



Comércio e integração econômica entre Brasil e Peru

**Ricardo Markwald
Fernando Ribeiro**

**Banco
Interamericano de
Desenvolvimento**

**Setor de Comércio e
Integração**

**BOLETIM DE POLÍTICAS
IDB-PB-209**

Novembro 2013

Comércio e integração econômica entre Brasil e Peru

Ricardo Markwald
Fernando Ribeiro



Banco Interamericano de Desenvolvimento

2013

Catálogo na fonte fornecida pela
Biblioteca Felipe Herrera do
Banco Interamericano de Desenvolvimento

Markwald, Ricardo A.

Comércio e integração econômica entre Brasil e Peru / Ricardo Markwald, Fernando Ribeiro.

p. cm. – (Boletim de políticas do BID)

Inclui referências bibliográficas.

1. International trade. 2. Brazil—Commerce—Peru. 3. Peru—Commerce—Brazil. I. Ribeiro, Fernando.
II. Banco Interamericano de Desenvolvimento. Setor de Integração e Comércio. III. Título. IV. Série.
IDB-PB-209

Jel Codes: F15, F63,054

Keywords: Brazil, Peru, Latin America, Trade, Integration

<http://www.iadb.org>

As opiniões expressas nesta publicação são de responsabilidade dos autores e não refletem necessariamente a posição do Banco Interamericano de Desenvolvimento, de seu Conselho de Administração, ou dos países que eles representam.

O uso não autorizado para fins comerciais de documentos do Banco é proibido e pode ser punido no âmbito das políticas do Banco e/ou das leis aplicáveis.

Copyright © 2013 Banco Interamericano de Desenvolvimento. Todos os direitos reservados. Pode ser livremente reproduzido para fins não comerciais.

COMÉRCIO E INTEGRAÇÃO ECONÔMICA ENTRE BRASIL E PERU¹

1. Introdução

As economias de Brasil e Peru vêm passando por uma fase de notável desenvolvimento nos últimos anos, com crescimento bastante significativo do PIB, inflação baixa, contas públicas e balanço de pagamentos saudáveis e expansão acelerada dos fluxos de comércio internacional.

Nos últimos 10 anos o PIB peruano cresceu à taxa média de 6,3% a.a. e as exportações tiveram aumento de 19,6 % a.a., alcançando cerca de US\$ 46 bilhões em 2011. O Peru é hoje um país com elevado grau de abertura ao exterior, tendo em vista que as exportações representam cerca de 30% do PIB e as importações, 24% do PIB. No mesmo período, o PIB brasileiro cresceu a uma taxa menos expressiva, da ordem de 3,8% a.a., enquanto as exportações evoluíram a 15,5% a.a., chegando a US\$ 256 bilhões no último ano, equivalentes a 10,3% do PIB. Ambos os países são grandes exportadores de *commodities* e se beneficiaram da crescente demanda internacional observada ao longo da última década, assim como do concomitante aumento dos preços internacionais destes produtos.

O Brasil é a sexta maior economia do mundo (US\$ 2,5 trilhões em 2011) e a quinta maior em área territorial, contando com uma população de mais de 190 milhões de habitantes. O Peru é a quinta economia da América do Sul, com PIB de US\$ 154 bilhões em 2010, possui a terceira maior área territorial do subcontinente e uma população de cerca de US\$ 30 milhões de habitantes. Considerando que estes países compartilham uma fronteira de quase três mil quilômetros, delimitada pelos Tratados de 1851 e 1909, e que não se registraram conflitos entre os dois países desde sua independência – ao contrário dos conflitos peruanos com outros vizinhos, como Chile, Equador e Colômbia –, a integração econômica Brasil-Peru ainda é tênue.

Tal fato é frequentemente associado às dificuldades de integração física, em virtude da linha de fronteira localizar-se em plena Amazônia, região pouco habitada dos dois lados e com notáveis dificuldades de transporte. Entretanto, a baixa integração também resulta das características do desenvolvimento econômico dos países, marcado pela prioridade à substituição de importações e por recorrentes desequilíbrios macroeconômicos, que implicaram restrições aos fluxos de comércio internacional e de investimentos. Esse quadro começou a mudar a partir do final dos anos 80 e início da década de 90, quando ambos os países colocaram em prática programas bem sucedidos de

¹ Este documento foi preparado por Ricardo Markwald and Fernando Ribeiro da Fundação de Estudo do Comércio Exterior (FUNCEX), Brasil, sob a supervisão de Maurício Mesquita Moreira, Assessor Econômico Principal do Setor de Integração e Comércio do BID. A versão final foi entregue em 25 de maio de 2012.

abertura comercial e de estabilização macroeconômica. Na década de 2000, as relações econômicas bilaterais foram alçadas a um novo patamar, quando a integração sul-americana ganhou status prioritário na agenda diplomática dos países.

Respondendo a estes fatores, a relação entre os países vêm passando recentemente por importantes transformações, com crescimento dos fluxos comerciais, importantes aportes de investimento direto brasileiro no Peru e iniciativas de integração física – cujo melhor exemplo é a recém-completada Rodovia Transoceânica, uma ligação rodoviária entre os oceanos Atlântico e Pacífico que atravessa os dois países.

O Peru dispõe de um marco regulatório amigável, com impostos baixos – a carga tributária foi de 14,5% do PIB em 2010 – e um clima favorável aos negócios, além de boas perspectivas de crescimento econômico nos próximos anos. O Brasil, por sua vez, possui um mercado interno dinâmico, diversificado e de grandes proporções, tendo potencial para alavancar as exportações peruanas. O bom momento por que passam os países foi reconhecido pelas agências internacionais de riscos, sendo-lhes atribuído o grau de investimento desde 2008.

O comércio bilateral tem crescido bastante em termos absolutos nos últimos anos, mas ainda possui baixa representatividade nos fluxos comerciais totais dos países – em alguns casos, inclusive, com tendência recente de queda. O Brasil respondeu, em 2011, por apenas 6,9% das importações totais do Peru, posicionando-se aquém de Estados Unidos e China, e com percentual próximo ao do Chile. Nas exportações peruanas, o Brasil foi apenas o nono principal país de destino, com 3,7%. A participação do Peru nos fluxos de comércio brasileiro é ainda menos significativa: o país foi destino de 0,88% das exportações totais do país e origem de 0,61% das importações brasileiras. Na verdade, o aumento dos valores comercializados bilateralmente apenas acompanhou o crescimento de seus fluxos totais de comércio.

A evolução recente indica que, apesar do aprofundamento dos esforços de aproximação entre Brasil e Peru, inclusive com a assinatura de um acordo comercial abrangente, o potencial das relações bilaterais encontra-se nitidamente subaproveitado.

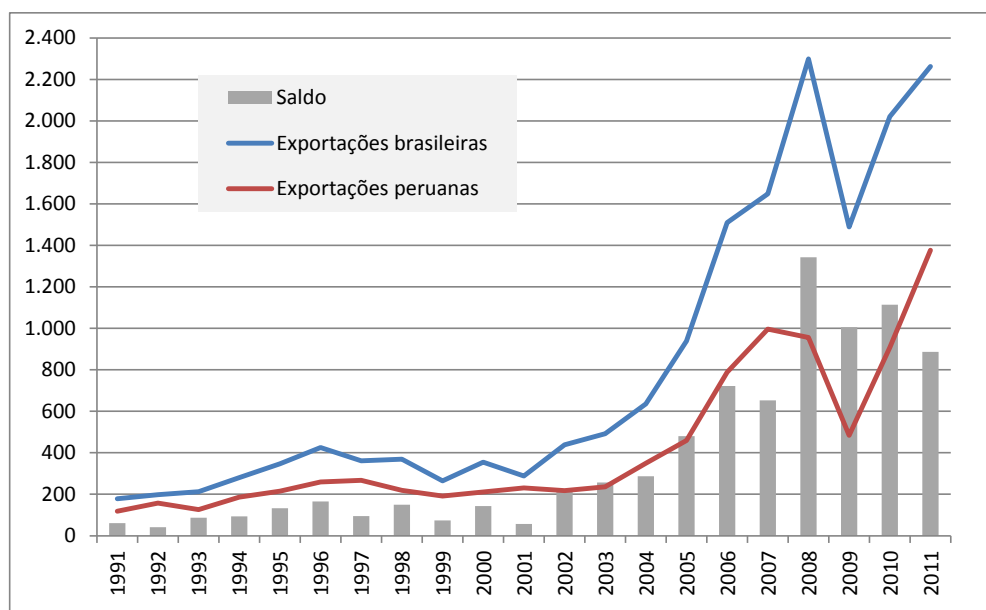
Este breve estudo analisa a situação atual das relações econômicas entre Brasil e Peru, identificando suas características e seu potencial de expansão, bem como as barreiras que restringem seu crescimento. O objetivo é apresentar subsídios que norteiem ações e iniciativas bilaterais para remover os obstáculos, de forma que os países possam tirar o máximo proveito de suas vantagens competitivas e possam dinamizar suas potencialidades e complementaridades.

2. Análise dos fluxos de comércio

Evolução e perfil do comércio bilateral

Os fluxos de comércio de mercadorias entre Brasil e Peru registraram significativo crescimento nos últimos dez anos, após um período de relativa estabilidade na década de 90. A corrente de comércio alcançou US\$ 3,6 bilhões em 2011, com aumento de sete vezes em relação ao valor registrado em 2001. O crescimento foi mais expressivo nas exportações do Brasil para o Peru (686%) do que nas exportações peruanas para o Brasil (497%), o que levou o Brasil a registrar superávits comerciais crescentes com o parceiro, conforme ilustra o **Gráfico 1**. Em 2011, o saldo foi de US\$ 886 milhões, com exportações de US\$ 2,26 bilhões e importações de US\$ 1,37 bilhão.

Gráfico 1
Fluxo de comércio Brasil-Peru – 1991-2011
(US\$ Milhões)

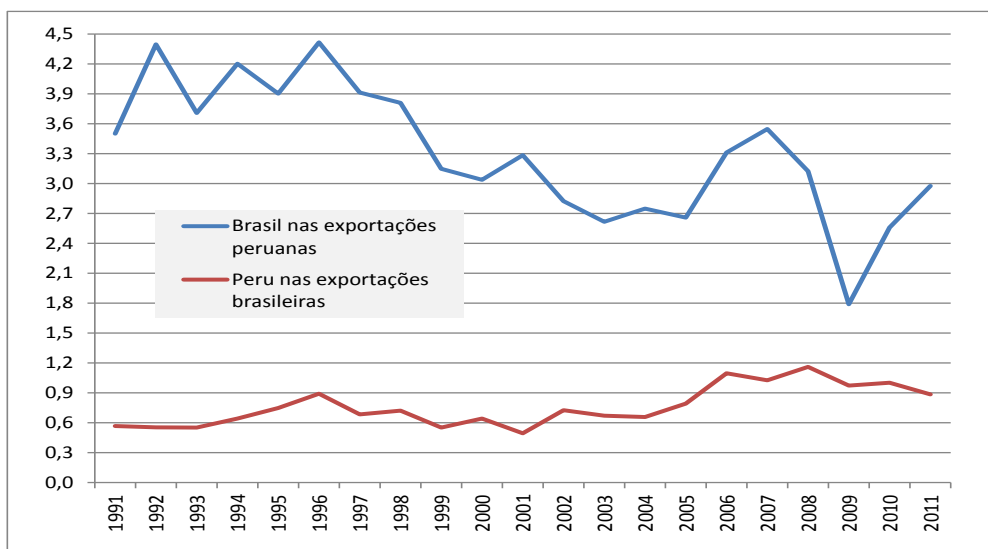


Fonte: Secex/MDIC.

A participação do Peru como destino das exportações brasileiras aumentou ao longo da década passada, mas o crescimento se deu a partir de uma base muito baixa. Em 2011 ela ficou em 0,88%, contra percentuais da ordem de 0,6% na virada dos anos 1990 para os anos 2000 (**Gráfico 2**). O mesmo aconteceu com o *market-share* do Peru nas importações brasileiras. O **Gráfico 3** ilustra que o Peru tem respondido por apenas 0,5% das compras externas totais de mercadorias do Brasil, percentual que cresceu para quase 1% em 2006, mas voltou a se reduzir nos anos seguintes.

Gráfico 2

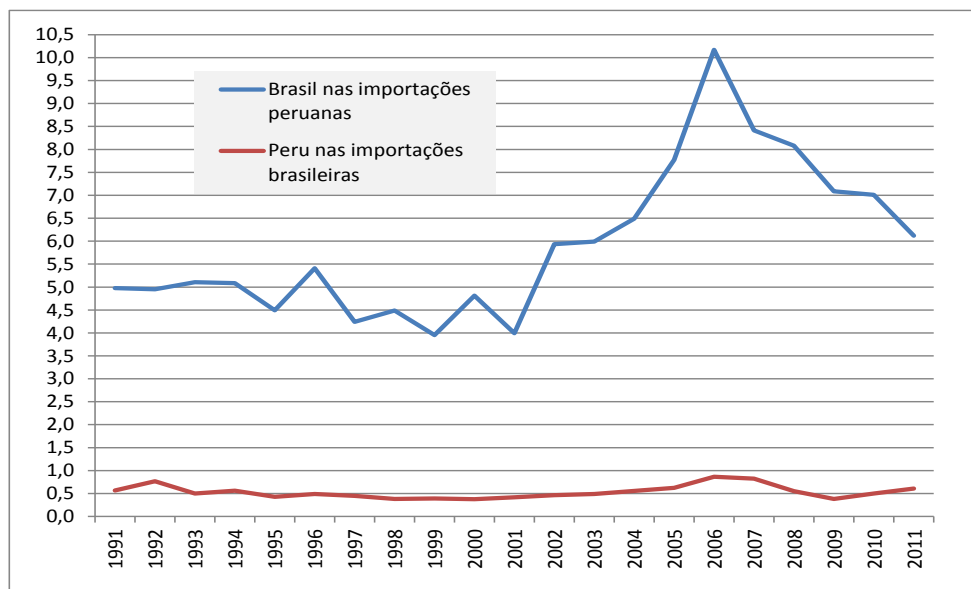
Participação de Brasil e Peru nas exportações do parceiro– 1991-2011
(em %)



Fontes: Secex/MDIC e INEI.

Gráfico 3

Market-share de Brasil e Peru nas importações do parceiro– 1991-2011
(em %)



Fontes: Secex/MDIC e INEI.

