entre Brasil e Argentina, demonstrando que o intercâmbio bilateral entre estes países foi favorecido com a formação do bloco e a eliminação de barreiras comerciais (MONTORO; VARTANIAN; CURZEL, 2010).

As relações comerciais de caráter intra-indústria entre os Estados-Membros do MERCOSUL constituem-se notadamente por produtos manufaturados, sendo muito pouco significativas para os demais grupos de produtos não manufaturados, como cereais e combustíveis (MONTORO; VARTANIAN; CURZEL, 2010). Em relação aos produtos manufaturados, esse tipo de troca comercial é mais intenso nos setores 5, 6 e 7 do SITC – produtos químicos e conexos, bens manufaturados classificados por material e maquinário e equipamentos de transporte, respectivamente - setores onde se faz presente a economia de escala. Entre estes, produtos do setor automotivo são os que mais contribuem com o comércio intra-indústria na região, particularmente a categoria 784 do SITC (partes e acessórios de

veículos automotores). Outras categorias do SITC que têm se mostrado importantes para o comércio intra-indústria no MERCOSUL são 542 –medicamentos e 642 – papel e cartão (KIM; LEE, 2003).

As assimetrias entre os Estados-Membros do MERCOSUL no que diz respeito ao peso das transações econômicas regionais e o tamanho de suas economias se refletem nas relações de comércio intra-indústria dentro do bloco e, conseqüentemente, no processo de integração produtiva. Nesse sentido, o processo de integração regional não alterou a tendência de concentração de atividades produtivas nas maiores economias do bloco. Os níveis de comércio intra-indústria, assim como os parceiros comerciais variam substancialmente entre os membros. O comércio intra-indústria entre Argentina e Brasil é muito maior do que entre Argentina e o Paraguai ou Uruguai. O mesmo verifica-se para o Brasil, que está mais integrado no comércio intra-indústria com a Argentina do que com os demais Estados-Membros. O Uruguai apresenta relações do tipo intra-indústria mais intensas com a Argentina e Brasil do que com o Paraguai, país com o qual se assemelha mais em termos econômicos. O Paraguai, por sua vez, não apresenta trocas comerciais intra-indústria significativas com nenhum dos demais membros (KIM; LEE, 2003).

Entre Argentina e Brasil o comércio intra-indústria de manufaturados é significativo desde antes da formação do MERCOSUL, no início dos anos 1990, tendo permanecido elevado e estável em torno de 50% do comércio total entre meados da década de 1990 e 2002. Neste período, o nível de comércio intra-indústria cresceu cerca de quatro vezes até atingir o pico máximo de 60% entre 1997 e 1998, apresentando nestes anos um dinamismo superior ao do comércio total de manufaturados. Assim como os fluxos de comércio total, o comércio intra-indústria entre Brasil e Argentina sofreu quedas a partir de 2002, para vir a recuperar-se nos anos seguintes (LUCÁNGELI, 2007). Os setores industriais que mais se destacam no comércio intra-indústria entre Brasil e Argentina são aqueles que se destacam no MERCOSUL como um todo, o setor automotivo e o setor de produtos químicos, uma vez que estes dois países lideram o comércio de partes e componentes e as redes de produção industrial do bloco de integração econômica.

No que diz respeito aos produtos químicos, o comércio total neste setor entre Argentina e Brasil tem crescido continuamente desde o início dos anos noventa, com apenas uma ligeira queda em 1999 e 2002, e tem registrado coeficientes significativos de especialização intra-indústria (LUCÁNGELI, 2007). Entretanto, o setor automotivo é o que tem ocupado papel de destaque na região e tem registrado níveis elevados de comércio intra-indústria entre Argentina e Brasil desde antes da formação do MERCOSUL, sendo um setor

muito significativo para o desempenho tanto do comércio intra-indústria como do comércio total entre estas economias. Em 1998 o setor automotivo foi responsável por mais da metade do comércio total intra-indústria, passou por um período de contração entre 1999 e 2002, e recuperou-se nos anos seguintes (LUCÁNGELI, 2007). Dados do *Comtrade* (2015) revelam que em 2013 e 2014, o setor automotivo representou cerca da metade do valor das exportações da Argentina para o Brasil e das exportações do Brasil para a Argentina. Conclui-se que o setor automotivo sempre registrou coeficientes altos de comércio intra-indústria e uma forte participação no comércio total, evidenciando a especialização da região neste setor e indicando a presença de integração produtiva entre Argentina e Brasil.

Ao analisar o fluxo de comércio relativo à categoria 784 do SITC (partes e acessórios de veículos automotores), verifica-se a existência de integração produtiva no setor automobilístico no MERCOSUL com concentração de atividades na Argentina e no Brasil. A categoria 784 do SITC é conveniente para analisar o fluxo de comércio intra-indústria no setor automotivo, uma vez que comporta peças e componentes para automóveis, veículos de carga terrestre, ônibus e tratores. A Tabela 7 expõe as exportações brasileiras na categoria 784 do SITC para os demais países do MERCOSUL. Observa-se que no período anterior a formação do bloco, as exportações com destino a Argentina e ao Uruguai não se diferenciavam muito. Entretanto, ao longo das duas décadas de MERCOSUL as exportações de partes e acessórios para veículos automotivos para a Argentina cresceram em importância relativa, passando a representar 10% de todo o fluxo de exportações brasileiras para a Argentina, enquanto que para o Uruguai esse valor não variou de forma tão significativa, girando em torno dos 4%. Já a posição do Paraguai nas exportações brasileiras de partes e componentes automotivos é ainda mais divergente e praticamente constante, variando entre 1% e 2%.

Tabela 7 – Exportações do Brasil para Argentina, Uruguai e Paraguai na categoria 784 do SITC em anos alternados entre 1989 e 2014 (em milhões de US\$)

| Ano | Argentina | | Uruguai | | Paraguai | |
|------|-----------|--|----------|--|----------|--|
| | SITC 784 | % SITC 784 sobre o total das exportações | SITC 784 | % SITC 784 sobre o total das exportações | SITC 784 | % SITC 784 sobre o total das exportações |
| 1989 | 17,706 | 3% | 16,109 | 3% | 2,156 | 1% |
| 1991 | 90,672 | 6% | 14,723 | 4% | 12,301 | 2% |
| 1993 | 390,801 | 11% | 29,747 | 4% | 19,189 | 2% |
| 1995 | 452,459 | 11% | 26,041 | 3% | 33,93 | 3% |
| 1997 | 630,443 | 9% | 33,698 | 4% | 54,319 | 4% |
| 1999 | 432,954 | 8% | 31,299 | 5% | 16,528 | 2% |
| 2001 | 297,062 | 6% | 22,802 | 4% | 8,216 | 1% |
| 2003 | 212,315 | 5% | 14,234 | 4% | 6,039 | 1% |
| 2005 | 579,582 | 6% | 36,901 | 4% | 13,17 | 1% |
| 2007 | 1.045,50 | 7% | 63,107 | 5% | 26,083 | 2% |
| 2009 | 1.193,40 | 9% | 80,708 | 6% | 26,899 | 2% |
| 2011 | 2.464,82 | 11% | 109,094 | 5% | 54,87 | 2% |
| 2013 | 2.035,78 | 10% | 65,529 | 3% | 48,248 | 2% |
| 2014 | 1.493,25 | 10% | 67,107 | 2% | 37,916 | 1% |

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

Uma análise das exportações argentinas para Brasil, Paraguai e Uruguai através da Tabela 8 evidencia mais uma vez a parceria com o Brasil. Enquanto as exportações de peças e acessórios automotivos têm correspondido em cerca de 6% das exportações com destino ao Brasil, para Paraguai e Uruguai fluxo comercial respondeu por menos de 1% do total. Um fato interessante é o comportamento do Uruguai, para o qual as exportações argentinas no setor de autopeças perderam peso relativo ao longo das últimas duas décadas.

Tabela 8 – Exportações da Argentina para Brasil, Paraguai e Uruguai na categoria 784 do SITC em anos alternados entre 1992 e 2014 (em milhões de US\$)

| Ano | Brasil | | Paraguai | | Uruguai | |
|------|----------|--|----------|--|----------|--|
| | SITC 784 | % SITC 784 sobre o total das exportações | SITC 784 | % SITC 784 sobre o total das exportações | SITC 784 | % SITC 784 sobre o total das exportações |
| 1992 | 108,009 | 6% | 0,458 | 0,2% | 17,34 | 3,2% |
| 1993 | 262,578 | 9% | 1,103 | 0,3% | 25,6 | 5,0% |
| 1995 | 452,969 | 8% | 3,569 | 0,6% | 9,875 | 1,5% |
| 1997 | 303,671 | 4% | 0,927 | 0,1% | 14,383 | 1,7% |
| 1999 | 230,765 | 4% | 0,666 | 0,1% | 12,998 | 1,6% |
| 2001 | 200,763 | 3% | 0,517 | 0,1% | 5,29 | 0,7% |
| 2003 | 188,809 | 4% | 0,258 | 0,1% | 2,346 | 0,4% |
| 2005 | 415,427 | 7% | 0,816 | 0,2% | 5,366 | 0,6% |
| 2007 | 636,62 | 6% | 1,96 | 0,3% | 7,392 | 0,6% |
| 2009 | 636,45 | 6% | 2,191 | 0,3% | 7,69 | 0,5% |
| 2011 | 943,84 | 5% | 3,406 | 0,2% | 12,269 | 0,6% |
| 2013 | 1.014,34 | 6% | 2,303 | 0,2% | 8,77 | 0,5% |
| 2014 | 774,749 | 6% | 2,689 | 0,2% | 6,478 | 0,4% |

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

No caso do Uruguai, não só as importações de autopeças apresentam valores baixos como também as exportações. Como observado na Tabela 9, as exportações de partes e acessórios do setor automotivo do Uruguai para o Brasil aumentaram na última década, porém ainda mostram-se pouco relevantes em comparação ao total de vendas para aquele país. Os dados de comércio com a Argentina mostram que o Uruguai está mais integrado com este país na integração produtiva do setor automotivo do que com o Brasil, embora em 2013 as vendas de autopeças para a Argentina tenham diminuído consideravelmente. Em relação ao Paraguai como destino das exportações uruguaias a participação do setor de autopeças mostra-se extremamente baixa, menos que 1% do total destinado àquele país, não sendo apresentada na tabela.

Tabela 9 – Exportações do Uruguai para Brasil e Argentina na categoria 784 do SITC em anos alternados entre 1993 e 2013 (em milhões de US\$)

| Ano | Brasil | | Argentina | |
|------|----------|--|-----------|--|
| | SITC 784 | % SITC 784 sobre o total das exportações | SITC 784 | % SITC 784 sobre o total das exportações |
| 1993 | 0,130 | 0% | 21,195 | 4% |
| 1995 | 0,754 | 0% | 19,829 | 7% |
| 1997 | 1,180 | 0% | 21,275 | 6% |
| 1999 | 1,364 | 0% | 21,621 | 6% |
| 2001 | 0,844 | 0% | 14,334 | 5% |
| 2003 | 3,299 | 1% | 18,874 | 12% |
| 2005 | 5,751 | 1% | 37,647 | 14% |
| 2007 | 11,186 | 2% | 64,251 | 14% |
| 2009 | 18,500 | 2% | 45,926 | 13% |
| 2011 | 8,883 | 1% | 65,295 | 11% |
| 2013 | 16,629 | 1% | 3,875 | 1% |

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

O fluxo de exportações de partes e componentes automotivos do Paraguai para os demais países do bloco é irrelevante e não tem aumentado desde a formação do mesmo. De acordo com dados do *Comtrade* (2015), em 1992 este setor foi responsável por apenas 0,005% das exportações do Paraguai para o Brasil, e em 2014 por 0,004%. Para Argentina e Uruguai esta proporção revela-se ainda menor. Percebe-se a partir destes fatores que a instituição do MERCOSUL não melhorou igualmente a inserção das economias do bloco nas redes de produção automotiva compartilhada.

Com relação ao Uruguai o comércio intra-indústria tem se intensificado um pouco a partir de 1995 para os produtos das indústrias químicas e conexas, plásticos e borracha e materiais têxteis, evidenciando que há certo nível de comércio intra-indústria entre este país e MERCOSUL (VASCONCELOS, 2003). Entretanto, os fluxos comerciais do Uruguai e do Paraguai com o MERCOSUL são caracterizados pelo comércio inter-indústria e pelo domínio de produtos não manufaturados. Este fato é ainda mais forte no caso do Paraguai, uma vez que suas exportações para o MERCOSUL nas categorias 0 (produtos alimentícios e animais vivos), 2 (materiais brutos, não comestíveis, exceto combustíveis), 3 (combustíveis e lubrificantes minerais) e 4 (óleos e gorduras de origem animal e vegetal) do SITC

representaram 92% das vendas totais para o bloco em 1990, 89% em 2010 e 86% em 2014 (COMTRADE, 2015).

A intensidade crescente do comércio intra-indústria entre Brasil e Argentina foi e é possível porque os dois países possuem a base industrial para que este tipo de transação se desenvolva. Um grande aumento do comércio intra-indústria não foi observado no Paraguai e Uruguai porque as bases industriais destas economias são relativamente fracas nos setores de bens manufaturados (KIM; LEE, 2003). A indústria é pouco desenvolvida e está baseada em pequenas e médias empresas, entretanto, uma integração produtiva com as demais economias do MERCOSUL complementaria a indústria local, aumentando a produção de riquezas do país. Para Ladeira (2011) o fato destes países não estarem no mesmo nível tecnológico poderia atuar como uma vantagem e incentivar o estabelecimento de um subproduto, montagem ou composição industrial que seja importante para ambas as partes.

