

O Potencial de Comércio entre Brasil e Índia
Um exame com base nas estruturas
de vantagem comparativa

ESTUDOS CNI 3



Confederação Nacional da Indústria

***O Potencial de Comércio entre Brasil e Índia
Um exame com base nas estruturas
de vantagem comparativa***

Renato Fonseca
Marcelo S. Azevedo
Edson Velloso

Brasília
Julho de 2005

Este estudo foi elaborado pela CNI com o objetivo de subsidiar os trabalhos em prol do desenvolvido do comércio bilateral Brasil-Índia realizados com a Confederation of Indian Industry -CII.

Os autores agradecem os comentários de José Augusto Fernandes. Os erros que porventura venham a ser encontrados são de inteira responsabilidade dos autores.

© 2005. CNI – Confederação Nacional da Indústria

É autorizada a reprodução total ou parcial desta publicação, desde que citada a fonte.

Esta série tem por objetivo divulgar os estudos desenvolvidos pelo corpo técnico da CNI, e por vezes de colaboradores externos, e de promover um fórum de análise nos mais diversos temas relevantes para o desenvolvimento do país. Os estudos desenvolvidos pela CNI buscam, principalmente, propor e analisar propostas de políticas e avaliar suas implicações para o desenvolvimento e condução de políticas públicas.

As visões e as conclusões expressas nos trabalhos são as do autor e não indicam, necessariamente, concordância da CNI.

F676p

Fonseca, Renato.

O Potencial de Comércio entre Brasil e Índia : um exame
com base nas estruturas de vantagem comparativa / Renato
Fonseca, Marcelo S. Azevedo, Edson Velloso. Brasília :
CNI, julho de 2005.

30 p. : il. (Estudos CNI, 3)

1. Comércio Exterior 2. Vantagem comparativa 3. Brasil 4. Índia
I. Azevedo, Marcelo II. Velloso, Edson III. Título.

CDU 339.5(81:540)

CNI – Confederação Nacional da Indústria

Setor Bancário Norte, Quadra 1, Bloco C

Edifício Roberto Simonsen

70040-903-Brasília - DF

Tel.(61) 3317-9001

Fax. (61) 3317-9994

www.cni.org.br

Serviço de Atendimento ao Cliente - SAC

Tel.: (61) 3317-9989/3317-9992

sac@cni.org.br

RESUMO

Este estudo procura identificar o potencial de comércio entre Brasil e Índia. A análise é centrada nas estruturas de vantagens comparativas do Brasil e da Índia, identificadas utilizando-se o índice de vantagem comparativa revelada de Balassa, tendo como base o fluxo comercial do triênio 2000-2002. Os resultados sugerem baixa complementaridade entre as ofertas e demandas de ambas economias, o que se apresenta como um dos principais fatores para o baixo volume de trocas bilaterais. Ainda assim, foi possível identificar um conjunto de bens com alto potencial de benefício mútuo ao serem comercializados entre os dois países.

O POTENCIAL DE COMÉRCIO ENTRE BRASIL E ÍNDIA

UM EXAME COM BASE NAS ESTRUTURAS DE VANTAGEM COMPARATIVA

SUMÁRIO EXECUTIVO

- O comércio bilateral Brasil-Índia apresentou crescimento significativo nos últimos dez anos, mas o intercâmbio bilateral continua sendo pouco representativo para as duas economias.
- O forte crescimento do comércio bilateral não foi resultado da diversificação das pautas. Pelo contrário, a concentração aumentou.
- As vendas brasileiras à Índia diferem do perfil da exportação do país para o resto do mundo. Para o mundo, a receita das exportações brasileiras é, em sua maioria, proveniente da venda de produtos manufaturados, especialmente os intensivos em economia de escala. Já as vendas para a Índia são pesadamente concentradas em produtos semimanufaturados de origem agrícola intensivos em trabalho e, mais recentemente, energéticos.
- As exportações indianas para o Brasil também diferem do perfil das exportações totais da Índia. As vendas de manufaturados intensivos em P&D para o Brasil são muito mais expressivas, em termos relativos, que as destinadas para o resto do mundo.
- De um universo de 5.131 produtos transacionados no comércio mundial, o Brasil exportou 3.610 no triênio de 2000 a 2002 e revelou possuir vantagem comparativa em 792 deles, responsáveis por 84% da receita comercial brasileira.
- A Índia exportou 4.229 produtos e apresentou vantagem comparativa revelada em 1.315 deles, o que corresponde a 86% do valor total exportado pela Índia no triênio considerado.
- Considerando apenas os produtos que Brasil e Índia possuem vantagem comparativa, verifica-se que há coincidência em 240, o que corresponde a 30% e 18% dos produtos que o Brasil e Índia, respectivamente, tem vantagem comparativa. As vendas desses 240 bens correspondem para Brasil e Índia, respectivamente, a 28% e 20% da receita total dos produtos que cada país tem vantagem comparativa.
- Brasil e Índia não podem ser considerados como fortes competidores pelo mercado internacional. A interseção dos produtos que ambos os países têm vantagens comparativas reveladas representam menos que 1/3 do número total de produtos que Brasil e Índia revelaram vantagem comparativa, bem como da receita auferida com a exportação destes bens. Adicionalmente, ao se avaliar os destinos dessas vendas, verifica-se que a competição é ainda mais restrita. Excluindo-se Estados Unidos e Europa, as vendas brasileiras são mais voltadas para a América Latina, enquanto para a Índia o principal mercado é a Ásia.

- A comparação entre as estruturas de vantagens comparativas do Brasil e da Índia indica que as duas economias seriam complementares. Três setores responderam por 51% das exportações brasileiras dos produtos que o país tem vantagem comparativa no triênio considerado: manufaturados intensivos em economias de escala (19%), semimanufaturados de origem agrícola intensivos em trabalho (18%) e básicos agrícolas (14%). No caso da Índia, 72% das vendas dos produtos que possui vantagem comparativa estão distribuídas entre os setores de: manufaturados intensivos em trabalho (38%), semimanufaturados de origem mineral (22%) e básicos agrícolas (12%).
- Com exceção dos produtos básicos agrícolas, as economias são competitivas em setores diferentes e poderiam trocar produtos desses setores. Na pauta de produtos que são competitivos, ambos os países também têm uma participação importante de produtos manufaturados, o que abre possibilidade de trocas intra-indústria. Contudo, a aparente complementaridade entre as duas economias contrasta com o baixo volume de comércio bilateral, mesmo entre as mercadorias em que os países são competitivos.
- A estrutura das desvantagens comparativas é muito semelhante, o que significa que ambos os países são muito similares em suas pautas de importação. Tanto o Brasil como a Índia exibem parcela considerável de desvantagens comparativas em manufaturados de provedores especializados (25% e 17%, respectivamente), manufaturados intensivos em P&D (20% e 12%) e semimanufaturados de origem mineral (12% e 32%).
- Ao se analisar isoladamente as estruturas de vantagem comparativa (oferta), tende-se a concluir que as duas economias seriam complementares. Incorporando-se as estruturas de desvantagem comparativa (demanda) na análise, verifica-se que, de fato, há baixa complementaridade, o que justifica o baixo volume de comércio.
- Apesar do baixo potencial de intercâmbio, é possível identificar oportunidades de ganhos para ambos os países com o comércio bilateral. Este estudo apresentou uma análise com base nas estruturas de vantagens e desvantagens comparativas que permitiu a seleção de um conjunto de bens com alto potencial de comércio entre Brasil e Índia. Tais produtos concentram-se nos produtos manufaturados de provedores especializados e semimanufaturados de origem mineral pelo lado brasileiro e nos produtos manufaturados intensivos em pesquisa e desenvolvimento e intensivos em economia de escala, pelo lado indiano.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
2	O BRASIL E A ÍNDIA NO COMÉRCIO MUNDIAL	9
3	O COMÉRCIO BILATERAL BRASIL-ÍNDIA	11
4	AS ESTRUTURAS DE VANTAGEM COMPARATIVA: METODOLOGIA E BASE DE DADOS	13
5	AS VANTAGENS COMPARATIVAS DO BRASIL E DA ÍNDIA	15
	5.1 O BRASIL E A ÍNDIA COMO COMPETIDORES NO MERCADO MUNDIAL	16
	5.2 A COMPLEMENTARIDADE ENTRE BRASIL E ÍNDIA	17
6	AS ESTRUTURAS DE IMPORTAÇÃO DO BRASIL E DA ÍNDIA	19
7	OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO PARA O COMÉRCIO BILATERAL	20
	7.1 EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS	21
	7.2 EXPORTAÇÕES INDIANAS	22
8	CONSIDERAÇÕES FINAIS	24
APÊNDICES		
	APÊNDICE A	25
	APÊNDICE B	27
	REFERÊNCIAS	30

1 INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, o comércio bilateral Brasil-Índia mais que dobrou, alcançando US\$ 1,2 bilhão em 2004. Ainda assim, o intercâmbio bilateral continua significando muito pouco para ambos os países, a despeito de seus consideráveis mercados consumidores. A pauta comercial é bastante concentrada e o forte crescimento do início da década deveu-se principalmente à troca de alguns poucos produtos, não representando, assim, uma dinamização do comércio bilateral como um todo.

Brasil e Índia não competem de maneira significativa no comércio mundial. As pautas de exportação dos dois países têm forte participação de produtos básicos e semimanufaturados, mas são, de certo modo, complementares. Haveria, aparentemente, um potencial de ambos os países ganharem com o crescimento do comércio bilateral.

Não obstante, as pautas de importação são muito semelhantes e concentradas em produtos manufaturados. Note-se que isso, por si só, não seria um empecilho ao intercâmbio bilateral. A maior parte do comércio entre países desenvolvidos é do tipo intra-indústria – trocas de produtos industrializados “iguais”, mas diferenciados.

O problema é que Brasil e Índia não são competitivos na maioria dos produtos demandados por cada um dos países, o que dificulta o surgimento de comércio intra-indústria entre eles. Tanto o Brasil como a Índia têm outros parceiros comerciais com maior competitividade na produção de tais produtos e melhor localizados geograficamente, conseqüentemente com menores custos de transporte.