Refletindo a diferença de tamanho dos países, a participação do Brasil nas exportações peruanas apresenta valores mais significativos, da ordem de 3,0% nos anos recentes. Na década passada, contudo, o Brasil viu sua participação se reduzir, após ter alcançado cerca de 4,0% durante os anos 1990 (**Gráfico 2**). O Brasil também conseguiu

elevar seu *market-share* nas importações peruanas na primeira metade da década passada, passando de 4,0% em 2011 para 10,2% em 2006. Este ganho, porém, não se sustentou, e o *market-share* caiu para 6,1% em 2011 (**Gráfico 3**).

A pauta de produtos vendidos pelo Peru ao Brasil é pouco diversificada. A **Tabela 1** mostra que mais de $\frac{3}{4}$ das vendas no biênio 2010-2011 referiam-se a produtos de origem mineral, com grande destaque para minérios de cobre e derivados (representaram cerca de 46% do total exportado para o Brasil no período), minérios de zinco (11,5%), petróleo (8,1%) e prata (6,3%). Entre os produtos manufaturados, há exportações significativas de produtos químicos, produtos do vestuário e produtos alimentícios e bebidas. O perfil das vendas para o Brasil não apresenta diferenças importantes em relação às exportações totais do Peru, exceto pela reduzida participação das vendas de produtos da pesca para o vizinho sul-americano.

Tabela 1
Exportações peruanas para o Brasil, segundo principais setores e produtos
Média 2010-2011 (US\$ Milhões e %)

Setores/Produtos	Valor (US\$ Milhões)	Part. na pauta (%)
Metalurgia básica	506,2	44,3
Catodos de cobre	446,9	39,1
Cobre, em barras, perfis, fios, chapas, folhas e tiras	24,1	2,1
Extração de minerais metálicos	259,9	22,8
Minérios de zinco	131,5	11,5
Prata	72,2	6,3
Minérios de cobre e seus concentrados	56,0	4,9
Extração de petróleo e serviços correlatos	111,6	9,8
Óleos brutos de petróleo	92,4	8,1
Produtos químicos	66,2	5,8
Confecção de artigos do vestuário e acessórios	54,5	4,8
Vestuário para homens e meninos	29,9	2,6
Camisetas "t-shirts" e camisetas interiores, de malha	15,8	1,4
Vestuário para mulheres e meninas	7,6	0,7
Produtos alimentícios e bebidas	39,9	3,5
Produtos hortícolas preparados ou conservados	23,8	2,1
Demais setores	103,7	9,1
Total	1.141,9	100,0

Fonte: Secex/MDIC.

As exportações brasileiras para o Peru, por sua vez, são bem mais diversificadas, e concentram-se em produtos manufaturados (82,6% do total em 2010-2011). A **Tabela 2** mostra que três setores de atividade têm grande destaque, respondendo por quase metade das vendas: Veículos automotores, com vendas de veículos de carga, automóveis de passageiros, chassis com motor e carrocerias; Máquinas e equipamentos, especialmente máquinas e

aparelhos para terraplanagem e perfuração e tratores; e Produtos químicos, onde se destacam os polímeros de etileno, propileno e estireno. São importantes também as vendas de produtos da Metalurgia básica, Produtos alimentícios e bebidas, Celulose e papel, Máquinas, aparelhos e materiais elétricos e Artigos de borracha e plástico, além do petróleo, que já responde por cerca de 8% da pauta.

As vendas para o Peru apresentam um perfil bem diferente do observado nas exportações totais do Brasil. Estas últimas têm elevada (e crescente) participação de produtos básicos – especialmente minério de ferro, petróleo e agrícolas – que em 2011 representaram 47,8% do total da pauta. Em contraste, as exportações direcionadas ao Peru – a exemplo, aliás, do que acontece com todos os parceiros da América Latina – continuaram concentradas em bens manufaturados, cujas vendas cresceram 138% entre 2005 e 2011. Este comportamento foi bem mais dinâmico do que o observado nas exportações totais brasileiras de manufaturados, cuja alta, no mesmo período, foi de 41,2%.

Tabela 2
Exportações brasileiras para o Peru, segundo principais setores e produtos
Média 2010-2011 (US\$ Milhões e %)

Setores/Produtos	Valor (US\$ Milhões)	Part. na pauta (%)
Veículos automotores	373,3	17,4
Veículos de carga	159,2	7,4
Chassis com motor e carrocerias para veículos	114,9	5,4
Automóveis de passageiros	39,6	1,8
Máquinas e equipamentos	342,2	16,0
Máquinas e aparelhos para terraplanagem e perfuração	146,9	6,9
Tratores	51,6	2,4
Metalurgia básica	294,9	13,8
Tubos de ferro fundido, ferro ou aço e seus acessórios	84,1	3,9
Laminados planos de ferro ou aço	72,9	3,4
Semimanufaturados de ferro ou aço	66,1	3,1
Produtos químicos	268,0	12,5
Polímeros de etileno, propileno e estireno	95,2	4,4
Óleos brutos de petróleo	178,0	8,3
Produtos alimentícios e bebidas	109,7	5,1
Celulose e papel	79,8	3,7
Papel e cartão, para escrita, impressão ou fins gráficos	59,1	2,8
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	78,6	3,7
Motores, geradores e transformadores elétricos e suas partes	44,8	2,1
Manufaturados-Aparelhos transmissores ou receptores e componentes	32,6	1,5
Artigos de borracha e plástico	62,1	2,9
Demais setores	355,3	16,6
Total	2.141,7	100,0

Fonte: Secex/MDIC.

Esses números revelam que os países sul-americanos possuem, hoje, um caráter estratégico para o Brasil, como dinamizadores das exportações da indústria manufatureira brasileira. Nesse sentido, a perda recente de *market-share* do Brasil nas importações peruanas é um fato preocupante, na medida em que sinaliza o mesmo movimento de perda de competitividade relativa que já se observou em outros mercados importantes para os manufaturados brasileiros, notadamente os Estados Unidos.

Comércio de micro, pequenas e médias empresas²

As micro, pequenas e médias empresas têm uma participação importante nas exportações peruanas. Em 2010 elas representaram 92,5% de todas as firmas exportadoras do país (6.952 firmas) e foram responsáveis por 30,4% das vendas (US\$ 10,9 bilhões). Cada uma dessas firmas exportou, em média, US\$ 1,56 milhão. Tais firmas apresentam, contudo, nível reduzido de diversificação de produtos e de mercados. Uma típica MPME peruana exportou de dois a três produtos diferentes para não mais do que dois mercados distintos.

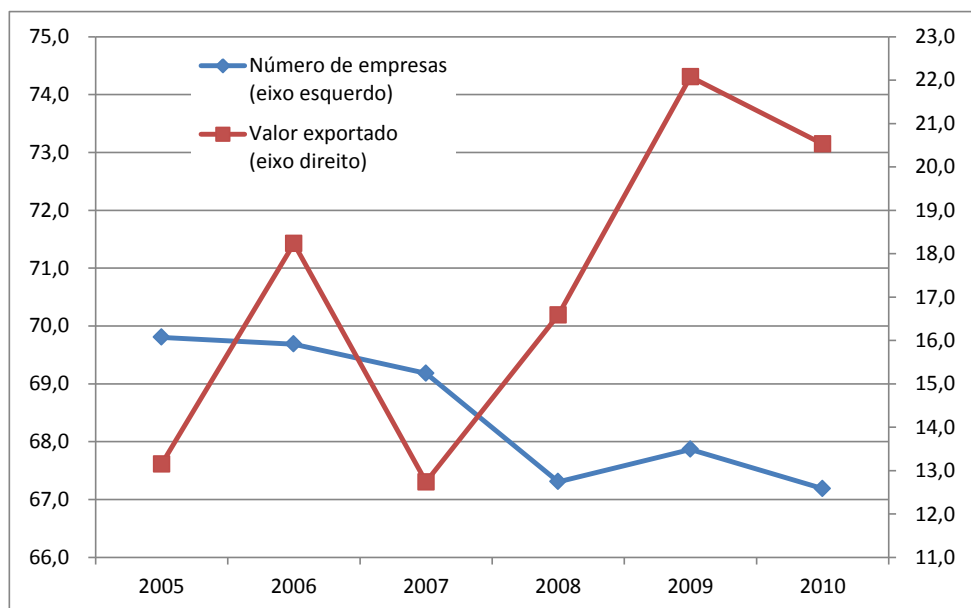
No caso específico das exportações para o Brasil, observa-se uma participação relativamente menos importante das firmas de menor porte. Em 2010, um total de 448 firmas peruanas realizou alguma exportação para o Brasil, sendo que 67,2% delas eram micro, pequenas ou médias empresas, as quais foram responsáveis por 20,5% do montante das vendas. O **Gráfico 4** mostra que entre 2005 e 2010 a participação das MPMEs nas exportações direcionadas ao país evoluiu favoravelmente, em especial nos anos finais da série. No que tange ao número de empresas exportadoras, contudo, a participação esteve em queda no período recente.

A variação em termos absolutos, contudo, foi notável: entre 2005 e 2010, o valor exportado por MPMEs peruanas para o Brasil teve crescimento de 223,3%, valor bem superior ao crescimento das exportações totais do país e também das exportações de todas as MPMEs peruanas. O número de MPMEs que exportaram para o Brasil aumentou 69,1% no período, taxa também muito superior ao verificado no total das MPMEs do país.

² Adota-se aqui a classificação proposta pelo INEI do Peru, baseada no número de empregados: microempresas, até 10 empregados; pequenas empresas, de 11 a 50 empregados; e médias empresas, de 51 a 200 empregados.

Gráfico 4

Participação das micro, pequenas e médias empresas nas exportações do Peru para o Brasil– 2005-2010 (em %)



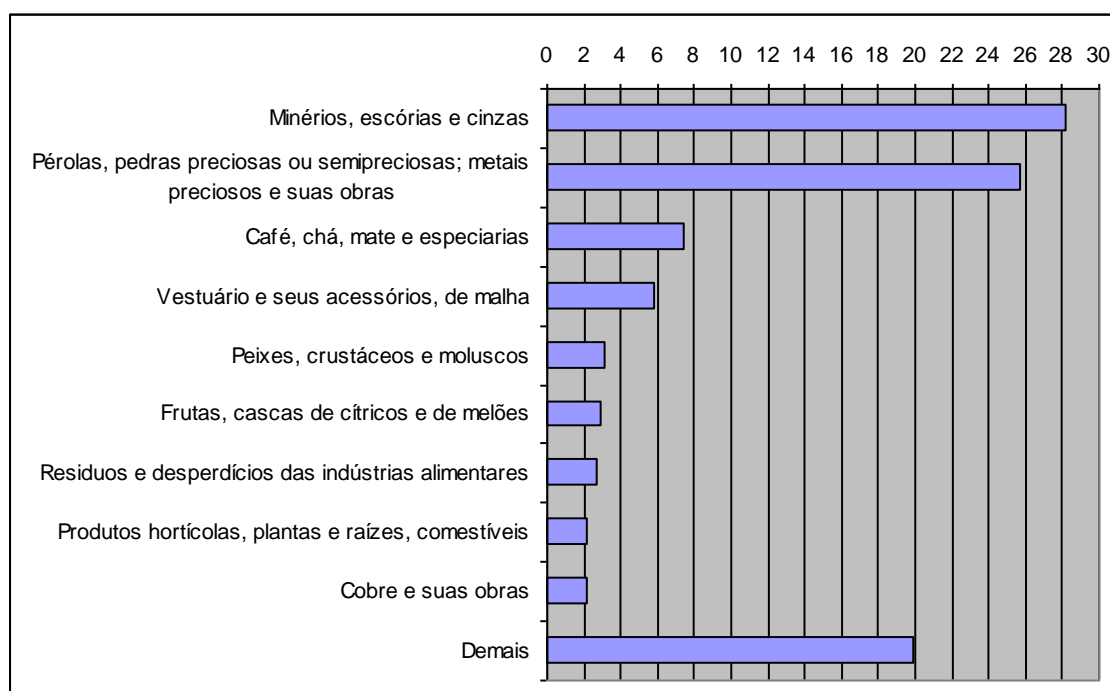
Fonte: INEI.

A diversificação de produtos nas vendas para o Brasil também é baixa. Uma típica MPME exportou para o Brasil apenas um ou dois produtos distintos e, embora o valor médio exportado por estas firmas seja expressivo (US\$ 2,1 milhões em 2010), a maioria das firmas realizou vendas de baixo valor, tipicamente não superiores a US\$ 55 mil/ano.

Os principais produtos exportados pelas MPMEs peruanas para o Brasil relacionam-se à atividade de mineração, a exemplo do que se verifica nas exportações totais do país (Gráfico 6). Os minérios respondem por 28% do total, seguidos pelas pedras e metais preciosos ou semipreciosos, com 25,7%. Também têm participação significativa itens como café, chá, mate e especiarias; vestuários e seus acessórios, de malha; pescado; frutas; produtos hortícolas; resíduos das indústrias alimentares; e cobre e suas obras.

Gráfico 6

Composição das exportações das micro, pequenas e médias empresas peruanas para o Brasil, segundo principais produtos– 2009 (em %)



Fonte: INEL.

Todavia, o mercado brasileiro ainda tem baixa representatividade nas exportações totais das MPMEs peruanas: apenas 4,3% realizaram exportações para o Brasil, com um montante que representou apenas 1,8% de suas vendas totais. Esses números contrastam com os referentes às grandes empresas do país, visto que mais de ¼ delas realizaram exportações para o Brasil em 2010 e este mercado respondeu por 3,0% de suas vendas externas totais.

Considerando as exportações brasileiras para o Peru, 11,6% do montante total exportado em 2010 foram realizados por micro, pequenas e médias empresas, que representaram 63,0% do total de firmas que exportaram para esse país.³ O **Gráfico 5** mostra que a participação atual das MPMEs nas vendas para o Peru é inferior à alcançada em 2005, e a participação no número total de empresas exportadoras também apresentou tendência de queda nos anos recentes.

