

# **APROVEITAMENTO DAS RELAÇÕES ENTRE PERNAMBUCO E PORTUGAL: UMA ANÁLISE DO COMÉRCIO POTENCIAL *VERSUS* COMÉRCIO EFETIVO**

**Leonardo Ferraz Xavier**  
Mestrando pelo PIMES/ UFPE

**Robson Góes de Carvalho**  
Professor da Faculdade de Filosofia de Caruaru-PE (FAFICA)  
Mestrado pelo PIMES/ UFPE

**Alcides Jerônimo de Almeida Tenório Júnior**  
Professor convidado na Universidade de Pernambuco (UPE)  
Mestrado pelo PIMES/ UFPE

**Erick Soares de Sousa**  
Gerente do Banco Bradesco  
Mestrado pelo PIMES/ UFPE

**Ecio de Farias Costa**  
Professor Adjunto I, Departamento de Economia / Pós-Graduação em Economia (PIMES),  
Universidade Federal de Pernambuco (UFPE).  
M.S. e Ph.D. em Economia Agrícola, University of Georgia

## **RESUMO**

O presente estudo caracteriza os setores da pauta exportadora de Pernambuco segundo seu aproveitamento de comércio com Portugal, para possível aplicação de políticas de incentivo. Para a identificação dos setores, foram tomados como referência os capítulos da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) e do Sistema Harmonizado (SH), que são coincidentes ao nível agregado de dois dígitos. Procurou-se verificar em quais setores Pernambuco possui vantagem comparativa, identificados pelo índice de Vantagem Comparativa Revelada (VCR); e ainda, quais apresentam potencialidade de comércio com Portugal, identificados através do Índice de Complementaridade ( $C_{ij}$ ). Para o confronto do comércio potencial com o efetivo, sugeriu-se um Índice de Efetividade Comercial ( $EC_{ij}$ ), que revela o bom ou mau aproveitamento de comércio, tendo Pernambuco como exportador e Portugal como importador. De acordo com essa metodologia, tomando o ano de 2005, dentre os 25 setores que se apresentaram potencialmente capazes de serem exportados para Portugal, 17 revelaram-se sub-aproveitados. Os resultados indicam oportunidades para novos negócios entre exportadores pernambucanos e compradores portugueses, merecendo maior atenção por parte de empresários e tomadores de políticas comerciais.

**Palavras-chave:** Comércio Exterior, Pernambuco, Portugal, Complementaridade, Efetividade.

## **ABSTRACT**

This study characterizes the sectors of the lists of products exported of Pernambuco according to his utilization of commerce with Portugal, for possible incentive politics application. For the identification of the sectors, were taken like reference the chapters of the Common Nomenclature of the Mercosul (NCM) and of the Harmonized System (HS) that are coincidental to the level of two digits. It found verified in which sectors Pernambuco

possessed comparative advantage, identified by the index of Comparative Advantage Revealed (CAR); and still, which present potential of commerce with Portugal, identified through the Index of Complementary ( $C_{ij}$ ). For the confrontation of the potential commerce with the effective, suggested itself an Index of Commercial Effectiveness ( $EC_{ij}$ ) that reveals the good or bad utilization of trade, having Pernambuco as exporter and Portugal as importer. According to that methodology, taking the year of 2005, among the 25 sectors that were presented potentially capable of will be exported for Portugal, 17 well they were not utilized. The results indicate opportunities for new business between of Pernambuco exporters and Portuguese buyers, deserving bigger attention on the part of businessmen and commercial policymakers.

**Key-words:** Exterior Trade, Pernambuco, Portugal, Complementary, Effectiveness.

## 1. INTRODUÇÃO

Historicamente, estudos sobre as exportações de um país, e até mesmo de uma região, demonstram que tal forma de comércio é responsável pela ocorrência de um impacto positivo sobre a renda e o emprego doméstico, contribuindo para um maior dinamismo da economia nacional ou regional. Corroborando com esse argumento, entre os anos de 2000 e 2005, a cada unidade percentual de aumento das exportações brasileiras, verificou-se um crescimento médio de aproximadamente 0,25% do Produto Interno Bruto (SIQUEIRA, 2006).

Siqueira (2006) argumenta que, no período 1998-2005, as participações das exportações sobre o PIB do Nordeste e do Brasil, elevaram-se de 3,6% para 12,3%, e 6,5% para 19,6%, respectivamente. Conclui-se, portanto, que as exportações tornaram-se mais importantes para o maior dinamismo da economia, uma vez que tais crescimentos foram muitos significativos para esse um intervalo de oito anos.

Não obstante, especificamente sobre a região Nordeste, percebe-se que as exportações de todos os estados elevaram-se no mesmo período, mesmo que a importância de tal comércio, para o PIB dos estados, seja bastante variada.

Nos últimos 15 anos, ainda segundo Siqueira (2006), as exportações nordestinas passaram por três situações distintas, ocorridas dentro dos seguintes períodos: uma primeira fase, entre os anos de 1991 e 1995, quando suas exportações sofreram uma considerável elevação, passando de US\$ 2,86 bilhões para US\$ 4,24 bilhões; uma segunda fase, entre 1996 e 1999, quando suas exportações apresentaram estagnação e até mesmo declínio, mesmo tendo ocorrido, nesse período, uma valorização da taxa de câmbio; e uma terceira fase, entre 2000 e 2005, quando as exportações da região sofreram um rápido crescimento em comparação aos anos anteriores. No último ano dessa série, em 2005, o valor das exportações totais do Nordeste foi equivalente a US\$ 10,55 bilhões.

Uma outra peculiaridade sobre as exportações do Nordeste brasileiro, observada por Siqueira (2006), é o fato de que as exportações dessa região, para o intervalo de anos estudados, apresentaram-se concentrados em um reduzido número de grandes grupos econômicos. Para o ano de 2005, o autor observa que os 20 maiores exportadores<sup>1</sup> dessa região concentram mais de 37% de toda a pauta.

---

<sup>1</sup> Petrobras, US\$ 1,658 bilhões; Braskem, US\$ 671 milhões; Carafbas, US\$ 431 milhões; Ford, US\$ 372 milhões; Aço Cearense, US\$ 84 milhões; Alcoa, US\$ 66 milhões; Bunge Fertilizantes, US\$ 64 milhões; Monsanto, US\$60 milhões; M. Dias Branco, US\$ 59,6 milhões; Deten Química, US\$ 56,7 milhões; Prime Tecnologia, US\$ 52,5 milhões; Rhodia-Ster, US\$ 51 milhões; Brastec, US\$ 48 milhões; Vicunha, US\$ 47 milhões; Bunge Alimentos, US\$ 46,9 milhões; CVRD, US\$ 46 milhões; Terphane, US\$ 38,9 milhões; Billiton, US\$ 38 milhões; Cargill, US\$ 37 milhões; e Continental, US\$ 36,9 milhões.

Quanto às características do comércio exterior do estado de Pernambuco, segundo Hidalgo & Mata (2004), entre os anos de 1996 e 2002 verificou-se relativo fechamento às transações externas. A relação exportações/PIB do estado se apresentava muito abaixo das registradas para a região Nordeste, bem como para o Brasil. Nesse período, as exportações de Pernambuco apresentaram uma queda sobre seu valor absoluto da ordem de aproximadamente 7%, enquanto as exportações brasileiras se elevaram em 26,4%. Nem a desvalorização do real, a partir de janeiro de 1999, fez com que as exportações do estado se recuperassem. Em 2002, a participação do estado foi de apenas 0,53% do total exportado pelo país. Esse fraco desempenho pode ser explicado pelo não aproveitamento das vantagens competitivas regionais.

Outros fatores podem ajudar a explicar a fraca participação das exportações na economia de Pernambuco, dos quais podem ser citados: a existência de uma forte concentração da pauta em poucos produtos primários, a baixa participação de produtos manufaturados, e a ausência de boas estratégias de inserção no comércio exterior.