De acordo com Medeiros (2008), a indústria automobilística no MERCOSUL constitui um regime especial de comércio regional, caracterizado por complementaridades e redes de produção integradas. Nesse sentido, o setor automotivo tem se destacado nos fluxos de IED com direção ao Brasil e à Argentina, tanto em relação à montagem de veículos como à produção de autopeças. Em 2009 o Brasil recebeu um fluxo de IED de 11.924,74 milhões de dólares referente a atividades industriais, sendo que deste valor 2.163,46 milhões, cerca de 18%, corresponderam à investimentos relacionados com a produção de veículos automotores e carrocerias. Os investimentos nesse setor para o Brasil aumentaram, uma vez que em 2007 corresponderam a apenas 7% do total de investimentos direcionados ao setor manufatureiro: 871,71 milhões de dólares de um total de 12.166,08 milhões (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2015). Para a Argentina, os fluxos de IED no setor automotivo têm seguido a mesma tendência. Em 2003 o investimento neste setor respondeu por 42 milhões de dólares, apenas 3,6 % do total de IED destinado ao setor manufatureiro. Já em 2010, de um total de 4.693 milhões de dólares destinados ao setor manufatureiro na Argentina, 1.068 milhões corresponderam a veículos automotores, quase 23% (UNCTAD, 2011).

A integração produtiva no setor automotivo no MERCOSUL é levada a cabo principalmente por subsidiárias de empresas transnacionais estrangeiras especializadas tanto na montagem quanto no suprimento de partes e componentes, as quais promoveram uma divisão vertical do trabalho e novos *clusters* produtivos em regiões do Brasil e da Argentina (MEDEIROS, 2008). Tal característica se reflete nos fluxos de IED destinados a estes países, nos quais se destacam as grandes transnacionais montadoras de veículos. Na Argentina, as maiores empresas estrangeiras no setor manufatureiro que possuem plantas produtivas

instaladas no país pertencem ao setor automotivo, sendo estas em ordem de importância: Volkswagen, Fiat, General Motors, Toyota, Ford, Peugeot Citroën e Mercedes Benz (UNCTAD, 2011).

O processo de integração econômica no Cone Sul influenciou a posição de grandes empresas do setor automotivo no que diz respeito a suas decisões de investimento e localização de plantas industriais, fazendo com que estas empresas apostassem na complementaridade produtiva e na divisão espacial do trabalho em âmbito regional, protagonizando mudanças na indústria automotiva no Brasil e na Argentina. Lins (2013) relata que as estratégias dessas grandes empresas do setor automotivo no MERCOSUL, estimuladas pelos benefícios conferidos pela especialização dos produtos e pela complementação das linhas de produção tanto de veículos como de partes e componentes, visam não só a atualização das plantas, como também a integração das mesmas em unidades de negócios com escala macrorregional. Tais estratégias se refletem nas relações comerciais entre as duas maiores economias do MERCOSUL, tanto no volume de comércio de automóveis como de partes e componentes. Como visto anteriormente, o fluxo de comércio entre Brasil e Argentina na categoria 784 do SITC (partes e acessórios de veículos automotores) se intensificou em ambas as direções. Também no comércio de veículos, tanto as vendas de veículos produzidos na Argentina se ampliaram para o Brasil, como a Argentina reafirmou seu papel como importante destino das exportações brasileiras nesse setor, como observado no Apêndice S do presente trabalho.

A presença e atuação da Volkswagen no MERCOSUL ilustram o papel das grandes montadoras na integração produtiva do setor automotivo na região. Maior fabricante de veículos e maior exportadora do setor automotivo no Brasil, a Volkswagen contribui com o desenvolvimento da cadeia de fornecedores e da economia local desde os anos 1950, quando a empresa chegou ao país e destacou-se por fabricar a primeira Kombi com 50% de peças nacionais. Na década de 1970 a Volkswagen passou a produzir modelos de veículos genuinamente brasileiros, incentivando a produção nacional de indústrias de partes e componentes automotivos (VOLKSWAGEN DO BRASIL, 2015). Atualmente a empresa conta com quatro plantas produtivas no Brasil, sendo que cada uma delas atua com certas especializações, de maneira a complementar diversas fases do processo produtivo.

A planta em São Bernardo do Campo (SP), construída em 1959 comporta um centro de pesquisa, planejamento e desenvolvimento de novos produtos e ocupa-se da estamparia, armação da carroceria, pintura e montagem final de veículos. Inaugurada em 1976, a fábrica de Taubaté (SP) é responsável pela produção de todas as versões do Volkswagen up!, Gol e

Voyage, além de ter iniciado recentemente uma nova área de pintura. A unidade de São Carlos (SP), inaugurada em 1996, é responsável pela produção de motores. A mais recente unidade industrial, construída em 1999, encontra-se na região metropolitana de Curitiba (PR), onde são produzidos veículos da linha Fox e estão instalados quinze fornecedores, formando o Parque Industrial de Curitiba (PIC). Nos últimos anos a Volkswagen tem investido numa maior conexão tecnológica entre os produtos e processos desenvolvidos nas unidades produtivas no Brasil e na ampliação de suas capacidades. Só em Curitiba foram investidos mais de 1 bilhão de euros na construção do parque industrial, e em Taubaté foram investidos 1,2 bilhão de reais em tecnologias de processo produtivo e qualificação profissional dos empregados (VOLKSWAGEN DO BRASIL, 2015).

Na Argentina, a Volkswagen iniciou suas atividades na década de 1980, construindo o primeiro centro industrial e tecnológico em 1994, contribuindo para a capacidade argentina de integrar-se com o MERCOSUL na indústria automotiva e produzir veículos que alcançassem altos padrões de qualidade. Atualmente a empresa conta com duas unidades no país, uma em Pacheco, que produz veículos, e outra em Córdoba, responsável por produzir componentes, e onde em 2009 foram investidos 50 milhões de euros com o objetivo de aumentar a capacidade produtiva. Tanto nesse investimento como em outros direcionados ao país, a Volkswagen busca promover o desenvolvimento de fabricantes locais de autopeças, tanto de Córdoba como de todo o país, dando prioridade a fornecedores locais, incentivando a formação de mão-de-obra e a formação de um *cluster* produtivo (VOLKSWAGEN ARGENTINA, 2015).

Em relação ao tratamento aos fornecedores, uma forma de incentivar o desenvolvimento dos mesmos tem sido as premiações dos fornecedores promovidas pela Volkswagen do Brasil. Em 2009, a Volkswagen incluiu, além dos fornecedores brasileiros, seus fornecedores argentinos, e criou também um prêmio especial de reconhecimento às empresas que investiram no desenvolvimento de negócios na Argentina, fato que revela a importância das relações entre os dois países no processo de integração produtiva no MERCOSUL. A Volkswagen ressalta a importância da sinergia com os fornecedores para alcançar os objetivos estratégicos da empresa e busca, através das premiações aos fornecedores que se destaquem em qualidade, serviços, instalações, logística e sustentabilidade, estimular os fornecedores para que invistam na capacidade produtiva e tecnológica e no crescimento sustentável (VOLKSWAGEN DO BRASIL, 2012).

No MERCOSUL as atividades industriais e comerciais do setor industrial em geral, e do automotivo em específico, não só se concentram em alguns Estados-Membros, especificamente Argentina e Brasil, como também se concentram em algumas regiões

específicas nos territórios dos mesmos, revelando assimetrias internas e a existência de regiões pouco conectadas com o mercado integrado. No que concerne ao Brasil, as regiões sudeste e sul são as que mais se beneficiam da intensificação dos vínculos comerciais promovidos pelo MERCOSUL, assim como são responsáveis pela grande maioria do comércio do Brasil com a Argentina (LINS, 2013). A integração produtiva do setor automotivo segue a mesma tendência, sendo que a produção nesse setor está concentrada no centro-sul do Brasil e no centro-leste da Argentina. Lins (2013) ressalta que estas áreas geográficas, denominadas pelo autor como “centro de gravidade” da integração no Cone Sul, foram privilegiadas pelas grandes empresas do setor automotivo, que buscavam tanto ampliar seus mercados, como melhorar a eficiência produtiva através do aproveitamento das possibilidades de especialização e complementaridade entre plantas em distintas localizações.

A região centro-leste da Argentina, onde se localizam as províncias de Buenos Aires, Córdoba e Santa Fé, por ser a região do país mais próxima ao Brasil e também a mais industrializada, tem atraído investimentos estrangeiros e empresas industriais, fato que fortaleceu o caráter industrial da região em comparação ao restante do território argentino desde a criação do MERCOSUL até o período atual. Em contrapartida, o centro-oeste da Argentina, particularmente Mendoza, San Luis e San Juan, regiões onde as atividades industriais vinham sendo ampliadas na década de 1990, recuou após a crise econômica de 2001, ao passo que a região sul do país, especificamente a Patagônia, presenciou tendência crescente à desindustrialização (GRANATO, 2007).

O perfil de concentração regional da atividade industrial argentina se repete no Brasil, como pode ser observado através dos dados da Tabela 10. A característica marcante é a forte concentração espacial da indústria nas microrregiões localizadas nos estados da região Sul e Sudeste, particularmente em São Paulo, município que responde pela maior participação industrial absoluta. Tanto em 1994 como em 2004, dos dez municípios que mais contribuíram com o emprego na indústria de transformação, apenas um (Fortaleza) não estava localizado no eixo Sul-Sudeste do país. Para a indústria de capital intensivo, em 1994 todos os dez municípios com maior participação no emprego localizavam-se nas regiões sul e sudeste. Apesar de Manaus figurar entre os dez municípios em 2004, os demais se encontram todos no eixo Sul-Sudeste.

Tabela 10 – Municípios do Brasil responsáveis pelas maiores participações no emprego total do país (por indústria de transformação e segmento capital intensivo) em % para 1994 e 2004

| Indústria de Transformação - IT | | | | | |
|---------------------------------|---------------------|-------|----------|---------------------|-------|
| Sigla_UF | Nome_micro | 1994 | Sigla_UF | Nome_micro | 2004 |
| SP | São Paulo | 19,46 | SP | São Paulo | 11,44 |
| RJ | Rio de Janeiro | 5,75 | RS | Porto Alegre | 3,67 |
| RS | Porto Alegre | 4,27 | RJ | Rio de Janeiro | 3,44 |
| SP | Campinas | 3,31 | SP | Campinas | 3,09 |
| MG | Belo Horizonte | 3,16 | MG | Belo Horizonte | 2,70 |
| PR | Curitiba | 2,29 | PR | Curitiba | 2,55 |
| SP | Guarulhos | 2,08 | RS | Caxias do Sul | 1,89 |
| RS | Caxias do Sul | 1,72 | CE | Fortaleza | 1,76 |
| CE | Fortaleza | 1,69 | SC | Blumenau | 1,76 |
| SC | Blumenau | 1,66 | SC | Joinville | 1,65 |
| Segmento Capital Intensivo – K | | | | | |
| Sigla_UF | Nome_micro | 1994 | Sigla_UF | Nome_micro | 2004 |
| SP | São Paulo | 25,52 | SP | São Paulo | 16,34 |
| RJ | Rio de Janeiro | 5,65 | SP | Campinas | 5,29 |
| SP | Campinas | 4,99 | RJ | Rio de Janeiro | 3,77 |
| MG | Belo Horizonte | 3,89 | MG | Belo Horizonte | 3,71 |
| RS | Porto Alegre | 3,58 | RS | Porto Alegre | 3,50 |
| SP | Guarulhos | 3,17 | PR | Curitiba | 3,33 |
| SP | São Jose dos Campos | 2,75 | SP | São Jose dos Campos | 2,86 |
| PR | Curitiba | 2,38 | SP | Guarulhos | 2,65 |
| SC | Joinville | 2,20 | SC | Joinville | 2,56 |
| SP | Sorocaba | 2,20 | AM | Manaus | 2,53 |

Fonte: Silva; Neto (2009)

Se para o Brasil as disparidades industriais entre as diferentes regiões do país não amenizaram com a constituição do MERCOSUL, para a Argentina as disparidades entre as provinciais se aprofundaram. Como ressalta Granato (2007), a integração regional no âmbito do MERCOSUL gerou efeitos espaciais desequilibrados na economia doméstica dos Estados-Membros, promovendo a concentração espacial, aprofundando desequilíbrios regionais pré-existentes e criando por vezes novos desequilíbrios. Como causas desse fenômeno, Granato (2007) afirma que “os desiguais impactos espaciais da integração regional podem ser explicados tanto pelas diferenças regionais em termos de acessibilidade ao bloco, como pelo tamanho relativo do mercado – quer dizer, pelo nível de desenvolvimento industrial pré-integração” (GRANATO, 2007, p.18).

Conclui-se que, no caso do MERCOSUL, a integração econômica contribuiu para o aprofundamento do comércio intra-indústria e para a formação de redes de integração produtiva apenas para aqueles Estados-Membros que já possuíam certa base industrial em setores caracterizados por economias de escala. Paraguai e Uruguai ainda não se encontram em situação adequada para que se insiram automaticamente nas redes de integração produtiva que complementam as produções brasileiras e argentina, notadamente no setor automotivo. Nesse sentido, é preciso que o próprio MERCOSUL atue de forma a superar as assimetrias existentes entre seus membros e a garantir que as condições regionais permitam o fortalecimento e florescimento da integração produtiva. O próximo capítulo abordará a questão relativa à maneira com a qual este tema vem sendo tratado pelas instituições do bloco.

5 POLÍTICAS INSTITUCIONAIS DE INCENTIVO À INTEGRAÇÃO PRODUTIVA: OS PAPÉIS DA UNIÃO EUROPEIA E DO MERCOSUL

Os processos de integração econômica regional facilitam a formação de redes de integração produtiva no interior do território unificado ao garantir a livre circulação de mercadorias e fatores produtivos e ao criar um cenário favorável à cooperação e à complementação. Uma vez que a integração produtiva gera benefícios para as economias envolvidas e representa um avanço do próprio processo de integração para além da área puramente comercial, uma análise do papel das instituições no incentivo deste processo faz-se pertinente. As experiências da União Europeia e MERCOSUL em relação às políticas de incentivo à integração produtiva mostram-se bastante divergentes, como será visto a seguir.

5.1 O PAPEL INSTITUCIONAL DA UNIÃO EUROPEIA

Entre as políticas econômicas e industriais lançadas pela União Europeia não há qualquer iniciativa ou instrumento comunitário desenhado e dirigido especificamente para a promoção da integração produtiva entre os Estados-Membros, ao passo que se tem buscado uma integração em uma perspectiva mais ampla, a fim de garantir o funcionamento do mercado comum e um próspero ambiente de atuação para as empresas e trabalhadores europeus. Da mesma maneira não há nenhum programa que confira incentivos para a criação ou o desenvolvimento de redes produtivas internacionais, com a exceção notória da indústria aeronáutica, cuja iniciativa não pode ser considerada genuinamente comunitária, uma vez que comporta apenas um conjunto restrito de países (DULLIEN, 2008).