O baixo volume de comércio entre as duas economias não está ligado apenas à distância entre elas, mas, sobretudo, à pouca complementaridade entre as estruturas de oferta e demanda. Há, contudo, oportunidades a serem exploradas pelos dois países. Tais oportunidades são identificadas, ainda que preliminarmente, com base nas vantagens e desvantagens comparativas de cada país, identificadas a partir do desempenho recente do Brasil e da Índia no comércio mundial.

2 O BRASIL E A ÍNDIA NO COMÉRCIO MUNDIAL

A Índia é muitas vezes comparada com o Brasil. Não é por acaso. Ambos os países possuem dimensões continentais e grandes populações. Brasil e Índia estão aumentando de forma sistemática sua presença no comércio mundial e ampliando sua abertura econômica enquanto enfrentam problemas de pobreza e má distribuição de renda. Ambos os países são potências regionais em ascensão, e, por conta disso, são caracterizados como mercados emergentes com poder de atrair investimentos internacionais.

O Produto Interno Bruto (PIB) indiano elevou-se 6,9% no último ano fiscal do país (de 1º de abril de 2004 a 31 de março de 2005) e 8,2% no ano fiscal que se encerrou em março de 2004. A economia indiana aumentou 6,1% ao ano, em média, entre 1993 e 2003. Nesse mesmo período, o PIB brasileiro expandiu-se a uma média anual de 2,5% e a taxa de crescimento média mundial foi de 2,8%. Segundo o Banco Mundial, em 2003, o PIB indiano, de US\$ 603 bilhões, era o quarto maior do mundo em termos de paridade de poder de compra, atrás de EUA, China e Japão. Nesse critério, o Brasil ocupava a nona posição. Ainda levando em conta a paridade do poder de compra, a Índia apresenta um PIB *per capita* relativamente baixo, US\$ 2.900, contra os US\$ 7.600 no caso brasileiro, por sua vez o 93º do mundo (2002).

Em 1991, o governo da Índia começou a modificar sua política comercial, o que alterou significativamente o perfil de comércio exterior do país. As importações têm sido estimuladas por uma série de reformas que, entre outras coisas, reduziram tarifas de importação que, no entanto, continuam elevadas. O governo também se comprometeu junto à OMC a eliminar gradualmente todas as quotas de importação até 2005. As exportações também foram beneficiadas com mudanças na legislação que resultaram na simplificação de alguns procedimentos comerciais e a remoção de barreiras internas à exportação.

O Brasil também começou um processo de abertura comercial no início dos anos 1990. O processo de liberalização da economia brasileira foi, contudo, bem mais profundo. A maioria das barreiras não tarifárias foi incorporada às tarifas, que por sua vez foram reduzidas gradualmente durante a primeira metade da década. A abertura comercial estimulou um processo intenso de modernização da indústria brasileira que resultou no aumento da competitividade e, conseqüentemente, das exportações.

A Índia aumentou sua participação no comércio internacional de forma consistente nos últimos dez anos. As exportações indianas apresentaram um ritmo de crescimento de 10,2% na média anual entre 1993 e 2003. No período, a participação indiana nas exportações mundiais ampliou de 0,58% para 0,78%, com as vendas externas passando de US\$ 22 bilhões para US\$ 57 bilhões, conforme as estatísticas do FMI.

As exportações brasileiras também cresceram forte em 2003 e 2004. Com isso, manteve-se a trajetória de recuperação da participação nas exportações totais mundiais que se iniciou em 2000. Em 1984 a participação brasileira no total exportado no mundo era de 1,47% e chegou a se reduzir para 0,86% em 1999. No entanto, a partir de 2000, o país vem ganhando espaço no comércio mundial: esse percentual alcançou 1% em 2003 e estatísticas preliminares indicam que aumentou novamente em 2004. As vendas externas brasileiras saltaram de US\$ 51,1 bilhões em 1999 para US\$ 73,1 bilhões em 2003 e US\$ 96,4 bilhões em 2004.

O crescimento anual médio das importações indianas entre os anos de 1993 e 2003 foi de 10,8% em média, contra 6,7% das importações mundiais e 8,9% das brasileiras. As compras internacionais indianas saltaram de US\$ 24 bilhões para US\$ 71 bilhões em 2003. No caso brasileiro, as importações passaram de US\$ 25,2 bilhões em 1993 para US\$ 48,3 bilhões em 2003 e US\$ 62,8 bilhões em 2004. O fluxo comercial indiano, que era de US\$ 46,1 bilhões em 1993, chegou a US\$ 128 bilhões em 2003, ultrapassando o fluxo brasileiro de então (US\$ 121 bilhões).

Os produtos manufaturados são responsáveis por mais da metade do fluxo comercial indiano. Na média do triênio 2000-2002, esses produtos responderam por 59% das exportações e por 52% das importações. Entre os manufaturados exportados, destacaram-se os intensivos em trabalho (35% do total exportado). Já entre os manufaturados importados pela Índia, destacaram-se os intensivos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e de provedores especializados (18% e 17% do total, respectivamente). Em ambas as pautas, os produtos semimanufaturados de origem mineral também são importantes. Esses bens responderam por 25% do total importado e 20% das exportações.

Os manufaturados também responderam, na média do triênio 2000-2002, pela maior parte do comércio exterior brasileiro. Esses produtos foram responsáveis por 71% das compras brasileiras, com destaque para os manufaturados intensivos em P&D (26%), provedores especializados (23%) e intensivos em economia de escala (17%). No caso das vendas externas, os produtos manufatu-

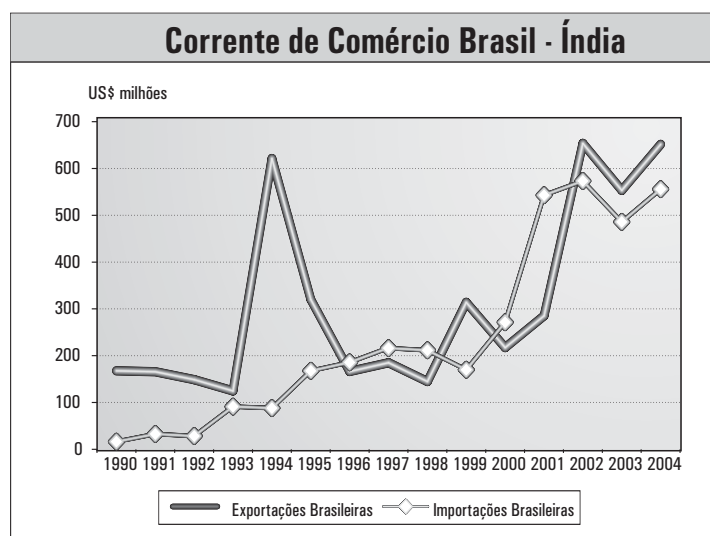
rados representaram 44% do valor médio exportado no triênio em consideração, com destaque para os intensivos em economia de escala (19%). Também são importantes as vendas externas brasileiras de semimanufaturados agrícolas intensivos em trabalho (16%) e básicos agrícolas (12%).

3 O COMÉRCIO BILATERAL BRASIL-ÍNDIA

O comércio bilateral Brasil-Índia apresentou crescimento significativo nos últimos dez anos. O fluxo comercial entre os dois países cresceu, em média, 30% ao ano, passando de US\$ 216 milhões em 1993 para US\$ 1,2 bilhão em 2003. Desde 1984, os saldos comerciais têm sido favoráveis para o Brasil, com exceção do triênio 1996-98 e dos anos 2000 e 2001.

A taxa de crescimento do comércio entre os dois países superou tanto a expansão do comércio total indiano quanto do brasileiro, mas o intercâmbio bilateral continua sendo pouco representativo para as duas economias. A participação da Índia no total das exportações brasileiras, que era de 0,32% em 1993, subiu para 0,68% em 2004. No mesmo período, as importações de produtos indianos passaram de 0,36% para 0,89% do total importado pelo Brasil.

Gráfico 1



Fonte: SECEX/MDIC

O forte crescimento do comércio bilateral não foi resultado da diversificação das pautas. Pelo contrário, a concentração aumentou. Dois fatos relevantes influenciaram fortemente o comércio nos últimos anos. A expansão observada em 2002 e 2003 deu-se, na verdade, à ampliação das trocas de petróleo brasileiro por óleo diesel indiano. Essas trocas são resultado de um acordo firmado entre a Petrobras e a Reliance, em 2002. A Petrobras exportou petróleo bruto extraído do complexo de Marlim, em Campos, pouco adequado às refinarias brasileiras (desenhadas para operar com óleo mais leve, como o do Golfo Pérsico), e importou óleo diesel, decorrente da insuficiência da capacidade de refino da Petrobras, cujas refinarias operavam no limite. Este acordo, vencido em 2003, foi responsável por mais de 90% do crescimento das exportações brasileiras em 2002 e 2003 para a Índia.

Além disso, em 2003 observou-se forte aumento das vendas brasileiras de açúcar para a Índia. O país é o maior consumidor mundial e o segundo maior produtor da *commodity*, mas experimentou uma quebra na safra 2003/2004, com queda de 30% de sua produção. Com isso, o dinamismo do intercâmbio bilateral nos últimos anos precisa ser qualificado.

As exportações brasileiras para a Índia apresentaram forte concentração nos últimos anos. Em 1996, os cinco principais produtos da pauta de exportação brasileira representavam 41% do total das vendas; em 2004, passaram a responder por 65% do valor da pauta. Em 2003, apenas dois produtos – petróleo bruto e óleo de soja – foram responsáveis por 68% das vendas. Em 2004, açúcar e óleo de soja responderam por 41% do total.