Com relação à pauta exportadora de Pernambuco, segundo dados do Aliceweb (2007), base de informações do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC –, observa-se que o açúcar permanece como o principal produto exportado. De acordo com Hidalgo & Mata (2004), a concentração da pauta exportadora estadual pode ser verificada observando as participações dos capítulos da NCM<sup>2</sup>. No ano de 2002, 70% do total das exportações do estado estava concentrado nos capítulos “Açúcar”, “Frutas”, “Peixes e crustáceos” e “Máquinas e aparelhos elétricos”.

No tocante aos destinos das exportações de Pernambuco, em particular para os blocos econômicos, mais de 50% das exportações do estado são destinadas para dois blocos de comércio: a União Européia e o Nafta. A pequena participação de grandes mercados no destino das exportações pernambucanas, a exemplo do mercado chinês, é outra característica marcante. Por outro lado, vale destacar que a Rússia, por ser um grande importador de açúcar, revela-se como um importante destino na pauta do estado (HIDALGO & MATA, 2004).

Nos últimos anos, entretanto, o quadro apresentou mudanças graduais, principalmente com relação à desconcentração da pauta exportadora, tendência verificada por Hidalgo & Mata (2004). Além disso, o desempenho exportador do estado foi equivalente a US\$ 482,91 milhões em 2004, US\$ 784,89 milhões em 2005 e US\$ 780,34 milhões em 2006 (ALICEWEB, 2007). Isso indica um forte indício de reversão da queda verificada desde 1997, que já diminuía 14% do total das exportações até 2002. O crescimento das exportações do estado, entre os anos de 2002 e 2006, aproximou-se dos 244%.

Diante dessa realidade da economia estadual, entende-se que é importante que se façam sugestões quanto ao direcionamento de políticas que busquem a manutenção, ou até a melhoria dessa tendência de bom rendimento das exportações. Um desses meios é identificar parceiros potenciais de comércio. Para tanto, é importante considerar-se tanto os fluxos de comércio, quanto questões mais subjetivas, como história, proximidade cultural e idioma, por exemplo. Diante desse contexto, Portugal revela-se como um promissor parceiro comercial.

Com relação aos fluxos de comércio, Portugal teve um potencial importador, nos anos de 2004 a 2006, de aproximadamente 50 bilhões de Euros anuais – dados colhidos no site do Instituto Nacional de Estatística de Portugal – INE (2007). Silva (2002) confirma a tendência de estreitamento de relações entre Brasil e Portugal. Segundo o autor, de 1992 a 2002, verificou-se um expressivo crescimento das relações comerciais entre Brasil e Portugal, que passa a ser o segundo maior parceiro, não pertencente à União Européia, ultrapassando até mesmo o Japão e alguns tradicionais parceiros europeus como Suíça e Noruega.

---

<sup>2</sup> Nomenclatura Comum do Mercosul, que distingue, em diversos níveis de agregações, produtos e setores comercializados internacionalmente. Os capítulos da NCM terão significativa utilidade neste estudo, e serão detalhados com maior profundidade na seção 2. “Notas Metodológicas”.

Quanto à proximidade cultural, segundo Silva (2002), o processo de aproximação econômica entre os países tem raízes profundas na globalização e regionalização em curso da economia mundial, que aproxima naturalmente os países que têm determinadas características comuns, como língua, história e afinidades culturais. Essa tendência é verificada pela maior aproximação das empresas de ambos os países, que apesar das incertezas que envolvem o processo de globalização no futuro, parecem estar adaptando-se cada vez mais a esse contexto, o que resulta em uma maior proximidade entre os parceiros.

Silva (2002) ainda afirma que Brasil e Portugal têm muito a ganhar se mantiverem esse ritmo ascendente de crescimento em suas relações, e souberem criar um ambiente favorável ao seu desenvolvimento.

Considerando as relações de Pernambuco e Portugal, percebe-se que, mesmo com a proximidade cultural entre os dois parceiros e a considerável tendência de expansão das exportações totais pernambucanas nos últimos anos, as relações do estado com esse país ainda não aproveitam oportunidades em sua plenitude, como será visto nas seções posteriores. Essa situação nos leva a buscar um entendimento quanto às causas do sub-aproveitamento das possíveis janelas comerciais e, principalmente, indicar quais seriam estas janelas.

No intuito de responder a essas indagações, fez-se necessário levantar a realidade das exportações de Pernambuco; das importações de Portugal; do comércio entre ambos; bem como do comércio global e dos competidores internacionais do estado.

O objetivo do presente trabalho é caracterizar os setores da pauta exportadora de Pernambuco segundo seu aproveitamento de comércio com Portugal. Para tanto, foi necessário verificar quais desses setores possuem Vantagens Comparativas Reveladas (VCR) e ainda, analisar a potencialidade de comércio através da complementaridade (C) de todos eles. Por fim, um estudo da efetividade de comércio entre os parceiros foi realizado. As análises possibilitaram, portanto, indicar os setores que estão sendo sub-aproveitados na relação de comércio entre Pernambuco e Portugal.

Na seção 2. “Notas Metodológicas”, serão descritos, de maneira resumida, os métodos utilizados para a obtenção e tratamento dos dados no nível de dois dígitos ou capítulos (em que são coincidentes a NCM – Nomenclatura Comum do Mercosul – e o SH – Sistema Harmonizado), e, finalmente, para a estimativa e a posterior discussão dos resultados. Os seguintes tópicos são abordados: Vantagens Comparativas Reveladas, Complementaridade de Comércio e Efetividade de Comércio.

Na seção 3. “Resultados”, três análises são apresentadas. A primeira diz respeito às Vantagens Comparativas Reveladas do estado de Pernambuco, no intuito de observar os setores que o estado se destaca frente seus concorrentes externos e internos. Outra análise é feita observando a composição da pauta de comércio entre Pernambuco e Portugal. Por fim, serão apresentadas as análises comparativas com respeito ao comércio potencial e ao efetivo, onde são sugeridos os setores caracterizados pelo sub-aproveitamento das relações comerciais entre os parceiros.

Posteriormente, são detalhadas as principais conclusões do artigo. Em anexo, são detalhados os capítulos que compõem a NCM e o SH, coincidentes ao nível de agregação de dois dígitos.

## **2. NOTAS METODOLÓGICAS**

### **Vantagens Comparativas Reveladas – VCR’s**

Alguns índices foram formulados com a finalidade de procurar demonstrar diferenças entre as vantagens comparativas de setores exportadores de uma economia. O índice original,

de Balassa (1965), mostrado também em Balassa (1977) é denotado por RCA (Revealed Comparative Advantage), ou seja, VCR (Vantagens Comparativas Reveladas), como utilizado por Hidalgo & Mata (2004). Referido índice compara a participação de um determinado setor no *portfolio* total de exportações de um dado país (ou região), frente à participação, no contexto global, do mesmo setor no total de exportações de todos os setores.

Uma adaptação desse índice foi feita por Vollrath (1991), denotado por VCRv (Vantagens Comparativas Reveladas de Vollrath), sendo mais indicado nos casos em que são estudados um conjunto de países de referência de onde o exportador analisado encontra-se já contabilizado no montante do grupo, e que pode ser considerado como representativo nesse contexto<sup>3</sup>. Assegura-se portanto, a remoção de qualquer forma de dupla contagem do comércio destas regiões. Neste sentido, optou-se neste trabalho, por utilizar esse segundo índice, pois se entende que qualquer remoção de dupla contagem é bem vinda, e no caso em que a dupla contagem é considerada diminuta, o resultado passa a ser semelhante ao do índice original de Balassa.