De acordo com Machado (2008), a integração produtiva europeia deve-se em grande parte à crescente pressão competitiva existente no mercado comunitário e internacional, sendo resultado de reações estratégicas das empresas, ao mesmo tempo em que é facilitada pelas condições proporcionadas pelo processo de integração econômica em geral e por instrumentos de política industrial, ainda que não destinados precisamente para este fim. Primeiramente, o próprio fato de a União Europeia constituir-se na forma mais profunda de integração econômica já alcançada, consiste no elemento principal para a facilitação das iniciativas de integração produtiva promovidas pela indústria regional. Como tratado anteriormente, acordos de integração econômica em geral propiciam o surgimento de redes de produção fragmentada ao ampliar os mercados de bens e serviços por meio da extinção de barreiras ao comércio, permitindo que os atores econômicos se beneficiem de economias de escala e de escopo e

reavaliem suas estratégias competitivas à luz das oportunidades de redução de custos propiciadas pela terceirização de parcela da produção ou pela possibilidade de consolidação de alianças para investimentos em P&D ou no provimento de insumos.

De forma a assegurar um ambiente econômico favorável ao funcionamento do mercado comum existem no âmbito da União Europeia inúmeras iniciativas e medidas que contribuem, em última instância, com o processo de integração produtiva. O ambiente criado pelas instituições do bloco confere maior segurança aos atores econômicos em relação à terceirização de certas etapas do processo produtivo, uma vez que estes atuam sob regras comuns e sob a garantia de que tais regras serão respeitadas. De acordo com Machado (2008), o peso excessivo das exigências do mercado quanto à adequação das empresas a certos padrões pode prejudicar a atuação de diversos agentes econômicos, principalmente no que concerne às PMEs, as quais são as mais impactadas pelo aumento dos custos administrativos e em geral não dispõem de recursos gerenciais para lidar com regulamentações pesadas. Nesse sentido, as autoridades comunitárias da União Europeia trabalham na simplificação da regulamentação e na redução da carga administrativa das empresas, o que resulta na redução dos custos administrativos e amplia recursos à disposição das firmas, possibilitando uma maior interação entre os diferentes atores empresariais e ampliando a capacidade das PMEs para participar de alianças e redes de cooperação comunitária.

Um exemplo concreto deste tipo de iniciativa por parte da Comissão Europeia diz respeito à “*harmonização técnica global*” com base nas condições técnicas propostas pela UNECE (Comissão Econômica das Nações Unidas para a Europa), de forma a reduzir os custos e evitar a duplicação de procedimentos administrativos, tornando o mercado interno saudável, dinâmico e favorável ao investimento e contribuindo para estabelecer a igualdade de condições entre todos os atores. A harmonização dos procedimentos administrativos consiste em fator-chave no fortalecimento da competitividade da indústria automotiva na União Europeia, uma vez que a harmonização técnica dos veículos automotores permite que as montadoras e a cadeia de fornecedores de autopeças consigam atingir um maior número de mercados. O fato de a harmonização técnica do setor automotivo ser baseada no *Whole Vehicle Type-Approval System (WVTA)* permite que um produtor automotivo obtenha certificação técnica para um modelo de veículo em um Estado-Membro da União Europeia e possa comercializá-lo com outros membros do bloco sem que sejam necessários outros testes e uma nova certificação, contribuindo para o fortalecimento da cadeia automotiva no âmbito do mercado unificado (COMISSÃO EUROPEIA, 2015d).

A ampliação da capacidade de inovação da indústria e da transmissão do conhecimento tecnológico de forma a beneficiar os agentes econômicos europeus a partir da evolução das tecnologias constitui outro ponto de atuação das instituições europeias que pode contribuir com o processo de integração produtiva. O cumprimento dos direitos de propriedade intelectual e os estímulos à inovação proporcionam um contexto estável e favorável para as decisões de investimento entre as diferentes economias da União Europeia e incentiva a criação de modelos empresariais mais eficientes (MACHADO, 2008). O estabelecimento de programas comunitários que viabilizem iniciativas tecnológicas conjuntas e/ou a criação de plataformas tecnológicas europeias através de alianças na área tecnológica favorecem a transferência e absorção de tecnologia no âmbito de redes de produção integradas no interior do processo de integração.

Entre 2007 e 2013 esteve ativo entre as políticas comunitárias o 7º Programa de Investigação e Desenvolvimento Tecnológico, com o objetivo de complementar os programas nacionais de investigação. O programa financiou atividades tecnológicas de caráter transfronteiriço e projetos de investigação realizados por consórcios, incluindo participantes de diferentes países europeus (COMISSÃO EUROPEIA, 2015b). Atualmente no seio da União Europeia encontra-se o Espaço Europeu de Investigação (EEI), uma área de pesquisa unificada com base no mercado interno por meio da qual pesquisadores, conhecimento científico e tecnologia circulam livremente, reforçando as bases científicas e tecnológicas, e a competitividade coletiva dos Estados-Membros e promovendo o crescimento e a criação de emprego. Com o objetivo explícito de conectar os sistemas de investigação dos diferentes membros do bloco, a agenda de iniciativas do EEI prioriza a otimização da cooperação regional, sistemas nacionais de investigação mais eficazes, desenvolvimento de agendas comuns de investigação, otimização da circulação e transferência do conhecimento científico para garantir o acesso e absorção de conhecimento por todos os Estados-Membros e seus agentes produtivos (COMISSÃO EUROPEIA, 2015c).

Conforme já salientado, a integração produtiva pode se beneficiar da existência de condições facilitadas de acesso a mercados, na medida em que as empresas passem a ter disponibilidade de insumos, partes e componentes produzidos em outros países e a contar com um mercado ampliado para as suas exportações. Nesse sentido o papel das instituições europeias na melhora das condições de acesso das empresas aos mercados externos, bem como a promoção das PMEs, contribui para o adensamento das redes de produção no interior do bloco. Garantir um ambiente econômico favorável ao crescimento das PMEs na União Europeia faz-se necessário tanto pelo impacto que elas produzem na dinâmica do crescimento

e do emprego como devido às falhas de mercado enfrentadas por estas em razão de seu menor porte relativo, e que podem comprometer sua sobrevivência no longo prazo. As PMEs constituem a grande maioria das empresas europeias, representando 99,8% do total de empresas e respondendo por 67% dos postos de trabalho em 2008 (COMISSÃO EUROPEIA, 2011). Para Machado (2008), reduzir os encargos administrativos, ampliar as possibilidades de atuação e de financiamento destas empresas significa dotá-las dos recursos necessários para aproveitar as oportunidades de negócios, especialmente quando comportam a participação em redes de integração produtiva.

No âmbito da União Europeia existem uma série de iniciativas que direta ou indiretamente beneficiam as PMEs e facilitam seu acesso a mercados externos, assim como a inserção das mesmas em redes regionais de produção. O COSME, atual programa de financiamento da União Europeia destinado a incentivar a competitividade das PMEs, foi iniciado em 2014 e estará em vigor até 2020, com um orçamento previsto de 2,3 bilhões de euros aplicados nas seguintes áreas: acesso a mercados, suporte a empreendedores, acesso ao financiamento e condições mais favoráveis para criação e desenvolvimento de negócios (COMISSÃO EUROPEIA, 2015f).

A *Rede Empresarial Europeia* (Enterprise Europe Network) reúne cerca de 600 organizações vinculadas com a Comissão Europeia, entre as quais se encontram câmaras de comércio e indústria, centros tecnológicos, institutos de pesquisa e agências de desenvolvimento, que estão conectadas por um banco de dados através do qual compartilham tecnologias, informações sobre *outsourcing* e parceiros de negócios com todos os países da União Europeia. A Rede Empresarial Europeia atua como instrumento fundamental da estratégia comunitária ao dotar as PMEs dos recursos necessários para que aproveitem ao máximo as oportunidades de negócio no mercado unificado (COMISSÃO EUROPEIA, 2015a).

As organizações membros da rede auxiliam as PMEs a encontrarem maneiras de complementar sua produção através da transferência de tecnologia e inovação por meio de um banco de dados atualizado com perfis de potenciais parceiros tecnológicos, bem como com informações úteis, pesquisas e aplicações comerciais que possam auxiliar essas empresas a se localizarem melhor no mercado onde estão inseridas (COMISSÃO EUROPEIA, 2015a). Em relação às possibilidades de complementação produtiva, a Rede realiza um papel muito importante ao colocar diferentes produtores em contato com potenciais parceiros localizados em outros Estados-Membros da União Europeia. Através de uma plataforma online de cooperação empresarial, os empresários europeus podem cadastrar-se, acessar os perfis de

outras empresas cadastradas e receber atualizações sobre aquelas que estejam interessadas em parcerias, cooperação e/ou complementação de suas atividades produtivas. Além das conexões possibilitadas pela plataforma, a Rede Empresarial Européia também coloca potenciais parceiros em contato direto através de reuniões, rodadas de negócio e feiras internacionais, ampliando as chances de que acordos em matéria de integração produtiva aconteçam.

As organizações que atuam no âmbito da Rede Empresarial Européia direcionam as empresas, tanto grandes como PMEs, universidades e centros de pesquisa na obtenção de financiamento para o desenvolvimento de suas atividades, oferecendo informações sobre os diversos tipos de financiamento e qual se adéqua mais a cada caso. A Rede também auxilia os agentes corporativos que buscam complementar seus investimentos com a ajuda de autoridades regionais, nacionais ou comunitárias, através da disponibilidade de informações sobre como acessar fundos públicos e subvenções para pesquisa e desenvolvimento, inovação, investimento, serviços de consultoria, formação de capital humano ou incentivos à exportação (COMISSÃO EUROPEIA, 2015a).

Os fundos estruturais da União Europeia constituem outra iniciativa que atua em favor do surgimento de redes de integração produtiva. Através do Fundo Europeu do Desenvolvimento Regional (FEDER) e o Fundo de Coesão, a Comissão Europeia tem adotado políticas fiscais voltadas para a integração de regiões economicamente menos desenvolvidas dentro de seus Estados-Membros. Enquanto o Fundo de Coesão financia a infra-estrutura de transportes e projetos regionais, o FEDER atua com projetos direcionados à convergência econômica, à competitividade regional e à criação de empregos. Ao direcionar recursos aos fundos estruturais, a União Europeia melhora o acesso aos serviços de transporte e de telecomunicações de interesse econômico geral, contribui para o fomento da inovação e P&D, do empreendedorismo e o fortalecimento dos mecanismos de financiamento, favorecendo as capacidades regionais (COMISSÃO EUROPEIA, 2015e).

Segundo Machado (2008), ainda que as atividades dos fundos estruturais não constituam instrumentos de política industrial *stricto sensu*, a recente orientação comunitária é de que a aplicação dos recursos dos mesmos seja compatível com a agenda do crescimento e do emprego, com ênfase na qualificação da mão-de-obra, na promoção da inovação e no apoio às PMEs. Como afirma Dullien (2008), os recursos comunitários alocados em investimentos em infra-estrutura de transporte e de comunicação geram condições favoráveis para o funcionamento de redes produtivas, embora não sejam por si só suficientes para promover a criação das mesmas. É possível afirmar, portanto, que os fundos estruturais

ajudam a criar as condições necessárias para a integração produtiva, mesmo que não tenham sido desenhados especificamente para fomentá-la, pois, uma vez que a integração produtiva comporta ligações entre plantas localizadas em diferentes localidades, é impossível pensar no seu desenvolvimento sem que exista uma boa infra-estrutura de transporte e comunicação.

Embora os fundos estruturais colaborem com a integração produtiva, criando melhores condições estruturais e contribuindo para a diminuição das desigualdades entre as economias da União Europeia, surpreende o fato de que alguns Estados que receberam transferências desses fundos não têm apresentado bom desempenho em termos de integração produtiva. É o caso de Portugal, Espanha e Grécia, os quais têm recebido transferências desses fundos durante muito tempo e não apresentam níveis significativos de integração produtiva, ao passo que os novos Estados-Membros, para os quais a integração produtiva tem progredido desde o início dos anos 2000, passaram a receber recursos apenas após seu ingresso na União Europeia em 2004 (DULLIEN, 2008).

A existência de infra-estrutura de transporte e serviços de qualidade, principalmente na área de logística, revela-se fundamental para o surgimento e funcionamento de redes de produção integradas, especialmente por minimizar os custos no trânsito de mercadorias. Entretanto, conforme destaca Dullien (2008), essa condição não é por si só suficiente para induzir o processo de integração produtiva. Apesar de as iniciativas comunitárias orientadas para a ampliação da capacidade de inovação da indústria e dos serviços, para a redução da carga administrativa das empresas, para a promoção das PMEs e para a melhoria de regiões menos desenvolvidas nos Estados-Membros exercerem um impacto positivo sobre as cadeias produtivas regionais, não se constituem na causa primordial para o aprofundamento da integração produtiva observada recentemente pela União Europeia (MACHADO, 2008).

De acordo com Dullien (2008), a forte integração produtiva verificada na Europa Central durante os últimos anos, principalmente em relação aos novos Estados-Membros, não deve ser considerada um resultado mono-causal das políticas regionais da União Europeia. Machado (2008), afirma que a especialização industrial das economias do centro do continente europeu, combinada com a existência de dotações favoráveis, como mão-de-obra qualificada e barata, são fatores igualmente ou até mais relevantes no avanço de redes produtivas do que a própria disponibilidade de infra-estrutura de transporte e comunicação provida por investimentos financiados com recursos dos fundos estruturais.

Ao considerar o papel de políticas nacionais e subnacionais dos Estados-Membros da Europa Central para o aprofundamento da integração produtiva verifica-se que do lado da Alemanha e Áustria, economias responsáveis pela maior parte dos investimentos direcionados

aos novos membros e catalisadoras da integração produtiva na região, não houve qualquer política ativa para promover dito processo (DULLIEN, 2008). No entanto, na maioria dos novos Estados-Membros os governos nacionais e subnacionais apostaram ativamente em iniciativas de atração de investimentos, ampliando ainda que indiretamente as oportunidades regionais de integração produtiva. De acordo com Dullien (2008), os novos Estados-Membros utilizaram subsídios governamentais para atrair IED entre os anos 2000 e 2004, quando foram então incorporados pelo bloco. Através de subsídios, estes Estados buscavam atrair uma empresa importante em um determinado setor para que então os fornecedores locais acompanhassem as atividades da mesma (DULLIEN, 2008).