As vendas brasileiras à Índia diferem do perfil da exportação do país para o resto do mundo. Para o mundo, a receita das exportações brasileiras é, em sua maioria, proveniente da venda de produtos manufaturados, especialmente os intensivos em economia de escala. Já as vendas para a Índia são pesadamente concentradas em produtos semimanufaturados de origem agrícola intensivos em trabalho e, mais recentemente, energéticos. No triênio 2000-2002, a participação desses grupos de produtos no valor exportado para a Índia foi de 32% e 29%, respectivamente. Nas exportações brasileiras totais, os percentuais são 16% e 3%.

Merece destaque o aumento expressivo das vendas de petróleo bruto para a Índia, resultado do acordo mencionado anteriormente. Não houve exportação do produto entre 1996 e 2001. Contudo, em 2002 e 2003, esse produto respondeu por, respectivamente, 51% e 46% das exportações para a Índia no período (o equivalente a US\$ 333 milhões e US\$ 255 milhões). Em 2004, as vendas caíram a praticamente zero.

Outro produto que mostrou um desempenho significativo foi o açúcar, cujas exportações passaram de US\$ 5,2 milhões em 2003 para US\$ 134,6 milhões em 2004. O aumento das vendas desse produto em relação a 2003 (US\$ 129,3 milhões) foi maior que o crescimento no valor de toda a pauta exportada no mesmo período (US\$ 98,4 milhões). As vendas de açúcar representaram 21% do total exportado para a Índia em 2004.

No período recente, ocorreu uma mudança na composição das vendas do complexo soja para a Índia. Entre 1996 e 2004, o Brasil aumentou em mais de 30 vezes as exportações de óleo bruto – responsáveis por 20% do valor da pauta ao fim do período – em contraposição à queda das vendas de óleo refinado. Em 2004, as exportações de óleo refinado mostraram uma pequena recuperação, passando a representar 2% da pauta ante 0,08% em 2003 – mas já responderam por mais de 10% da pauta. Note-se que o Brasil não exporta soja em grãos para a Índia, à exceção de no ano de 2002.

Por fim, também merecem destaque os automóveis e o álcool etílico. As exportações de automóveis entre 1.000 e 1.500 cilindradas cresceram mais de 20 vezes em 2003 e 2004 na comparação com 1998 e 1999. Mesmo as exportações de automóveis entre 1.500 e 3.000 cilindradas, inexistentes no triênio 1996-1998, alcançaram mais de US\$ 1,5 milhão em 2004. Como consequência, aumentaram também as exportações brasileiras de diversas autopeças. As vendas de álcool etílico brasileiro para a Índia tiveram início, de fato, em 2004, com as exportações atingindo o montante de US\$ 85,7 milhões, o equivalente a 13% da pauta.

A pauta de importação brasileira de produtos indianos é bem mais diversificada, mas apresentou um forte processo de concentração neste início de década. No fim dos anos 90 os cinco

principais produtos importados pelo Brasil responderam por menos de 20% do total. Em 2004 esse percentual foi de 38%, tendo chegado a 50% em 2003. O óleo diesel, o principal produto de importação brasileira da Índia nos três últimos anos, chegou a responder nos anos de 2002 e 2003 (período em que o acordo entre a Reliance e a Petrobras estava em vigor) por 45% das compras brasileiras provenientes desse país, participação que caiu para 29% em 2004.

Outros produtos relevantes nas importações brasileiras da Índia são os medicamentos, seus princípios ativos e outros químico-orgânicos, que responderam por cerca de 36% do total importado da Índia pelo Brasil em 2004. Com menor importância, destacam-se ainda os fios têxteis sintéticos, as tinturas e os colorantes para couro e máquinas elétricas.

As exportações indianas para o Brasil também diferem do perfil das exportações totais da Índia. As vendas de manufaturados intensivos em P&D para o Brasil são muito mais expressivas, em termos relativos, que as destinadas para o resto do mundo. No triênio 2000-2002, tais produtos responderam por 30% das exportações para o Brasil e apenas 8% das exportações mundiais da Índia. Destaca-se ainda a importância das vendas de energéticos, 29% das exportações indianas para o Brasil, enquanto para o mercado mundial esse percentual foi inferior a 2%.

A distância entre os dois países pode explicar, parcialmente, o baixo volume de comércio bilateral. Não existe um tráfego marítimo direto entre Brasil (ou Mercosul) e Índia. Os produtos sempre devem passar pela Europa ou por Cingapura. O secretário adjunto do ministério da Navegação da Índia, Susheel Kumar, afirmou durante a Reunião Empresarial Conjunta Brasil-Índia ocorrida em 14 de junho de 2004, em São Paulo, que a navegação direta entre os blocos só será possível quando o volume de mercadorias triplicar.

Essa é uma daquelas situações em que não se pode ter certeza do que causa o quê. Se o comércio é baixo por falta de linhas de transporte direto ou se a falta de linhas deve-se ao baixo volume de comércio. De todo modo, embora importante, a questão da distância e do transporte não aparenta ser o principal fator a justificar o baixo fluxo comercial entre Brasil e Índia. Outros fatores como as elevadas tarifas de importação, sobretudo da Índia, também contribuem para o baixo volume de comércio¹, mas a não compatibilidade das estruturas de oferta e demanda das duas economias aparenta ser um entrave maior.

4 AS ESTRUTURAS DE VANTAGEM COMPARATIVA: METODOLOGIA E BASE DE DADOS

O baixo volume do intercâmbio entre Brasil e Índia pode ser resultado da estrutura de vantagens comparativas das duas economias. De acordo com a teoria tradicional de comércio exterior, baseada na lei das vantagens comparativas de Ricardo e na teoria de Heckscher-Ohlin, o volume de comércio será maior quanto mais diferente for a dotação relativa de fatores de produção de cada país e, conseqüentemente, a estrutura relativa de oferta. Esse tipo de troca é conhecido como comércio interindústria, pois os países trocam produtos de indústrias diferentes.

No entanto, a maior parcela do intercâmbio entre países desenvolvidos é do tipo intra-indústria: troca de produtos similares (diferenciados), isto é, produzidos por uma mesma indústria ou por partes, peças e componentes utilizados por uma mesma indústria. Nesse caso, o

¹ O efeito limitador do comércio bilateral Brasil e Índia provocado por tarifas de importação elevadas é constatado em National Foreign Trade Council (2005).

volume de comércio será tão maior quanto mais similares forem os países tanto em termos da estrutura de oferta como de estrutura de demanda. O comércio intra-indústria é estimulado pelo aproveitamento de economias de escala e pela diferenciação de produtos, por isso ocorre quase que exclusivamente entre produtos industrializados².

Em ambas as situações, é importante conhecer as estruturas de oferta e demanda dos países para se determinar o potencial de comércio entre eles. Uma maneira de se calcular as estruturas de vantagens comparativas de um país é através do desempenho das exportações do país no comércio mundial.

O trabalho baseia-se nas estatísticas de comércio exterior coletadas pela Unctad e disponibilizadas por meio do banco de dados *PC-TAS - Trade Analysis System on Personal Computer: Harmonized System, 1998-2002*. As estatísticas são classificadas de acordo com o Sistema Harmonizado. A definição de produto foi baseada nessa classificação, optando-se por trabalhar com o maior nível de desagregação disponível (seis dígitos), o que resultou em um universo de 5.131 produtos.

Como forma de minimizar as variações atípicas no volume de comércio optou-se por trabalhar com valores médios trianuais, usando-se como base para o trabalho o triênio 2000-2002. Os países que não informaram suas estatísticas de comércio em pelo menos dois anos do triênio em questão foram excluídos da amostra, reduzindo-a para 138 países. As exportações desses países totalizaram, na média anual do triênio 2000-2002, US\$ 5,1 trilhões, o que representa 82% das exportações mundiais, de modo que a amostra é bastante representativa do comércio mundial³.

A União Européia foi considerada como um todo, excluindo-se o comércio intracomunitário. Desse modo, as exportações ou importações da União Européia referem-se apenas às transações entre os países membros e os não-membros. Note-se que, apesar da entrada de novos países na União Européia em 2004, para a análise presente foram considerados apenas os 15 membros que existiam até 2003. Com isso, temos 123 países mais a União Européia.

Os produtos foram classificados de acordo com a intensidade de utilização dos fatores de produção segundo a metodologia proposta por Pavitt (1984). A taxionomia foi atualizada pela Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior (Funcex).

As estruturas de vantagens comparativas do Brasil e da Índia basearam-se na classificação dos produtos por intensidade no uso de fatores de produção proposta por Pavitt (1984) e foram estimadas a partir do Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR), desenvolvido por Balassa (1965, 1971). Com relação à estrutura de demanda, optou-se por construir um índice de desvantagem comparativa, inspirado no IVCR de Balassa.

O IVCR do Brasil para um produto *i* é definido como a razão entre a participação das vendas do produto *i* no total das exportações brasileiras e a participação das vendas mundiais do mesmo produto no total das exportações mundiais. Isto é:

² Detalhes adicionais sobre a teoria tradicional de comércio e sobre o comércio intra-indústria podem ser encontrados nos livros-texto de economia internacional como, por exemplo, Salvatore (1997) ou Krugman e Obstfeld (2002).

³ Para o cálculo da participação das exportações da amostra nas exportações mundiais foi utilizada a média trianual (2000-2002) das exportações mundiais segundo o *International Financial Statistics*, do Fundo Monetário Internacional – FMI.

$$IVCR_i^{BR} = \frac{X_i^{BR} / \sum_j X_j^{BR}}{X_i^{Mundo} / \sum_j X_j^{Mundo}}$$

onde X_i^{BR} são as exportações brasileiras do produto i e X_i^{Mundo} são as exportações mundiais do produto i . No caso de o IVCR ser maior do que a unidade, diz-se que o Brasil tem vantagem comparativa revelada no produto em questão. Quanto mais alto o IVCR maior será a vantagem comparativa do país.

Para determinar o potencial de trocas entre as economias também é preciso saber quais são os produtos relativamente mais importantes na pauta da importação de cada país – dessa forma verificando seu padrão de consumo ou estrutura de demanda. Tendo como inspiração o IVCR, calculou-se o Índice de Desvantagem Comparativa Revelada (IDCR). O índice é definido de forma análoga ao IVCR; contudo, ao invés das exportações são observadas as importações de cada produto.