Para o cálculo dos índices, foram considerados grupos dos maiores competidores internacionais (incluindo o restante do Brasil), para cada capítulo NCM/SH2. Tais grupos de países sempre corresponderam a uma fatia do mercado mundial maior que 80%.

O índice de Vollrath (VCRv) é escrito como a seguir:

$$VCR_{vi} = \frac{\left\{ \frac{X_{ij}}{\left( \sum_i X_{ij} \right) - X_{ij}} \right\}}{\left[ \frac{\left( \sum_j X_{ij} \right) - X_{ij}}{\left[ \left( \sum_j \sum_i X_{ij} \right) - \left( \sum_j X_{ij} \right) \right] - \left[ \left( \sum_i X_{ij} \right) - X_{ij} \right]} \right]} \quad (1)$$

em que:

$X_{ij}$  são as exportações do setor  $i$  pelo país (região)  $j$ ;

$\sum_i X_{ij}$  é o total das exportações do país (região)  $j$ ;

$\sum_j X_{ij}$  são as exportações do setor  $i$  de todos os países considerados

$\sum_j \sum_i X_{ij}$  são as exportações totais de todos os países considerados.

Em alguns produtos ou capítulos pode ocorrer de o exportador considerado não estar dentro da região, ou área de comércio considerada – os grandes concorrentes que representam 80% da fatia mundial. Nesse caso, optou-se por utilizar uma adequação do  $VCR_{vi}$ , quando o Brasil não pertence ao grupo dos maiores exportadores mundiais. Neste sentido, sugere-se a utilização do  $VCR_i^*$ :

<sup>3</sup> Um exemplo pode ser citado para a análise de blocos econômicos ou conjunto de países em que o impacto sobre o comércio mundial seria mais significativo, como mostram Bender & Li (2002).

$$VCR_i^* = \frac{\left\{ \frac{X_{ij}}{\left( \sum_i X_{ij} \right) - X_{ij}} \right\}}{\left\{ \frac{\left( \sum_j X_{ij} \right)}{\left[ \left( \sum_j \sum_i X_{ij} \right) - \left( \sum_j X_{ij} \right) \right]} \right\}} \quad (2)$$

Caso os índices de  $VCR > 1$ , então o país (região)  $j$  possui vantagem comparativa, para o setor  $i$ , sobre a média global; e se  $VCR < 1$ , o país (região)  $j$  passa a apresentar desvantagem comparativa para o setor, ou conjunto de setores  $i$  analisados. Neste sentido, quanto maiores os índices  $VCR$ , entende-se que maiores são as chances de  $j$  competir no mercado internacional.

Claro que, como em outras mensurações agregadas, esses índices apresentam algumas limitações. Segundo Bender & Li (2002), mudanças na vantagem comparativa revelada não podem precisar melhorias provenientes da adoção de políticas comerciais apropriadas.

Para o cálculo dos índices, o ano de referência utilizado foi 2005, visto que o banco de dados mundial mais recente disponibiliza informações apenas para este ano. Referidos dados foram colhidos junto ao *United Nations Commodity Trade Statistics Databas (Comtrade/ONU)*, através do site Trademap (2007).

Cada um dos capítulos NCM/SH2 representa um setor para aplicação dos índices  $VCR_{vi}$  – expressão (1) –, e  $VCR_i^*$  – expressão (2) –, a depender da presença do Brasil como grande exportador. Os índices, portanto, permitirão verificar em que setores a economia pernambucana possui vantagens comparativas reveladas frente aos maiores exportadores mundiais de seus principais produtos (agrupados por capítulos NCM/SH2). Neste sentido, busca-se mostrar quais setores possuem uma participação nas exportações do estado acima da verificada para a média dos concorrentes. Seus respectivos valores foram confrontados para o ranqueamento dos capítulos com vantagens comparativas reveladas de Pernambuco.

### **Exportações Gerais de Pernambuco e Específicas para Portugal**

Os dados sobre as exportações de Pernambuco para todo o mundo, foram obtidos segundo a NCM 8 dígitos, totalizando 1.268 produtos que foram agregados em dois dígitos (idêntico ao SH2), gerando-se 96 capítulos, que vão de 01 a 97 (o capítulo 77 não foi preenchido nem na NCM, nem no SH). No caso específico das exportações para Portugal, os dados foram obtidos da mesma maneira, totalizando 184 produtos. Foram considerados os anos de 2004, 2005 e 2006. Os dados foram colhidos no site Aliceweb (2007), banco de informações do MDIC.

Os capítulos gerados tiveram significativa importância para a estimativa de índices de comércio, e a comparação entre o comércio potencial e efetivo entre Pernambuco e Portugal, como será descrito adiante.

### **Comparativo entre o Comércio Efetivo e o Potencial**

Esta análise permite fornecer subsídios e um norteamento quanto ao real aproveitamento das “janelas” comerciais existentes entre o estado de Pernambuco e Portugal. O comparativo, em especial, foi realizado tomando Pernambuco como exportador e Portugal como importador, ainda que o inverso também possa ser estudado.

Para comparação entre o potencial de comércio, foi utilizado o Índice de Complementaridade ( $C_{ij}$ ), o qual analisa a coincidência entre oferta e demanda pelos produtos em questão. Esse índice leva em consideração, no contexto mundial, as vantagens comparativas do exportador e as desvantagens comparativas do importador (CASTILHO, 2005). O cálculo é feito através do tradicional indicador de vantagens comparativas de Balassa (1963). Quanto maior for o valor do índice, mais elevada é a complementaridade entre os parceiros, esperando-se, portanto, um comércio mais amplo para o setor em questão. Importante lembrar que, devido às preferências comerciais, o comércio intra-bloco deveria ser excluído do cálculo, mas, no caso deste trabalho, essa exclusão não se faz necessária.

O Índice de Complementaridade é calculado da seguinte maneira:

$$C_{ij}^s = \frac{\frac{X_{iW}^s}{\sum_s X_{iW}^s} \frac{M_{jW}^s}{\sum_s M_{jW}^s}}{\left( \frac{M_{WW}^s}{\sum_s M_{WW}^s} \right)^2}$$

em que:

$i$  – país exportador;

$j$  – país importador;

$W$  – mundo;

$s$  – cada setor;

$X_{iW}^s$  – representa, para cada setor  $s$ , as exportações do parceiro  $i$  para o mundo;

$\sum_s X_{iW}^s$  – exportações totais do parceiro  $i$  para o mundo;

$M_{jW}^s$  – representa, para cada setor  $s$ , as importações do parceiro  $j$  advindas do mundo;

$\sum_s M_{jW}^s$  – importações totais do parceiro  $j$  advindas do mundo;

$M_{WW}^s$  – representa, para cada setor  $s$ , as importações totais do mundo;

$\sum_s M_{WW}^s$  – total das importações mundiais.

A primeira parte do numerador representa, para cada setor, a proporção de suas exportações no total da pauta do parceiro  $i$ . A segunda parte representa, para o mesmo setor, a proporção de suas importações no total da pauta do parceiro  $j$ . O denominador da expressão representa, ainda para o mesmo setor, sua proporção no total das importações mundiais.

Vale destacar que, originalmente, o denominador representa a multiplicação da proporção das exportações do setor no total mundial, pela proporção das importações do setor no total mundial. Como essas proporções são equivalentes, o denominador é elevado ao quadrado, o que também contribui para a normalização do índice.

Quanto maior o Índice de Complementaridade, para cada setor  $s$ , interpreta-se que é mais elevada a potencialidade de comércio entre os parceiros. Quando  $C_{ij} > 1$ , considera-se

que há complementaridade entre ambos. Abaixo desse valor, entende-se que não há potencial de comércio entre os parceiros  $i$  e  $j$ .