Não obstante, a experiência europeia de integração produtiva mostra que a formação de redes produtivas é essencialmente um fenômeno intra-europeu, tendo se beneficiado pouco com as negociações comerciais extra-bloco. É inegável que as condições proporcionadas pelo mercado unificado tenham contribuído para que a integração produtiva se desenvolvesse entre os novos Estados-Membros, uma vez que a livre circulação de mercadorias e fatores produtivos permitiu que as relações econômicas, financeiras e produtivas características das redes de produção integrada progredissem. Ao mesmo tempo, a própria inserção destas economias por parte da União Europeia representou novas oportunidades para o desenvolvimento da integração produtiva no âmbito do bloco (MACHADO, 2008).

5.2 O PAPEL INSTITUCIONAL DO MERCOSUL

No Cone Sul a integração produtiva foi objeto de atenção no período anterior à formação do MERCOSUL, quando Brasil e Argentina celebraram o Programa de Integração e Cooperação Econômica (PICE) na década de 1980, o qual estimulava a complementaridade entre diferentes setores das economias dos dois países. Logo após esse período, e mesmo com a constituição do MERCOSUL, o processo de integração produtiva ficou em segundo plano em relação à integração econômica em um sentido mais amplo (LADEIRA, 2011). Nos últimos anos, entretanto, a necessidade de se promover a integração produtiva ganhou espaço na agenda de negociações do MERCOSUL. Nesse sentido a integração produtiva tem sido vista como um fator positivo para o desenvolvimento da região e para a evolução do próprio processo de integração, que pouco avançou para além do limiar comercial.

No âmbito do MERCOSUL, em 2006 os ministros dos Estados-Membros das áreas relacionadas à indústria se reuniram para definir as pautas que conformariam o Plano de Desenvolvimento e Integração Produtiva Regional. Em 2007 a proposta para este plano foi

apresentada sob as atividades do Subgrupo de Trabalho nº 7 – Indústria (SGT7), e aprovada pelo Conselho do Mercado Comum (CMC), que determinou a criação de um Grupo Ad Hoc dependente do Grupo Mercado Comum (GMC) para elaborar o Programa de Integração Produtiva do MERCOSUL. O Programa de Integração Produtiva foi aprovado em 2008 através da Decisão nº 12/08 do CMC, tendo como objetivos fortalecer a complementaridade produtiva das empresas do MERCOSUL, integrar as PMEs em cadeias produtivas regionais, aprofundar o processo de integração do bloco e promover a competitividade dos setores produtivos dos Estado-Membros (MERCOSUL, 2008).

A Decisão nº 12/08 do CMC também estabeleceu a criação do Grupo de Integração Produtiva do MERCOSUL (GIP), dependente do GMC e formado por representantes nomeados pelos Estados-Partes. O GIP se ocupa da coordenação e execução do Programa de Integração Produtiva do MERCOSUL, assim como de temas e ações relacionados com a integração produtiva, estando encarregado de propor linhas de ação e apresentar relatórios sobre o andamento das iniciativas de integração produtiva ao GMC (MERCOSUL, 2008). O Programa de Integração Produtiva do MERCOSUL é constituído por sete linhas de ação horizontais:

- Cooperação e complementação entre os organismos/entidades nacionais de cada Estado-Membro relacionados ao desenvolvimento industrial e empresarial, coordenando os instrumentos ligados ao desenvolvimento das empresas, especialmente das micro e PMEs, para apoiar o processo de integração produtiva. O programa propõe que organismos e entidades de apoio às empresas, como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) e o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI), no Brasil, se aproximem de suas contrapartes nos outros Estados-Membros para propor e articular iniciativas de cooperação mútua e intercambiar informações e metodologias de apoio às empresas que façam parte de iniciativas de integração produtiva.
- Capacitação de recursos humanos a atores públicos e privados envolvidos em assuntos de integração produtiva em cada Estado-Membro.
- Coordenação com outros âmbitos e entidades do MERCOSUL.
- Criação de um Observatório Regional Permanente sobre integração produtiva no MERCOSUL.
- Criação de um sistema geográfico de integração produtiva do MERCOSUL direcionado tanto ao setor público como aos agentes privados dos Estados-Membros, o qual os

disponibilizará mapas sobre a distribuição territorial das atividades produtivas no bloco, bem como diagnósticos setoriais, medições sobre os vínculos entre as empresas de cada país e relatórios contendo uma relação sobre avanços e dificuldades encontradas.

- Medidas de facilitação do comércio, de forma a tratar as dificuldades em integrar cadeias produtivas.
- Facilitar o acesso ao financiamento para viabilizar investimentos de empresas envolvidas em atividades de integração produtiva regional.

No âmbito setorial, o Programa de Integração Produtiva prevê o desenvolvimento de foros de competitividade e de iniciativas de integração produtiva em setores específicos. Dois setores estratégicos foram recentemente objeto de planos de integração e complementaridade produtiva: o Projeto de Adensamento e Complementação Automotiva no MERCOSUL e o Projeto de Qualificação e Integração de Fornecedores da Cadeia Produtiva de Petróleo e Gás no MERCOSUL. Tais projetos foram lançados em 2010 como uma iniciativa do GIP do MERCOSUL, são executados pela ABDI em consonância com as diretrizes do Programa de Integração Produtiva e co-financiados pelo Programa de Desenvolvimento e Competitividade do FOCEM. Com prazo de execução de dois anos e abrangência no Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai, os projetos foram elaborados para beneficiar empresas de pequeno porte que atuam nos setores automotivo e de petróleo e gás nos países do MERCOSUL (ABDI, 2015).

O Projeto de Qualificação e Integração de Fornecedores da Cadeia Produtiva de Petróleo e Gás é direcionado a pequenas e médias empresas que se ocupam da exploração, produção e refino da cadeia de petróleo e gás do MERCOSUL, e objetiva fortalecer esse setor produtivo do bloco através da qualificação, integração e complementação dessas empresas. Entre as atividades propostas pelo projeto encontra-se: mapeamento da cadeia produtiva de petróleo e gás do MERCOSUL; relatório analítico para sistematizar as políticas de compras das principais empresas; workshops para dotar empresas fornecedoras dos Estados-Membros com informações relevantes; definição e diagnóstico de cem empresas fornecedoras que serão beneficiadas pelo projeto; oficinas para melhoria de competências gerenciais das empresas fornecedoras; intercâmbios e workshops tecnológicos para fomento à inovação tecnológica nas empresas fornecedoras; seminários de difusão de boas práticas; missões comerciais para difusão de oportunidades de negócios; rodadas de negócios para interação entre empresas compradoras e fornecedoras (ABDI, 2008).

O Projeto de Adensamento e Complementação Automotiva no MERCOSUL se destina ao aprofundamento da integração produtiva na cadeia automotiva, incluindo montadoras e fornecedores de autopeças. Busca fortalecer, principalmente, a competitividade das PMEs do setor automotivo, viabilizar a agregação de valor à cadeia automotiva no interior do bloco e aumentar as transações comerciais no setor através da capacitação tecnológica e o acesso a oportunidades de negócios. No âmbito do projeto foram traçados quatro focos estratégicos:

- Desenvolvimento da competitividade dos fornecedores através de programas de capacitação e assistência técnica.
- Acesso a oportunidades de negócios e maior participação dos fornecedores locais nas exportações de partes e componentes. Esse ponto comporta o desenvolvimento de um manual online sobre as normas de fornecimento, condições técnicas, de mercado e legais a cerca da produção e comércio regional de autopeças, bem como a realização de rodadas de negócios para cerca de duzentas empresas da cadeia automotiva no MERCOSUL, e o incentivo a participação de pequenos fornecedores em feiras regionais.
- Fortalecimento da capacitação tecnológica e difusão de inovações na cadeia automotiva, a partir da realização de programas de capacitação, integração de atividades de P&D, seminários e programas de treinamento de especialização profissional de engenheiros automotivos.
- Gestão e monitoramento do projeto.

Em 2008 foi aprovada pela Decisão nº 41/08 do CMC a criação do Fundo MERCOSUL de Garantias para Micro, Pequenas e Médias Empresas, destinado a garantir operações de crédito contratadas por micro, pequenas e médias empresas que participem de atividades de integração produtiva no MERCOSUL. De uma contribuição inicial de 100 milhões de dólares por parte dos Estados-Membros, o Brasil é responsável por 70%, Argentina por 27%, Uruguai 2% e Paraguai: 1%. O Fundo terá vigência de dez anos a partir da primeira contribuição, sendo seus resultados avaliados após o cumprimento do prazo a fins de aprovar ou não sua continuidade.

Algumas iniciativas do MERCOSUL, ainda que não direcionadas à integração produtiva, contribuem indiretamente com esse processo. A Decisão nº 32/04 do CMC busca facilitar as atividades empresariais no MERCOSUL, eliminando obstáculos ao estabelecimento de negócios de um Estado-Membro no território de outro membro, enquanto

a Resolução nº 21/05 do GMC corrige problemas em relação aos mecanismos de facilitação do comércio intra-bloco. Passos recentes marcaram o aperfeiçoamento da União Aduaneira, que segue sendo um dos objetivos basilares do MERCOSUL. A Decisão nº 54/04 do CMC deu início às negociações para a eliminação da dupla cobrança da TEC, vista até então como um entrave para o processo de integração regional. Em 2010 a Decisão nº 27/10 do CMC estabeleceu o código Aduaneiro do MERCOSUL, o qual estabelece de fato a eliminação da dupla cobrança, permitindo que as mercadorias entrem no MERCOSUL e paguem uma única vez os direitos aduaneiros, podendo circular livremente pelos países membros do bloco.

As atividades do FOCEM também contribuem indiretamente com a formação e funcionamento das redes produtivas regionais, principalmente no que concerne às duas menores economias do MERCOSUL, Paraguai e Uruguai, as quais são as principais beneficiárias do fundo de convergência, recebendo 48% e 32% dos recursos, respectivamente, de acordo com a Decisão nº 18/05 do CMC (MERCOSUL, 2015a). O FOCEM atua com programas em quatro frentes: convergência estrutural, desenvolvimento e competitividade, coesão social e fortalecimento da estrutura institucional do bloco.

Os projetos no âmbito do Programa de Convergência Estrutural direcionam-se para o desenvolvimento e ajuste estrutural das economias menores e regiões menos desenvolvidas, incluindo a melhoria dos sistemas de integração fronteiriça e sistemas de comunicação em geral. Também investem na construção, adaptação, modernização e recuperação de vias de transporte, logística e sistemas de controle fronteiriço que visam à otimização do fluxo de produção e o adensamento da integração física entre os Estados-Membros. Ao aprimorar as vias de transporte e comunicação entre os membros do MERCOSUL, essas atividades contribuem com a diminuição dos custos de ligação entre as diferentes plantas envolvidas em um processo de integração produtiva, podendo incentivar empresas a se inserirem em redes de produção integrada (MERCOSUL, 2015a).

Os projetos desenvolvidos pelo Programa de Desenvolvimento e Competitividade do FOCEM visam melhorar a competitividade produtiva do MERCOSUL, incluindo processos de conversão produtiva, facilitação de comércio intra-bloco, iniciativas de integração de cadeias produtivas, fortalecimento das instituições públicas e privadas sobre questões relacionadas com a qualidade da produção (normas técnicas, certificação, avaliação da conformidade, controle sanitário de alimentos, entre outros), investigação científica e desenvolvimento de novos produtos e processos produtivos, crescimento e inserção econômica das PMEs e capacitação profissional com foco na gestão de negócios e cooperação, bem como incubação de empresas (MERCOSUL, 2015a).

O Programa de Coesão Social contribui para o desenvolvimento social, particularmente nas zonas fronteiriças e inclui projetos de interesse comunitário nas áreas de saúde, educação, redução da pobreza e do desemprego. O Programa de Fortalecimento da Estrutura Institucional e do Processo de Integração objetiva a melhoria da estrutura institucional do MERCOSUL e o eventual desenvolvimento e aprofundamento do processo de integração (MERCOSUL, 2015a).

5.2.1 Dificuldades e obstáculos

A formação do MERCOSUL e a criação de um mercado integrado significaram novas possibilidades e oportunidades de investimentos para as empresas que atuam nos Estados-Membros do bloco, possibilitando a redefinição de padrões de produção e comércio, contribuindo para incentivar o processo de integração produtiva em âmbito regional. Entretanto, deve-se reconhecer que o contexto regional e institucional do MERCOSUL, apesar das recentes iniciativas, ainda não oferece um ambiente plenamente favorável ao florescimento da integração produtiva, prejudicado tanto por razões de ordem histórica e estrutural, como pela heterogeneidade competitiva das estruturas produtivas estabelecidas nos distintos Estados-Membros.

Ladeira (2011) ressalta que o fato de os países do Cone Sul terem sido historicamente voltados à especialização produtiva, focados na exportação de commodities e no baixo grau de industrialização, afetou, e ainda afeta, uma maior aproximação entre as malhas industriais dos Estados-Membros. As estratégias de desenvolvimento baseadas durante décadas do século XX na substituição de importações geraram estruturas produtivas autárquicas e pouco conectadas tanto com o comércio regional como com o resto do mundo, criando um cenário onde a cooperação industrial não teve as condições necessárias para se desenvolver. Para Machado (2008), o legado deixado pelo modelo de substituição de importações não permitiu que a estrutura industrial das economias da região ficasse exposta à concorrência, não induzindo as empresas a se modernizarem e a adotarem novas formas de organização da produção.

As assimetrias existentes em diversos níveis entre as economias do MERCOSUL constituem outro fator de limitação para o avanço do processo de integração produtiva, a começar pelo tamanho e peso relativo dos Estados-Membros. O Brasil, que respondeu por 66% do PIB do bloco em 2013, mantém-se atualmente como a economia de maior contribuição dentro do MERCOSUL. Como observado na Tabela 11, a Argentina se

posiciona como a segunda maior economia do MERCOSUL, seguida pela Venezuela. O PIB do Paraguai e do Uruguai é bastante pequeno em relação aos demais Estados-Membros, principalmente ao Brasil, para o qual a diferença é gritante.