Assim o IDCR do Brasil para um produto i é definido como a razão entre a participação das compras do produto i no total das importações brasileiras e a participação das compras mundiais do mesmo produto no total das importações mundiais. Isto é:

$$IDCR_i^{BR} = \frac{M_i^{BR} / \sum_j M_j^{BR}}{M_i^{Mundo} / \sum_j M_j^{Mundo}}$$

onde M_i^{BR} são as importações brasileiras do produto i e M_i^{Mundo} são as importações mundiais do produto i . O país terá desvantagem comparativa nos produtos cujo IDCR seja maior que a unidade. Quanto mais alto o IDCR maior será a desvantagem comparativa do país. Analogamente, construiu-se IVCR's e IDCR's para a Índia.

Cabe ressaltar, que os índices são calculados com base nos fluxos de comércio passado, pressupondo que a eficiência produtiva relativa de um país pode ser identificada por meio de seu desempenho no comércio internacional. Obviamente, tal pressuposto requer que os fluxos de comércio não sejam afetados por fatores alheios à competitividade, tais como subsídios, restrições quantitativas, tarifas de importação diferenciadas entre países, etc.

Desse modo, o emprego desses indicadores deve ser feito com cautela, sobretudo no caso de produtos primários, mais sujeitos a intervenções por parte dos governos nacionais que modifiquem os fluxos comerciais de maneira artificial. Tais problemas são comuns a qualquer indicador baseado no desempenho comercial do país, não sendo exclusivos dos utilizados neste estudo.

5 AS VANTAGENS COMPARATIVAS DO BRASIL E DA ÍNDIA

De um universo de 5.131 produtos transacionados no comércio mundial, o Brasil exportou 3.610 no triênio de 2000 a 2002 e revelou possuir vantagem comparativa em 792 deles. No período, tais produtos, representaram 22% dos produtos exportados pelo país (US\$ 45,6 bilhões), mas foram responsáveis por 84% da receita comercial brasileira. Nesse mesmo triênio, a Índia

exportou 4.229 produtos e apresentou vantagem comparativa revelada em 1.315, ou seja, em 31% de sua pauta de exportação. A receita internacional com esses produtos totalizou US\$ 33,4 bilhões, o que corresponde a 86% do valor total exportado pela Índia no triênio considerado.

5.1 O BRASIL E A ÍNDIA COMO COMPETIDORES NO MERCADO MUNDIAL

Considerando apenas os produtos que Brasil e Índia possuem vantagem comparativa, verifica-se que há coincidência em 240, o que corresponde a 30% dos produtos que o Brasil tem vantagem comparativa e a 18% dos produtos que a Índia tem vantagem comparativa. Em termos de valor, tais produtos responderam, no triênio 2000-2002, por 28% e 20% das receitas de exportações do Brasil e da Índia, respectivamente, relativas ao grupo de bens que cada país possui vantagem comparativa. As exportações brasileiras desses produtos totalizaram, na média do triênio 2000-2002, US\$ 12,9 bilhões, quase o dobro das vendas indianas (US\$ 6,7 bilhões).

A Tabela 1 apresenta os 240 produtos selecionados de acordo com a intensidade de uso dos fatores. Na tabela, observa-se que a maior parte é de manufaturados intensivos em economia de escala (72 produtos) e de semimanufaturados de origem mineral (34 produtos), além de muitos produtos básicos (25 agrícolas e 13 minerais).

Do ponto de vista do Brasil, a sobreposição dos produtos que ambos os países revelaram vantagens comparativas é mais relevante no mercado de produtos básicos minerais. A Índia é competitiva em 59% dos produtos básicos minerais que o Brasil tem vantagem comparativa. Embora esses 13 produtos básicos representem apenas 5% dos 240 produtos selecionados, eles responderam por 24% da receita brasileira e 13% da receita indiana nas vendas externas totais dos 240 produtos. Nesse grupo destaca-se o minério de ferro, responsável por 21% e 8% das exportações do Brasil e da Índia, respectivamente, dos 240 produtos.

Tabela 1

Produtos onde Índia e Brasil são Competidores por Intensidade de Fatores de Produção Valores anuais Médios de 2000 a 2002					
Intensidade de Fatores de Produção	Número de Produtos	Exportações Brasileiras (US\$ mil)	Valor (Part.)	Exportações Indianas (US\$ mil)	Valor (Part.)
Energéticos	1	8.710	0%	5.740	0%
Básicos	38	5.918.213	46%	2.664.135	40%
Agrícolas	25	2.777.756	22%	1.768.542	26%
Minerais	13	3.140.457	24%	895.593	13%
Semimanufaturados	47	3.276.612	25%	1.157.926	17%
de origem agrícola intensivo em trabalho	9	2.408.759	19%	572.132	9%
de origem agrícola intensivo em capital	4	438.190	3%	154.531	2%
de origem mineral	34	429.662	3%	431.263	6%
Manufaturados	154	3.668.418	28%	2.900.817	43%
intensivo em trabalho	46	985.603	8%	978.600	15%
intensivo em economias à escala	72	2.291.389	18%	1.464.401	22%
provedores especializados	19	199.017	2%	115.337	2%
intensivos em pesquisa e desenvolvimento (P&D)	17	192.409	1%	342.479	5%
<i>exclusive aviões</i>	17	192.409	1%	342.479	5%
<i>aviões</i>	0	0	0%	0	0
Total	240	12.871.952	100%	6.728.618	100%

Fonte: Elaborado pela CNI com base nas estatísticas do PC-TAS da Unctad

Em termos de valor, para o Brasil a competição no mercado internacional com a Índia também é significativa entre os produtos básicos agrícolas, sobretudo o café e o fumo. O café respondeu por 10% da receita brasileira com a exportação dos 240 produtos no triênio 2000-2002, mas por apenas 2% da indiana. O fumo foi responsável por 6% da receita brasileira e 1% da indiana, no mesmo período. Nos outros setores, destacam-se as carnes bovinas, os resíduos da extração do óleo de soja, os pneus, o ferro fundido e os laminados planos.

No caso da Índia, a concorrência com o Brasil é mais relevante nos produtos básicos agrícolas, que foram responsáveis por 26% da receita indiana com as vendas desses 240 produtos. Destacam-se os camarões congelados (12% da receita indiana com esses bens), a castanha de caju (5%) e o café (2%). Também se destacam o minério de ferro, que responde por quase 8% das exportações indianas, o granito, os inseticidas, os produtos de ferro fundido e os calçados.

O mercado latino-americano, exclusive o Brasil, representa menos que 3% das vendas indianas, enquanto responde por quase 15% das exportações brasileiras dos 240 produtos. Mais de 40% das exportações indianas desses produtos têm como destino outros países da Ásia. A participação desse mercado nas exportações brasileiras é de 20%. A Ásia é o principal mercado de exportação para Índia. Para o Brasil o principal mercado de destino é a Europa, com 42,3% das vendas brasileiras. O mercado europeu também é importante para a Índia (30,2%) e junto com o norte-americano (com cerca de 18% das exportações de ambos os países) formam o principal palco de competição entre os dois países. Esse resultado já era esperado dado que esses dois mercados respondem pela parte do leão do comércio internacional.

Em suma, Brasil e Índia não podem ser considerados como fortes competidores pelo mercado internacional. A interseção dos produtos que ambos os países têm vantagens comparativas reveladas representam menos que 1/3 do número total de produtos que Brasil e Índia revelaram vantagem comparativa, bem como da receita auferida com a exportação destes bens. Adicionalmente, ao se avaliar os destinos dessas vendas, verifica-se que a competição é ainda mais restrita. Excluindo-se Estados Unidos e Europa, as vendas brasileiras são mais voltadas para a América Latina, enquanto para a Índia o principal mercado é a Ásia.

5.2 A COMPLEMENTARIDADE ENTRE BRASIL E ÍNDIA

A comparação entre as estruturas de vantagens comparativas do Brasil e da Índia indica que as duas economias seriam complementares. A Tabela 2 apresenta a composição da pauta de produtos que cada país tem vantagem comparativa revelada de acordo com a intensidade de uso de fatores de produção. Três setores responderam por 51% das exportações brasileiras dos produtos que o país tem vantagem comparativa no triênio considerado: manufaturados intensivos em economias de escala (19%), semimanufaturados de origem agrícola intensivos em trabalho (18%) e básicos agrícolas (14%). Na quarta posição têm-se os manufaturados intensivos em P&D com 11% do valor exportado, sendo que quase metade desse valor deve-se às vendas de aviões.

No caso da Índia, 72% das vendas dos produtos que possui vantagem comparativa estão distribuídas entre os setores de: manufaturados intensivos em Trabalho (38%), semimanufaturados de origem mineral (22%) e básicos agrícolas (12%). O quarto setor mais importante, com 11% do valor exportado no triênio 2000-2002, refere-se aos produtos manufaturados intensivos em economias de escala.

Tabela 2

Composição das Exportações de Produtos que o país possui VCR						
Valores anuais Médios de 2000 a 2002						
Intensidade de Fatores de Produção	Brasil			Índia		
	Número de Produtos	Exportações (US\$ mil)	Valor (Part.)	Número de Produtos	Exportações (US\$ mil)	Valor (Part.)
Energéticos	7	612.691	1%	5	673.154	2%
Básicos	83	9.646.878	21%	142	4.896.425	15%
agrícolas	61	6.247.263	14%	108	3.882.211	12%
minerais	22	3.399.615	7%	34	1.014.214	3%
Semimanufaturados	232	14.651.708	32%	269	8.303.246	25%
de origem agrícola intensivo em trabalho	99	8.201.331	18%	52	815.324	2%
de origem agrícola intensivo em capital	25	3.217.542	7%	15	183.950	1%
de origem mineral	108	3.232.836	7%	202	7.303.972	22%
Manufaturados	470	20.704.352	45%	899	19.529.231	58%
intensivo em trabalho	113	3.900.662	9%	501	12.851.970	38%
intensivo em economias à escala	196	8.534.850	19%	227	3.569.310	11%
provedores especializados	96	3.469.536	8%	84	715.801	2%
intensivos em pesquisa e desenvolvimento (P&D)	65	4.799.305	11%	87	2.392.150	7%
exclusive aviões	62	2.187.122	5%	85	2.389.263	7%
aviões	3	2.612.183	6%	2	2.887	0%
Total	792	45.615.630	100%	1.315	33.402.055	100%

Fonte: Elaborado pela CNI com base nas estatísticas do PC-TAS da Unctad

Com exceção dos produtos básicos agrícolas, as economias são competitivas em setores diferentes e poderiam trocar produtos desses setores. Na pauta de produtos que são competitivos, ambos os países também têm uma participação importante de produtos manufaturados, o que abre possibilidade de trocas intra-indústria.