Para se fazer uma comparação desses resultados de potencialidade frente ao comércio efetivo realizado entre os dois parceiros, sugere-se um novo índice, doravante denominado Índice de Efetividade Comercial. ( $EC_{ij}$ )

Baseando-se no que indica Balassa (1963) ao sugerir o Índice de Complementaridade, buscou-se contemplar proporções exportadoras e importadoras para cada setor, tanto no numerador quanto no denominador, porém com um foco diferente. Agora, pretende-se estimar, para cada setor  $s$ , o comércio efetivo, tendo  $i$  como exportador e  $j$  como importador, frente ao seu potencial.

O Índice de Efetividade Comercial é escrito da seguinte maneira:

$$EC_{ij}^s = \frac{\frac{X_{ij}^s}{\sum_s X_{ij}^s} \frac{M_{ji}^s}{\sum_s M_{ji}^s}}{\frac{X_{iW}^s}{\sum_s X_{iW}^s} \frac{M_{jW}^s}{\sum_s M_{jW}^s}}$$

em que:

$i$  – país exportador;

$j$  – país importador;

$W$  – mundo;

$s$  – cada setor;

$X_{ij}^s$  – representa, para cada setor  $s$ , as exportações do parceiro  $i$  para o parceiro  $j$ ;

$\sum_s X_{ij}^s$  – exportações totais do parceiro  $i$  para o parceiro  $j$ ;

$M_{ji}^s$  – representa, para cada setor  $s$ , as importações do parceiro  $j$  advindas do parceiro  $i$ ;

$\sum_s M_{ji}^s$  – importações totais do parceiro  $j$  advindas do parceiro  $i$ ;

$X_{iW}^s$  – representa, para cada setor  $s$ , as exportações do parceiro  $i$  para o mundo;

$\sum_s X_{iW}^s$  – exportações totais do parceiro  $i$  para o mundo;

$M_{jW}^s$  – representa, para cada setor  $s$ , as importações do parceiro  $j$  advindas do mundo;

$\sum_s M_{jW}^s$  – importações totais do parceiro  $j$  advindas do mundo;

A primeira parte do numerador representa, para cada setor, a proporção das exportações do parceiro  $i$  para  $j$ , frente à pauta total de  $i$ . A segunda parte representa, para o mesmo setor, a proporção das importações de  $j$  para  $i$ , frente à pauta total de  $j$ .

O denominador do índice também é composto por duas partes. A primeira representa, para cada setor, a proporção de suas exportações no total da pauta do parceiro  $i$ . A segunda parte representa, para o mesmo setor, a proporção de suas importações no total da pauta do parceiro  $j$ .

Como as duas partes do numerador são equivalentes, de forma semelhante ao que ocorreu no denominador do Índice de Complementaridade, optou-se por reescrever a expressão como a seguir:



$$EC_{ij}^s = \frac{\left( \frac{X_{ij}^s}{\sum_s X_{ij}^s} \right)^2}{\frac{X_{iW}^s}{\sum_s X_{iW}^s} \frac{M_{jW}^s}{\sum_s M_{jW}^s}}$$

Como os dados de exportação do estado de Pernambuco com destino exclusivo para Portugal são facilmente obtidos no banco de dados do MDIC, disponível no site Aliceweb (2007), optou-se por escrever, no numerador, a proporção das exportações.

Quanto maior o Índice de Efetividade Comercial, para cada setor  $s$ , entende-se que o comércio entre os parceiros é mais efetivo. Quando  $EC_{ij} > 1$ , considera-se que há super-aproveitamento de comércio, dado seu potencial. Abaixo desse valor, entende-se que há sub-aproveitamento.

Munido dessas ferramentas de análise, torna-se possível caracterizar os setores segundo a potencialidade e a efetividade de comércio.

A partir dos índices  $C_{ij}$ , os 96 capítulos NCM/SH2 comercializáveis foram ordenados para a determinação daqueles com maior potencial de comércio entre os dois parceiros. Dois grupos foram obtidos: aqueles que possuem complementaridade, e os demais que não possuem.

Aplicando-se o índice  $EC_{ij}$ , verificou-se os capítulos em que se percebe um suposto super-aproveitamento comercial, ou seja, os setores que parecem ter comércio efetivo maior que o potencial. Quando o inverso é verificado, entende-se que há um sub-aproveitamento das transações do setor.

Vale lembrar que esses índices apresentam limitações, já que não levam em conta distorções ou nuances específicas do mercado, tais como acordos bilaterais e barreiras tarifárias e não-tarifárias.

Para o resultado dos índices, necessitou-se obter os valores das exportações de Pernambuco para o mundo e para Portugal – Aliceweb (2007) –, e os valores das importações gerais de Portugal – colhidos no site do Instituto Nacional de Estatística de Portugal – INE (2007), segundo a Nomenclatura Combinada (NC) para dois dígitos, a qual é coincidente, nesse nível de agregação, à NCM e ao SH. Por último, foram levantados os dados mundiais mais recentes para o comércio global de cada um dos capítulos NCM/SH2, através do site Trademap (2007), base de informações do *Comtrade*/ONU. Os dados se referem ao ano de 2005.

### 3. RESULTADOS

#### Vantagens Comparativas Reveladas das Exportações Pernambucanas

Nesta seção, pretende-se compreender o quão competitivo pode ser Pernambuco frente ao cenário internacional. Deve-se, portanto, investigar se o estado tem condições de ofertar seus produtos (segundo os capítulos NCM/SH2) para Portugal de forma competitiva, saciando assim parte da demanda desse país. Para tanto, uma das ferramentas mais utilizadas são os Índices de Vantagens Comparativas Reveladas (VCR's), de acordo com o exposto na seção 2.1.

Para melhor compreensão dos VCR's dos diversos capítulos NCM/SH2 para as exportações do estado, ranqueou-se os índices maiores que 1, uma vez que esses indicariam

os setores que mantêm vantagens frente aos concorrentes internacionais. Isso não quer dizer, porém, que produtos com  $VCR < 1$  não possam ser comercializados com exterior, pois acordos comerciais ou negociações entre empresas podem fazer com que esses setores possuam um bom nível de comércio efetivo.

Para a análise, foi considerado o ano de 2005, último ano de referência do banco de dados disponível no site Trademap (2007), base de dados *Comtrade/ONU*.

A Tabela 01 mostra que, do total de 96 capítulos, apenas 14 apresentam vantagens comparativas reveladas significantes frente aos competidores internacionais, o que totaliza praticamente 70% de toda a pauta estadual. Os mesmos capítulos (setores) representam no contexto das exportações mundiais pouco mais de 8%, o que reforça a idéia da especialização de Pernambuco na produção e/ou comercialização de produtos incluídos nesses capítulos.

**Tabela 01.** Análise das vantagens comparativas reveladas de Pernambuco – 2005.

Capítulos NCM / SH2	Exportação geral de Pernambuco (%)	Exportação dos concorrentes (%)	Índice	Ranking
17	25,97	0,28	125,03	<b>1</b>
08	11,49	0,76	17,05	<b>2</b>
03	5,85	0,66	9,30	<b>3</b>
58	1,36	0,17	8,31	<b>4</b>
40	6,97	1,03	7,21	<b>5</b>
68	1,83	0,35	5,30	<b>6</b>
83	2,13	0,52	4,20	<b>7</b>
22	3,27	0,96	3,50	<b>8</b>
41	1,28	0,35	3,66	<b>9</b>
69	1,23	0,44	2,84	<b>10</b>
76	4,16	1,15	3,73	<b>11</b>
55	0,92	0,38	2,44	<b>12</b>
25	0,59	0,28	2,13	<b>13</b>
52	0,97	0,71	1,38	<b>14</b>
<b>Total</b>	<b>68,02</b>	<b>8,03</b>		

**Fonte:** Elaboração dos autores, a partir de dados colhidos no site Trademap (2007), base de dados Comtrade/ONU.

Como era de se esperar, o capítulo 17 “Açúcares e produtos de confeitaria” desponta como primeiro colocado no *ranking* estadual, pois participa com mais de 25% da pauta para o ano de 2005, graças ao seu principal produto 17011100 “Açúcar de cana em bruto”. Por outro lado, o mesmo capítulo representa apenas 0,28% da pauta da soma dos países competidores (incluindo o Brasil), o que mostra a grande especialização pernambucana na produção e, principalmente, na exportação do produto desse setor.