O desempenho em valores absolutos, contudo, tem sido positivo. Entre 2005 e 2010, o valor exportado pelas MPMEs brasileiras para o Peru apresentou crescimento de 75,6%, e o número de empresas aumentou 6,2%. Estes números também se comparam favoravelmente

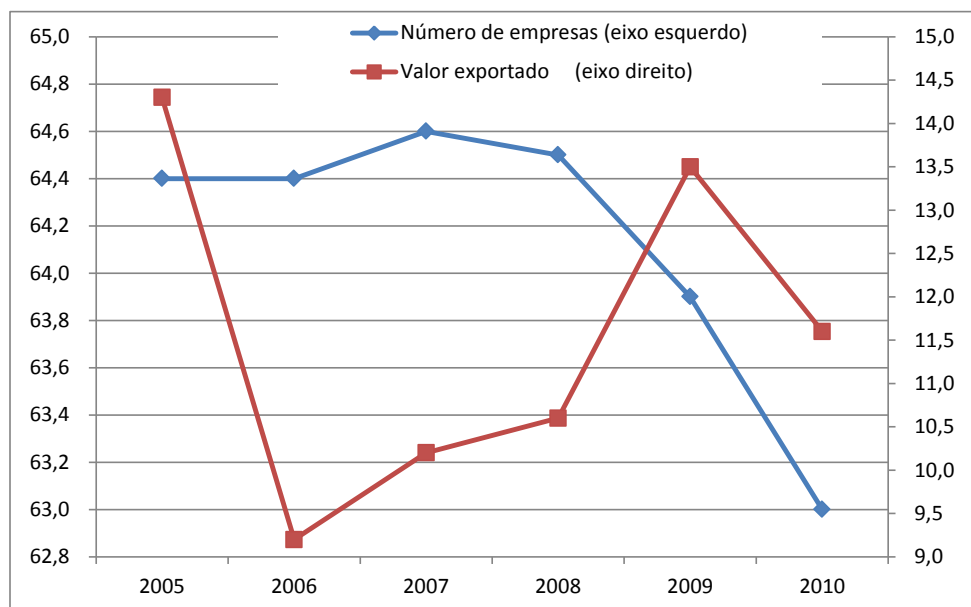
³ São adotados, para efeito de classificação das firmas segundo porte, os mesmos critérios utilizados para as firmas peruanas.

ao número total de MPMEs exportadoras do Brasil, que teve redução no período, e ao valor total exportado por essas firmas.

As vendas das MPMEs são ainda mais concentradas em bens manufaturados do que as vendas totais do Brasil (participação de 92,8% em 2010). O Gráfico 7 mostra a grande importância de bens de capital, destacadamente o item caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânico (27% do total das vendas das MPMEs), assim como de plásticos e suas obras. A esses itens juntam-se produtos tão diversos quanto máquinas, aparelhos e materiais elétricos e suas partes; móveis e mobiliário médico-cirúrgico; instrumentos e aparelhos de óptica, fotografia ou cinematografia, de medida, de controle ou de precisão; açúcares e produtos de confeitaria; produtos diversos das indústrias químicas; e veículos automóveis, tratores e ciclos, suas partes e acessórios.

Gráfico 5

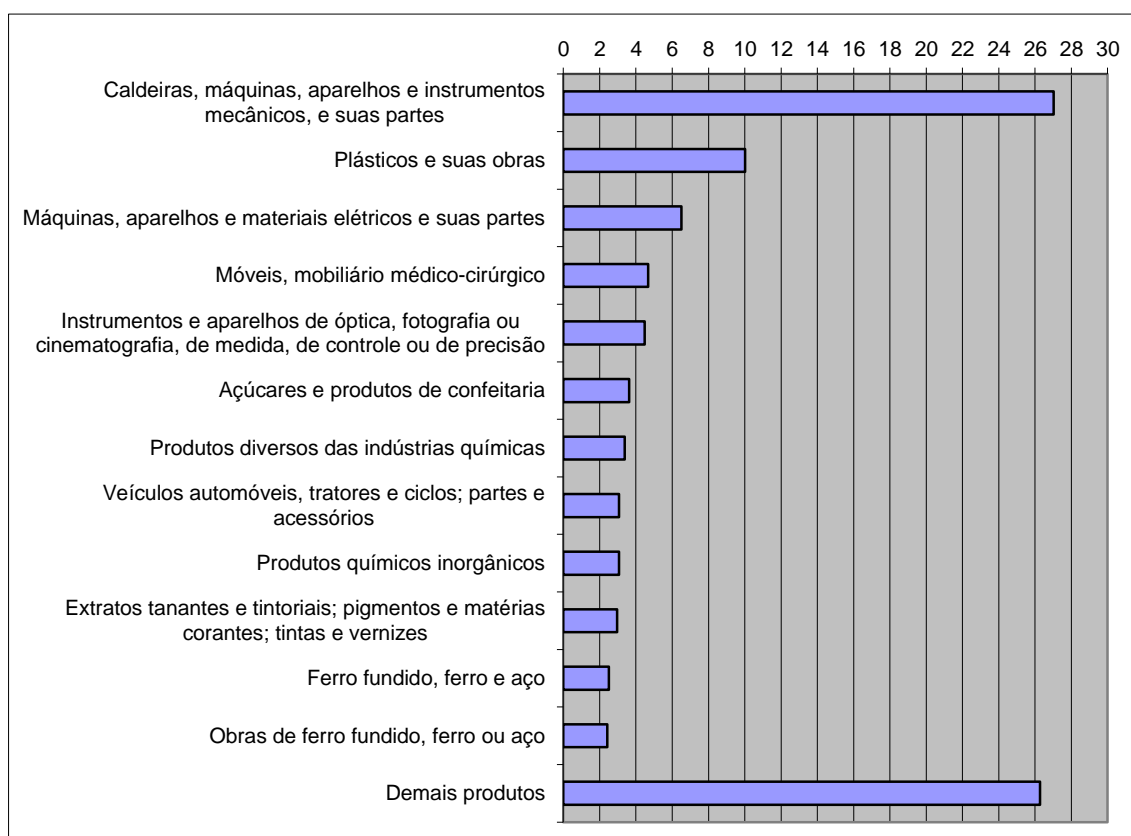
Participação das micro, pequenas e médias empresas nas exportações do Brasil para o Peru– 2005-2010 (em %)



Fonte: Funcex, com base em dados da Secex/MDIC.

Gráfico 7

Composição das exportações das micro, pequenas e médias empresas brasileiras para o Peru, segundo principais produtos– 2009 (em %)



Fonte: Funcex, com base em dados da Secex/MDIC.

O mercado peruano possui uma representatividade relativamente maior para as grandes firmas exportadoras brasileiras do que para as MPMEs, visto que menos de 10% destas realizaram alguma exportação para o país vizinho em 2010. Em termos de valor exportado, contudo, o mercado peruano tem baixa importância para todos os portes de empresa, com percentuais inferiores a 1% do total das vendas externas em 2010.

As cifras apresentadas deixam claro que há um importante conjunto de empresas de menor porte com potencial para participar do comércio bilateral, mas que hoje se encontram alijadas deste, especialmente quando se trata das firmas peruanas. É provável que a participação relativamente menor das MPMEs peruanas nas exportações para o Brasil resulte do próprio perfil das vendas, mais concentradas em *commodities* de origem mineral, bens que são tipicamente produzidos e comercializados por empresas de maior porte. Mas é possível inferir também que tais firmas enfrentem dificuldades maiores para entrar no mercado brasileiro do que as que encontram para acessar outros mercados, a despeito da proximidade geográfica e cultural entre os dois países.

Tais dificuldades podem estar relacionadas à existência de barreiras que tornam o acesso ao mercado brasileiro mais caro e mais difícil, implicando custos que são mais difíceis de serem suportados por empresas menores. A superação de tais barreiras pode atuar como importante catalisador das relações comerciais entre os países, integrando um número expressivo de firmas e ajudando a diversificar a pauta peruana de produtos vendidos para o Brasil.

Cabe destacar, nesse sentido, a importância das atividades de promoção comercial como alavancas para as exportações das MPMEs, propiciando a redução de custos de informação e a superação de barreiras relacionadas ao conhecimento do mercado externo e às formas mais eficientes de acessá-lo. Nesse ponto, há um importante papel a ser desempenhado pelas agências de promoção comercial de ambos os países.

Conforme relatado por representante da Agência Brasileira de Promoção de Exportação e Investimentos – Apex-Brasil⁴, há um bom relacionamento e interação da Agência com suas congêneres no Peru, a Agência de Promoción de la Inversión Privada – Proinversión, e com a Comisión de Promoción de Peru para la Exportación y el Turismo – PromPeru. Há Memorandos de Entendimento firmados entre as agências que propiciam a colaboração na organização de missões empresariais nos dois países e também a troca de informações e de experiências, inclusive com o encaminhamento de demandas e necessidades das empresas de um país para a agência responsável no país vizinho. Senso assim, as MPMEs brasileiras e peruanas já contam com bons mecanismos para desenvolver suas atividades de promoção comercial e de investimentos no país vizinho.

Interesses e oportunidades comerciais

Esta seção dedica-se a identificar os produtos em que há maior interesse ou possibilidade de expansão e consolidação de fluxos comerciais entre Brasil e Peru. A metodologia adotada é uma adaptação daquela desenvolvida pela Funcex⁵, e tem como ponto de partida a seleção de produtos⁶ em que há complementaridade comercial entre os países. A complementaridade é entendida como a existência de vantagens comparativas por parte do país exportador e de desvantagens comparativas por parte do país importador. As vantagens e desvantagens são

⁴ Agradecemos ao Sr. Mauro Ferrer Rocha Araújo, Supervisor da Unidade de Cooperação Internacional, pelas valiosas contribuições a este trabalho.

⁵ Ribeiro, 2007.

⁶ Classificação do Sistema Harmonizado a seis dígitos.

calculadas com base nos índices tradicionais de Balassa, tomando por base os fluxos de comércio dos países no período 2008-2010.

Feita a seleção de produtos em que há complementaridade no comércio bilateral, seja nas exportações brasileiras para o Peru ou nas exportações peruanas para o Brasil, é útil dividi-los em três grupos, conforme a situação atual do comércio bilateral, o que implica diferentes estratégias de negociação e de promoção comercial. O primeiro grupo refere-se a produtos em que o potencial de comércio já está bem explorado, ou seja, nos quais o país exportador já possui um *market-share* relativamente elevado nas compras externas do país. Além disso, são produtos que já possuem uma participação minimamente relevante tanto nas exportações totais do país quanto nas exportações destinadas ao parceiro. Este grupo é denominado de **interesses consolidados**. O principal foco de atuação nesses casos deve ser a preservação e o aperfeiçoamento das condições atuais, de forma a que o país exportador mantenha a sólida posição já alcançada no mercado do país importador.

O segundo grupo inclui produtos nos quais o país exportador possuía uma boa posição nas exportações do parceiro no passado recente – com montante relativamente elevado e *market-share* significativo –, mas cujo desempenho, nos últimos anos, vem sendo negativo, implicando uma importante perda de espaço no mercado do país importador. Esse grupo de produtos identifica os **interesses ameaçados**, cabendo, nesse caso, identificar e tentar neutralizar os fatores que podem estar afetando a competitividade do país exportador e causando perda de *market-share* – como, por exemplo, a concessão de preferências comerciais a terceiros países ou a vigência de entraves que possam estar afetando mais diretamente as compras provenientes do parceiro.

O terceiro grupo envolve produtos nos quais se identifica um bom potencial de exportações do país para seu parceiro, mas este potencial ainda não está devidamente explorado, seja em termos de valores absolutos, seja em termos de *market-share* nas importações. São chamados de **interesses potenciais**, em que o foco de atuação deve ser a adoção de ações mais focadas e eficazes de promoção comercial e a redução ou eliminação de barreiras ao comércio, como tarifas, barreiras não tarifárias, procedimentos aduaneiros, custos de transporte etc.

A metodologia de identificação dos três grupos de produtos para cada um dos países é explicada em detalhe no **Apêndice 1** e a lista completa dos produtos incluídos em cada grupo é apresentada no **Apêndice 2**.

A **Tabela 3** resume os resultados obtidos para os interesses comerciais de exportação do Peru para o mercado brasileiro. Foram identificados 107 produtos em que há complementaridade comercial entre os países, no sentido de vantagens comparativas peruanas conjugadas com desvantagens comparativas do Brasil. Considerando a média do triênio 2008-2010, as importações brasileiras destes produtos somaram US\$ 16,4 bilhões, sendo que o Peru respondeu por 4,2% deste total, com montante de cerca de US\$ 690 milhões. Nesses produtos, o Brasil já possui uma participação relativamente importante como destino das exportações peruanas, representando 5,4% do total.

A maior parte destes produtos (82 itens) se encaixa na categoria de interesses potenciais. Nesse grupo, o Brasil realizou importações anuais de US\$ 13,7 bilhões em 2008-2010 e o Peru exportou quase US\$ 8 bilhões para o mundo todo. O comércio bilateral, contudo, foi pouco significativo: as exportações peruanas para o Brasil foram de apenas US\$ 29,9 milhões, respondendo por 0,2% de tudo o que o Brasil importou.

Tabela 3

Interesses e oportunidades comerciais do Peru nas exportações para o Brasil

TIPOS DE INTERESSES COMERCIAIS	Número de produtos SH-6	Importações do Brasil em 2008-2010 (US\$ Milhões)	Market-share do Peru nas importações brasileiras (em %)	Exportações totais do Peru (US\$ Milhões)
Interesses Potenciais	82	13.661,5	0,2	7.894,0
Interesses Ameaçados	10	682,4	26,3	861,4
Interesses Consolidados	15	2.062,1	23,2	3.940,6
Total dos produtos selecionados	107	16.406,0	4,2	12.696,0
<i>Memo</i>				
<i>Total dos produtos comercializados pelos países</i>	<i>4.982</i>	<i>160.434,3</i>	<i>0,5</i>	<i>31.033,2</i>

Fonte: Elaborado pela Funcex a partir de dados básicos do Comtrade/ONU.

Entre os produtos de maior importância neste grupo, em termos da magnitude dos valores importados pelo Brasil, destacam-se óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, minérios de cobre, propano liquefeito e fungicidas. Há também um grande número de produtos das indústrias química, têxtil, metalúrgica, alimentícia (especialmente pescado) e até algumas máquinas e equipamentos (Tabela A2.1 do Apêndice 2).

Há apenas 15 produtos incluídos na categoria de interesses consolidados, cujas exportações peruanas para o Brasil foram de US\$ 478 milhões na média do biênio 2008-2010. O Peru forneceu 23,2% de tudo o que o Brasil importou destes produtos, entre os quais

se destacam catodos de cobre e minério de zinco. Neste último, o *market-share* do Peru nas importações brasileiras alcançou 89,1%.

Por fim, há dez produtos classificados como interesses ameaçados, cujas exportações peruanas para o Brasil foram de US\$ 179,3 milhões na média de 2008-2010, com um *market-share* de 26,3%. Esse mesmo *market-share*, porém, havia sido de 57,0% no triênio 2003-2005. Isso significa que o Peru deixou de exportar para o Brasil cerca de US\$ 200 milhões nestes produtos apenas por conta da redução do *market-share*. Os itens de maior importância neste grupo são fios de cobre refinado, chumbo refinado, prata em formas brutas e zinco não ligado.