No caso do comércio interindústria, é importante não apenas que os países ofereçam de maneira competitiva produtos diferentes, mas que as demandas sejam compatíveis com a oferta, principalmente tratando-se de economias com elevado custo de transporte entre si. As despesas com transporte podem mais do que compensar a vantagem competitiva do parceiro em potencial, fazendo com que a demanda seja atendida por produtores domésticos ou de terceiros países.

No caso do comércio intra-indústria, a questão das estruturas de demanda e oferta e do custo de transporte também é crucial. Não basta que as demandas sejam similares. É preciso que o parceiro em potencial tenha capacidade de atender à demanda e seja competitivo de tal forma a compensar o custo de transporte.

Dentre os 792 produtos que o Brasil apresentou vantagens comparativas, a Índia comprou 719, mas apenas 154 originaram-se do Brasil, no triênio 2000-2002. Esse grupo foi responsável por 45% do número total de produtos brasileiros exportados para a Índia e respondeu por 62% das vendas brasileiras para o parceiro em questão. A Índia importou, em média, US\$ 4,8 bilhões anualmente desses produtos no triênio. Os produtos provenientes do Brasil totalizaram, em média, apenas US\$ 237 milhões. O Brasil foi o oitavo maior fornecedor do mercado indiano respondendo por 4,9% das importações indianas dos produtos que o Brasil apresentou vantagens comparativas.

Já dentre o grupo que a Índia possui vantagens comparativas (1.315), o Brasil adquiriu 1.188 produtos, porém apenas 428 originaram-se da Índia. Esse grupo representou quase dois terços dos bens exportados pela Índia para o Brasil, mas correspondeu a 91% do total do valor exportado no triênio 2000-2002. Também nesse caso, o baixo volume de comércio é claro. O mercado brasileiro absorveu US\$ 277 milhões desses produtos no período considerado. A Índia foi o quarto maior fornecedor desses produtos para o mercado brasileiro, mas respondeu por apenas 3,7% do valor importado pelo Brasil do conjunto de bens que a Índia revelou ter vantagem comparativa.

A aparente complementaridade entre as duas economias contrasta com o baixo volume de comércio bilateral, mesmo entre as mercadorias em que os países são competitivos. Para prover um melhor entendimento sobre o grau de complementaridade entre as duas economias é necessário comparar as estruturas de oferta com as de demanda.

6 AS ESTRUTURAS DE IMPORTAÇÃO DO BRASIL E DA ÍNDIA

Utilizando o IDCR, conforme definido anteriormente, podem-se determinar quais são os produtos relativamente mais importantes na pauta da importação de cada país – identificando, dessa forma, seu padrão de consumo. Somente ao analisar o que cada país tem a oferecer e o que cada país quer em suas trocas internacionais é que se pode precisar o potencial de comércio entre as economias.

No triênio 2000-2002, o Brasil revelou possuir desvantagem comparativa em 1.727 produtos. Os produtos manufaturados de provedores especializados e intensivos em P&D responderam pela maior parte das importações desses bens. Por sua vez, a Índia apresentou desvantagem comparativa em 1.464 produtos. O dispêndio com importação desses bens concentrou-se nas compras de produtos semimanufaturados de origem mineral, manufaturados de provedores especializados e manufaturados intensivos em P&D. A Tabela 3 organiza os produtos de acordo com a intensidade dos usos dos fatores de produção:

Tabela 3

Composição das Exportações de Produtos que o País Possui DCR		
Participação no Total Importado		
Intensidade de Fatores de Produção	Brasil	Índia
Energéticos	6%	6%
Básicos	7%	9%
Agrícolas	6%	6%
Minerais	1%	3%
Semimanufaturados	17%	41%
de origem agrícola intensivo em trabalho	3%	7%
de origem agrícola intensivo em capital	2%	2%
de origem mineral	12%	32%
Manufaturados	71%	45%
intensivo em trabalho	4%	6%
intensivo em economias à escala	16%	9%
provedores especializados	25%	17%
intensivos em pesquisa e desenvolvimento (P&D)	26%	13%
<i>exclusive aviões</i>	<i>20%</i>	<i>12%</i>
<i>aviões</i>	<i>6%</i>	<i>1%</i>
Valor Total (US\$ milhões)	34.690	23.756

Fonte: Elaborado pela CNI com base nas estatísticas do PC-TAS da Unctad

A estrutura das desvantagens comparativas é muito semelhante, o que significa que ambos os países são muito similares em suas pautas de importação. Tanto o Brasil como a Índia exibem parcela considerável de desvantagens comparativas em manufaturados de provedores especializados (25% e 17%, respectivamente), manufaturados intensivos em P&D (20% e 12%) e semimanufaturados de origem mineral (12% e 32%).

Tais estruturas não são complementares às estruturas de vantagem comparativa. Em outras palavras, há pouca complementaridade entre as estruturas de oferta e de demanda, o que reduz o potencial de comércio entre os dois países. Ao se analisar isoladamente as estruturas de vantagem comparativa (oferta), tende-se a concluir que as duas economias seriam complementares. Incorporando-se as estruturas de desvantagem comparativa (demanda) na análise, verifica-se que, de fato, há baixa complementaridade, o que justifica o baixo volume de comércio.

A similaridade nos padrões de demanda poderia estimular o crescimento do comércio intra-indústria entre Brasil e Índia, como já ocorre na maioria das relações norte-norte. Não obstante, o florescimento desse tipo de comércio é dificultado pela baixa competitividade de ambos os países em grande parte desses produtos (oferta) e pelo elevado custo de transporte. Com isso, cada país procura atender a suas demandas por meio de terceiros países.

No triênio 2000-2002, os principais fornecedores de manufaturados de provedores especializados e intensivos em P&D para o Brasil foram os Estados Unidos (38%) e a União Européia (37%). No caso da Índia, as compras desses bens foram provenientes, sobretudo, da União Européia (34%), dos Estados Unidos (17%), de Cingapura (13%) e do Japão (9%).

Em suma, Brasil e Índia não competem entre si pelo mercado internacional, pelo menos não de maneira intensa. As estruturas de vantagem comparativa dos dois países não são iguais. No entanto, as duas economias também não são complementares. A oferta brasileira não combina com a demanda indiana, o mesmo ocorrendo com a oferta indiana e a demanda brasileira. As demandas por importações dos dois países são similares e podem ser atendidas por outros países com maior vantagem comparativa na sua produção e com melhor localização geográfica, conseqüentemente, com menores custos de transporte.

7 OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO PARA O COMÉRCIO BILATERAL

A baixa complementaridade das estruturas de oferta e demanda das duas economias não descarta a possibilidade de existirem trocas mutuamente benéficas entre o Brasil e a Índia. Mesmo entre os produtos manufaturados, há possibilidades de expansão ou mesmo criação de comércio bilateral.

Como forma de identificar as oportunidades de aumento do comércio bilateral realizou-se um exercício que confronta as vantagens e as desvantagens comparativas reveladas de cada país. Cabe ressaltar, contudo, que a análise que será apresentada é parcial e baseia-se apenas no fluxo comercial do triênio 2000-2002.

Há outros fatores importantes a determinar o comércio bilateral, tais como tarifas e barreiras não-tarifárias, características culturais, as possibilidades de incremento da produção, os custos de transporte, etc. Ademais, a definição de produto aqui utilizada (seis dígitos do SH) pode esconder diferenças significativas entre o produto exportado pelo Brasil e o importado pela Índia (e vice-versa) em razão do nível de agregação.

Assim sendo, a seleção de produtos proposta não pode ser considerada definitiva. Do mesmo modo, tais produtos não podem ser considerados como os únicos cujas vendas para a Índia têm possibilidades de crescimento. O objetivo desse exercício é apenas prover uma idéia inicial do potencial de comércio e estudos adicionais são necessários para melhor definir tal potencial.

7.1 EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

Pela perspectiva das exportações brasileiras identificaram-se 233 produtos com maior potencial de crescimento das trocas bilaterais. Essa seleção resultou da interseção do grupo de produtos que o Brasil tem vantagem comparativa com o grupo que a Índia tem desvantagem comparativa.

Chama atenção, que dentre os produtos que o Brasil tem vantagem comparativa (792 produtos), o conjunto aqui destacado apresenta um viés para produtos com menor geração de receita de exportação. Representando 29% do total de produtos que o Brasil é competitivo, o subconjunto responde por apenas 14% das vendas brasileiras do conjunto original (US\$ 6,5 bilhões em um total de US\$ 45,6 bilhões).

Como forma de focar a análise optou-se por considerar apenas os produtos que já representam volumes significativos nas exportações brasileiras e nas importações indianas mundiais. Dessa forma, a partir da interseção acima, foram selecionados aqueles bens cujo valor exportado fosse superior ou igual ao valor médio das exportações brasileiras. Procedimento análogo foi realizado com as importações indianas.

O conjunto de bens foi reduzido, então, a 62 produtos (veja Apêndice A). O novo conjunto responde por menos de 8% dos 792 produtos que o Brasil revelou vantagens comparativas e por 11% das exportações brasileiras dessas 792 mercadorias no triênio 2000-2002.