Na segunda posição aparece o capítulo 08 “Frutas; cascas de cítricos e de melões”, com 11,49% da pauta estadual. Dentre os principais produtos, destacam-se: 08061000 “Uvas frescas”, 08045020 “Mangas frescas ou secas”, e, um pouco após, 08071900 “Melões frescos”. Nesse aspecto, vale ressaltar a importância da produção do Vale do São Francisco sobre esses valores.

Merecem também destaque o capítulo 58 “Tecidos especiais; tecidos tufados; rendas; tapeçarias; passamanarias; bordados”, com baixa participação na pauta do estado, ainda que apresente grande vantagem comparativa; o capítulo 03 “Peixes e crustáceos, moluscos e os outros invertebrados aquáticos”, e o 40 “Borracha e suas obras”, com bons índices  $VCR_{Vi}$  e somando mais de 12% da pauta estadual de exportações.

Por fim, vale o adendo de que 30% das exportações restantes são distribuídos em 82 capítulos, o que reforça a idéia de concentração da pauta, citada anteriormente – ainda que em tendência decrescente.

### **Exportações de Pernambuco para Portugal: uma Análise Prospectiva**

Como visto anteriormente, os estados nordestinos se caracterizam por uma pauta exportadora bastante concentrada. Na região, Pernambuco destaca-se como um dos estados que possui pauta de exportações mais ampla. Entretanto, quando se restringe a análise apenas às exportações destinadas a Portugal, verifica-se que 12 capítulos corresponderam a 98,81% do total exportado em 2004, 97,22% em 2005 e 98,31 em 2006. Ou, ainda, que apenas os

quatro capítulos (setores) mais exportados somaram 92,61%, 86,16% e 73,76%, respectivamente para os mesmos anos. Um resumo das participações e valores exportados por Pernambuco para Portugal, encontra-se retratado na Tabela 02.

**Tabela 02.** Exportações de Pernambuco para Portugal, segundo os capítulos NCM/SH2 – 2004-2006.

Capítulos NCM / SH2	Valores das exportações					
	2004		2005		2006	
	US\$* 1000 <sup>1</sup>	%	US\$* 1000 <sup>1</sup>	%	US\$* 1000 <sup>1</sup>	%
03	154	<b>1,00</b>	345	<b>1,40</b>	356	<b>2,56</b>
07	37	<b>0,24</b>	196	<b>0,80</b>	205	<b>1,47</b>
08	1.981	<b>12,86</b>	4.757	<b>19,33</b>	2.036	<b>14,64</b>
17	10.463	<b>67,92</b>	11.669	<b>47,40</b>	6.825	<b>49,08</b>
25	4	<b>0,03</b>	360	<b>1,46</b>	134	<b>0,97</b>
39	21	<b>0,13</b>	399	<b>1,62</b>	253	<b>1,82</b>
41	283	<b>1,84</b>	621	<b>2,52</b>	717	<b>5,16</b>
52	224	<b>1,45</b>	367	<b>1,49</b>	224	<b>1,61</b>
62	79	<b>0,51</b>	435	<b>1,77</b>	67	<b>0,48</b>
64	1.488	<b>9,66</b>	3.349	<b>13,61</b>	602	<b>4,33</b>
85	335	<b>2,17</b>	1.433	<b>5,82</b>	794	<b>5,71</b>
99 <sup>2</sup>	154	<b>1,00</b>	0	<b>0,00</b>	1.459	<b>10,49</b>
Outros	183	<b>1,19</b>	684	<b>2,78</b>	234	<b>1,69</b>
<b>Total</b>	<b>15.405</b>	<b>100</b>	<b>24.616</b>	<b>100</b>	<b>13.905</b>	<b>100</b>

**Fonte:** Elaboração dos autores, a partir de dados colhidos no site Aliceweb (2007), base de dados do MDIC.

1. Os valores obtidos em R\$ foram convertidos em US\$ através da taxa de câmbio nominal média respectiva para cada ano, para que os resultados não fossem viesados pelas variações do câmbio.

2. O capítulo 99 não é listado originalmente entre os 96 capítulos NCM/SH2, mas é considerado pelo governo brasileiro para representar o comércio de mercadorias especiais (doações, combustíveis de aeronaves, etc.).

O capítulo 17 “Açúcares e produtos de confeitaria” participou com 67,62% em 2004, 47,49% em 2005, e 49,08% em 2006. Vale lembrar que, no estado, o produto 17011100 “Açúcar de cana em bruto” é responsável por toda a participação desse capítulo, e de maneira semelhante ao ocorrido para a pauta geral de exportações de Pernambuco, desponta como o principal capítulo em toda a composição, com valores de US\$ 10,46 milhões em 2004, US\$ 4,79 milhões em 2005, e US\$ 6,83 milhões em 2006, totalizando quase 60.000 toneladas exportadas durante os três anos analisados.

O segundo destaque é dado ao capítulo 08 “Frutas; cascas de cítricos e de melões”, com participações de aproximadamente 13%, 19% e 15% do total exportado para Portugal, consecutivamente para os anos de 2004, 2005 e 2006. Em 2004, especificamente, observa-se como produto mais comercializado no capítulo, o 08045020 “Mangas frescas ou secas” com um total de US\$ 1,77 milhões. Os demais US\$ 0,21 milhões referem-se aos outros oito produtos comercializados deste capítulo, o que configura 2004 como o ano de maior diversificação de exportações de “Frutas; cascas de cítricos e de melões”, apesar da grande participação de “Mangas frescas ou secas”. Em 2005 as mangas somam praticamente toda a exportação desse capítulo, com US\$ 1,95 milhões exportados. Finalmente, em 2006, o mesmo produto representou 97,59% do total do capítulo, e, somado ao produto 08061000 “Uvas frescas”, totalizam as exportações do capítulo em US\$ 2,04 milhões. Isso demonstra, para esses anos, a grande concentração das exportações do capítulo 08 em um único produto, amplamente produzido no Vale do São Francisco.

Outro importante capítulo é o 64, intitulado “Calçados, polainas e artefatos semelhantes, e suas partes”, responsável pela entrada de divisas da ordem de US\$ 1,49 milhões em 2004, US\$ 1,38 milhões em 2005, e US\$ 0,60 milhões em 2006, demonstrando significativa queda nas exportações desse setor. Mesmo diante desse cenário desfavorável, vale ressaltar a grande participação do produto 64061000 “Partes superiores de calçados e seus componentes”, com participações anuais de 93%, 85% e 85% no capítulo, respectivamente para os mesmos anos.

O quarto capítulo de destaque na pauta é o 85 “Máquinas, aparelhos e materiais elétricos...”, que chegou a representar 5,82% da pauta, para Portugal, em 2005. O principal produto para todos os anos é o 85332110 “Resistências elétricas fixas, p/pot<=20w, de fio”, que responde por um montante de US\$ 1,48 milhões para a série analisada.

Interessante que se faça referência à participação do capítulo 99 “Mercadorias especiais”, que nesse caso (Pernambuco x Portugal), atende unicamente pelo produto 99980202 “Consumo de bordo – qq.outra mercadoria p/aeronaves”. Esse capítulo não participava da pauta no ano de 2004, passando para cerca de 1% em 2005, e 10,49% em 2006, tornando-se o terceiro produto mais exportado durante esse ano.