Esses números evidenciam dois pontos importantes. Primeiro, que há um conjunto importante de oportunidades comerciais a serem exploradas no mercado brasileiro, com potencial de ganhos substanciais em suas exportações. Considerando os 82 produtos classificados como interesses potenciais, se o Peru fosse capaz de obter um *market-share* da ordem de 10% – bem menor, por exemplo, do que ele tem nos produtos classificados como interesses consolidados ou ameaçados –, haveria um acréscimo de quase US\$ 1,37 bilhão nas exportações do país, um ganho de 4,4% em relação aos níveis atuais.

O segundo ponto é que, até o presente, o Peru não aproveitou adequadamente suas oportunidades de exportação para o Brasil, como evidencia o número reduzido de produtos classificados como interesses consolidados e ameaçados. Nesses últimos, ainda, a crescente concorrência de terceiros países representa um desafio, já tendo trazido prejuízos importantes às suas exportações.

Com respeito aos interesses e oportunidades comerciais de exportação do Brasil para o mercado peruano, foram identificados 264 produtos nos quais existe complementaridade comercial entre os países (**Tabela 4**). Tais produtos representaram um montante de importações peruanas de US\$ 9 bilhões na média do triênio 2008-2010, sendo que o Brasil forneceu 14,0% desse total (377 milhões).

Desses produtos, 88 foram classificados como interesses potenciais, cujas importações peruanas somaram US\$ 2,4 bilhões em 2008-2010. Mesmo se tratando de produtos nos quais o Brasil ainda não explora devidamente seu potencial no mercado peruano, o *market-share* brasileiro já é significativo: 3,1%. Entre os produtos de maior destaque, em termos dos montantes importados pelo Peru, estão milho, óleo de soja, tortas e

outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja, automóveis de passageiros e polietileno (Tabela A2.2 do Apêndice 2). Há ainda diversos produtos das indústrias alimentícia, química, de madeira, de celulose e papel, metalúrgica e de máquinas e equipamentos.

Os interesses consolidados representam uma grande parte dos produtos que possuem complementaridade comercial nas exportações do Brasil para o Peru. São 105 itens cujas importações peruanas foram de US\$ 4,5 bilhões na média de 2008-2010 e dos quais o Brasil foi fornecedor de 16,4% do total (US\$ 520,7 milhões). O item mais importante nesse grupo são os óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, cujas vendas do Brasil para o vizinho foram de US\$ 2,8 bilhões ao ano em 2008-2010. Os demais produtos pertencem principalmente às indústrias química, metalúrgica e de máquinas e equipamentos.

Tabela 4
Interesses e oportunidades comerciais do Brasil nas exportações para o Peru

TIPOS DE INTERESSES COMERCIAIS	Número de produtos SH-6	Importações do Peru em 2008-2010 (US\$ Milhões)	Market-share do Brasil nas importações peruanas (em %)	Exportações totais do Brasil (US\$ Milhões)
Interesses Potenciais	88	2.356,7	3,1	17.745,0
Interesses Ameaçados	71	2.632,4	19,8	11.660,3
Interesses Consolidados	105	4.529,4	16,4	26.133,5
Total dos produtos selecionados	264	9.518,5	14,0	55.538,8
<i>Memo</i>				
<i>Total dos produtos comercializados pelos países</i>	<i>4.982</i>	<i>27.234,0</i>	<i>7,7</i>	<i>182.764,5</i>

Fonte: Elaborado pela Funcex a partir de dados básicos do Comtrade/ONU.

Por fim, há um número expressivo de produtos nos quais o Brasil alcançou uma posição importante no mercado peruano no passado recente, mas vem perdendo espaço nos últimos anos. Os interesses ameaçados incluem 71 itens cujas importações peruanas foram de US\$ 2,6 bilhões em 2008-2010, com o Brasil fornecendo 19,8% desse total. Em 2003-2005, contudo, o *market-share* brasileiro nesse grupo de produtos havia sido de 36,1%. Essa redução de *market-share* representou uma perda de exportações da ordem de US\$ 430 milhões. As perdas mais significativas ocorreram em produtos das indústrias de material de transporte (automóveis de passageiros e de cargas, tratores rodoviários e motocicletas) e siderúrgica (barras e tubos de ferro ou aço, laminados planos de ferro ou aço).

Em síntese, o Brasil já aproveita grande parte das oportunidades comerciais existentes no mercado peruano, mas ainda há um conjunto importante de produtos com bom potencial

de expansão. Causa especial preocupação, porém, o número significativo de produtos cuja posição brasileira está ameaçada, com risco de perda de volume expressivo de exportações.

3. Investimentos diretos

A primeira década do século XXI representou um período importante para o processo de internacionalização das empresas brasileiras, com forte crescimento dos investimentos diretos no exterior. Entre 2001 e 2011, o estoque de investimentos brasileiros no exterior aumentou quase quatro vezes, atingindo US\$ 157,4 bilhões. Os países da América Latina têm sido um dos alvos preferenciais dos investimentos brasileiros, e o Peru não é exceção.

Em 2010, o estoque de investimentos brasileiros no país alcançava US\$ 2,3 bilhões, representando 1,33% de todo o estoque naquele ano e posicionando o Peru como o 14º maior destino dos investimentos brasileiros. Na América Latina, este país era o 3º mais importante, atrás apenas de Argentina e Uruguai. Aliás, 2010 foi um ano especialmente positivo, visto que os investimentos brasileiros no Peru somaram o recorde histórico US\$ 1,55 bilhão. Os investimentos peruanos no Brasil não são tão elevados, mais ainda assim atingem níveis significativos, tendo somado cerca de US\$ 700 milhões em todo o período 2001-2011.

As estatísticas peruanas evidenciam uma participação proeminente do Brasil como investidor no Peru. A despeito de diferenças na forma de apuração dos números em relação às estatísticas brasileiras, o Brasil ocupava em 2010 o quinto lugar entre as principais origens de investimento estrangeiro, respondendo por 5,8% do estoque total de investimentos no Peru, atrás de Espanha, Estados Unidos, África do Sul e Chile.⁷ Dados peruanos referentes ao período 1993-2007⁸ dão conta de que o setor mineral concentrava 81% dos investimentos brasileiros no país, seguido pelos setores de petróleo (9%) e de construção (6,2%).

Até os anos 1980, os investimentos brasileiros no país limitavam-se a empresas transacionais não brasileiras que realizaram investimentos desde suas filiais no Brasil. Nos anos 1990, surgiram os primeiros investimentos genuinamente brasileiros, destacadamente os realizados por empresas do setor de construção civil. Foi apenas na década de 2000, porém, que os investimentos tomaram maior vulto e se diversificaram em termos setoriais.

O perfil dos investimentos brasileiros no Peru pode ser analisado com base no IndexInvest Brasil, elaborado pelo Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento –

⁷ Dados compilados pela Agencia de Promoción de la Inversión Privada – Peru (www.proinversion.gov.pe).

⁸ Idem.

Cindes, que faz um acompanhamento detalhado e desagregado das tendências e características dos investimentos de empresas brasileiras na América Latina por meio da coleta de informações publicadas na imprensa de vários países da região. O indicador considera investimentos realizados no período 2007-2010 e investimentos anunciados em 2011.

Segundo o IndexInvest, os investimentos brasileiros realizados no Peru nos últimos anos concentram-se nos setores de metalurgia, minerais não metálicos, petróleo e gás, produtos químicos e serviços de informação. Entre as principais empresas investidoras estão não apenas os grandes *players*, mas também algumas empresas menores e menos conhecidas que vem experimentando um processo acelerado de internacionalização.

- Gerdau – controladora da SiderPeru, realizou em 2008 investimentos de US\$ 1,4 bilhão para ampliação de sua fábrica. Em 2011, a empresa anunciou investimentos adicionais de US\$ 120 milhões no período 2011-2013 para expansão da fábrica.
- Vale – inaugurou em 2010 a exploração de fosfato na mina da Bayóvar, em Sechura, com investimentos de mais de US\$ 800 milhões.
- Votorantim – assumiu em 2010 o controle da Cia. Minera Milpo (mineradora de zinco), com investimento de US\$ 420 milhões. No mesmo ano, entrou na produção de cimento, com a aquisição de 29,5% da Cementos Portland, com aporte de US\$ 27 milhões. Possui também uma refinaria de zinco em Cajamarquilla. Em 2011, a empresa anunciou novos investimentos na Milpo e na refinaria de Cajamarquilla, além da construção de uma nova refinaria de chumbo.
- Petrobras – detém investimentos de US\$ 120 milhões na perfuração de poços de petróleo na região de Cuzco. Já possui operações de exploração de hidrocarbonetos em diversos lotes, inclusive em sociedade com outras operadoras.
- Neogas – iniciou em 2009 a operação de sua planta de produção de gás natural comprimido (GNC), localizada em Lurin.
- TI Automatos – possui *joint-venture* com a Telefônica na TecTotal, para oferecer serviços de tecnologia da informação.
- Artecola – adquiriu em 2007 a Pegamentos Sintéticos, fabricante de adesivos industriais (ver **Box 1**).

Além destes investimentos, registra-se também a presença de empresas dos setores de construção civil (Camargo Correa, Odebrecht e Andrade Gutierrez), seguros (Sul América), bebidas (Ambev) e insumos para a indústria de alimentos (Duas Rodas), além de diversas firmas que não produzem no país, mas que realizaram investimentos importantes para viabilizar a comercialização de seus produtos, como Natura (cosméticos), Azaléia (calçados) e Vipal (recauchutagem de pneus). Aliás, é importante destacar que, embora os investimentos de maior vulto sejam na exploração de recursos minerais, há um crescente interesse de empresas brasileiras no setor de bens de consumo e em serviços⁹.

Neste ano de 2012 foi anunciado aquele que será o maior investimento brasileiro no exterior, cujo destino é exatamente o Peru: o projeto integrado de gás do Sul do Peru, liderado pelas empresas Petrobras, Odebrecht e Braskem. O projeto vem sendo estudado há três anos e o valor total estimado do investimento é de US\$ 16 bilhões, o que configuraria o maior investimento da história do Peru, com potencial para transformar a estrutura industrial do país. A Petrobras produzirá gás natural no campo de Camisea, na região central do país e a Odebrecht construirá o Gasoduto Andino do Sul, para levar o gás para a região sul, onde a Braskem implantará e operará o Pólo Petroquímico do Sul do Peru.

Em síntese, o mercado peruano já entrou definitivamente no foco de atenção das empresas brasileiras em processo de internacionalização. Embora o setor de exploração mineral ainda seja o que exerce maior atração, o perfil dos investimentos mais recentes já evidencia um claro interesse em explorar o crescente mercado doméstico de bens industriais de consumo e de serviços. A posição do Brasil no ranking de investidores no país, atrás de países menores e/ou mais distantes, como Chile e África do Sul, e bem atrás de Espanha e Estados Unidos, evidencia que ainda há muito espaço a ser explorado. O potencial torna-se ainda maior quando se tem em vista as ótimas perspectivas de crescimento do mercado nos próximos anos, o fato de o Peru apresentar um ambiente bastante amigável para a realização de negócios e a possibilidade de utilizar o país como base de exportação para terceiros mercados, aspecto ainda muito pouco explorado pelas empresas brasileiras.

Os investimentos de empresas peruanas no exterior vêm crescendo de forma significativa nos últimos anos, com um processo crescente de internacionalização das empresas do país, tendo o mercado sul-americano como foco principal. Os investimentos no Brasil ainda são poucos significativos, mas o país já atrai o interesse de diversas empresas do

⁹ Ribeiro e Lima, 2008; Reinoso, 2008.

Peru, com destaque para o grupo Brescia, que realizou recentemente duas importantes aquisições no mercado brasileiro (Box 2).

Box 1: Investimento brasileiro no Peru: Artecola

A Artecola é uma empresa familiar brasileira fundada em 1948, especializada na fabricação de adesivos, laminados especiais, plásticos de engenharia e EPIs (equipamentos de proteção individual), e que conta com mais de 1.700 funcionários. Com sede no Rio Grande do Sul, possui oito plantas produtivas no Brasil e seis no exterior, na Argentina, na Colômbia, no Chile, no Peru e no México (duas). Seu processo de internacionalização iniciou-se em 1998, com a aquisição de uma unidade na Argentina.

O ano de 1997 foi marcante para a empresa, com a definição de um modelo estratégico pautado pela performance regional, com foco no mercado latino-americano. Foram estabelecidas, então, quatro diretrizes: crescimento por meio dos setores em que atuava; através de novos negócios e aquisições; adotando soluções inovadoras; e com crescimento e obtenção de posicionamento de referência na América Latina. Neste momento, a empresa inicia, para valer, seu processo de internacionalização.

A Artecola é uma empresa cuja produção é intensiva em tecnologia, podendo ser considerada uma transnacional de nova geração e de internacionalização tardia, e escolheu países culturalmente próximos para sua expansão externa. Desenvolve parcerias com empresas de ponta no desenvolvimento tecnológico, líderes em seus mercados, o que permite o fornecimento de produtos de acordo com padrões globais de produtividade e competitividade. A empresa constitui-se hoje em padrão de referência na América Latina nos mercados em que atua.

No Peru, a empresa instalou primeiramente um centro de distribuição em 2003, e adquiriu uma empresa local em 2007, iniciando a produção no país. Passar a produzir no país foi uma exigência para reduzir o custo de produção, aproximar-se dos clientes e ter conhecimento mais aprofundado do mercado, a fim de desenvolver produtos adequados às suas necessidades. Hoje a Artecola é o terceiro maior player do mercado local.

A empresa tem sido muito bem sucedida em sua estratégia de internacionalização. Segundo estudo da Fundação Dom Cabral (“Ranking das Transnacionais brasileiras 2010 –

Crescimento e Gestão Sustentável no Exterior”), a empresa ocupava em 2010 o 14º lugar entre as empresas mais transnacionalizadas do Brasil, tendo obtido 20,8% de suas receitas no exterior (17ª no ranking brasileiro), possuindo 24,6% de seus ativos no exterior (12ª do ranking) e empregando 20,6% de seus funcionários no exterior (15ª do ranking).

Em linha com sua estratégia de investir maciçamente em inovação, a empresa iniciou um projeto para criação de oito centros de competência em inovação, sendo que cinco deles estarão localizados em suas filiais no exterior, um deles no Peru. O projeto envolve recursos da ordem de US\$ 16 milhões, contando, inclusive com apoio oficial, por meio da Financiadora de Estudos e Projetos – Finep, ligada ao Ministério da Ciência e Tecnologia do Brasil. Os recursos se destinam a equipar os laboratórios desses países e prepará-los para o desenvolvimento de produtos inovadores, bem como atuar na capacitação e treinamento das equipes.