Tabela 11 – Participação relativa dos Estados-Membros do MERCOSUL no PIB do bloco em 2013

| País | Participação sobre o PIB total do bloco |
|------------------|---|
| Argentina | 18% |
| Brasil | 66% |
| Uruguai | 2% |
| Venezuela | 13% |
| Paraguai | 1% |

Fonte: Elaboração própria com base em dados do Banco Mundial.

Como abordado na análise da integração produtiva no MERCOSUL, as assimetrias indicam diferenças econômicas existentes não só entre os Estados-Membros como também no interior dos mesmos. Nesse sentido as atividades do FOCEM têm buscado maneiras para diminuir essas disparidades e incorporar as economias do Paraguai e Uruguai no circuito econômico do Brasil e Argentina, de forma a alcançar níveis mais elevados de complementaridade e interdependência econômica (COSTA, 2013). As assimetrias econômicas se refletem também no padrão do fluxo de comércio intra-bloco e gera diferentes percepções em relação ao mercado regional, dificultando a convergência macroeconômica entre os Estados-Membros e obstaculizando o próprio processo de integração do MERCOSUL.

Um dos grandes obstáculos para o avanço da complementaridade das atividades produtivas no interior do bloco diz respeito à existência de enormes assimetrias competitivas entre suas estruturas produtivas, empresas e intuições de P&D (MACHADO, 2008). Como ressalta Ladeira (2011), é possível observar uma grande disparidade competitiva entre as estruturas produtivas das duas maiores economias do MERCOSUL, Brasil e Argentina, detentores dos principais parques industriais, comerciais e financeiros do bloco, o que dificulta uma interação mais profunda entre as mesmas.

A infra-estrutura de transportes do MERCOSUL também prejudica o avanço do processo de integração econômica e as relações no âmbito das cadeias produtivas regionais, uma vez que existem entraves de natureza, tanto física como burocrática, que afetam os fluxos comerciais entre os países do bloco. A precariedade da infra-estrutura de transporte, a excessiva concentração do fluxo de carga geral no modal rodoviário e a deficiência dos serviços aduaneiros nos postos de fronteira oneram o custo do frete e causam atrasos na entrega de mercadorias e, portanto, oneram o preço do produto no mercado do país importador (MACHADO, 2008). Elevados custos de transporte constituem fator de efeito negativo para a integração produtiva e desestimulam a complementação da produção ao aumentar os custos de coordenação de atividades produtivas entre diferentes localidades, interferindo, portanto, na opção de uma empresa em complementar suas atividades com aquelas de outros Estados-Membros (LADEIRA, 2011).

Como as iniciativas destinadas especificamente à promoção da integração produtiva no MERCOSUL são muito recentes, uma avaliação acerca da aplicabilidade e eficácia das mesmas revela-se difícil e precoce. Ainda assim, tais iniciativas não eliminam uma das principais dificuldades existentes atualmente no MERCOSUL: dificuldades relativas à sua institucionalidade e ao próprio nível de integração econômica. A fragilidade dos mecanismos estruturais e institucionais do bloco, bem como as divergências macroeconômicas entre os Estados-Membros reduzem as possibilidades para uma integração econômica maior, tornando o MERCOSUL uma união aduaneira incompleta (MEDEIROS, 2008). Segundo Ladeira (2011), os agentes econômicos consideram que os obstáculos institucionais ainda remanescentes ao funcionamento de uma união aduaneira plena reduzem significativamente os incentivos para o desenvolvimento de esquemas de cooperação e uma verdadeira integração produtiva no bloco, principalmente no caso das PMEs e sua inserção em redes produtiva regionais.

Desde a formação do MERCOSUL em 1991 e o estabelecimento da união aduaneira em 1995 muitas das medidas necessárias à consolidação do mercado integrado não foram implementadas. A falta de coordenação política em outras áreas além da comercial acabou por desgastar progressivamente a própria política comercial em um contexto marcado pela falta de harmonização dos instrumentos institucionais, comprometendo as possibilidades de avançar na formulação de políticas comuns (MACHADO, 2008). Como ressalta Machado (2008), em alguns casos os próprios Estados-Membros mantiveram ou criaram obstáculos à consolidação do regime de livre circulação de mercadorias na região, tanto através de restrições não tarifárias às importações como pela não internalização de regras e

procedimentos acordados em âmbito comunitário nas legislações domésticas. Ao elevarem os custos de transação no mercado integrado, esses obstáculos dificultam os movimentos de terceirização da produção e o conseqüente desenvolvimento de redes produtivas regionais.

O Tratado de Assunção afirma que a harmonização das legislações dos Estados-Membros é um dos aspectos essenciais para o estabelecimento do mercado comum. Entretanto, essa questão ainda não se tornou realidade, e a falta de harmonização das questões técnicas e legais constitui outra barreira para o desenvolvimento da integração produtiva, uma vez que gera diferenças de capacitação entre as plantas dos diferentes Estados-Membros e falhas de mercado. Ainda que a integração produtiva no Cone Sul fosse reconhecida como necessidade urgente, as normas constitucionais de cada membro, as diferenças na inserção externa de suas economias e a instabilidade macroeconômica impediriam a evolução de tal integração (MEDEIROS, 2008).

De acordo com Ladeira (2011), a questão cambial no MERCOSUL é considerada pelos agentes econômicos como inibidora da evolução da integração produtiva na região, uma vez que, por mais que se tenha certa estabilidade cambial nos países do bloco, a variação do câmbio ainda é motivo de preocupação e depende de movimentos de capitais que acontecem em outras partes do mundo. Essa questão marcou o fim da década de 1990, quando a crise cambial no Brasil gerou conseqüências para todos os países do MERCOSUL, refletindo-se na diminuição das transações comerciais entre os mesmos. O foco do MERCOSUL ainda é muito econômico e comercial, carecendo uma coordenação macroeconômica conjunta capaz de evitar que as variações na condução das políticas econômicas e comerciais em um dos Estados-Membros não se reflitam na redução do comércio intra-bloco e em desgaste político em relação ao avanço do processo de integração. A liberalização do comércio não irá gerar, por si só, as condições necessárias para que se desenvolva a integração produtiva e nem permitirá a conformação do mercado unificado. É preciso que haja uma melhor regulamentação entre os países (LADEIRA, 2011).

O êxito dos recentes projetos de incentivo à integração produtiva lançados no MERCOSUL não dependerá apenas da melhora das oportunidades de financiamento, capacitação e competitividade das PMEs, mas fundamentalmente dos efetivos avanços na consolidação do processo de integração regional. O MERCOSUL deve garantir as regras de funcionamento do mercado regional de forma a igualar as condições de acesso de cada empresa, de cada setor e de cada Estado-Membro às oportunidades advindas da integração. Os Estados-Membros devem prover o MERCOSUL com uma política de desenvolvimento regional que contemple não apenas a perspectiva de complementaridade entre as estruturas

produtivas, mas também o direcionamento de investimentos para regiões pouco conectadas e pouco desenvolvidas, uma vez que existem espaços internos que precisam ser objeto de planejamento regional, sob pena de ficarem cada vez mais fora do processo de integração (COSTA, 2013). Illescas (2011) afirma que as negociações intergovernamentais no âmbito do MERCOSUL ainda são tratadas do ponto de vista nacional, e, enquanto os Estados do bloco não coordenarem suas políticas com objetivos regionais, o aprofundamento da integração econômica será prejudicado.

Mais importante do que a existência de uma institucionalidade voltada especificamente para a promoção da integração produtiva, é o pleno funcionamento do mercado integrado, de tal forma que não haja obstáculos aos fluxos de mercadorias e investimentos entre as economias integradas. O processo de integração no MERCOSUL deve procurar organizar a atividade econômica dos Estados-Membros do bloco com base não apenas nas transações comerciais, mas também no que diz respeito à sua infra-estrutura e legislação, formando um quadro econômico complexo, coerente e equilibrado, onde as “regras do jogo” sejam claras e os agentes econômicos sintam-se seguros para atuar em redes de produção integrada.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os processos de integração regional desempenham importante papel na formação de redes de integração produtiva ao oferecer aos agentes econômicos um ambiente mais favorável ao comércio, à formação de alianças, esquemas de cooperação e complementaridade. Ao propiciar uma expansão dos mercados e reduzir os custos de transação, processos de integração regional oferecem oportunidades para as empresas reverem seu escopo de atuação à luz das oportunidades de redução de custos propiciadas pela terceirização de parcela da produção ou pela possibilidade de consolidação de alianças para investimentos em P&D ou no provimento de insumos. A integração produtiva promove uma série de benefícios para os agentes envolvidos, favorece o progresso tecnológico ao reduzir custos de produção através de economias de escala, melhora a competitividade das cadeias produtivas, e traz como consequência, maiores oportunidades de integração das PMEs no mercado regional. Ao mesmo tempo, a integração produtiva representa um importante fator de sucesso para os processos de integração regional em si ao estimular um desenvolvimento conjunto, contribuindo para a redução das assimetrias existentes entre países com diferentes níveis de desenvolvimento econômico.

Na União Europeia o processo de integração produtiva tem significado um importante instrumento para os novos Estados-Membros da Europa Oriental em melhorar suas posições relativas aos demais membros do bloco. A assimilação destes países pela União Europeia permitiu que os mesmos se integrassem à redes de produção existentes no mercado europeu, revelando aumentos significativos de comércio intra-bloco, comércio intra-indústria e fluxos de IED. Embora o MERCOSUL tenha promovido um incremento nas transações regionais, as atividades de integração produtiva no âmbito do bloco não representaram melhorias significativas na inserção econômica e participação de suas economias menos desenvolvidas em redes de produção integradas. Diferentemente do ocorrido na União Europeia, no MERCOSUL a integração produtiva e transações comerciais que dela provêm concentram-se cada vez mais entre Argentina e Brasil, ao passo que pouco mudou para Uruguai e Paraguai desde à formação do bloco.

As experiências da União Europeia e do MERCOSUL no que diz respeito ao papel institucional geram importantes questionamentos a cerca da efetividade e aplicabilidade de programas geridos em bases comunitárias e direcionados especificamente à promoção da integração produtiva na indução e desenvolvimento autônomo de redes produtivas regionais. A União Europeia não destina políticas específicas para a integração produtiva. Entretanto,

instrumentos e ações da política industrial comum operam como facilitadores desse processo, mostrando que a integração produtiva se deve em suma ao grau de profundidade do processo de integração regional que criou condições fundamentais para garantir a operação de redes de produção integradas. A presença forte da institucionalidade da União Europeia propiciou a disponibilidade de recursos comuns, permitindo a incorporação de economias com menor poder econômico no tecido produtivo regional.

No MERCOSUL, não obstante iniciativas específicas de incentivo à integração produtiva tenham sido elaboradas e o tema tenha recebido maior atenção por parte das instituições do bloco, as condições de integração produtiva regional ainda não são atraentes. O processo de integração econômica não avançou o suficiente para garantir a remoção dos entraves de natureza física e burocrática que afetam os fluxos comerciais e as atividades empresariais e produtivas entre os países do MERCOSUL. Embora a integração produtiva seja uma necessidade crescente, e simultaneamente uma oportunidade para as empresas, iniciativas de cooperação e complementação produtiva dificilmente se desenvolverão espontaneamente, especialmente devido aos seus condicionantes históricos, estruturais e institucionais. Nesse sentido, o desenvolvimento futuro da integração produtiva no MERCOSUL dependerá mais das condições de funcionamento do mercado integrado do que de iniciativas temporárias destinadas ao incentivo da participação de empresas em redes de produção integrada.

A experiência dos processos de integração analisados neste trabalho não corrobora a tese de que iniciativas desenhadas especificamente para a integração produtiva sejam condição necessária para o desenvolvimento da mesma. Como ilustra a experiência européia, onde a integração produtiva tem contribuído para melhorar a inserção de novas economias menos desenvolvidas, mais importante do que a existência de instrumentos de política industrial que favoreçam a formação de alianças empresariais e a operação de redes produtivas, é garantir a livre movimentação de mercadorias e de fatores de produção, bem como a estabilidade das regras do jogo. No MERCOSUL, portanto, seria necessário um aprofundamento do próprio processo de integração econômica e uma adequação da estrutura institucional às necessidades de atuação dos diversos agentes produtivos de todos os Estados-Membros, uma vez que os traços estruturais do bloco são adversos ao desenvolvimento espontâneo de redes de produção integradas.

REFERÊNCIAS

ABDI. Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial. **Ações ABDI - FOCEM**. Disponível em: < http://www.abdi.com.br/Paginas/acao_resumo.aspx?i=105>. Acesso em: 20 abr. 2015.

ARNDT, Sven W.; KIERZKOWSKI, Henryk. **Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy**. Oxford: Oxford University Press, 2001.

AZEVEDO, André Filipe Zago de. Mercosur's change in trade patterns. **Revista Análise Econômica**, Porto Alegre, v. 22, n. 41, p.53-80, mar. 2004.

BALASSA, Bela. **Teoria da Integração Econômica**. Lisboa: Clássica Editora, 1961.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Investimento Estrangeiro Direto**: Distribuição por atividade econômica de aplicação dos recursos a partir de 2007. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/rex/ied/port/ingressos/htms/index3.asp?idpai=INVEDIR>>. Acesso em: 28 maio 2015.

BANCO MUNDIAL. **Data: European Union**. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/country/EUU>>. Acesso em: 18 mar. 2015a.

BANCO MUNDIAL. **Data: Indicators**. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/indicator>>. Acesso em: 12 abr. 2015b.

BBC. **Mercosul vai eliminar dupla cobrança de tarifa a partir de 2012**. Brasília: 2010. Disponível em: <http://www.bbc.com/portuguese/noticias/2010/08/100802_mercosul_tec_mc_ac.shtml>. Acesso em: 26 jun. 2015.

CÁMARA ARGENTINA DE COMERCIO. **Informe de comercio Exterior Argentino: Año 2013. 2014**. Disponível em: <http://www.cac.com.ar/data/documentos/52_informe_de_comercio_exterior_2013.pdf>. Acesso em: 18 maio 2015.