### **Exportações de Pernambuco para Portugal: o Comércio Efetivo *versus* o Comércio Potencial**

Munido das informações obtidas nas seções anteriores, sobre as vantagens comparativas reveladas de Pernambuco, bem como a composição da pauta específica para Portugal, para o ano de 2005, busca-se agora verificar o aproveitamento de comércio entre esses parceiros. Para tanto, serão confrontados dados de comércio efetivamente realizado – estimado através do Índice de Efetividade Comercial ( $EC_{ij}$ ), proposto no item 3.3. –, com dados de comércio potencial entre ambos – estimado através do Índices de Complementaridade ( $C_{ij}$ ), comentado na mesma seção.

Como descrito anteriormente, o Índice de Complementaridade leva em conta os potenciais exportador de Pernambuco, importador de Portugal, e de comércio do resto do mundo, para cada capítulo analisado. Por outro lado, o Índice de Efetividade Comercial considera o comércio efetivamente realizado frente o potencial dos dois parceiros.

A Tabela 03 apresenta os Índices de Complementaridade maiores que 1, ou seja, os valores que revelam potencial de comércio mútuo. Eles foram obtidos para os capítulos integrantes da pauta exportadora de Pernambuco para o mundo (para aqueles que Pernambuco não exporta para Portugal, o índice é nulo). A tabela ordena os setores segundo seu nível de complementaridade, e caracteriza os mesmos com relação à efetividade comercial. O *status* de cada setor foi indicado pelo índice  $EC_{ij}$ , denotando:

- Super-aproveitamento, o que caracteriza os setores que estão sendo bem aproveitados em termos efetivos frente ao potencial;
- Sub-aproveitamento, o que caracteriza os setores que não estão sendo aproveitados em termos efetivos frente ao que potencialmente poderia ser realizado.

**Tabela 03.** Comparativo entre o comércio potencial e o comércio efetivo de Pernambuco (exportador) e Portugal (importador) – 2005.

Capítulos NCM / SH2	Proporções do Comércio				Índice C	Índice EC	Status
	Importação geral Mundo (%)	Importação geral Portugal (%)	Exportação geral Pernambuco (%)	Exportação Pernambuco p/ Portugal (%)			
17	0,24	0,42	25,97	47,40	182,50	206,23	SUPER
08	0,21	0,28	11,49	19,33	35,05	38,53	SUPER
03	0,61	2,11	5,85	1,40	33,63	0,16	SUB
58	0,10	0,14	1,36		19,83		SUB
41	0,25	0,65	1,28	2,52	13,97	7,59	SUPER
40	0,99	1,22	6,97	0,00	8,62	0,00	SUB
68	0,28	0,35	1,83		8,37		SUB
83	0,37	0,43	2,13	0,00	6,64	0,00	SUB
22	0,58	0,65	3,27	0,28	6,27	0,04	SUB
76	1,00	1,46	4,16	0,00	6,10	0,00	SUB
69	0,29	0,41	1,23	0,12	5,82	0,03	SUB
52	0,42	1,05	0,97	1,49	5,65	2,18	SUPER
55	0,27	0,43	0,92		5,57		SUB
05	0,05	0,07	0,08	0,00	2,16	0,00	SUB
25	0,32	0,37	0,59	1,46	2,15	9,71	SUPER
73	1,65	1,70	3,22	0,04	2,02	0,00	SUB
20	0,30	0,33	0,52	0,37	1,90	0,79	SUB
34	0,29	0,54	0,29		1,85		SUB
07	0,33	0,45	0,41	0,80	1,66	3,42	SUPER
39	3,28	3,54	4,88	1,62	1,61	0,15	SUB
18	0,21	0,28	0,24		1,49		SUB
64	0,70	0,85	0,85	13,61	1,48	254,94	SUPER
61	1,20	1,31	1,44	0,11	1,29	0,01	SUB
70	0,46	0,69	0,35	0,71	1,16	2,06	SUPER
72	2,86	3,46	2,69	0,01	1,14	0,00	SUB
<b>Total</b>	<b>17,26</b>	<b>23,20</b>	<b>82,98</b>	<b>91,29</b>			

**Fonte:** Elaboração dos autores, a partir de dados colhidos nos sites Trademap (2007), Aliceweb (2007) e INE (2007).

**Observação:** Os setores que não possuem comércio entre Pernambuco e Portugal, não apresentam valor de  $EC_{ij}$ . Nos casos em que  $EC_{ij} = 0,00$ , seu valor é praticamente insignificante, ainda que exista comércio mútuo.

Primeiramente, destacam-se os capítulos que são super-aproveitados. Neste caso, os itens 17 “Açúcares e produtos de confeitaria” e 08 “Frutas; cascas de cítricos e de melões”, que já apresentavam as maiores VCR’s do estado e os maiores montantes de comércio mútuo, apresentam os dois maiores índices de complementaridade, mostrando que a demanda portuguesa pode ser bem atendida pela grande oferta pernambucana. Ainda vale citar que as exportações dos itens desses capítulos para Portugal, encontram-se acima da proporção média das exportações gerais do estado, sugerindo que esta janela comercial está sendo muito bem aproveitada. O mesmo acontece, ainda que em menor intensidade (por representar cerca de 1,3% do comércio do estado), com o capítulo 41 “Peles, exceto a peleteria (peles com pêlo), e couros”, que apresenta altos valores dos índices  $C_{ij}$  e  $EC_{ij}$ .

Dos 25 capítulos com complementaridade comercial acima da média mundial ( $C_{ij} > 1$ ), oito demonstram um super-aproveitamento do comércio entre o estado de Pernambuco e Portugal, visto que apresentam  $EC_{ij} > 1$ . Baseando-se na metodologia utilizada, os valores

apresentados sugerem que o estado desempenhou, em 2005, um papel exportador superior ao esperado para esses capítulos.

Alguns casos especiais de super-aproveitamento, como mostra a Tabela 04, também foram constatados. Neles, apesar da complementaridade apresentar-se muito baixa, o índice de efetividade comercial sempre foi maior que 1, chegando em alguns casos, a valores consideravelmente elevados. Isso ocorre em itens que apresentam participação muito pouco significativa tanto na pauta de exportação geral de Pernambuco, quanto na de importação geral de Portugal. Entretanto, são relativamente representativos na pauta específica de comércio entre esses dois parceiros. São os casos dos capítulos 62 “Vestuário e seus acessórios, exceto de malha”, 06 “Plantas vivas e produtos de floricultura”, e 56 “Pastas, feltros e falsos tecidos; fios especiais; cordéis, cordas e cabos; artigos de cordoaria”. Os demais itens da Tabela 04 enquadraram-se nesses casos especiais por possuírem proporções muito baixas tanto de comércio geral, quanto específico (Pernambuco-Portugal), e qualquer discrepância entre seus valores pôde ser captada pelos índices – não representam assim, casos a serem destacados.

**Tabela 04.** Comparativo, dos casos especiais, entre o comércio potencial e o comércio efetivo de Pernambuco (exportador) e Portugal (importador) – 2005.

Capítulos NCM / SH2	Proporções do Comércio				Índice C	Índice EC	Status
	Importação geral Mundo (%)	Importação geral Portugal (%)	Exportação geral Pernambuco (%)	Exportação Pernambuco p/ Portugal (%)			
62	1,40	1,38	0,13	1,77	0,09	16,78	SUPER
06	0,13	0,16	0,01	0,16	0,06	22,98	SUPER
56	0,13	0,12	0,00	0,31	0,03	181,02	SUPER
11	0,08	0,06	0,00	0,03	0,01	13,61	SUPER
44	1,02	1,03	0,01	0,08	0,01	1,03	SUPER
97	0,13	0,10	0,00	0,01	0,00	5,20	SUPER
54	0,32	0,55	0,00	0,01	0,00	1,38	SUPER
66	0,02	0,02	0,00	0,00	0,00	2,16	SUPER
<b>Total</b>	<b>3,24</b>	<b>3,42</b>	<b>0,15</b>	<b>2,36</b>			

**Fonte:** Elaboração dos autores, a partir de dados colhidos nos sites Trademap (2007), Aliceweb (2007) e INE (2007).

Porém, a análise mais relevante para o presente estudo é a procura pelos maus desempenhos frente às grandes oportunidades. Ou seja, aquelas ocasiões em que a complementaridade é observada, e o comércio efetivo não é correspondido. Na análise para o ano de 2005, descritos na Tabela 03, foram identificados 17 capítulos sub-aproveitados. Neste sentido, quase 70% dos capítulos que apresentam complementaridade estão de alguma forma deixando de aproveitar seu papel como exportador para Portugal.