Fontes: Machado, 2009; www.artecola.com.br; Fundação Dom Cabral.

Box 2: Investimento peruano no Brasil: Grupo Brescia

O Grupo Brescia tem uma longa história na economia peruana, que remonta às primeiras décadas do século XX, e é um dos maiores do país. Atualmente controla ou possui participação acionária relevante em empresas de diversas atividades econômicas, como mineração, pesca, finanças, seguros, hotelaria, petroquímica e construção civil.

O grupo está em pleno processo de internacionalização, com investimento em diferentes países sul-americanos, destacadamente o Chile. No Brasil, o grupo iniciou suas atividades em 2008, por meio da aquisição de 100% das ações da Mineração Taboca por US\$ 400 milhões. A operação foi realizada por meio de sua controlada, a mineradora Minsur S.A., que é a terceira maior empresa do mundo na extração e refino do estanho, detendo cerca de 12% do mercado mundial.

A Mineração Taboca extrai minério de estanho em plena Amazônia, produzindo em torno de 7 mil toneladas do metal por ano, com um potencial que permite a exploração durante 20 a 25 anos. O minério é transportado à fundição da Mamoré, subsidiária da Taboca localizada em Pirapora, região metropolitana de São Paulo, onde passa pelo processo de refino para se transformar em estanho metálico.

Em 2012, outra subsidiária do grupo, a EXSA S.A. adquiriu, juntamente com a chilena ENAEX S.A., 50% do capital da IBQ Indústria Químicas S.A. (Britanite), empresa localizada no estado do Paraná, mas que está presente em todo o território brasileiro, com filiais em nove Estados e parcerias operacionais nos demais, além de exportar para 16 países. A Britanite detém cerca de 45% do mercado brasileiro de explosivos civis e serviços de desmonte de rocha e é uma das maiores fabricantes de explosivos da América Latina, com um faturamento aproximado de US\$ 150 milhões ano.

Fontes: <http://elcolumnista.perublog.net/2010/03/19/historia-del-grupo-brescia-per/>, <http://www.mtaboca.com.br/eng/home/minsur.asp>, <http://www.britanite.com.br/noticias.asp?id=51>.

4. Barreiras ao comércio

O comércio de mercadorias entre Brasil e Peru é regulado pelo Acordo de Complementação Econômica nº 58 (ACE-58), firmado entre os países do Mercosul e o Peru em 30/11/2005 e vigente desde 1º de janeiro de 2006. O acordo previa um cronograma de desgravação tarifária bastante longo e gradual para os cerca de 6.700 itens da classificação de mercadorias da Aladi (Naladi/SH), Tal cronograma previa desgravação mais acelerada das tarifas aplicadas pelo Brasil às exportações peruanas, refletindo o reconhecimento das assimetrias de tamanho e grau de competitividade entre os dois países.

No caso das preferências outorgadas pelo Brasil ao Peru, 20% dos produtos (1.349 itens da Naladi/SH) passaram a gozar de tarifa zero nas importações brasileiras já no primeiro ano do acordo. Os demais respeitaram um cronograma de redução anual das tarifas entre 2007 e 2012. A principal rodada de desgravação ocorreu em 1º de janeiro de 2012, quando todos os produtos já puderam ser importados sem tarifas – com exceção de 12 itens que foram excluídos do acordo: sete do setor de produção de açúcar; dois de álcool etílico; pneus recauchutados ou usados; artefatos de matérias têxteis, calçados, chapéus e artefatos de uso semelhante, usados.

As preferências outorgadas pelo Peru ao Brasil previam uma desgravação mais lenta. Apenas 9,7% dos produtos (649 itens) alcançaram tarifa zero já em 2006 e outros 58 itens (0,8%) chegaram a zero em 2009. A grande maioria dos produtos (5.088, ou 75,77% do total) terá tarifa zero somente em 2014. Os produtos restantes (909 itens, ou 13,5% do total) só alcançarão 100% em 2016 ou 2019.

A despeito da demora na desgravação total, os exportadores brasileiros já contam com boa margem de preferência no acesso ao mercado peruano, visto que a preferência média aplicada a todos os produtos é de 79,2% e a mediana, de 80%. Entre os produtos que ainda possuem margens de preferência relativamente baixas destacam-se:

- tratores, automóveis e caminhões (margens de preferência de apenas 25%), em contraste com autopeças e outros veículos, que já contam com margens elevadas;
- calçados, confecções e tecidos (margens de 60%);
- carnes, cereais, vinhos e produtos agrícolas e agroindustriais diversos (margens entre 25% e 60%); e
- produtos de plástico e de papel (60%).

Considerando-se os 264 produtos anteriormente identificados como interesses comerciais do Brasil no mercado peruano, a grande maioria (238 itens) ainda não desfruta de tarifa zero nas vendas para o Peru, incluindo-se aí um produto que foi excluído do acordo comercial: “outros açúcares de cana, de beterraba e sacarose quimicamente pura, no estado sólido”. A maioria dos itens alcançará tarifa zero em 2014, mas restarão ainda 21 itens que só gozarão de tarifa zero em 2019. Portanto, as tarifas de importação ainda são uma barreira relevante para a exportação de diversos produtos nos quais o Brasil apresenta bom potencial no mercado peruano.

Em termos comparativos, é importante destacar que o Peru fez concessões bem mais importantes no acordo de livre comércio assinado com os Estados Unidos, que passou a vigorar em 2009. Já naquele ano, cerca de 80% dos produtos industriais e 90% dos produtos agrícolas exportados pelos norte-americanos ao mercado peruano passaram a gozar de margem de preferência de 100%. Além disso, foi acordada a redução ou eliminação de diversas barreiras não tarifárias que afetavam o comércio bilateral.

Nas exportações peruanas para o Brasil, todos os produtos identificados como oportunidades comerciais já possuem pleno acesso preferencial desde 1º de janeiro de 2012. Outras barreiras ao comércio, todavia, apresentam-se como limitadores talvez ainda mais importantes do que as tarifas.

Um estudo desenvolvido há alguns anos pela Funcex¹⁰ promoveu entrevistas e consultas a organizações de promoção comercial de cinco países andinos (Peru, Bolívia, Equador, Colômbia e Venezuela) e identificou diversos elementos comuns que, na opinião dos entrevistados, representam barreiras importantes para a expansão das vendas ao Brasil. Entre elas destacam-se:

- **Elevados custos de transporte:** os problemas de integração física são apontados como o principal obstáculo ao crescimento do comércio.
- **Discricionariedade das políticas de importação no Brasil:** complexidade dos procedimentos e falta de estabilidade nas normas brasileiras de comércio exterior, bem como o tempo despendido para liberação de licenças de importação.
- **Barreiras sanitárias e fitossanitárias:** tempo e custos envolvidos na obtenção dos certificados e registros exigidos nas importações de produtos de origem animal e vegetal no Brasil.
- **Barreiras técnicas:** regulamentos técnicos e exigências de rotulagem.
- **Assimetria de tamanho:** as empresas exportadoras dos países andinos são, em sua maioria, de pequeno e médio porte, e enfrentam dificuldades para atender as demandas das empresas brasileiras. Essas empresas têm também maior dificuldade de arcar com os custos impostos pelas exigências técnicas, sanitárias e fitossanitárias e pelos procedimentos aduaneiros no Brasil.
- **Falta de informações sobre empresas importadoras no Brasil:** a proibição da divulgação de informações sobre importadores brasileiros é apontada por todas as organizações de promoção de exportações como o principal obstáculo ao desenvolvimento de suas atividades.

Em síntese, há a percepção de que exportar para o Brasil é muito complexo. Além de enfrentar as dificuldades de transporte, os exportadores andinos reclamam das exigências regulatórias e dos procedimentos aduaneiros adotados pelo País. Com oferta limitada, as preferências unilaterais concedidas pelos Estados Unidos, a maior previsibilidade de regras e, em muitos casos, custos de fretes mais reduzidos tornam o mercado norte-americano mais atraente para os produtores andinos.

¹⁰ Ribeiro, 2006

A esse quadro junta-se um maior ativismo recente do governo brasileiro no sentido de prover proteção e estímulo à produção industrial doméstica, consubstanciado nas medidas constantes do Plano Brasil Maior, lançado em 2011. Na verdade, a combinação de medidas de proteção com a mobilização de instrumentos de política industrial e de estímulo às exportações – como reduções de impostos, desoneração da folha de salários de determinados setores e novos instrumentos de financiamento à produção e às exportações – configuram uma estratégia baseada não apenas no estímulo à aquisição de bens produzidos no país, mas também no aumento do “conteúdo nacional” destes bens. Tais medidas vêm na esteira das crescentes preocupações com a eventual “desindustrialização” da economia brasileira, cujos sintomas seriam o fraco crescimento recente da produção industrial no país, a forte valorização cambial e o aumento contínuo da penetração de bens importados no consumo doméstico.

Entre as medidas adotadas recentemente e que teriam impacto restritivo sobre as importações destacam-se as seguintes:

- Aumento do IPI incidente sobre automóveis, concedendo em paralelo reduções deste imposto para empresas que tenham fábricas no Brasil e que cumpram requisitos de conteúdo local mínimo;
- Suspensão de benefícios tarifários (redução de alíquotas de importação no regime conhecido como *ex-tarifário*) para máquinas e equipamentos usados;
- Concessão de preferência de até 25% nos preços cobrados por produtores nacionais nas compras governamentais de setores selecionados, em relação aos preços oferecidos por concorrentes estrangeiros;
- Renegociação do ACE 55, que reduz a zero as tarifas de importação no comércio de veículos automotores entre Brasil e México, para evitar o aumento do déficit no comércio bilateral desses produtos;
- Aumento temporário da lista de exceções à Tarifa Externa Comum, com a inclusão de 100 novos produtos¹¹ – proposta apresentada pelo Brasil e aprovada pelo bloco em dezembro de 2011;

¹¹ Até o fechamento deste trabalho, o governo brasileiro ainda não havia definido os produtos que comporão a nova lista.

- Reforço das atividades de defesa comercial, com redução de prazos para investigações de *dumping*, salvaguardas e subsídios, bem como para aplicação de direitos provisórios;
- Adoção de legislação de defesa comercial específica para evitar que países cujas importações estejam sujeitas a medidas anti-dumping ou salvaguardas burlam tais restrições por meio de operações triangulares (*circumvention*);
- Elevação de tarifas de um número expressivo de produtos.

De modo geral, as medidas adotadas até o momento não afetam as importações originárias do Peru, seja porque estão focadas em setores nos quais as vendas peruanas são irrelevantes ou inexistentes, como a indústria automobilística e a de máquinas e equipamentos, seja porque têm como principal alvo a China e outros países asiáticos, cuja concorrência é muitas vezes reputada como desleal. Entretanto, não se pode descartar que novas restrições de cunho não tarifário venham a afetar os exportadores peruanos. Isso pode não ser tão relevante para os fornecedores atuais, que se concentram em setores não priorizados pela política industrial (com a importante exceção da indústria de confecções). Mas pode ser uma barreira importante à entrada de novos exportadores, especialmente aqueles cujos produtos foram classificados como interesses potenciais na seção 3 e que se relacionam a uma gama mais diversificada de bens industriais.

5. Outros acordos e instrumentos de cooperação

Os últimos anos têm sido pródigos no desenvolvimento de negociações e iniciativas conjuntas entre Brasil e Peru, refletindo-se em número elevado de acordos, convênios e memorandos de entendimento envolvendo temas os mais variados, como integração física e econômica, cooperação científica e tecnológica, conservação da flora e da fauna na Amazônia, repressão ao tráfico de drogas, desenvolvimento do transporte fluvial e defesa. O **Quadro 1** apresenta algumas das principais iniciativas bilaterais, excetuando-se o acordo de livre comércio, já mencionado anteriormente.

O trabalho diplomático bilateral tem sido intenso desde a década de 70, período em que foi firmado o Acordo Básico de Cooperação Científica e Tecnológica, que desde então tem sido complementado por grande número de acordos complementares que tratam de temas e mecanismos específicos na área de ciência e tecnologia. Uma iniciativa de grande relevância, datada de 1987, foi o Programa de Ação de Puerto Maldonado, que criou grupos

de trabalho e programas que impulsionaram a integração em temas tão variados como cooperação fronteiriça, cooperação técnica, incentivos ao intercâmbio comercial, cooperação amazônica, combate ao narcotráfico e trânsito de pessoas, veículos e mercadorias. Os anos seguintes foram marcados por crescente aproximação entre os países, beneficiada pela maior estabilidade econômica e econômica e pela crescente abertura de ambos os países à economia mundial.

O ano de 2003 foi particularmente importante em vista da visita de trabalho do então presidente peruano, Alejandro Toledo, a Brasília, com o propósito de avançar na construção de uma “aliança estratégica” entre os dois países. Naquele momento, foi ressaltado o interesse mútuo em incrementar o comércio bilateral, reconhecendo-se a necessidade urgente de avançar na negociação de uma área de livre comércio entre o Mercosul e a Comunidade Andina, assim como em questões relacionadas a: segurança regional e bilateral; acesso progressivo do Peru ao Sistema de Vigilância e Proteção da Amazônia; democracia, direitos humanos, governabilidade e desenvolvimento; integração da infra-estrutura regional (no âmbito da IIRSA); meio ambiente e Amazônia; relações culturais e turismo. Nos anos seguintes, as relações bilaterais foram aprofundadas por meio de grande número de visitas oficiais de autoridades, inclusive de visitas presidenciais, que foram acompanhadas da assinatura de diversos acordos, convênios e memorandos de entendimento.