O Brasil foi o sexto fornecedor dessas mercadorias para a Índia, mesmo tendo exportado para esse parceiro quase 60% dos 62 bens escolhidos, no triênio 2000-2002. Seus principais competidores no mercado indiano são a União Européia, a Argentina, o Japão, os Estados Unidos e Cingapura. Conjuntamente, esses países foram responsáveis por 59% das importações indianas desses produtos enquanto a participação do Brasil foi de 7%.

A posição da Argentina foi particularmente interessante. Dos produtos selecionados, a Argentina exportou apenas 17, mas respondeu por 12% das importações indianas desse grupo de bens. No entanto, isso se deve, sobretudo, às vendas de soja. Excluindo a soja da pauta de importação, a Argentina cai para o 17º lugar e o Brasil, para 9º.

Em termos de valor, 68% das exportações brasileiras desse grupo de bens para a Índia, no triênio 2000-2002, foram de produtos semimanufaturados agrícolas intensivos em trabalho, principalmente óleo de soja (responsável por 66%). Os manufaturados responderam por apenas 13% das vendas dos produtos selecionados para a Índia.

Algumas das maiores possibilidades de expansão das exportações encontram-se nos produtos manufaturados de provedores especializados e semimanufaturados de origem mineral. Nossos principais competidores nesses produtos são a União Européia e o Japão, no caso dos provedores especializados, e Cingapura, a Austrália e, novamente, a União Européia, no caso de semimanufaturados de origem mineral. Note-se que são todos países com vantagens consideráveis no custo de transporte na comparação com o Brasil.

Tabela 4

Produtos com Maior Potencial de Crescimento por Intensidade de Fatores de Produção Valores anuais Médios de 2000 a 2002 - US\$ mil				
Intensidade de Fatores de Produção	Número de Produtos	Exportações Brasileiras	Importações da Índia	Exportações Brasileiras para a Índia
Energéticos	1	18.760	19.248	401
Básicos	3	173.398	336.684	23.435
agrícolas	2	148.735	292.380	16.200
minerais	1	24.664	44.305	7.235
Semimanufaturados	18	1.489.513	997.415	131.225
de origem agrícola intensivo em trabalho	3	471.833	449.635	114.753
de origem agrícola intensivo em capital	2	89.410	57.068	0
de origem mineral	13	928.270	490.712	16.472
Manufaturados	40	3.451.339	1.304.532	21.810
intensivo em trabalho	5	780.205	106.541	3.816
intensivo em economias à escala	14	673.845	350.705	4.011
provedores especializados	17	1.847.731	701.799	11.319
intensivos em pesquisa e desenvolvimento (P&D)	4	149.558	145.487	2.664
<i>exclusive aviões</i>	4	149.558	145.487	2.664
<i>aviões</i>	0	0	0	0
Total	62	5.133.011	2.657.878	176.871

Fonte: Elaborado pela CNI com base nas estatísticas do PC-TAS da Unctad

Entre os produtos manufaturados de provedores especializados destacam-se os motores e suas partes e peças e os compressores. No caso dos semimanufaturados de origem mineral têm-se o ouro e o níquel. Há, também, muito espaço para se aumentar as exportações brasileiras de óleo de soja, couro, laminados planos de ferro ou aço e algodão.

7.2 EXPORTAÇÕES INDIANAS

A mesma análise foi feita para as exportações indianas. Ou seja, identificaram-se as mercadorias que a Índia possui vantagem comparativa e que o Brasil revelou desvantagem comparativa. Por esta perspectiva, foram selecionados 403 produtos com maior potencial de crescimento das trocas bilaterais.

Embora seja um conjunto com uma quantidade bem maior de produtos que o selecionado tendo como perspectiva as exportações brasileiras, persiste o viés para aqueles com menor geração de receita de exportação. O conjunto agora identificado representa 31% do total de produtos em que a Índia é competitiva, porém responde por apenas 21% das vendas indianas do total de bens que a Índia tem vantagem comparativa (US\$ 6,9 bilhões em um total de US\$ 33,4 bilhões).

Analogamente, optou-se por analisar somente produtos que já são representativos para ambas as economias. Por meio desse procedimento foram selecionados 66 produtos, que correspondem a

apenas 5% dos produtos que a Índia foi competitiva e 14% das vendas indianas dos 1.315 produtos que o país revelou ter vantagens comparativas (veja Apêndice B).

A Índia foi a sexta maior fornecedora desses produtos para o Brasil. Entre os 66 selecionados, a Índia exportou 55 para o Brasil no triênio 2000-2002. Essas vendas representaram apenas 2% das exportações indianas desses 66 bens para o mundo. Os principais competidores da Índia no mercado brasileiro são a Argentina, a União Européia e os Estados Unidos, que juntos responderam por 76% das compras brasileiras dos 66 produtos.

Tabela 5

Produtos com Maior Potencial de Crescimento por Intensidade de Fatores de Produção Valores anuais Médios de 2000 a 2002 - US\$ mil				
Intensidade de Fatores de Produção	Número de Produtos	Exportações Indianas	Importações Brasileiras	Exportações Indianas para o Brasil
Energéticos	1	13.018	53.830	1.738
Básicos	4	900.139	924.565	78
agrícolas	4	900.139	924.565	78
minerais	0	0	0	0
Semimanufaturados	11	221.919	426.597	5.223
de origem agrícola intensivo em trabalho	1	23.038	28.374	0
de origem agrícola intensivo em capital	0	0	0	0
de origem mineral	10	198.881	398.224	5.223
Manufaturados	50	3.459.011	2.785.785	96.686
intensivo em trabalho	5	432.293	195.950	7.884
intensivo em economias à escala	15	877.666	911.129	13.926
provedores especializados	12	251.372	339.543	1.237
intensivos em pesquisa e desenvolvimento (P&D)	18	1.897.679	1.339.163	73.639
exclusive aviões	18	1.897.679	1.339.163	73.639
aviões	0	0	0	0
Total	66	4.594.086	4.190.777	103.725

Fonte: Elaborado pela CNI com base nas estatísticas do PC-TAS da Unctad

Em termos de valor, 41% das exportações indianas dessa seleção de produtos para o Brasil, no triênio 2000-2002, são de produtos manufaturados intensivos em pesquisa e desenvolvimento, principalmente medicamentos (24% do valor das compras brasileiras).

Algumas das maiores possibilidades de expansão das exportações indianas para o Brasil encontram-se nos produtos manufaturados intensivos em pesquisa e desenvolvimento e intensivos em economia de escala. No primeiro grupo destacam-se os medicamentos e seus princípios ativos, enquanto no segundo, os inseticidas e os pneus.

Os principais concorrentes da Índia no fornecimento dos manufaturados intensivos em pesquisa e desenvolvimento para o Brasil são a União Européia, os Estados Unidos e a Suíça. A Índia foi a quarta maior fornecedora do Brasil, mas o terceiro colocado vendeu quase o dobro do valor exportado pela Índia para o Brasil, desse grupo de produtos. No caso dos intensivos em economia de escala, a Argentina, os Estados Unidos e a União Européia foram os maiores vendedores para o Brasil no triênio considerado, enquanto a Índia ocupou a nona posição.

8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Apesar do forte crescimento do comércio bilateral Brasil-Índia nos últimos anos, o intercâmbio continua muito pouco significativo para ambas as economias e fortemente concentrado em alguns produtos.

A distância entre os dois países e a falta de linhas de transporte diretas resultam em um custo de transporte elevado que se apresenta como um fator importante na justificativa do baixo volume de comércio. O nível de proteção oferecido aos mercados domésticos, sobretudo na Índia, também se mostra como um fator relevante.

Não obstante, a baixa complementaridade das estruturas de oferta e demanda dos dois países tem um papel mais decisivo. Brasil e Índia apresentam vantagens comparativas em produtos, na sua maioria, diferentes, mas as estruturas de demanda são similares e pouco compatíveis com a estrutura de vantagem comparativa de cada país (estrutura de oferta). Ademais, os principais fornecedores das mercadorias importadas por Brasil e Índia são mais competitivos na produção desses bens e também possuem vantagens com relação ao custo de transporte, dificultando a criação de comércio intra-indústria.

Apesar do baixo potencial de intercâmbio, é possível identificar oportunidades de ganhos para ambos os países com o comércio bilateral. Este estudo apresentou uma análise com base nas estruturas de vantagens e desvantagens comparativas que permitiu a seleção de um conjunto de bens com alto potencial de comércio entre Brasil e Índia. Tais produtos concentram-se nos produtos manufaturados de provedores especializados e semimanufaturados de origem mineral pelo lado brasileiro e nos produtos manufaturados intensivos em pesquisa e desenvolvimento e intensivos em economia de escala pelo lado indiano.