Dentre os capítulos que são comercializados, seis grupos com características distintas são identificados:

- i) alta complementaridade e proporção de exportação de Pernambuco para Portugal não tão alta – caso do item 03 “Peixes e crustáceos, moluscos e os outros invertebrados aquáticos”;
- ii) alta complementaridade e ínfima proporção de exportação de Pernambuco para Portugal – caso dos itens 40 “Borracha e suas obras”, 83 “Obras diversas de

- metais comuns”, 22 “Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres”, 76 “Alumínio e suas obras”, e 69 “Produtos cerâmicos”;
- iii) alta complementaridade e exportações nulas – caso dos itens, 58 “Tecidos especiais, tecidos tufados, rendas, tapeçarias, passamanaria, bordados”, 68 “Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes”, e 55 “Fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas”;
  - iv) complementaridade não tão alta e proporção de exportação de Pernambuco para Portugal não tão alta – caso do item 39 “Plásticos e suas obras”;
  - v) complementaridade não tão alta e ínfima proporção de exportação de Pernambuco para Portugal – caso dos itens 05 “Outros produtos de origem animal...”, 73 “Obras de ferro fundido, ferro ou aço”, 20 “Preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas”, 61 “Vestuário e seus acessórios de malha”, e 72 “Ferro fundido, ferro e aço”;
  - vi) complementaridade não tão alta e exportações nulas – caso dos itens 34 “Sabões, agentes orgânicos de superfície, preparações para lavagem, preparações lubrificantes, ceras artificiais, ceras preparadas, produtos de conservação e limpeza, velas e artigos semelhantes, massas ou pastas para modelar, ‘ceras’ para dentistas...”, e 18 “Cacau e suas preparações”.

Esses são os capítulos dos quais seus produtos merecem uma maior atenção por parte dos empresários e tomadores de políticas comerciais, pois, segundo essa análise de índices, representariam as maiores oportunidades para novos negócios entre exportadores pernambucanos e compradores portugueses.

Vale lembrar que outros 33 setores apresentam não-complementaridade e sub-aproveitamento comercial. Isso mostra, segundo os índices, que o comércio efetivo é ainda mais baixo que o já ínfimo comércio potencial. Os 30 capítulos restantes não possuem comércio efetivo, nem complementaridade de comércio. Todos esses setores configuram-se como aqueles que não teriam condições de alavancagem comercial.

#### 4. CONCLUSÕES

As análises do presente trabalho objetivaram caracterizar o comércio entre Pernambuco e Portugal. Além de definir a composição da pauta de exportações do estado com destino a esse país, informações colhidas através de fontes nacionais e internacionais foram levantadas e aplicadas segundo índices de comércio, revelando que as relações entre esses parceiros ainda não foram bem aproveitadas.

Com relação à composição da pauta de exportações de Pernambuco para Portugal, observou-se que a mesma, para os anos de 2004 a 2006, encontrava-se bastante concentrada – o que é característica, inclusive, da pauta geral de exportações do estado –. Os itens de maior destaque dizem respeito ao capítulo 17 “Açúcares e produtos de confeitaria” e ao 08 “Frutas; cascas de cítricos e de melões”.

Quanto à análise das vantagens comparativas reveladas do estado de Pernambuco, observou-se que, para o ano de 2005, 14 setores apresentaram vantagem de comércio sobre seus concorrentes internos e externos –  $VCR's > 1$ .

Segundo a metodologia proposta e utilizando informações para o ano de 2005, identificaram-se janelas de mercado entre Pernambuco (exportador) e Portugal (importador). Para tanto, utilizou-se o Índice de Complementaridade ( $C_{ij}$ ) para identificar os setores com potencialidade de comércio entre os parceiros. Posteriormente, sugeriu-se o Índice de Efetividade Comercial ( $EC_{ij}$ ) para confrontar o comércio potencial com o efetivo.



Dentro desse contexto, ainda que Pernambuco apresente 14 setores com VCR's > 1 (indicando vantagens de comércio sobre seus concorrentes) e, além disso, 25 são complementares com relação a Portugal ( $C_{ij} > 1$ , indicando que nesses setores há um potencial para que a demanda portuguesa seja suprida pela oferta pernambucana); apenas oito setores foram bem aproveitados na relação de comércio entre esses parceiros no ano de 2005.

Neste sentido, dentre os 25 setores que se apresentaram potencialmente capazes de serem exportados para Portugal, 17 revelaram-se sub-aproveitados – valores  $EC_{ij} < 1$ . Assim, de alguma forma, esses setores deixaram de aproveitar seu papel como exportador para aquele país. Referidos casos dizem respeito aos capítulos 03, 05, 18, 20, 22, 34, 39, 40, 55, 58, 61, 68, 69, 72, 73, 76 e 83, conforme a Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM –, coincidente com o Sistema Harmonizado – SH/2 –, que se encontra em anexo.

Essas análises revelam importantes características quanto à verificação de um bom ou mau aproveitamento do comércio entre Pernambuco e Portugal. Entretanto, algumas limitações se devem ao nível de agregação utilizado (NCM 2 dígitos / SH2), visto que reúne diversos produtos em um único capítulo. Neste sentido, dificulta-se a distinção dos produtos que contribuem efetivamente para os resultados obtidos.

Além disso, o trabalho não determina as causas dos resultados obtidos, uma vez que podem ser de ordem político-comercial – a exemplo de barreiras tarifárias e não tarifárias, preferências comerciais, além de possíveis linhas de apoio à exportação de determinados produtos –, bem como por fatores de ordem empresarial – a exemplo de contratos firmados entre empresas, ou até mesmo devido ao comércio intra-empresarial.

De qualquer forma, a análise realizada revela possibilidades interessantes, além de esclarecimentos prévios sobre grupos de produtos que podem servir como base para estudos futuros com um nível de agregação menor e, inclusive, analisando-se a relação comercial entre outros parceiros.

## 5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALICEWEB, Site do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC. Disponível em: <http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br/default.asp>  
Acesso em: abril, 2007.
- BALASSA, B. The theory of economic integration. Illinois: *Homewood*, 1963.
- BALASSA, B. Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. *Manchester School*, May 1965.
- BALASSA, B. Revealed Comparative Advantage Revisited. *Manchester School*, Dec 1977.
- BENDER, S.; LI, K-W. The changing trade and revealed comparative advantages of Asian and Latin American manufacture exports. *Economic Growth Center Discussion Paper Series*, n.843. Yale University, 2002.
- CASTILHO, M. R. Acordo de livre comércio com a UE: a vulnerabilidade dos produtos industriais produzidos pelo Mercosul à competição européia. *Nova Economia*, ed.15 (2), mai-ago. Belo Horizonte: 2005. p.153-182.
- INE, Instituto Nacional de Estatística de Portugal. Disponível em: <http://www.ine.pt/>  
Acesso em: março, 2007.
- HIDALGO, A.B.; MATA, D.F.P.G. Exportação do estado de Pernambuco: concentração, mudança na estrutura e perspectivas. *Revista econômica do Nordeste*, v.35, n.2. Fortaleza, 2004. p.264-283.
- TRADEMAP, Site do United Nations Commodity Trade Statistics Database – Comtrade/ONU. Disponível em: <http://www.braziltradenet.gov.br/> (*link Trademap*).  
Acesso em: abril, 2007.