CAMPBELL, David et al. **Intra-European Cooperation compared to International Collaboration of the ERA Countries**. Luxemburgo: Publications Office Of The European Union, 2013.

COMISSÃO EUROPEIA. **COSME**. Disponível em: <http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/cosme/index_en.htm/>. Acesso em: 14 jun. 2015f.

COMISSÃO EUROPEIA. **Enterprise Europe Network**. Disponível em: <<http://een.ec.europa.eu/>>. Acesso em: 01 abr. 2015a.

COMISSÃO EUROPEIA. **European Research Area**. Disponível em: <http://ec.europa.eu/research/era/era_communication_en.htm>. Acesso em: 10 mar. 2015c.

COMISSÃO EUROPEIA. **European Structural and Investment Fund**. Disponível em: <http://ec.europa.eu/regional_policy/en/funding/>. Acesso em: 04 mai. 2015e.

COMISSÃO EUROPEIA. **FP7 in Brief**. Disponível em: <http://ec.europa.eu/research/fp7/understanding/fp7inbrief/what-is_en.html>. Acesso em: 01 abr. 2015b.

COMISSÃO EUROPEIA. **Key figures on European business with a special feature on SMEs**. Luxemburgo: Publications Office Of The European Union, 2011.

COMISSÃO EUROPEIA. **Technical Harmonisation**. Disponível em: <http://ec.europa.eu/growth/sectors/automotive/technical-harmonisation/index_en.htm/>. Acesso em: 04 mai. 2015d.

COMTRADE. UN **COMTRADE DATABASE**. Disponível em: <<http://comtrade.un.org/data/>>. Acesso em: 10 abr. 2015.

DULLIEN, Sebastian. **Productive Integration in the EU: A German perspective**. 2008. Disponível em: <<http://www.cepal.org/brasil/noticias/noticias/5/35375/TextoDullienfinal02Fev09.pdf>>. Acesso em: 02 out. 2014.

ERNST, Dieter; KIM, Linsu. Global production networks, knowledge diffusion and local capability formation. **Research Policy**. Nova Iorque, p. 1417-1429. fev. 2002.

EUROSTAT. **Intra and Extra-EU trade by Member State and by product group**. Disponível em: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_intratrd&lang=en>. Acesso em: 06 abr. 2015a.

EUROSTAT. **Intra-EU trade in goods - recent trends**. Disponível em: <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Intra-EU_trade_in_goods_-_recent_trends>. Acesso em: 24 mar. 2015b.

FEENSTRA, Robert C.. Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. **Journal Of Economic Perspectives**. Pittsburgh, p. 31-50. out. 1998.

FLÔRES JUNIOR, Renato G. **The World Fragmentation of Production and Trade: Concepts and Basic Issues**. 2008. Disponível em: <http://www.cepal.org/brasil/noticias/noticias/5/35375/renatoflores_ing.pdf>. Acesso em: 04 out. 2014.

FOSTER, Neil; STEHRER, Robert; TIMMER, Marcel. **International fragmentation of production, trade and growth: Impacts and prospects for EU member states**. Bruxelas: Comissão Europeia, 2013. (Economic Papers).

GAMBLE, Andrew; PAYNE, Anthony. **Conclusion: The New Regionalism**. Em: GAMBLE, Andrew; PAYNE, Anthony. **Regionalism and World Order**. Londres: Macmillan, 1996, p.251.

GEREFF, Gary; HUMPHREY, John; STURGEON, Timothy. **The governance of global value chains.** *Review of International Political Economy*. Publicado Online, p. 78-104. Fev. 2005.

GRANATO, María Florencia. **SPATIAL EFFECTS OF REGIONAL INTEGRATION. THE ARGENTINEAN MANUFACTURING LANDSCAPE AFTER MERCOSUR.** 2007. Disponível em: <<http://www.aaep.org.ar/anales/works/works2007/granato.pdf>>. Acesso em: 18 maio 2015.

HELD, David; MCGREW, Anthony. **The Global Transformations Reader: an Introduction to the Globalization Debate.** 2 ed. Cambridge: Polity Press, 2003.

ILLESCAS, Natalia. ESCENARIO PRODUCTIVO DEL MERCOSUR: Un análisis del proceso de integración productiva en el bloque. **Dimensión Económica**, Santa Fe, v. 5, dez. 2011. Disponível em: <<http://www.ucsf.edu.ar/revistas/dimension-economica/edicion5/pdf/illescas.pdf>>. Acesso em: 07 abr. 2015.

JANOVSKAIA, Alexandra. **German automotive multinationals in Central Europe: Enterprise coalitions for production.** In: SLOAN INDUSTRY STUDIES ANNUAL CONFERENCE, 2008, Boston: Alfred P. Sloan Foundation, 2008.

JOHNSON, Robert C.; NOGUERA, Guillermo. Proximity and Production Fragmentation. **American Economic Review**, p. 407-411, 2012.

JONES, Ronald.; KIERZKOWSKI, Henryk. **International fragmentation and the new economic geography.** Graduate Institute of International Studies, Genebra, Jun. 2004.

JONES, Ronald.; KIERZKOWSKI, Henryk. **International trade and agglomeration: an alternative framework.** Graduate Institute of International Studies, Genebra, Set. 2003.

JONES, Ronald.; KIERZKOWSKI, Henryk.; LURONG, Chen. **What does the evidence tell us about fragmentation and outsourcing?** *International Review of Economics and Finance*, Genebra, Out. 2004.

KAMINSKI, Bartłomiej; NG, Francis. **Trade and Production Fragmentation: Central European Economies in European Union Networks of Production and Marketing.** Washington: The World Bank - Trade Development Research Group, 2001.

KANN, Robert A.. **A History of the Habsburg Empire, 1526-1918.** Oakland: University Of California Press, 1974. 646 p.

KAWECKA-WYRZYKOWSKA, El bieta. **Evolving pattern of intra-industry trade specialization of the new Member States (NMS) of the EU: the case of automotive industry.** Bruxelas: Comissão Europeia, 2009. (Economic Papers).

KEOHANE, Robert. International institutions: Can interdependence work? **Foreign Policy**, Washington, v. 110, p.82-96, 1998.

KIM, Chong-sup; LEE, Kyung-eun. Regional trade arrangements and intra-industry trade: The case of Mercosur. **Asian Journal Of Latin American Studies**. Seoul, p. 95-113. 2003.

Disponível em: <<http://www.ajlas.org/v2006/paper/2003vol16no105.pdf>>. Acesso em: 24 nov. 2014.

LADEIRA, Wagner Junior. **Integração Produtiva no MERCOSUL: Uma análise dos fatores que interferem no processo de internacionalização da produção de firmas brasileiras**. 2011. 209 f. Tese (Doutorado) - Curso de Doutorado em Administração, Escola de Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2011.

LINS, Hoyêdo Nunes. Integração econômica e impactos territoriais: o Mercosul em questão. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 18, n. 1, p.236-235, Set. 1997.

LINS, Hoyêdo Nunes. Vinte anos de Mercosul: uma nota. **Revista Soc. Bras. Economia Política**, São Paulo, n. 34, p.89-121, fev. 2013.

LINS, Hoyêdo Nunes; BERCOVICH, Néstor Andrés. Cooperação envolvendo pequenas e médias empresas industriais no Mercosul. **Ensaio Fee**, Porto Alegre, v. 1, n. 16, p.277-295, 1995.

LOPEZ, Andres; LAPLANE, Mariano. **Complementación Productiva en MERCOSUR: Perspectivas y Potencialidades**. Montevideú: **Friedrich-Ebert-Stiftung**, 2004.

LUCÁNGELI, Jorge. **La especialización intraindustrial en Mercosur**. 64. ed. Santiago: Naciones Unidas, 2007. (CEPAL - Serie Macroeconomía del Desarrollo).

MACADAR, Beky Moron B. de. O incentivo a cadeias produtivas regionais como estratégia para o aprofundamento do MERCOSUL. **Indicadores Econômicos Fee**, Porto Alegre, v. 38, n. 2, p.27-34, 2010.

MACHADO, João Bosco M.. **Integração Produtiva: referencial analítico, experiência européia e lições para o Mercosul**. 2008. Disponível em: <http://www.cepal.org/brasil/noticias/noticias/5/35375/IntegraçãoProdutivaJoao_Bosco.pdf>. Acesso em: 22 set. 2014.

MDIC. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Balança Comercial Brasileira 2013**. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1388692200.pdf>. Acesso em: 18 maio 2015.

MEDEIROS, Carlos Aguiar de. **Integração Produtiva: A Experiência Asiática e Algumas Referências para o MERCOSUL**. 2008. Disponível em: <<http://www.cepal.org/brasil/noticias/noticias/5/35375/IntegraçãoProdutivaMedeiros.pdf>>. Acesso em: 22 set. 2014.

MERCOSUL. Conselho do Mercado Comum. Decisão nº 12/08. **Programa de Integração Produtiva do Mercosul**. Montevideú: 2008.

MERCOSUL. **Fundo para a Convergência Estrutural do MERCOSUL (FOCEM)**. Disponível em: <<http://www.mercosul.gov.br/index.php/fundo-para-a-convergencia-estrutural-do-mercosul-focem>>. Acesso em: 30 mar. 2015a.

MERCOSUL. **GIP: Grupo Integración Productiva**. Disponível em: <<http://www.gipmercosur.org/>>. Acesso em: 08 jan. 2015b.

MERCOSUL. **Órgãos Decisórios e derivados dos Textos Fundacionais**. Disponível em: <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/5780/2/innova.front/orgaos_decisorios_e_derivados_dos_textos_fundacionais>. Acesso em: 30 mar. 2015c.

MERCOSUL. **Saiba mais sobre o MERCOSUL**. Disponível em: <<http://www.mercosul.gov.br/index.php/saiba-mais-sobre-o-mercosul>>. Acesso em: 29 mar. 2015d.

MISTRY, Percy. **The New Regionalism: Impediment or Spur to Future Multilateralism**. Em: HETTNE, Björn; INOTAL, Andrés; SUNKEL, Osvaldo. *Globalism and the New Regionalism*. Londres: Macmillan, 1999, p. 117.

MONNET, Jean. **Memórias: A construção da unidade europeia**. Trad. de Ana Maria Falcão. Brasília: EdUnb, 1986.

MONTORO, Fernando; VARTANIAN, Pedro Raffy; CURZEL, Rosana. **Uma investigação da evolução do comércio intra-indústria na relação Brasil-MERCOSUL no período 1996-2005: o que revelam os dados?** 2010. Disponível em: <http://www.usp.br/prolam/downloads/artigo_NESPI.PDF>. Acesso em: 03 abr. 2015

MRE. Ministério das Relações Exteriores. **MERCOSUL Comércio Exterior: Intercâmbio Comercial com o Brasil**. Brasília, 2014.

NONNENBERG, Marcelo José Braga. **Integração produtiva, fragmentação da produção e evolução do comércio internacional: como evoluíram os países da Ásia e América Latina?** 2013. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1905.pdf>. Acesso em: 15 set. 2014.

OCDE. Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico. **FDI statistics according to Benchmark Definition 3rd Edition**. Disponível em: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=FDI_FLOW_INDUSTRY>. Acesso em: 18 abr. 2015.

OCDE. Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico. **STANDARD INTERNATIONAL TRADE CLASSIFICATION (SITC)**. Disponível em: <<https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2466>>. Acesso em: 05 jun. 2015.

OMC. Organização Mundial do Comércio. **Regional Trade Agreements: Facts and Figures**. Disponível em: <https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm>. Acesso em: 26 fev. 2015.

PIZZA, Osvaldo. Contextualizando o Mercosul. In: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (Org.). **Integração Produtiva: Caminhos para o Mercosul**. Brasília: ABDI, 2010. p. 49-55.

PRAZERES, Tatiana Lacerda. **Sistema multilateral de comércio e processos de integração regional: complementaridade e antagonismo**. 2007. 342 f. Tese (Doutorado) - Curso de Pós-graduação em Relações Internacionais, Universidade de Brasília, Brasília, 2007.

REDIEX. **Paraguay Exporta: Datos destacados 2013**. 2013. Disponível em: <<https://drive.google.com/file/d/0B27xUCV6nxI8cTVqdHdwejNkcDQ/edit>>. Acesso em: 24 maio 2015.

SILVA, Magno Vamberto Batista da; SILVEIRA NETO, Raul da Mota. Dinâmica da concentração da atividade industrial no Brasil entre 1994 e 2004: uma análise a partir de economias de aglomeração e da nova geografia econômica. **Economia Aplicada**, Ribeirão Preto, v. 13, n. 2, p.111-112, abr. 2009.

SILVA, Karine de Souza; COSTA, Rogério Santos da. **Organizações Internacionais de Integração Regional: União Europeia, Mercosul e UNASUL**. Florianópolis: Editora UFSC, 2013.

SOUZA, Adriano Martins de; BASTOS, Luciana Aparecida. **A Evolução Comercial Intra-bloco dos Países-Membros do MERCOSUL**. In: IV ENCONTRO DE PRODUÇÃO CIENTÍFICA E TECNOLÓGICA. Campo Mourão, 2009.

UNCTAD. Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento. **Country fact sheet: Argentina**. Disponível em: <http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/wir11_fs_ar_en.pdf>. Acesso em: 02 jun. 2015.

UNIÃO EUROPEIA. **A História da União Europeia**. Disponível em: <http://europa.eu/about-eu/eu-history/index_pt.htm>. Acesso em: 16 mar. 2015a.

UNIÃO EUROPEIA. **Economia da UE**. Disponível em: <http://europa.eu/about-eu/facts-figures/economy/index_pt.htm>. Acesso em: 26 fev. 2015b.

URUGUAY XXI. **Informe de comercio exterior de Uruguay Año 2013: Exportaciones e importaciones de Uruguay. 2014a**. Disponível em: <<http://www.uruguayxxi.gub.uy/exportaciones/wp-content/uploads/sites/2/2014/09/Informe-de-Comercio-Exterior-de-Uruguay-2013.pdf>>. Acesso em: 20 maio 2015.

URUGUAY XXI. **Inversión Extranjera Directa en Uruguay. 2014b**. Disponível em: <<http://www.uruguayxxi.gub.uy/es/wp-content/uploads/sites/6/2014/11/Informe-IED-en-Uruguay-Abril-2014-Uruguay-XXI.pdf>>. Acesso em: 04 jun. 2015.