Quadro 1
Principais Acordos e Iniciativas Bilaterais

Mecanismo	Vigência	Observações
Acordo Básico de Cooperação Científica e Tecnológica	1976	Inclui um grande número de acordos complementares que tratam de temas e mecanismos específicos na área de ciência e tecnologia.
Acordo para a Conservação da Flora e da Fauna dos Territórios Amazônicos da República Federativa do Brasil e da República do Peru.	1977	-
Convênio de Assistência Recíproca para a Repressão do Tráfico Ilícito de Drogas que Produzem Dependência.	1979	-
Programa de Ação de Puerto Maldonado	1987	Inclui a criação de grupos de trabalho e de programas relacionados a cooperação fronteiriça, cooperação técnica, incentivos ao intercâmbio comercial, cooperação amazônica, combate ao narcotráfico e trânsito de pessoas, veículos e mercadorias.
Comissão de Cooperação Brasileiro-Peruana.	1989	Instalada em conformidade com o estabelecida pelo Tratado de Amizade e Cooperação entre a República Federativa do Brasil e a República do Peru, de 1979.
Acordo sobre Transporte Internacional Terrestre	1990	Acordo multilateral entre Brasil, Argentina, Bolívia, Chile, Paraguai, Peru e Uruguai
Acordo sobre Serviços Aéreos Sub-regionais (Acordo de Fortaleza)	1996	Acordo multilateral entre Brasil, Argentina, Bolívia, Chile, Paraguai, Peru e Uruguai
Memorando de Entendimento sobre Integração Física e Econômica	2003	Países se comprometem a dar amplo apoio à Iniciativa para a Integração da Infra-Estrutura Regional da América do Sul (IIRSA) com vistas a acelerar o início da execução dos Eixos de Integração e Desenvolvimento que estruturarão o espaço sul-americano.
Memorando de Entendimento sobre Cooperação em Matéria de Vigilância e Proteção da Amazônia	2003	
Acordo sobre Facilitação para o Ingresso e Trânsito de seus Nacionais em seus Territórios.	2004	-
Comissão Mista Permanente em Matéria Energética, Geológica e de Mineração	2006	-
Memorando de Entendimento para Promoção de Comércio e Investimentos	2006	
Mecanismo de Consulta e Cooperação entre os Ministérios das Relações Exteriores e da Defesa de ambos os países	2007	Propósito é o de promover o diálogo e a cooperação em matéria de segurança internacional e de defesa.
Convênio de Integração Energética	2009	Firmado entre os Ministérios de Minas e Energia de Brasil e Peru.
Acordo de Cooperação em Matéria de Desenvolvimento do Transporte Fluvial nos Rios Amazônicos	2009	-
Acordo Quadro para o Estabelecimento de uma Zona de Integração Fronteiriça Brasil-Peru	2009	-
Acordo sobre Facilitação de Transporte de Veículos Particulares	2009	
Acordo Bilateral sobre Serviços Aéreos	2009	
Acordo-Quadro para o Estabelecimento de Sistemas de Controle Integrado em Postos de Fronteira do Brasil e do Peru	2009	-

Fonte: Ministérios das Relações Exteriores do Brasil e do Peru.

É importante destacar as diversas iniciativas bilaterais no sentido de facilitar o transporte e o trânsito de pessoas e de mercadorias entre os países. O trânsito de pessoas na fronteira entre Brasil e Peru é regulado pelo Acordo sobre Facilitação para o Ingresso e Trânsito de seus Nacionais em seus Territórios, firmado em 2005. Este acordo estabelece que “os nacionais de cada uma das Partes poderão ingressar, transitar e sair do território da outra

Parte mediante a apresentação de seu documento nacional de identificação vigente e o cartão imigratório correspondente, sem necessidade de Visto. (...) O documento nacional de identificação com o qual se tenha realizado o ingresso será reconhecido pelas autoridades de cada uma das Partes para todos os efeitos migratórios, civis e administrativos.” (Decreto Nº 5.537, da República Federativa do Brasil, de 13 de setembro de 2005).

Outros acordos importantes são os que regulam o transporte internacional terrestre e o transporte aéreo sub-regional entre os dois países. Ambos são, na verdade, acordos multilaterais que envolvem também Argentina, Bolívia, Chile, Paraguai e Uruguai. O primeiro foi firmado em 1990 e o segundo em 1996, sendo conhecido como “Acordo de Fortaleza”.

O acordo de transporte aéreo com o Peru, embora não represente um acordo de “céus abertos”, possui o nível mais elevado de liberdade entre todos os acordos do tipo negociados pelo Brasil, alcançando a chamada 6ª liberdade. Isto significa que as empresas autorizadas pelos países têm os seguintes direitos: (i) de sobrevoar o território do Estado contratante; (ii) de fazer uma escala técnica (para reabastecimento ou manutenção) no território do outro Estado contratante, sem embarcar ou desembarcar passageiros ou carga; (iii) de transportar passageiros e carga entre o território do outro Estado contratante e o território de um terceiro Estado, no âmbito de um serviço aéreo destinado a ou proveniente do Estado de nacionalidade da aeronave; e (vi) de transportar passageiros e carga, através do território do Estado de nacionalidade da aeronave, entre o território de um terceiro Estado (ponto aquém) e o território do outro Estado contratante.

Por fim, uma iniciativa de grande relevância foi o Memorando de Entendimento sobre Integração Física e Econômica, assinado pelos países em 2003, pelo qual se comprometem a dar amplo apoio à Iniciativa para a Integração da Infra-Estrutura Regional da América do Sul (IIRSA) com vistas a acelerar o início da execução dos Eixos de Integração e Desenvolvimento no âmbito sul-americano.

6. Logística

Segundo dados da aduana brasileira para o biênio 2010-2011, 75,6% das exportações brasileiras para o Peru são feitas por via marítima, 15,1% por via rodoviária e 8,3% por via aérea. Nas importações, 87,7% são feitas por via marítima e 12,0% por via aérea, sendo insignificantes as vendas efetuadas por via rodoviária. Na verdade, a ampla fronteira terrestre

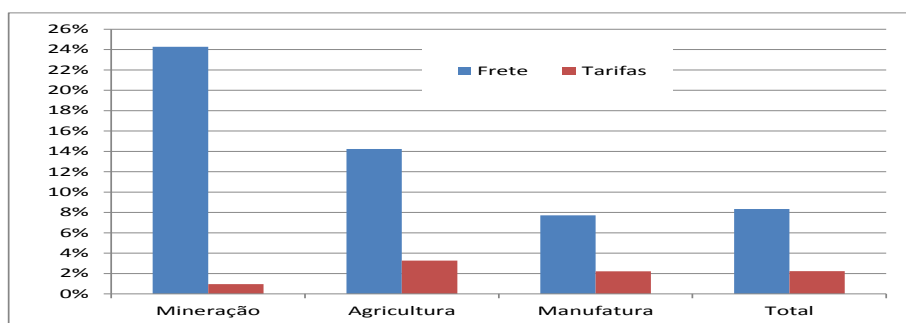
compartilhada pelos países localiza-se em plena região amazônica, com baixíssima densidade demográfica e notáveis deficiências de acesso rodoviário e ferroviário.

Assim, a maior parte da carga transportada precisa percorrer distâncias bem maiores para chegar ao país vizinho. Tipicamente, um produto exportado pelo Peru para o Brasil precisa se deslocar de um porto localizado no Oceano Pacífico para um porto brasileiro no Oceano Atlântico, atravessando o Canal do Panamá ou contornando o extremo meridional da América do Sul. Em qualquer caso, o transporte envolve distâncias e tempo muito maiores do que seriam caso houvesse opções eficientes de transporte por via terrestre.

Isso implica custos relativamente elevados de transporte entre os dois países, superando largamente os custos referentes às tarifas de importação. No caso das exportações peruanas para o Brasil, o **Gráfico 8** ilustra que os fretes representam um adicional de cerca de 8% em relação ao custo FOB de exportação. Isso representa quatro vezes o custo referente às tarifas aplicadas pelo Brasil.¹² Os fretes têm um peso relativamente mais elevado nas exportações peruanas de produtos da mineração (24%) e da agricultura (14%).

Gráfico 8

Tarifas efetivamente arrecadadas e custo de fretes nas importações brasileiras provenientes do Peru (em % *ad valorem*, para o ano de 2010)



Fonte: INT com dados do INTRADE.

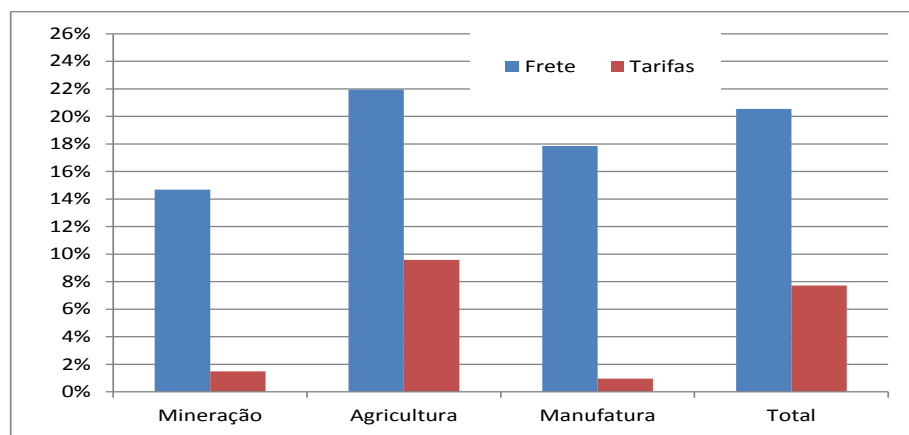
O quadro é semelhante no caso das exportações brasileiras para o Peru (**Gráfico 9**). Enquanto a tarifa média efetivamente aplicada pelo Peru era de menos de 8% em 2009, o custo de fretes representava um acréscimo de mais de 20%, pesando principalmente nos produtos agrícolas (22%) e nas manufaturas (18%). Deve-se ter em conta que o custo de

¹² O dado de tarifas arrecadadas se refere a 2010. Tendo em vista que em 2012 as tarifas aplicadas pelo Brasil às importações peruanas foi zerada em praticamente todos os produtos, o custo atual seria zero.

frete aqui considerado diz respeito apenas ao transporte internacional, sem considerar os custos relacionados ao tempo de transporte (depreciação, estoques) e aos trâmites aduaneiros.

Gráfico 9

Tarifas efetivamente arrecadadas e custo de fretes nas importações peruanas provenientes do Brasil (em % *ad valorem*, para o ano de 2009)



Fonte: INT com dados do INTRADE.

Esses dados evidenciam que os custos de transporte podem comprometer – e certamente o fazem – a competitividade dos produtos brasileiros e peruanos no mercado do vizinho. Para um importador peruano, por exemplo, pode ser mais barato trazer um determinado produto da China ou de outro país do leste asiático, a despeito da distância física em relação ao Brasil ser várias vezes menor. Torna-se de extrema importância, assim, estimular investimentos que promovam a integração física entre os países por via terrestre.

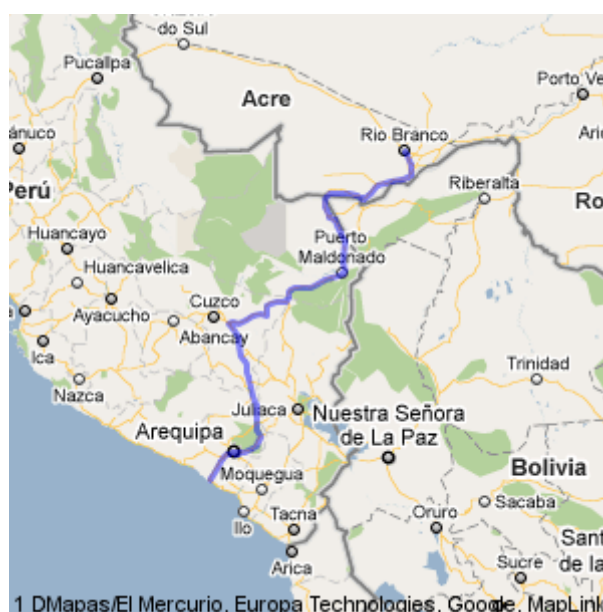
Cientes dessa necessidade, os países da América do Sul lançaram no ano 2000 a Iniciativa para Integração da Infraestrutura Regional Sul-americana – IIRSA. Trata-se de um programa de obras de infraestrutura cujo principal objetivo é promover o desenvolvimento da infraestrutura de transportes, energia e comunicações nos países sul-americanos, visando à integração física entre eles e à consequente promoção do desenvolvimento regional. Vários dos projetos de transporte que vêm sendo desenvolvidos no contexto dessa iniciativa têm o potencial de reduzir significativamente tanto os fretes como os tempos de transporte entre os dois países, particularmente aqueles relacionados às três rodovias transoceânicas, conhecidas no Peru como rodovias transoceânicas sul, centro e norte.

A primeira dessas rodovias foi recentemente concluída em julho de 2011, com a inauguração da ponte sobre o rio Madre de Dios nas cercanias da cidade de Porto Maldonado no Peru. A rodovia possui 2,6 mil quilômetros de extensão, partindo de Rio Branco, no Acre,

e atravessando a floresta amazônica até alcançar a fronteira com o Peru, de onde segue para atravessar a Cordilheira dos Andes e atingir os portos na costa do pacífico: Ilo, Matarani e San Juan de Marcona (ver Figura 1). Levou cerca de seis anos para ser construída por um consórcio formado pelas empresas brasileiras Odebrecht, Andrade Gutierrez, Camargo Corrêa e Queiroz Galvão.

Além dos óbvios benefícios em termos de facilitar o acesso ao mercado do país de bens produzidos no país vizinho, a Rodovia ainda traz ganhos adicionais. Para o Brasil, propicia a redução da distância das rotas comerciais com a Ásia, pela possibilidade de escoar a produção do Norte e do Centro-oeste brasileiro por meio dos portos peruanos no Pacífico. Para o Peru, a rodovia permitirá também maior integração de diversas regiões interiores com o restante do país.

Figura 1. Rodovia Transoceânica “Sul”



A conclusão das duas outras rodovias depende da execução de projetos na região fronteira dos dois países. A transoceânica do centro, ligando o porto de Callao, em Lima, com a cidade brasileira de Cruzeiro do Sul, depende da conclusão do trecho entre a cidade peruana de Pucallpa e Cruzeiro do Sul, projeto que foi ratificado pelos presidentes dos dois países em 2009, mas que ainda está na fase inicial de estudos.¹³ A rodovia do Norte é parte de um projeto bi-modal que liga o porto de Paita na costa do Pacífico até a cidade de

¹³ http://www.iirsa.org/proyectos/detalle_proyecto.aspx?h=29&x=9&idioma=ES.

Yurimaguas na região amazônica peruana. A partir de Yurimaguas, o transporte será feito através de hidrovias até a cidade peruana de Iquitos, na origem do rio Amazonas, e partir daí até Manaus e o Oceano Atlântico. O pleno aproveitamento dessa rota depende basicamente de obras de melhorias nos portos fluviais, capacidade armazenamento e na navegabilidade das hidrovias na região.¹⁴

7. Estimativa de ganhos de comércio

A análise precedente mostra que existe espaço para um crescimento expressivo das relações econômicas entre Brasil e Peru, notadamente no que tange às transações comerciais. Entretanto, apesar dos esforços desenvolvidos nas últimas duas décadas e do nível de prioridade atribuído pelos dois países à integração com seus vizinhos da América do Sul, o comércio bilateral ainda está sujeito a importantes barreiras de ambos os lados.