- SILVA, J.R. Portugal/Brasil: uma década de expansão das relações econômicas, 1992-2002. *Questões de economia*. Lisboa: Terramar, 2002. 278 p.
- SIQUEIRA, T. V. Comércio internacional: oportunidades para o desenvolvimento regional. *Revista do BNDES*, v.13, n.25, jun. Rio de Janeiro: 2006. p.115-154.
- Vollrath, T. L. (1991). A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127 (2): 265-280.

## ANEXO

**Quadro A1.** Itens da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), coincidentes com o Sistema Harmonizado (SH) – nível de dois dígitos.

Códigos	Capítulos
01	Animais vivos
02	Carnes e miudezas, comestíveis
03	Peixes e crustáceos, moluscos e os outros invertebrados aquáticos
04	Leite e laticínios; ovos de aves; mel natural; produtos comestíveis de origem animal, não especificados nem compreendidos em outros capítulos
05	Outros produtos de origem animal, não especificados nem compreendidos em outros capítulos
06	Plantas vivas e produtos de floricultura
07	Produtos hortícolas, plantas, raízes e tubérculos, comestíveis
08	Frutas; cascas de cítricos e de melões
09	Café, chá, mate e especiarias
10	Cereais
11	Produtos da indústria de moagem; malte; amidos e féculas; inulina; glúten de trigo
12	Sementes e frutos oleaginosos; grãos, sementes e frutos diversos; plantas industriais ou medicinais; palhas e forragens
13	Gomas, resinas e outros sucos e extratos vegetais
14	Matérias para entrançar outros produtos de origem vegetal, não especificados nem compreendidos em outros capítulos
15	Gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua dissociação; gorduras alimentares elaboradas; ceras de origem animal ou vegetal
16	Preparações de carne, de peixes ou de crustáceos, de moluscos ou de outros invertebrados aquáticos
17	Açúcares e produtos de confeitaria
18	Cacau e suas preparações
19	Preparações à base de cereais, farinhas, amidos, féculas ou de leite; produtos de pasteleria
20	Preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas
21	Preparações alimentícias diversas
22	Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres
23	Resíduos e desperdícios das indústrias alimentares; alimentos preparados para animais
24	Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados
25	Sal; enxofre; terras e pedras; gesso, cal e cimento
26	Minérios, escórias e cinzas
27	Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação; matérias betuminosas; ceras
28	Produtos químicos inorgânicos; compostos inorgânicos ou orgânicos de metais preciosos, de elementos radioativos, de metais das terras raras ou de isótopos
29	Produtos químicos orgânicos
30	Produtos farmacêuticos
31	Aubos ou fertilizantes
32	Extratos tanantes e tintoriais; taninos e seus derivados; pigmentos e outras matérias corantes; tintas e vernizes; mástiques; tintas de escrever
33	Óleos essenciais e resinóides; produtos de perfumaria ou de toucador preparados e preparações cosméticas
34	Sabões, agentes orgânicos de superfície, preparações para lavagem, preparações lubrificantes, ceras artificiais, ceras preparadas, produtos de conservação e limpeza, velas e artigos semelhantes, massas ou pastas para modelar, "ceras" para dentistas e
35	Matérias albuminóides; produtos à base de amidos ou de féculas modificados; colas; enzimas
36	Pólvoras e explosivos; artigos de pirotecnia; fósforos; ligas pirofóricas; matérias inflamáveis
37	Produtos para fotografia e cinematografia

38	Produtos diversos das indústrias químicas
39	Plásticos e suas obras
40	Borracha e suas obras
41	Peles, exceto a peleteria (peles com pêlo*), e couros
42	Obras de couro; artigos de correeiro ou de seleiro; artigos de viagem, bolsas e artefatos semelhantes; obras de tripa
43	Peleteria (peles com pêlo*) e suas obras; peleteria (peles com pêlo*) artificial
44	Madeira, carvão vegetal e obras de madeira
45	Cortiça e suas obras
46	Obras de espartaria ou de cestaria
47	Pastas de madeira ou de outras matérias fibrosas celulósicas; papel ou cartão de reciclar (desperdícios e aparas)
48	Papel e cartão; obras de pasta de celulose, de papel ou de cartão
49	Livros, jornais, gravuras e outros produtos das indústrias gráficas; textos manuscritos ou datilografados, planos e plantas
50	Seda
51	Lã, pêlos finos ou grosseiros; fios e tecidos de crina
52	Algodão
53	Outras fibras têxteis vegetais; fios de papel e tecidos de fios de papel
54	Filamentos sintéticos ou artificiais
55	Fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas
56	Pastas ("ouates"), feltros e falsos tecidos; fios especiais; cordéis, cordas e cabos; artigos de cordoaria
57	Tapetes e outros revestimentos para pavimentos, de matérias têxteis
58	Tecidos especiais; tecidos tufados; rendas; tapeçarias; passamanarias; bordados
59	Tecidos impregnados, revestidos, recobertos ou estratificados; artigos para usos técnicos de matérias têxteis
60	Tecidos de malha
61	Vestuário e seus acessórios, de malha
62	Vestuário e seus acessórios, exceto de malha
63	Outros artefatos têxteis confeccionados; sortidos; artefatos de matérias têxteis, calçados, chapéus e artefatos de uso semelhante, usados; trapos
64	Calçados, polainas e artefatos semelhantes, e suas partes
65	Chapéus e artefatos de uso semelhante, e suas partes
66	Guarda-chuvas, sombrinhas, guarda-sóis, bengalas, bengalas-assentos, chicotes, rebenques e suas partes
67	Penas e penugem preparadas, e suas obras; flores artificiais; obras de cabelo
68	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes
69	Produtos cerâmicos
70	Vidro e suas obras
71	Pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas ou semipreciosas e semelhantes, metais preciosos, metais folheados ou chapeados de metais preciosos, e suas obras; bijuterias; moedas
72	Ferro fundido, ferro e aço
73	Obras de ferro fundido, ferro ou aço
74	Cobre e suas obras
75	Níquel e suas obras
76	Alumínio e suas obras
78	Chumbo e suas obras
79	Zinco e suas obras
80	Estanho e suas obras
81	Outros metais comuns; ceramais ("cermets"); obras dessas matérias
82	Ferramentas, artefatos de cutelaria e talheres, e suas partes, de metais comuns
83	Obras diversas de metais comuns
84	Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes
85	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagens e de som em televisão, e suas partes e

86	Veículos e material para vias férreas ou semelhantes, e suas partes; aparelhos mecânicos (incluídos os eletromecânicos) de sinalização para vias de comunicação
87	Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios
88	Aeronaves e aparelhos espaciais, e suas partes
89	Embarcações e estruturas flutuantes
90	Instrumentos e aparelhos de óptica, fotografia ou cinematografia, medida, controle ou de precisão; instrumentos e aparelhos médico-cirúrgicos; suas partes e acessórios
91	Aparelhos de relojoaria e suas partes
92	Instrumentos musicais; suas partes e acessórios
93	Armas e munições; suas partes e acessórios
94	Móveis; mobiliário médico-cirúrgico; colchões, almofadas e semelhantes; aparelhos de iluminação não especificados nem compreendidos em outros capítulos; anúncios, cartazes ou tabuletas e placas indicadoras luminosas, e artigos semelhantes; construção
95	Brinquedos, jogos, artigos para divertimento ou para esporte; suas partes e acessórios
96	Obras diversas
97	Objetos de arte, de coleção e antigüidades
99	Transações especiais

**Fonte:** Aliceweb (2007) do Ministério do desenvolvimento da Indústria e Comércio (MDIC) e Instituto Nacional de Estatística de Portugal (INE).