VASCONCELOS, Cláudio Roberto Fóffano. O Comércio Brasil-Mercosul na Década de 90: Uma Análise pela Ótica do Comércio Intra-Indústria. **Revista Brasileira de Economia**, Rio de Janeiro, v. 1, n. 57, p.283-313, mar. 2003.

VAZ, Alcides Costa. **Cooperação, integração e processo negociador: a construção do Mercosul**. Brasília: IPRI/Funag, 2002.

VOLKSWAGEN. **SKODA AUTO opens new “Lean Center”**. 2012. Disponível em: <http://www.volkswagenag.com/content/vwcorp/info_center/en/news/2012/07/SKODA_AUTO_opens_new_Lean_Center.html>. Acesso em: 14 mai. 2015

VOLKSWAGEN. “Volkswagen FAST” initiative: Volkswagen Group redefines cooperation with suppliers. 2015. Disponível em: <http://www.volkswagenag.com/content/vwcorp/info_center/en/news/2015/02/fast.html>. Acesso em: 14 mai. 2015

VOLKSWAGEN. Volkswagen Launches Quality Initiative with Suppliers. 2013. Disponível em: <http://www.volkswagenag.com/content/vwcorp/info_center/en/news/2006/04/Volkswagen_Launches_Quality_Initiative_with_Suppliers.html>. Acesso em: 14 mai. 2015.

VOLKSWAGEN ARGENTINA. Centros Industriales. Disponível em: <<http://www.volkswagen.com.ar/es/volkswagen-argentina0/centros-industriales.html>>. Acesso em: 03 jun. 2015.

VOLKSWAGEN DO BRASIL. Institucional. Disponível em: <http://www.vw.com.br/pt/institucional/VolkswagenBrasil/volkswagen_do_brasil.html>. Acesso em: 04 jun. 2015.

VOLKSWAGEN DO BRASIL. Volkswagen premia os fornecedores que mais se destacaram em 2011. 2012. Disponível em: <<http://www.vwbr.com.br/ImprensaVW/Release.aspx?id=4ee63d2a-d070-4253-b860-ef61a3790482>>. Acesso em: 04 jun. 2015.

APÊNDICES

APÊNDICE A - Exportações da República Checa para a Alemanha no período 2002-2014: valor total e categorias selecionadas do SITC (em milhões de US\$)

| Ano | Total | SITC 784 | SITC 772 | SITC 759 | SITC 773 | SITC 748 |
|------|-------------|------------|-----------|----------|-----------|----------|
| 2002 | 15.175, 7 | 1.290 | 603,991 | 54,486 | 533,780 | 133,481 |
| 2003 | 19.829, 945 | 1.819,409 | 782,750 | 60,196 | 655,723 | 149,848 |
| 2004 | 21.146, 714 | 2.009,298 | 800,560 | 70,418 | 653,287 | 148,342 |
| 2005 | 21.989, 153 | 2.573,279 | 845,337 | 175,613 | 561,113 | 140,310 |
| 2006 | 27.476, 98 | 2.839,277 | 1.126,519 | 317,628 | 768,104 | 195,576 |
| 2007 | 35.983, 602 | 3.291,720 | 1.268,392 | 322,195 | 1.008,873 | 260,393 |
| 2008 | 41.717, 491 | 3.752,108 | 1.429,499 | 311,268 | 1.088,967 | 267,472 |
| 2009 | 34.757, 452 | 3.100,758 | 1.013,828 | 203,064 | 615,594 | 173,307 |
| 2010 | 39.246, 108 | 3.616,767 | 1.334,080 | 217,272 | 813,921 | 188,455 |
| 2011 | 45.898, 399 | 4.459,289 | 1.617,653 | 411,426 | 942,126 | 224,763 |
| 2012 | 42.726, 948 | 4.082,596 | 1.464,352 | 289,763 | 952,138 | 210,419 |
| 2013 | 43.922, 790 | 4.681,524 | 1.613,528 | 307,579 | 1.002,479 | 265,899 |
| 2014 | 48.977, 66 | 5.643, 617 | 1.706,068 | 388,418 | 1.169,133 | 313,352 |

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

APÊNDICE B - Exportações da Hungria para a Alemanha no período 2002-2014: valor total e categorias selecionadas do SITC (em milhões de US\$)

| Ano | Total | SITC 784 | SITC 772 | SITC 759 | SITC 773 | SITC 748 |
|-------------|--------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 2002 | 11.374,082 | 544,625 | 369,052 | 88,205 | 512,040 | 26,326 |
| 2003 | 13.836,193 | 679,646 | 529,719 | 16,652 | 629,543 | 56,836 |
| 2004 | 16.665,205 | 652,701 | 447,239 | 39,398 | 457,766 | 46,828 |
| 2005 | 17.618,927 | 867,369 | 514,676 | 120,527 | 587,548 | 52,123 |
| 2006 | 19.749,854 | 1.018,374 | 682,317 | 127,205 | 678,920 | 78,234 |
| 2007 | 24.825,354 | 1.333,664 | 848,657 | 142,277 | 767,622 | 92,008 |
| 2008 | 26.161,807 | 1.367,769 | 1.073,793 | 54,621 | 781,059 | 130,672 |
| 2009 | 19.704,804 | 1.092,342 | 777,006 | 25,105 | 486,514 | 138,135 |
| 2010 | 22.125,860 | 1.516,446 | 955,682 | 27,508 | 549,821 | 168,186 |
| 2011 | 25.328,608 | 1.735,725 | 1.226,448 | 46,734 | 740,501 | 197,008 |
| 2012 | 24.023,938 | 1.635,698 | 1.253,917 | 38,282 | 678,314 | 175,488 |
| 2013 | 25.945,050 | 1.868,521 | 1.521,211 | 48,518 | 679,694 | 206,469 |
| 2014 | 29.259,415 | 2.129,231 | 1.741,363 | 59,278 | 665,988 | 251,311 |

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

APÊNDICE C – Exportações da Polônia para a Alemanha no período 2002-2014: valor total e categorias selecionadas do SITC (em milhões de US\$)

| Ano | Total | SITC 784 | SITC 772 | SITC 759 | SITC 773 | SITC 748 |
|-------------|--------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 2002 | 13.270,872 | 628,028 | 218,188 | 6,259 | 453,798 | 42,774 |
| 2003 | 17.887,035 | 925,352 | 270,677 | 7,897 | 581,765 | 78,111 |
| 2004 | 19.826,755 | 1.031,084 | 277,867 | 5,583 | 520,303 | 89,981 |
| 2005 | 20.841,689 | 1.202,559 | 283,368 | 13,737 | 597,746 | 80,258 |
| 2006 | 26.679,809 | 1.514,870 | 329,971 | 17,028 | 693,213 | 125,153 |
| 2007 | 33.121,522 | 1.844,675 | 402,689 | 29,185 | 1.120,032 | 197,594 |
| 2008 | 38.624,940 | 2.484,209 | 396,718 | 19,264 | 1.156,338 | 204,752 |
| 2009 | 31.776,177 | 2.138,380 | 294,610 | 18,683 | 864,444 | 111,477 |
| 2010 | 37.647,774 | 2.488,219 | 373,491 | 42,932 | 982,784 | 129,628 |
| 2011 | 45.076,387 | 3.081,710 | 461,390 | 72,415 | 1.143,617 | 154,663 |
| 2012 | 43.055,606 | 3.266,242 | 456,365 | 79,898 | 867,758 | 166,136 |
| 2013 | 47.490,628 | 4.085,440 | 522,117 | 78,256 | 912,471 | 175,981 |
| 2014 | 52.821,739 | 4.592,981 | 591,924 | 112,957 | 883,904 | 224,102 |

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

**APÊNDICE D – Exportações da Eslováquia para a Alemanha no período 2002-2014:
valor total e categorias selecionadas do SITC (em milhões de US\$)**

| Ano | Total | SITC 784 | SITC 772 | SITC 759 | SITC 773 | SITC 748 |
|-------------|--------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 2002 | 4.792,559 | 318,678 | 39,738 | 39,498 | 213,485 | 86,416 |
| 2003 | 8.317,145 | 1.299,997 | 58,106 | 44,741 | 274,573 | 107,656 |
| 2004 | 9.470,582 | 1.416,221 | 42,587 | 48,713 | 273,111 | 59,464 |
| 2005 | 8.526,996 | 1.402,493 | 52,199 | 44,471 | 423,831 | 40,868 |
| 2006 | 9.260,280 | 1.167,653 | 103,024 | 17,565 | 439,977 | 64,986 |
| 2007 | 12.419,422 | 1.819,422 | 166,233 | 12,365 | 529,921 | 192,267 |
| 2008 | 13.056,606 | 2.009,426 | 193,699 | 11,837 | 577,681 | 247,461 |
| 2009 | 10.324,388 | 1.415,763 | 119,310 | 10,248 | 480,266 | 174,615 |
| 2010 | 12.341,386 | 1.792,286 | 172,090 | 10,212 | 576,363 | 218,773 |
| 2011 | 15.034,629 | 2.874,780 | 240,383 | 18,113 | 767,975 | 315,700 |
| 2012 | 15.592,334 | 3.308,693 | 178,504 | 17,365 | 671,627 | 269,269 |
| 2013 | 16.297,193 | 3.327,889 | 204,212 | 14,019 | 641,946 | 276,870 |
| 2014 | 17.135,141 | 3.197,453 | 253,141 | 20,103 | 582,439 | 310,177 |

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

**APÊNDICE E – Exportações da Eslovênia para a Alemanha no período 2002-2014:
valor total e categorias selecionadas do SITC (em milhões de US\$)**

| Ano | Total | SITC 784 | SITC 772 | SITC 759 | SITC 773 | SITC 748 |
|-------------|--------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 2002 | 2.429,920 | 114,043 | 32,668 | 3,464 | 23,530 | 7,716 |
| 2003 | 2.746,072 | 142,850 | 45,319 | 4,007 | 33,193 | 8,699 |
| 2004 | 2.929,000 | 164,839 | 65,230 | 5,361 | 29,784 | 8,899 |
| 2005 | 3.111,400 | 215,680 | 73,406 | 1,510 | 36,729 | 10,958 |
| 2006 | 3.884,746 | 281,267 | 81,666 | 3,619 | 34,254 | 11,264 |
| 2007 | 4.919,213 | 319,701 | 88,203 | 15,492 | 46,276 | 14,023 |
| 2008 | 5.585,659 | 376,521 | 81,572 | 10,104 | 35,099 | 20,306 |
| 2009 | 4.305,743 | 280,168 | 61,337 | 6,103 | 25,561 | 13,205 |
| 2010 | 5.035,129 | 310,192 | 83,505 | 9,509 | 34,404 | 19,159 |
| 2011 | 6.197,811 | 418,224 | 99,816 | 8,799 | 45,620 | 23,360 |
| 2012 | 5.962,883 | 450,242 | 89,424 | 7,862 | 51,442 | 30,403 |
| 2013 | 6.158,555 | 495,208 | 86,916 | 6,958 | 44,502 | 39,266 |
| 2014 | 6.462,439 | 536,119 | 82,560 | 6,288 | 60,835 | 40,363 |

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

APÊNDICE F – Exportações da Estônia para a Alemanha no período 2002-2014: valor total e categorias selecionadas do SITC (em milhões de US\$)

| Ano | Total | SITC 784 | SITC 772 | SITC 759 | SITC 773 | SITC 748 |
|------|---------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 2002 | 357,999 | 4,276 | 1,100 | 0,103 | 3,535 | 0,032 |
| 2003 | 561,385 | 7,010 | 1,314 | 0,770 | 6,133 | 0,021 |
| 2004 | 534,936 | 5,449 | 0,801 | 0,220 | 2,317 | 0,134 |
| 2005 | 458,038 | 6,748 | 0,476 | 0,279 | 0,366 | 0,254 |
| 2006 | 462,599 | 7,313 | 2,153 | 0,104 | 0,671 | 0,111 |
| 2007 | 526,981 | 10,010 | 13,932 | 0,851 | 0,563 | 0,080 |
| 2008 | 498,398 | 10,950 | 10,950 | 3,117 | 0,549 | 0,078 |
| 2009 | 521,757 | 6,448 | 7,867 | 2,805 | 0,646 | 0,082 |
| 2010 | 583,376 | 9,054 | 7,611 | 3,669 | 1,015 | 0,091 |
| 2011 | 748,775 | 13,925 | 9,206 | 2,892 | 0,659 | 0,190 |
| 2012 | 651,294 | 13,343 | 7,878 | 3,674 | 0,353 | 0,270 |
| 2013 | 653,985 | 17,258 | 6,629 | 2,924 | 0,791 | 0,138 |
| 2014 | 702,917 | 15,592 | 7,181 | 4,738 | 0,959 | 0,222 |

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

APÊNDICE G – Exportações da Estônia para a Finlândia no período 2002-2014: valor total e categorias selecionadas do SITC (em milhões de US\$)

| Ano | Total | SITC 784 | SITC 772 | SITC 759 | SITC 773 | SITC 748 |
|------|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 2002 | 901,054 | 2,161 | 16,533 | 0,164 | 41,106 | 0,884 |
| 2003 | 1.162,359 | 2,228 | 30,886 | 0,217 | 43,633 | 0,073 |
| 2004 | 1.257,431 | 3,414 | 32,703 | 0,117 | 55,460 | 0,169 |
| 2005 | 1.835,971 | 4,745 | 41,116 | 0,158 | 31,829 | 2,142 |
| 2006 | 1.591,502 | 4,484 | 45,545 | 0,386 | 34,449 | 0,446 |
| 2007 | 1.704,784 | 5,669 | 65,737 | 0,271 | 40,310 | 0,860 |
| 2008 | 2.025,726 | 7,877 | 82,375 | 0,956 | 54,926 | 2,156 |
| 2009 | 1.378,160 | 6,565 | 59,821 | 0,766 | 39,503 | 0,391 |
| 2010 | 1.663,751 | 9,311 | 69,829 | 3,430 | 45,927 | 0,593 |
| 2011 | 2.218,249 | 21,154 | 130,039 | 4,699 | 52,114 | 1,069 |
| 2012 | 1.944,659 | 25,825 | 103,962 | 6,311 | 34,306 | 0,935 |
| 2013 | 2.237,799 | 25,564 | 106,132 | 4,463 | 30,362 | 0,962 |
| 2014 | 2.011,918 | 27,978 | 96,730 | 1,182 | 31,405 | 0,916 |

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

APÊNDICE H - Fluxo de IED com direção à Eslováquia originário da Europa, Alemanha, República Checa e Holanda entre 2003 e 2012 (em milhões de US\$)

| Origem do Fluxo de IED | | | | |
|------------------------|-----------|----------|-----------------|----------|
| Ano | Europa | Alemanha | República Checa | Holanda |
| 2003 | 2001,802 | 660,458 | 90,715 | 580,87 |
| 2004 | 3205,172 | 589,579 | 257,788 | 682,811 |
| 2005 | 2113,972 | 435,228 | 149,182 | 318,194 |
| 2006 | 4161,548 | 705,324 | 358,882 | 558,61 |
| 2007 | 2974,288 | 198,282 | 514,208 | 60,392 |
| 2008 | 5220,543 | 1033,365 | 695,882 | 889,799 |
| 2009 | -1065,574 | -679,355 | -93,081 | -490,414 |
| 2010 | 1875,497 | 970,861 | 82,119 | 458,278 |
| 2011 | 2555,71 | 197,772 | 571,031 | -647,632 |
| 2012 | 2693,249 | 592,74 | 748,329 | -48,027 |

Fonte: Dados da OCDE. Elaboração da autora.