A efetiva adoção de medidas destinadas a reduzir ou eliminar essas barreiras traria ganhos substanciais às exportações de ambos os países. O Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID fez simulações que permitem calcular a magnitude desses ganhos. As simulações utilizaram um modelo de equilíbrio geral computável dinâmico, no sentido em que incorpora os ganhos de produtividade relacionados à liberalização. Os pressupostos das simulações são os seguintes: (i) eliminação total das tarifas de importação entre os países; (ii) redução de 3% dos custos de facilitação de comércio, modelados como uma margem dos custos de transporte, (3) redução de 50% das barreiras não tarifárias, modeladas como tarifas equivalentes; e (iv) redução de 30% nos custos de transporte. Os resultados envolvem reduções lineares até 2015 (liberalização mais rápida) ou até 2020 (liberalização mais suave), e os valores utilizados como base para os cálculos foram aqueles registrados no comércio bilateral no ano de 2008.

A **Tabela 5** mostra que as exportações do Peru para o Brasil poderiam aumentar em 116,8% até 2015, o que significa um montante adicional de US\$ 1,33 bilhão. A maior parte do ganho está associada à redução dos custos de transporte, o que é coerente com a informação apresentada na seção anterior, de que esses custos têm um peso relativo muito maior do que as tarifas de importação. A eliminação das tarifas geraria um ganho de 11,1%, mas como já foi completada a desgravação no âmbito do acordo de livre comércio Mercosul-

¹⁴http://www.iirsa.org/BancoConocimiento/L/Ib11_cartera_de_proyectos_2011/Ib11_cartera_de_proyectos_2011.asp

Peru, tais ganhos seriam insignificantes a partir de 2012. Os ganhos associados à facilitação de comércio e à redução de barreiras não tarifárias seriam pouco significativos.

Os setores que mais se beneficiariam da redução das barreiras ao comércio seriam têxtil, confecções, metais e produtos de metal, químicos e plásticos.

Tabela 5
Impacto da redução de barreiras comerciais nas exportações do Peru
para o Brasil até 2015
(em % dos valores do ano-base 2008)

	Tarifas	Facilitação de comércio	Barreiras não tarifárias	Custos de transporte	Total
Total	11,1	9,4	1,2	95,1	116,8
Têxteis	23,1	11,6	0,4	137,5	172,5
Confecções	32,2	9,1	4,1	93,1	138,4
Metais e produtos de metal	13,2	10,6	0,4	111,1	135,3
Químicos e plásticos	9,0	8,2	9,8	79,9	106,9
Outros produtos alimentícios	7,8	6,8	7,9	57,9	80,4
Outros produtos agrícolas	3,1	5,8	24,4	42,4	75,7
Minérios	0,4	4,3	0,1	24,9	29,7
Memo:					
Ganho total em US\$ Milhões	127,0	107,7	13,4	1.086,2	1.334,4

Fonte: BID/INT.

Com relação às exportações brasileiras, o aumento percentual das exportações seria muito semelhante, de 117,4%, o que representaria um ganho de US\$ 2,9 bilhões (**Tabela 6**). A maior parte do ganho estaria associada à redução dos custos de transporte, mas a redução de tarifas também teria um papel importante, gerando acréscimo da ordem de US\$ 460 milhões. Nos quesitos facilitação de comércio e barreiras não tarifárias, os ganhos seriam modestos.

Tabela 6
Impacto da redução de barreiras comerciais nas exportações do Brasil
para o Peru até 2015
(em % dos valores do ano-base 2008)

	Tarifas	Facilitação de comércio	Barreiras não tarifárias	Custos de transporte	Total
Total	18,5	8,5	6,7	83,6	117,4
Cereais em grão	10,7	8,9	122,7	89,6	231,9
Têxteis	55,3	11,2	-0,2	135,4	201,7
Calçados e couro	62,8	9,6	0,6	103,4	176,4
Outras manufaturas leves	23,6	8,9	8,9	98,5	140,0
Máquinas e equipamentos	18,4	9,7	8,2	101,7	138,0
Outros produtos alimentícios	19,8	6,4	52,4	59,6	138,3
Metais e produtos de metal	20,0	9,5	0,4	98,2	128,1
Veículos automotores	20,6	9,5	4,1	92,9	127,1
Pecuária	25,6	7,4	0,2	71,6	104,8
Químicos e plásticos	12,7	7,6	11,4	72,9	104,6
Petróleo, gás e carvão	13,7	4,7	0,1	27,0	45,5
Minérios	10,2	4,5	1,7	28,5	44,8
Memo:					
Ganho total em US\$ Milhões	457,1	210,1	166,0	2.062,6	2.895,8

Fonte: BID/INT.

Os setores mais beneficiados seriam o de cereais em grão (especialmente milho), têxtil, calçados e couro, e haveria ganhos tanto para *commodities*, como petróleo, produtos pecuários e minérios, quanto para indústrias mais sofisticadas, como automobilística, química e de plásticos.

Tanto no caso peruano quanto no caso brasileiro, a maior parte dos ganhos seria obtida já nos primeiros anos após a redução das barreiras, de modo que as simulações até o ano de 2020 mostram benefícios adicionais pouco expressivos.

É importante destacar ainda que as simulações foram feitas com base em hipóteses conservadoras. Os esforços de integração bilateral deveriam buscar resultados bem mais ambiciosos, especialmente no que concerne às medidas de facilitação de comércio e à redução dos custos de transporte. Nesse último caso, a recente conclusão da Rodovia Transoceânica tende a trazer importantes impactos positivos, mas são necessárias ações complementares, especialmente na melhoria das condições de tráfego nos trechos rodoviários nacionais. Seria de grande utilidade também a implementação de uma ligação ferroviária entre os países, que melhoraria sensivelmente as condições de custo, principalmente para

produtos de maior volume e menor custo unitário, a exemplo das *commodities* agrícolas e minerais.

8. Aprofundando a integração

As relações econômicas entre Brasil e Peru tiveram uma evolução notável nos últimos anos, com forte crescimento dos fluxos bilaterais de comércio e também dos investimentos diretos. Entretanto, o grau de integração entre os países ainda está aquém de suas possibilidades. Simulações com base em um modelo de equilíbrio geral computável dinâmico mostram que a redução ou eliminação das principais barreiras ao comércio bilateral – tarifárias, não tarifárias, facilitação de comércio e custos de transporte – gerariam ganhos expressivos às exportações de cada país para seu vizinho, da ordem de 120% até 2015, em relação aos valores transacionados em 2008. Além disso, a integração tem sido assimétrica, pois o Peru se aproveitou muito pouco desse potencial até o momento, ao passo que o Brasil já explora adequadamente boa parte desse potencial.

A integração também têm tido maior dificuldade de atingir as empresas de menor porte. Embora as exportações das micro, pequenas e médias empresas dos países para o parceiro tenham crescido de forma expressiva nos últimos anos, sua representatividade no total exportado pelas MPMEs ainda é baixa, comparativamente à importância que têm para as grandes empresas.

Os custos de transporte são a principal barreira para o crescimento do comércio bilateral, conforme atestam as simulações do BID, que mostram que a maior parte dos ganhos está associada à redução desses custos. Isso coloca os investimentos na integração física como fator crucial para o aprofundamento da integração.

As barreiras tarifárias são também um elemento importante que dificulta o acesso de produtos brasileiros ao mercado peruano, enquanto as exportações peruanas para o Brasil sofrem com outros tipos de barreiras, como a discricionariedade das políticas de importação no Brasil e as barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias. A percepção geral é e que exportar para o Brasil é uma tarefa muito difícil, especialmente para as empresas de micro, pequeno e médio porte.

Em vista dessas constatações, é possível identificar alguns pontos aos quais as autoridades dos dois países deveriam dedicar maiores esforços no sentido de reduzir ou eliminar as barreiras que ainda dificultam a integração econômica entre Brasil e Peru.

- Aprimorar a integração física para reduzir os custos de transporte, o que poderia envolver a inclusão de novos projetos no âmbito da IIRSA, como a implantação de uma ligação ferroviária entre os dois países.
- Acelerar o cronograma de desgravação para produtos brasileiros importados pelo Peru, no âmbito do ACE 58.
- Aprimorar os procedimentos aduaneiros no Brasil, com maior rapidez, transparência e estabilidade das normas e regulamentos.
- Prover mais informação aos exportadores dos dois países sobre normas técnicas, exigências sanitárias e fitossanitárias, regras e procedimentos de importação do parceiro.
- Disponibilizar, da forma mais ampla e simples possível, informações sobre empresas importadoras e oportunidades de negócio nos países.
- Negociar um acordo para permitir a realização de transações comerciais bilaterais usando as moedas locais, a exemplo do que já existe entre Brasil e Argentina. Embora esse mecanismo ainda seja pouco utilizado, tem certamente um grande potencial de simplificação e redução de custos nas transações internacionais, especialmente para micro, pequenas e médias empresas.
- Negociar a eliminação ou redução de barreiras não tarifárias ainda existentes no comércio bilateral.

É importante também que as autoridades dos dois países procurem dar foco e prioridade aos produtos identificados como interesses comerciais no mercado do parceiro, elaborando estratégias diferenciadas de ação para os produtos conforme a situação atual do comércio bilateral: (i) preservar e aperfeiçoar as vantagens competitivas atuais, no caso dos interesses consolidados; (ii) identificar e tentar neutralizar os fatores que estejam comprometendo a competitividade no mercado do vizinho, no caso dos interesses ameaçados; e (iii) adotar medidas mais focadas e eficazes de promoção comercial e promover a redução ou eliminação de barreiras ao comércio, no caso dos interesses potenciais.

Referências Bibliográficas

- IGLESIAS, R. O investimento direto no exterior e os interesses empresariais brasileiros na América do Sul. Texto para Discussão Funcex n. 180. Rio de Janeiro:Funcex, 2007.
- MACADAR, B. M. de. *A evolução dos investimentos diretos se empresas gaúchas no exterior*. In O movimento da produção. (Três décadas de economia gaúcha, v. 2). FEE, 2010
- MACHADO, F. N. Estratégias de internacionalização e seus resultados: um caso sul-riograndense. Dissertação de mestrado, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2009.
- REINOSO, A., F. e LIMA, R. Inversiones brasileñas en América del Sur. La perspectiva de los Países Andinos (Perú). Texto para Discussão Funcex n. 187. Rio de Janeiro:Funcex, 2008.
- RIBEIRO, F. e LIMA, R. Investimentos brasileiros na América do Sul: desempenho, estratégias e políticas. Texto para Discussão Funcex n. 191. Rio de Janeiro:Funcex, 2008.
- RIBEIRO, F. Elementos para um programa de promoção das importações brasileiras oriundas dos países andinos. Relatório síntese. Texto para Discussão Funcex n. 169. Rio de Janeiro:Funcex, 2006.
- RIBEIRO, F. Mapeamento dos interesses comerciais da indústria brasileira na América do Sul. Texto para Discussão Funcex n. 181. Rio de Janeiro:Funcex, 2007.

Apêndice 1: Metodologia de identificação de interesses comerciais

A. Interesses do Peru no mercado brasileiro

A seleção de produtos que representam os interesses comerciais parte da identificação dos produtos em que o Peru possui vantagem comparativa e em que o Brasil possui desvantagens comparativas. O país possui vantagem comparativa quando o índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR)¹⁵ é igual ou maior que 1. Há desvantagem comparativa revelada quando o Índice de Desvantagem Comparativa Revelada (IDCR)¹⁶ é igual ou maior que 1.

Além disso, foram eliminados os produtos que possuíam baixa importância absoluta nas importações brasileiras, quais sejam, aqueles cujas importações foram inferiores a US\$ 1 milhão.

A atribuição dos interesses como sendo consolidados, ameaçados ou potenciais obedece aos seguintes critérios:

Interesses consolidados: um determinado produto SH-6 deve cumprir simultaneamente os seguintes requisitos:

- i) Total das exportações peruanas do produto maiores do que US\$ 300 mil na média do triênio 2008-2010 (equivalente a 0,001% das exportações totais do país no período);
- ii) *Market-share* do Peru nas importações do Brasil igual ou maior do que 5%.
- iii) Não ser classificado como interesse ameaçado.

Interesses ameaçados: foram adotados dois requisitos iniciais para selecionar os produtos que tinham boa posição inicial brasileira, tomando-se como base o triênio 2003-2005.

- i) O *market-share* do Peru nas importações brasileiras era igual ou maior do que 5% no biênio.

¹⁵ Este índice é obtido dividindo-se participação que cada produto tem na pauta total de exportação do Brasil pela participação que este mesmo produto tem no total das exportações mundiais. Se o resultado for maior do que um, diz-se que o Brasil tem vantagem comparativa no respectivo produto.

¹⁶ Este índice é obtido dividindo-se participação que cada produto tem na pauta total de importação do país pela participação que este mesmo produto tem no total das importações mundiais. Se o resultado for maior do que um, diz-se que o país tem desvantagem comparativa no respectivo produto.

Para caracterizar, dentre estes produtos inicialmente selecionados, quais vêm tendo mau desempenho no período recente, foi necessário que o produto preenchesse apenas um dos três seguintes requisitos:

- i) Queda do *market-share* peruano nas importações brasileiras igual ou maior do que 5 pontos percentuais entre o triênio 2003-2005 e o triênio 2008-2010;
- ii) *Market-share* peruano no triênio 2008-2010 igual ou menor do que a metade do registrado no triênio 2003-2005;
- iii) Queda do valor das exportações peruanas para o Brasil igual ou maior do que 50% entre os dois triênios.

Interesses potenciais: produtos restantes, que não foram classificados anteriormente como interesses consolidado ou ameaçados.

B. Interesses do Brasil no mercado peruano

A seleção de produtos que representam os interesses comerciais parte da identificação dos produtos em que o Brasil possui vantagem comparativa e em que o Peru possui desvantagens comparativas. O país possui vantagem comparativa quando o índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) é igual ou maior que 1. Há desvantagem comparativa revelada quando o Índice de Desvantagem Comparativa Revelada (IDCR) é igual ou maior que 1.

Além disso, foram eliminados os produtos que possuíam baixa importância absoluta nas importações peruanas, quais sejam, aqueles cujas importações peruanas foram inferiores a US\$ 300 mil.

A atribuição dos interesses como sendo consolidados, ameaçados ou potenciais obedece aos seguintes critérios:

Interesses consolidados: um determinado produto SH-6 deve cumprir simultaneamente os seguintes requisitos:

- iv) Total das exportações brasileiras do produto maiores do que US\$ 1 milhão na média do triênio 2008-2010 (equivalente a 0,0004% das exportações totais do país no período);
- v) *Market-share* do Brasil nas importações do Peru igual ou maior do que 10%.