APÊNDICE A

Produtos Seleccionados Classificados por Intensidade de Fatores de Produção IVCR e Comércio Valores Anuais Médios de 2000 a 2002 - US\$ mil							
Código do SH	Produtos por Intensidade de Fatores de Produção	IVCR	Exportações Brasileiras	Importações Indianas	Exportações Brasileiras para a Índia	Participação da Índia nas Exportações do Brasil (C) / (A)	Participação do Brasil nas Importações da Índia (C) / (B)
Total			(A)	(B)	(C)	(C) / (A)	(C) / (B)
Sub-Totais	Energéticos Básicos Semimanufaturados Manufaturados		5.133.011	2.657.878	176.871	3%	7%
			18.760	19.248	401	2%	2%
			167.495	311.627	16.601	10%	5%
			1.489.513	997.415	131.225	9%	13%
			3.451.339	1.304.532	21.810	1%	2%
Energéticos			18.760	19.248	401	2%	2%
2710.95	Óleo lubrificante de petróleo	2,1	18.760	19.248	401	2%	2%
Básicos agrícolas			148.735	292.380	16.200	11%	6%
0904.11	Pimenta (do género "piper"), seca, não triturada nem em pó	10,3	61.493	14.226	81	0%	1%
5201.00	Algodão, não cardado nem penteado	1,6	87.242	278.154	16.119	18%	6%
minerais			24.664	44.305	7.235	29%	16%
2524.00	Amianto (asbesto)	7,0	24.664	44.305	7.235	29%	16%
Semimanufaturados de origem agrícola intensivos em trabalho			471.833	449.635	114.753	24%	26%
1507.10	Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado	15,5	386.907	419.293	111.328	29%	27%
1507.90	Óleo de soja mesmo refinado, mas não quimicamente modificado	8,4	68.544	19.943	3.425	5%	17%
1516.20	Gorduras e óleos vegetais	1,4	16.381	10.400	0	0%	0%
de origem agrícolas intensivos em capital			89.410	57.068	0	0%	0%
4702.00	Pasta química de madeira, para dissolução	4,2	50.220	37.351	0	0%	0%
4810.21	Papel couché leve, p/ escrita ou impressão revestido de caulim	1,6	39.190	19.717	0	0%	0%
de origem mineral			928.270	490.712	16.472	2%	3%
2804.69	Outros silícios	10,5	131.376	10.143	0	0%	0%
2843.90	Outros compostos inorg. ou org. de metais preciosos; amálgamas	2,8	20.272	18.652	0	0%	0%
2903.15	1, 2-Dicloroetano (cloroto de etileno)	3,9	24.587	59.603	3.023	12%	5%
2926.10	Acrolonitrila	1,9	19.174	36.107	5.467	29%	15%
2931.00	Outros compostos orgâno-inorgânicos	2,6	69.942	24.951	13	0%	0%
4002.19	Outras borrachas de estireno-butadieno ou de est.-but.-carboxiladas	3,7	54.351	26.556	2.800	5%	11%
7103.10	Pedras preciosas ou semi-, em bruto ou serradas ou desbastadas	14,8	26.828	35.354	2.061	8%	6%
7103.91	Rubis, safiras e esmeraldas, trabalhadas de outro modo	2,3	21.336	7.947	0	0%	0%
7108.13	Ouro em outras formas semimanufaturadas, para usos não monetários	4,4	353.395	132.701	0	0%	0%
7408.11	Fios de cobre refinado, com a maior dimens. da seção transversal > 6 mm	3,0	74.241	20.188	0	0%	0%
7502.10	Níquel não ligado, em formas brutas	1,8	77.616	56.211	3.109	4%	6%
7901.11	Zinco não ligado, em formas brutas, contendo = > 99,99% de zinco	1,1	26.759	44.600	0	0%	0%
8001.10	Estanho não ligado, em formas brutas	2,2	28.395	17.699	0	0%	0%

* Produtos em que o Brasil tem vantagem comparativa, cujo valor exportado pelo Brasil é superior ou igual ao valor médio das exportações brasileiras e que a Índia tem desvantagem comparativa e cujo valor importado pela Índia é superior ou igual ao valor médio das importações indianas.

Fonte: Elaborado pela CNI com base nas estatísticas do PC-TAS da Unctad

APÊNDICE A (CONTINUAÇÃO)

Produtos Selecionados* Classificados por Intensidade de Fatores de Produção

IVCR e Comércio

Valores Anuais Médios de 2000 a 2002 - US\$ mil

Código do SH	Produtos por Intensidade de Fatores de Produção	IVCR	Exportações Brasileiras	Importações Indianas	Exportações Brasileiras para a Índia	Participação da Índia nas Exportações do Brasil	Participação do Brasil nas Importações da Índia
			(A)	(B)	(C)	(C) / (A)	(C) / (B)
Manufaturados							
intensivos em trabalho							
4104.22	Couro e peles, de bovino, pré-curtidos de outro modo	20,3	780.205	106.541	3.816	0%	4%
4104.31	Outros couros e peles, de bovinos ou eqüídeos, plena flor ou plena flor div.	7,3	319.209	15.273	862	0%	6%
4104.39	Outros couros e peles, de bovinos ou eqüídeos	2,1	361.184	39.774	2.709	1%	7%
6902.10	Tijolos e peças cerâmicas semelhantes, refratários	2,1	68.979	23.103	184	0%	1%
9021.30	Outros artigos e aparelhos de prótese	1,3	15.508	14.489	0	0%	0%
			15.325	13.903	61	0%	0%
intensivos em economias à escala							
3808.10	Inseticidas	1,6	673.845	350.705	4.011	1%	1%
3901.10	Poliétileno de densidade < 0,94, em forma primária	2,2	39.843	26.857	0	0%	0%
4016.93	Juntas, gaxetas e semelhantes de borracha vulcanizada não endurecida	1,1	129.985	36.511	0	0%	0%
7208.38	Prod. laminados planos, de ferro ou aços não ligados, em rolos	1,2	38.897	22.954	116	0%	1%
7208.39	Prod. laminados planos, de ferro ou aços não ligados, em rolos	1,5	25.019	24.351	0	0%	0%
7208.51	Prod. laminados planos, de ferro ou aços não ligados, não enrolados	1,7	60.719	40.880	0	0%	0%
7208.52	Prod. laminados planos, de ferro ou aços não ligados, não enrolados	2,0	45.537	57.747	0	0%	0%
7209.17	Prod. lam. plan., de ferro ou aços não ligados, em rolos, laminados a frio	1,7	22.027	13.313	0	0%	0%
7210.12	Prod. laminados planos, de ferro ou aços não ligados, estanhados	4,3	53.805	49.163	2.113	2%	7%
7210.50	Prod. lamin. pla., de ferro ou aços não ligados, revestidos de óxido de cromo	7,1	93.438	28.777	762	1%	5%
7219.33	Produtos laminados planos, de aços inoxidáveis	3,1	34.438	11.526	467	1%	4%
7219.34	Produtos laminados planos, de aços inoxidáveis	2,9	8.991	11.170	501	1%	1%
7304.10	Tubos de ferro ou aço, sem costura para oleodutos e gasodutos	2,3	43.639	11.170	51	0%	0%
7311.00	Recipientes para gases comprimidos ou liquefeitos	1,9	33.362	9.422	0	0%	0%
			15.704	9.044	0	0%	0%
provedores especializados							
8408.20	Motores de pistão, de ignição por compressão, diesel ou semi-diesel	2,4	1.847.731	701.799	11.319	1%	2%
8409.91	Outras partes destinadas aos motores de pistão, de ignição por centelha	2,5	203.880	58.809	222	0%	0%
8409.99	Outras partes para motores diesel ou semidiesel	3,2	384.037	116.152	923	0%	1%
8410.90	Partes de turbinas e rodas hidráulicas, incluídos os reguladores	3,3	326.319	101.098	1.735	1%	2%
8414.30	Compressores para equipamentos frigoríficos	6,1	19.899	35.817	0	0%	0%
8418.10	Combinações de refrigeradores e congeladores ("freezers")	1,1	407.491	55.188	1.009	0%	2%
8429.20	Niveladores	16,7	34.736	23.950	343	1%	1%
8455.30	Cilindros de laminadores, de metais	3,4	110.748	9.846	3.363	3%	34%
8474.90	Partes de máquinas e aparelhos da posição 8474	1,1	23.814	13.275	0	0%	0%
8482.20	Rolamentos de roletes cônicos	1,1	21.480	27.747	101	0%	0%
8483.30	Mancais (chumaceiras) sem rolamentos; "bronzes"	2,0	12.329	12.329	105	0%	0%
8501.64	Geradores de corrente alternada, de potência > 750 kVA	2,8	42.812	15.812	70	0%	1%
8503.00	Partes destinadas à motores e geradores elétricos	1,1	17.322	26.113	50	0%	0%
8504.23	Transformadores de dielétrico líquido, de potência > 10.000 kVA	1,2	81.816	99.318	3.353	4%	3%
8511.90	Partes de aparelhos e dispositivos elétricos de ignição ou de arranque	4,0	63.963	21.642	0	0%	0%
8544.70	Cabos de fibras ópticas	1,9	32.218	14.096	45	0%	0%
8607.99	Outras partes de veículos para vias férreas	1,1	32.527	58.353	0	0%	0%
		1,3	19.457	12.256	0	0%	0%
intensivos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)							
3703.20	Outros papéis, cartões, têxteis, p/ fotografia a cores, sens. ã impression.	5,9	149.558	145.487	2.664	2%	2%
3815.12	Catalisador em suporte com subst. ativa metal precioso ou composto	1,1	55.207	27.027	2.664	5%	10%
8540.91	Partes para tubos catódicos	1,6	59.198	59.198	0	0%	0%
9028.30	Contadores de eletricidade	3,6	49.802	32.179	0	0%	0%
			24.726	27.082	0	0%	0%

* Produtos em que o Brasil tem vantagem comparativa, cujo valor exportado pelo Brasil é superior ou igual ao valor médio das exportações brasileiras e que a Índia tem desvantagem comparativa e cujo valor importado pela Índia é superior ou igual ao valor médio das importações indianas.