APÊNDICE I - Fluxo de IED com direção à República Checa originário da Europa, Áustria, Holanda e Alemanha entre 2003 e 2012 (em milhões de US\$)

| Origem do Fluxo de IED | | | | |
|------------------------|-----------|----------|-----------|----------|
| Ano | Europa | Áustria | Holanda | Alemanha |
| 2003 | 1204,697 | 485,747 | -1059,773 | 163,258 |
| 2004 | 4354,172 | 439,203 | 2002,402 | 757,875 |
| 2005 | 11073,841 | 624,837 | 919,881 | 1618,459 |
| 2006 | 5438,658 | 999,234 | -429,404 | 1927,031 |
| 2007 | 9228,497 | 1099,431 | 2218,315 | 1206,162 |
| 2008 | 6947,532 | 2134,002 | 1028,171 | 539,935 |
| 2009 | 2245,87 | 741,243 | -554,146 | -926,054 |
| 2010 | 5695,145 | 1848,447 | 1986,765 | 1395,585 |
| 2011 | 1578,468 | 837,197 | -2025,945 | 1836,227 |
| 2012 | 10080,115 | 1381,373 | 4576,394 | 1641,677 |

Fonte: Dados da OCDE. Elaboração da autora.

APÊNDICE J - Fluxo de IED com direção à Polônia originário da Europa, Áustria, Alemanha e Luxemburgo entre 2003 e 2012 (em milhões de US\$)

| Origem do Fluxo de IED | | | | |
|------------------------|---------|---------|----------|------------|
| Ano | Europa | Áustria | Alemanha | Luxemburgo |
| 2003 | 3824,4 | 455,7 | 250,3 | 222,6 |
| 2004 | 11461,2 | 810,6 | 1306,5 | 242,2 |
| 2005 | 8979,2 | 718,9 | 2094,7 | 2087,7 |
| 2006 | 17631,1 | -515,8 | 3525 | 4572,1 |
| 2007 | 20496,2 | 1182,7 | 4035,7 | 1768,6 |
| 2008 | 15027,6 | 744,2 | 2432,2 | 2002,8 |
| 2009 | 12379,8 | 671,3 | 2951,3 | 1769,6 |
| 2010 | 14147,8 | -340 | 3121,6 | 2676,5 |
| 2011 | 21520,4 | 589,7 | 5316,9 | 7475,5 |
| 2012 | 6030,3 | 832,6 | 4489,6 | -4140,5 |

Fonte: Dados da OCDE. Elaboração da autora.

APÊNDICE K - Fluxo de IED com direção à Hungria originário da Europa, Áustria, Alemanha e Holanda entre 2003 e 2012 (em milhões de US\$)

| Origem do Fluxo de IED | | | | |
|------------------------|-----------|----------|----------|-----------|
| Ano | Europa | Áustria | Alemanha | Holanda |
| 2003 | 2401,84 | 817,188 | 954,934 | 491,17 |
| 2004 | 3337,664 | 229,506 | 1493,465 | 57,406 |
| 2005 | 6743,605 | 817,97 | 1413,053 | 215,039 |
| 2006 | 6465,167 | 1132,965 | 3217,293 | 1629,724 |
| 2007 | 2795,318 | 3087,813 | -796,353 | 341,037 |
| 2008 | 6024,809 | 2320,504 | 1520,332 | 966,064 |
| 2009 | -2469,975 | -733,443 | 1056,711 | -1067,783 |
| 2010 | 1829,233 | 225,621 | 3092,069 | -2033,855 |
| 2011 | 3076,897 | 1470,499 | 3751,82 | 2613,852 |
| 2012 | 11231,956 | 1493,966 | 653,852 | -3103,174 |

Fonte: Dados da OCDE. Elaboração da autora.

APÊNDICE L - Fluxo de IED com direção à Eslovênia originário da Europa, Áustria, Alemanha e Holanda entre 2003 e 2012 (em milhões de US\$)

| Origem do Fluxo de IED | | | | |
|------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Ano | Europa | Áustria | Alemanha | Holanda |
| 2003 | Não disponível | Não disponível | Não disponível | Não disponível |
| 2004 | Não disponível | Não disponível | Não disponível | Não disponível |
| 2005 | Não disponível | Não disponível | Não disponível | Não disponível |
| 2006 | 608,926 | 256,212 | 127,222 | 11,043 |
| 2007 | 1753,562 | 953,718 | 10,036 | 290,828 |
| 2008 | 1907,803 | 1169,994 | -47,319 | 92,037 |
| 2009 | -659,458 | 25,579 | -129,161 | -129,275 |
| 2010 | 253,411 | 201,437 | -5,098 | -16,499 |
| 2011 | 935,508 | 699,838 | 123,79 | -72,506 |
| 2012 | -44,026 | -247,077 | 119,865 | 35,299 |

Fonte: Dados da OCDE. Elaboração da autora.

APÊNDICE M - Fluxo de IED com direção à Estônia originário da Europa, Finlândia, Noruega e Suécia entre 2003 e 2012 (em milhões de US\$)

| Origem do Fluxo de IED | | | | |
|------------------------|----------|-----------|---------|-----------|
| Ano | Europa | Finlândia | Noruega | Suécia |
| 2003 | 823,697 | 412,717 | 6,712 | 322,096 |
| 2004 | 870,154 | 254,94 | 89,497 | 227,325 |
| 2005 | 2859,709 | 443,542 | 3,543 | 2331,555 |
| 2006 | 1941,597 | 400,894 | 58,348 | 1087,677 |
| 2007 | 2706,522 | 456,708 | -58,712 | 1355,606 |
| 2008 | 1696,894 | -224,085 | 116,361 | 973,808 |
| 2009 | 1819,398 | 76,903 | 23,701 | 1465,318 |
| 2010 | 1503,87 | 353,64 | -72,946 | 787,073 |
| 2011 | 110,308 | 274,07 | 141,694 | -1122,086 |
| 2012 | 1261,482 | 264,638 | 184,441 | 265,96 |

Fonte: Dados da OCDE. Elaboração da autora.

APÊNDICE N – PIB per capita dos Estados-Membros da União Europeia em 2013

| País | PIB per capita em US\$ | País | PIB per capita em US\$ |
|-------------|------------------------|-----------------|------------------------|
| Luxemburgo | 110.664 | Eslovênia | 23.295 |
| Suécia | 60.380 | Malta | 22.775 |
| Dinamarca | 59.818 | Grécia | 21.965 |
| Holanda | 50.792 | Portugal | 21.738 |
| Áustria | 50.510 | República Checa | 19.858 |
| Irlanda | 50.478 | Estônia | 18.877 |
| Finlândia | 49.150 | Eslováquia | 18.049 |
| Bélgica | 46.929 | Lituânia | 15.529 |
| Alemanha | 46.251 | Letônia | 15.381 |
| França | 42.560 | Polônia | 13.653 |
| Reino Unido | 41.781 | Croácia | 13.597 |
| Itália | 35.685 | Hungria | 13.485 |
| Espanha | 29.882 | Romênia | 9.490 |
| Chipre | 25.249 | Bulgária | 7.498 |

Fonte: Dados do *Banco Mundial*. Elaboração da autora.

APÊNDICE O – Exportações brasileiras para Argentina, Uruguai e Paraguai no período 2002-2014 (em milhões de US\$)

| Ano | Argentina | Uruguai | Paraguai |
|------|-----------|----------|----------|
| 2002 | 2.346,51 | 412,54 | 559,63 |
| 2003 | 4.569,77 | 405,79 | 708,75 |
| 2004 | 7.390,97 | 670,58 | 873,35 |
| 2005 | 9.930,15 | 853,14 | 962,72 |
| 2006 | 11.739,59 | 1.012,60 | 1.233,64 |
| 2007 | 14.416,95 | 1.288,44 | 1.648,19 |
| 2008 | 17.605,62 | 1.644,13 | 2.487,56 |
| 2009 | 12.784,97 | 1.360,08 | 1.683,90 |
| 2010 | 18.436,99 | 1.518,80 | 2.540,96 |
| 2011 | 22.709,34 | 2.174,59 | 2.968,57 |
| 2012 | 17.997,71 | 2.186,31 | 2.617,51 |
| 2013 | 19.615,41 | 2.071,39 | 2.996,61 |
| 2014 | 14.282,00 | 2.945,36 | 3.193,59 |

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

**APÊNDICE P– Exportações argentinas para Brasil, Paraguai e Uruguai no período
2002-2014 (em milhões de US\$)**

| Ano | Brasil | Paraguai | Uruguai |
|------------|---------------|-----------------|----------------|
| 2002 | 4.827,79 | 340,924 | 541,608 |
| 2003 | 4.663,29 | 445,172 | 531,296 |
| 2004 | 5.411,83 | 477,365 | 687,424 |
| 2005 | 6.328,29 | 508,938 | 861,528 |
| 2006 | 8.140,97 | 622,707 | 1.198,72 |
| 2007 | 10.486,06 | 778,662 | 1.204,88 |
| 2008 | 13.273,28 | 1.087,84 | 1.800,42 |
| 2009 | 11.379,43 | 845,359 | 1.608,26 |
| 2010 | 14.424,64 | 1.154,88 | 1.553,93 |
| 2011 | 17.347,03 | 1.367,23 | 1.995,76 |
| 2012 | 16.494,96 | 1.365,24 | 1.982,52 |
| 2013 | 16.216,12 | 1.297,37 | 1.781,87 |
| 2014 | 13.881,34 | 1.214,19 | 1.562,30 |

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

**APÊNDICE Q - Exportações paraguaias para Argentina, Brasil e Uruguai no período
2002-2014 (em milhões de US\$)**

| Ano | Argentina | Brasil | Uruguai |
|------------|------------------|---------------|----------------|
| 2002 | 34,719 | 352,972 | 165,051 |
| 2003 | 69,807 | 433,279 | 269,802 |
| 2004 | 93,387 | 290,232 | 444,142 |
| 2005 | 102,586 | 315,911 | 474,133 |
| 2006 | 149,137 | 311,772 | 412,514 |
| 2007 | 518,592 | 521,232 | 261,344 |
| 2008 | 727,037 | 628,108 | 780,214 |
| 2009 | 343,128 | 655,501 | 534,108 |
| 2010 | 555,698 | 2.194,64 | 67,829 |
| 2011 | 692,099 | 2.500,20 | 83,917 |
| 2012 | 604,294 | 2.851,56 | 99,604 |
| 2013 | 701,371 | 2.833,84 | 176,154 |
| 2014 | 713,623 | 2.969,22 | 186,014 |

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

APÊNDICE R - Exportações uruguaias para Argentina, Brasil e Paraguai no período 2002-2013 (em milhões de US\$)

| Ano | Argentina | Brasil | Paraguai |
|-------------|------------------|---------------|-----------------|
| 2002 | 113,343 | 431,789 | 61,684 |
| 2003 | 155,223 | 471,026 | 47,804 |
| 2004 | 223,382 | 483,832 | 58,558 |
| 2005 | 267,101 | 460,428 | 56,019 |
| 2006 | 301,975 | 584,261 | 58,346 |
| 2007 | 445,72 | 731,55 | 77,255 |
| 2008 | 506,526 | 987,979 | 106,744 |
| 2009 | 346,643 | 1.098,14 | 85,342 |
| 2010 | 574,617 | 1.419,27 | 159,75 |
| 2011 | 588,309 | 1.625,14 | 191,655 |
| 2012 | 504,313 | 1.688,29 | 146,206 |
| 2013 | 493,242 | 1.712,35 | 153,298 |

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.

APÊNDICE S – Exportações de automóveis (categoria 781 do SITC) entre Argentina e Brasil no período 1998-2014 (em milhões de dólares)

| Ano | Brasil para Argentina | Argentina para Brasil |
|-------------|------------------------------|------------------------------|
| 1998 | 641,332 | 1.514,20 |
| 1999 | 341,478 | 514,957 |
| 2000 | 421,95 | 641,512 |
| 2001 | 232,326 | 777,14 |
| 2002 | 111,003 | 339,413 |
| 2003 | 443,631 | 173,042 |
| 2004 | 949,733 | 215,562 |
| 2005 | 1.239,50 | 339,883 |
| 2006 | 1.478,60 | 876,969 |
| 2007 | 1.870 | 1.679 |
| 2008 | 2.564,70 | 2.397,50 |
| 2009 | 1.755 | 2.615,70 |
| 2010 | 2.880,50 | 3.719,30 |
| 2011 | 3.616,50 | 4.472,30 |
| 2012 | 3.079,50 | 3.718,50 |
| 2013 | 4.799,30 | 3.984,80 |
| 2014 | 2.623,80 | 2.964,20 |

Fonte: Dados do *UN Comtrade*. Elaboração da autora.