- vi) Não ser classificado como interesse ameaçado.

Interesses ameaçados: foram adotados dois requisitos iniciais para selecionar os produtos que tinham boa posição inicial brasileira, tomando-se como base o triênio 2003-2005.

- ii) O *market-share* do Brasil nas importações peruanas era igual ou maior do que 10% no biênio.

Para caracterizar, dentre estes produtos inicialmente selecionados, quais vêm tendo mau desempenho no período recente, foi necessário que o produto preenchesse apenas um dos três seguintes requisitos:

- iv) Queda do *market-share* brasileiro nas importações peruanas igual ou maior do que 10 pontos percentuais entre o triênio 2003-2005 e o triênio 2008-2010;
- v) *Market-share* brasileiro no triênio 2008-2010 igual ou menor do que a metade do registrado no triênio 2003-2005;
- vi) Queda do valor das exportações brasileiras para o Peru igual ou maior do que 50% entre os dois triênios.

Interesses potenciais: produtos restantes, que não foram classificados anteriormente como interesses consolidado ou ameaçados.

Apêndice 2: Produtos selecionados como interesses comerciais para Peru e Brasil.

INTERESSES E OPORTUNIDADES COMERCIAIS DO PERU NAS EXPORTAÇÕES PARA O BRASIL

Utilizando os valores médios dos triênios 2003/05 e 2008/10

PRODUTOS Classificação 6 dígitos do Sistema Harmonizado (SH)		Índices 2008/10		Importação do Brasil					
				2003/05			2008/10		
				Total	Com origem o Peru		Total	Com origem o Peru	
S.H.	Descrição	IVCR Peru	IDCR Brasil	Valor (US\$ Milhões)	Valor (US\$ Milhões)	Market-share (Em %)	Valor (US\$ Milhões)	Valor (US\$ Milhões)	Market-share (Em %)
	INTERESSES POTENCIAIS	-	-	4.266,8	2,0	0,0	13.661,5	29,9	0,2
2710-00	Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, exceto óleos brutos, e preparações	1,5	1,4	2.271,5	0,0	0,0	8.451,2	8,0	0,1
2603-00	Minérios de cobre e seus concentrados	66,1	2,0	383,5	0,0	0,0	873,0	6,8	0,8
2711-12	Propano, liquefeito	2,0	2,6	94,4	-	-	704,6	-	-
3808-20	Fungicidas	1,1	6,4	282,7	-	-	446,0	-	-
2815-12	Hidróxido de sódio (soda cáustica) em solução aquosa	4,7	7,0	88,1	-	-	279,8	5,8	2,1
8502-13	Grupos eletrogêneos de motor de pistão, de ignição por compressão, de potência	1,2	3,5	9,7	-	-	222,9	-	-
0304-20	Filés de peixes, congelados	2,6	1,5	57,1	0,1	0,2	202,9	0,0	0,0
2711-13	Butanos, liquefeitos	1,3	1,1	142,2	-	-	190,1	-	-
3923-30	Garrafas, garrafas, frascos, artigos semelhantes, de plásticos	3,3	2,5	76,7	0,0	0,0	185,0	-	-
3907-60	Tereftalato de polietileno, em forma primária	1,2	1,5	171,2	-	-	164,1	0,0	0,0
1801-00	Cacau inteiro ou partido, em bruto ou torrado	1,5	1,7	84,3	-	-	159,5	-	-
2309-90	Outras preparações para alimentação de animais	3,0	1,4	64,9	0,6	0,9	149,7	0,2	0,1
2510-10	Fosfatos de cálcio naturais, fosfatos aluminocálcicos naturais, cret-fosfatado, não	3,5	5,3	53,0	-	-	134,3	3,6	2,7
0713-33	Feijão comum, seco, em grão, mesmo pelado ou partido	2,4	8,1	31,9	-	-	132,4	0,0	0,0
0305-69	Outros peixes secos, mesmo salgados, mas não defumados	5,2	12,1	56,5	-	-	125,6	-	-
7228-30	Barra de outras ligas de aços laminadas, estiradas ou extrudadas a quente	2,6	1,4	17,8	-	-	79,5	-	-
0703-10	Cebolas e "echalotes", frescas ou refrigeradas	5,3	2,8	23,4	-	-	74,6	-	-
8474-90	Partes de máquinas e aparelhos da posição 8474	1,1	1,1	15,3	0,0	0,0	72,5	0,1	0,1
6002-30	Outros tecidos de malha, de largura > 30cm, contendo => 5%, em peso, de fios c	2,0	1,3	6,0	-	-	58,9	0,0	0,0
1209-91	Sementes de produtos hortícolas, para semeadura	1,8	1,6	19,4	0,0	0,1	49,0	0,9	1,8
5402-31	Fios texturizados, de náilon ou de outras poliamidas, título <= 50 tex por fio simp	1,2	5,2	11,4	-	-	47,3	0,1	0,1
7326-11	Esteras e artefatos semelhantes, para moinhos, forjadas ou estampadas, de ferro	3,4	6,7	8,1	0,2	2,6	46,2	-	-
2807-00	Ácido sulfúrico e ácido sulfúrico fumante (oleum)	20,6	2,8	18,4	-	-	44,2	-	-
0303-75	Esquais, congelados, exceto fígado, ovas, sêmen, ou filés e outras carnes da po	4,8	16,1	6,1	0,0	0,8	37,3	0,9	2,4
2528-90	Outros boratos naturais; ácidos bóricos naturais com teor máximo de 85% de H3	43,8	13,2	17,8	0,5	2,7	31,2	0,7	2,2
3904-22	Policloreto de vinila, plastificado, em forma primária	1,7	1,7	8,0	-	-	30,0	0,0	0,1
3105-51	Adubos ou fertilizantes contendo nitrato e fosfato	1,4	7,6	19,0	-	-	30,0	-	-
7307-92	Outros cotovelos, curvas e luvas (mangas), roscados, para tubos, de ferro fundido	1,0	2,7	9,2	-	-	29,8	0,1	0,4
5211-42	Tecidos de algodão, de fios de diversas cores, "denim", com fibras sintéticas ou a	1,6	4,1	1,0	-	-	26,8	-	-
8484-90	Outros jogos ou sortidos de juntas, em bolsas, envelopes ou embalagens semelh	1,6	1,5	11,4	0,0	0,1	24,8	0,6	2,5
9403-70	Móveis de plásticos	1,4	1,2	1,3	-	-	23,7	0,0	0,0
7325-91	Esteras e artefatos semelhantes, para moinhos, moldadas, de ferro fundido, ferro	19,4	5,5	3,3	-	-	23,4	0,3	1,2
0712-90	Outros produtos e misturas hortícolas, secos, inclusive em pedaços ou fatias, trit	4,2	1,7	6,8	0,0	0,1	23,3	0,1	0,4
8474-10	Máquinas e aparelhos para selecionar, peneirar, separar ou lavar substâncias min	1,2	1,0	5,7	-	-	21,3	-	-
2823-00	Óxidos de titânio	2,1	2,0	11,7	-	-	19,4	-	-
5208-22	Tecido de algodão branqueado, em ponto de tafetá, contendo => 85% em peso d	2,1	4,4	1,1	0,0	1,2	18,7	0,0	0,2
3802-90	Outras matérias minerais naturais ativadas; negros de origem animal	3,2	2,7	9,5	-	-	18,6	-	-
6813-10	Guarnições para freios à base de amianto ou de outras matérias minerais ou de c	1,6	2,3	22,4	-	-	18,2	-	-
3202-90	Produtos tanantes inorgânicos; preparações tanantes; preparações enzimáticas p	4,0	6,4	8,1	0,0	0,1	18,0	-	-
8502-11	Grupos eletrogêneos de motor de pistão, de ignição por compressão, de potência	1,1	1,0	2,2	-	-	17,8	-	-
2815-11	Hidróxido de sódio (soda cáustica) sólido	1,8	2,7	4,9	-	-	17,0	-	-
2906-11	Mentol	2,5	3,4	8,2	-	-	15,5	-	-
0511-99	Outros produtos de origem animal, impróprios para alimentação humana; animais	1,9	1,1	4,4	0,0	0,1	15,2	-	-
1302-39	Produtos mucilaginosos e espessantes, derivados de outros vegetais, mesmo mo	7,0	1,6	11,2	0,0	0,3	15,0	0,4	2,6
1803-20	Pasta de cacau, total ou parcialmente desengordurada	7,8	3,3	2,1	-	-	14,6	0,4	2,4
6802-21	Mármore, travertino e alabastro, talhados ou serrados, de superfície plana ou lisa	9,6	1,3	9,5	0,0	0,0	14,4	0,0	0,3
5607-50	Cordéis, cordas e cabos, de outras fibras sintéticas	2,6	2,5	3,1	-	-	14,2	0,0	0,1
2904-10	Derivados sulfonados dos hidrocarbonetos, seus sais e seus ésteres etílicos	2,0	2,3	8,0	-	-	14,0	0,0	0,0
8311-90	Outros fios, varetas, tubos, chapas e semelhantes, de metais comuns, para solda	4,4	2,5	3,9	-	-	13,6	-	-
9608-20	Canetas e marcadores, com ponta de feltro ou com outras pontas porosas	3,2	1,0	3,3	0,1	4,0	12,6	0,1	0,6
8475-29	Outras máquinas para fabricação ou trabalho a quente do vidro e suas obras	1,3	1,1	10,4	-	-	12,5	-	-
2837-11	Cianeto e oxicianeto de sódio	1,1	2,1	2,1	-	-	12,4	-	-
5509-32	Fios retorcidos ou retorcidos múltiplos, de fibras descontinuas acrílicas ou modac	1,8	1,8	3,6	0,0	0,4	12,2	0,0	0,2

Utilizando os valores médios dos triênios 2003/05 e 2008/10

PRODUTOS Classificação 6 dígitos do Sistema Harmonizado (SH)		Índices 2008/10		Importação do Peru						Exportação
				2003/05			2008/10			2003/05
				Total Valor (US\$ M (mês))	Com origem o Brasil Valor (US\$ M (mês))	Market-share (Em %)	Total Valor (US\$ M (mês))	Com origem o Brasil Valor (US\$ M (mês))	Market-share (Em %)	Total Valor (US\$ M (mês))
S.H.	Descrição	Brasil	Peru							
INTERESSES POTENCIAIS										
1005-90	Milho, exceto para semeadura	5,6	9,5	149	0	2,3	385	16	4,2	351
2304-00	Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja	16,2	7,6	145	-	-	346	0	0,0	2,913
1507-10	Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado	13,4	19,1	121	-	-	284	1	0,4	1,073
8703-22	Automóveis de passageiros, incluídos os veículos de uso misto ("station wagons")	1,1	2,1	45	1	1,4	296	1	0,5	549
3501-10	Poliétileno de densidade < 0,94, em forma primária	1,7	3,7	60	2	3,9	152	12	8,2	287
3901-20	Poliétileno de densidade >= 0,94, em forma primária	1,6	3,3	54	5	9,6	131	10	7,5	205
8409-00	Outras partes para motores diesel ou semidiesel	2,4	1,2	38	3	8,1	60	5	8,2	657
3305-10	Xampus para os cabelos	3,0	1,0	30	2	5,0	52	3	6,3	23
2926-10	Acrilonitrila	2,1	11,4	9	-	-	50	3	3,5	35
4703-29	Pasta química de madeira de não conífera, à soda ou sulfato, semibranqueada ou tingida	27,0	1,6	11	-	-	39	1	2,3	1,776
3808-10	Inseticidas	1,8	3,6	20	0	1,4	37	1	1,5	47
4810-92	Outros papéis e cartões de camadas múltiplas, exceto dos tipos utilizados para envelopes	1,5	3,0	16	1	6,5	36	2	6,5	59
3908-20	Fungicidas	2,2	2,7	14	0	1,2	32	1	3,8	61
7209-16	Produtos laminados planos, de ferro ou aços não ligados, de largura >= 600 mm, e espessura >= 0,35 mm	1,6	2,9	7	0	0,7	29	2	5,5	88
5211-42	Tecidos de algodão de fios de diversas cores, "denim", com fibras sintéticas ou artificiais	2,1	23,1	10	0	1,8	26	0	0,7	14
8483-30	Mancais (chumaceiras) sem rolamentos; "bronzes"	1,5	3,3	13	1	4,5	25	2	6,9	68
4804-21	Papel kraft para sacos de grande capacidade, não revestido, cru, em rolos ou folhas	1,3	8,5	8	0	0,7	23	0	1,5	9
4002-19	Outras borrachas de estireno-butadieno ou de estireno-butadieno-carboxiladas, em folhas	2,1	2,3	9	1	24,2	23	2	8,9	94
0402-21	Leite em pó, grânulos ou outras formas sólidas, com um teor, em peso, de matéria gordurosa >= 6%	1,5	1,9	14	0	0,0	21	-	-	32
8501-64	Geradores de corrente alternada, de potência > 750 kVA	2,0	3,4	2	0	8,0	20	2	7,6	15
8507-10	Acumuladores elétricos, de chumbo, utilizados para arranque dos motores de pistão	1,4	1,6	6	1	9,7	18	1	4,9	74
8707-90	Outras carrocerias para tratores, veículos automóveis para transporte de >= 10 passageiros	6,7	2,4	1	0	5,2	18	2	9,5	251
1901-90	Outras preparações alimentícias de farinhas, sêmolas, amidos, féculas ou de extratos	1,0	2,3	10	0	0,6	17	0	2,4	5
1704-10	Gomas de mascar, sem cacau, mesmo revestidas de açúcar	3,1	12,0	8	0	3,7	17	0	0,3	31
1704-90	Outros produtos de confeitaria, sem cacau	1,5	1,2	9	1	6,0	16	1	4,5	126
7307-99	Outros acessórios para tubos, de ferro fundido, ferro ou aço	1,4	1,8	5	0	1,5	15	0	1,1	6
4411-19	Outros painéis de fibras de madeira, com densidade > 0,8 g/cm3	1,5	2,5	2	0	3,2	12	1	6,5	29
3402-90	Outras preparações tensioativas e preparações para lavagem e limpeza	1,0	1,3	6	0	2,3	11	0	3,9	10
8482-20	Rolamentos de roletes cônicos	1,3	1,5	4	0	3,3	11	0	4,3	50
3207-20	Composições vitrificáveis, engobos e preparações semelhantes	1,7	7,8	4	0	1,3	10	1	8,9	3
2902-30	Tolueno	1,1	2,1	6	-	-	10	-	-	13
4009-50	Tubo de borracha vulcanizada não endurecida, com acessórios	1,1	1,6	3	0	6,7	9	1	9,3	17