Fonte: Elaborado pela CNI com base nas estatísticas do PC-TAS da Unctad

APÊNDICE B

Produtos Selecionados* Classificados por Intensidade de Fatores de Produção

IVCR e Comércio

Valores Anuais Médios de 2000 a 2002 - US\$ mil

Código do SH	Produtos por Intensidade de Fatores de Produção	IVCR	Exportações Indianas (A)	Importações Brasileiras (B)	Exportações Indianas para o Brasil (C)	Participação do Brasil nas Exportações da Índia (C) / (A)	Participação da Índia nas Importações do Brasil (C) / (B)
Total			4.594.086	4.190.777	103.725	2%	2%
Sub-Totais							
	Energéticos Básicos		13.018	53.830	1.738	13%	3%
	Manufaturados		900.139	924.565	78	0%	0%
			221.919	426.597	5.223	2%	1%
			3.426.506	2.770.630	95.310	3%	3%
Energéticos			13.018	53.830	1.738	13%	3%
2713.12	Coque de petróleo calcinado		13.018	53.830	1.738	13%	0%
Básicos agrícolas			900.139	924.565	78	0%	0%
0703.10	Cebolas e "echalotes", frescas ou refrigeradas	6,9	42.570	13.611	0	0%	0%
1001.90	Trigo (exceto trigo duro) e mistura de trigo com centeio	1,5	117.346	838.510	0	0%	0%
1006.30	Arroz semibranqueado ou branqueado, mesmo polido ou bruno	23,9	664.316	54.931	78	0%	0%
2401.10	Fumo não manufaturado, não destilado	5,5	75.907	17.512	0	0%	0%
minerais			0	0	0	0%	0%
Semimanufaturados de origem agrícola intensivos em trabalho			23.038	28.374	0	0%	0%
1101.00	Farinhas de trigo ou de mistura de trigo com centeio	3,2	23.038	28.374	0	0%	0%
de origem agrícolas intensivos em capital			0	0	0	0%	0%
de origem mineral			198.881	398.224	5.223	3%	1%
2803.00	Carbônio (negros-de-carbono e outras formas)	2,0	15.126	28.980	0	0%	0%
2902.43	p-Xileno	1,2	16.053	37.778	0	0%	0%
2904.10	Deriv. sulfonados dos hidrocarbonetos, seus sais e seus ésteres etílicos	17,3	32.210	11.281	1.683	5%	15%
2917.39	Outros ácidos policarboxílicos aromáticos e seus derivados	3,6	13.285	14.952	33	0%	0%
2931.00	Outros compostos orgâno-inorgânicos	1,2	23.133	114.064	1.100	5%	1%
2933.19	Outros compostos heterocíclicos com 1 ciclo pirazol não condensado	5,4	14.372	43.293	103	1%	0%
2933.29	Outros compostos heterocíclicos com 1 ciclo imidazol não condensado	3,2	25.241	10.609	1.570	6%	15%
2935.00	Sulfonamidas	1,5	21.685	53.887	660	3%	1%
5503.20	Fibras descontínuas de poliésteres, ñ cardadas, ñ penteadas, p/ fiação	1,3	17.057	23.422	46	0%	0%
7606.11	Chapas e tiras, de alumínio não ligado	1,6	20.719	59.958	28	0%	0%
Manufaturados intensivos em trabalho			432.293	195.950	7.884	2%	4%
5402.33	Fios texturizados de poliésteres		39.835	53.994	793	2%	1%
5402.42	Fios simples, de poliésteres, parcialmente orientados < - 50 voltas/metro	5,1	38.146	59.639	6.851	18%	11%
5407.10	Tecidos obtidos a partir de fios de alta tenacidade, de náilon ou de outras	10,5	85.963	12.886	199	0%	2%
5407.52	Outros tecidos tintos, contendo = > 85% de filamentos de poliéster texturiz.	11,8	85.963	20.995	33	0%	0%
8524.99	Outros suportes para gravação de som ou semelhantes, gravados	3,7	56.260	48.436	9	0%	0%
		15,5	212.091				

* Produtos em que a Índia tem vantagem comparativa, cujo valor exportado é superior ou igual ao valor médio das exportações indianas e que o Brasil tem desvantagem comparativa e cujo valor importado é superior ou igual ao valor médio das importações brasileiras.

Fonte: Elaborado pela CNI com base nas estatísticas do PC-TAS da Unctad

APÊNDICE B (CONTINUAÇÃO)

Produtos Selecionados* Classificados por Intensidade de Fatores de Produção

IVCR e Comércio

Valores Anuais Médios de 2000 a 2002 - US\$ mil

Código do SH	Produtos por Intensidade de Fatores de Produção	IVCR	Exportações Indianas	Importações Brasileiras	Exportações Indianas para o Brasil	Participação do Brasil nas Exportações da Índia (C) / (A)	Participação da Índia nas Importações do Brasil (C) / (B)
			(A)	(B)	(C)	(C) / (A)	(C) / (B)
Manufaturados intensivos em economias à escala			845.161	895.975	12.549	1%	1%
3808.10	Inseticidas	12,5	227.394	135.821	8.723	4%	6%
3902.10	Polipropileno, em forma primária	3,2	103.107	40.188	200	0%	0%
3903.19	Outros poliestirenos, em formas primárias	1,1	19.789	49.122	596	3%	1%
3907.60	Tereftalato de polietileno, em forma primária	1,3	28.602	151.889	63	0%	0%
3920.62	Chapas, folhas, etc. de tereftalato de polietileno	1,3	17.029	28.629	427	3%	1%
4011.20	Pneus novos de borracha dos tipos utilizados em ônibus ou caminhões	2,1	111.400	117.783	1.805	2%	2%
4011.98	Outros pneus novos de borracha	1,2	15.098	23.564	52	0%	0%
7210.48	Outros prod. laminados planos de ferro ou aços não ligados, galvanizados	4,3	120.576	43.617	195	0%	0%
7312.10	Cordas e cabos, de ferro ou aço, não isolados para usos elétricos	1,8	25.025	25.210	111	0%	0%
7326.19	Outras obras forjadas ou estampadas, de ferro ou aço	1,3	12.876	15.851	0	0%	0%
8309.90	Rolhas, outras tampas e acessórios para embalagem, de metais comuns	1,9	16.973	14.565	176	1%	1%
8703.21	Automóveis de passageiros e de corrida, de cilindrada < - 1.000 cm3	2,4	82.580	203.733	73	0%	0%
8706.00	Chassis com motor para veículos automóveis	2,6	28.427	22.308	0	0%	0%
8708.10	Para-choques e suas partes, para veículos automóveis	2,2	36.285	23.696	128	0%	1%
8714.99	Outras partes e acessórios para bicicletas e outros ciclos	3,4	32.505	15.155	1.376	4%	9%
provedores especializados			251.372	339.543	1.237	0%	0%
8408.90	Outros motores de pistão, de ignição por compressão, diesel ou semi-	1,6	42.426	40.485	56	0%	0%
8448.39	Outras partes e acessórios de máquinas e aparelhos da posição 8445	2,6	14.094	13.903	0	0%	0%
8466.93	Partes e acessórios de máquinas-ferramentas das posições 8456 a 8461	1,3	34.594	36.426	199	0%	1%
8484.10	Juntas metaloplásticas	2,0	11.309	13.419	0	0%	0%
8511.40	Motores de arranque para motores de ignição ou por compressão	1,8	22.386	20.313	562	3%	3%
8535.90	Outros aparelhos p/ interrupção, seccionamento, lig. de circuitos elétricos	1,4	15.498	14.915	143	1%	1%
8544.20	Cabos coaxiais e outros condutores elétricos coaxiais	1,1	17.791	17.261	48	0%	0%
8545.11	Eletrodos de carvão, dos tipos utilizados em fornos, para usos elétricos	1,7	12.892	28.244	59	0%	0%
8546.90	Outros isoladores de qualquer matéria, para usos elétricos	4,2	19.088	10.178	115	1%	1%
9018.12	Aparelhos de diagnóstico por varredura ultra-sônica ("scanners")	2,6	35.305	40.965	39	0%	0%
9022.14	Aparelhos baseados no uso de raios X, para usos médicos	1,1	15.788	32.731	15	0%	0%
9022.19	Aparelhos de raios X, de radiografia ou de radioterapia, p/ outros usos	1,9	10.202	10.703	0	0%	0%
intensivos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)			1.897.679	1.339.163	73.639	4%	5%
2936.29	Outras vitaminas e seus derivados	2,4	16.500	12.971	762	5%	6%
2939.90	Outros alcalóides vegetais	3,5	9.224	11.348	1.798	19%	16%
2941.10	Penicilinas e seus derivados com estrutura de ácido penicilânico; sais	11,4	80.003	18.773	2.480	3%	13%
2941.90	Outros antibióticos	1,8	70.892	61.090	1.989	3%	3%
2942.00	Outros compostos orgânicos	66,4	459.981	31.222	28.888	6%	93%
3002.20	Vacinas para medicina humana	2,0	37.895	110.040	6.242	16%	6%
3003.90	Outros medicamentos contendo prod. misturados, para fins terapêuticos	7,2	146.054	32.806	2.985	2%	9%
3004.10	Medicamentos contendo penicilinas ou seus derivados	6,9	65.933	22.702	2.192	3%	10%
3004.20	Medicamento contendo outros antibióticos, em doses, p/ venda a retalho	2,5	101.940	95.935	4.403	4%	5%
3004.50	Outros medicamentos contendo vitaminas ou provit., em doses, p/ venda	3,7	45.593	20.449	459	1%	2%
3004.90	Outros medicamentos contendo prod. misturados, para fins terapêuticos	1,2	469.845	646.051	14.766	3%	2%
3204.16	Corantes reagentes e suas preparações	17,6	99.350	12.412	2.823	3%	23%
3204.17	Pigmentos e suas preparações	6,1	114.155	41.481	2.205	2%	5%
3204.19	Outras matérias corantes orgânicas sintéticas e suas preparações	4,5	21.501	56.414	1.528	3%	6%
3215.19	Outras tintas de impressão	1,9	32.532	56.414	1.528	0%	0%
3401.11	Sabões, produtos ou preparações tensoativas de toucador	2,1	9.514	11.152	87	0%	0%
3812.30	Preparações antioxidantes e outros estabilizadores compostos	2,1	15.398	12.900	0	0%	0%
8471.90	Outras máquinas automáticas para processamento de dados	1,5	71.699	113.915	2	0%	0%

* Produtos em que a Índia tem vantagem comparativa, cujo valor exportado é superior ou igual ao valor médio das exportações indianas e que o Brasil tem desvantagem comparativa e cujo valor importado é superior ou igual ao valor médio das importações brasileiras.

Fonte: Elaborado pela CNI com base nas estatísticas do PC-TIAS da Unctad

REFERÊNCIAS

BALASSA, B. Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. **Manchester School**, May 1965.

_____. Revealed Comparative Advantage Revisited. **Manchester School**, Dec 1977.

IMF. **International Financial Statistics**. September 2004.

KRUGMAN, P.R., OBSTFELD, M. **International Economics: Theory and Policy**. Addison-Wesley. 6th Edition. 2002.

NATIONAL FOREIGN TRADE COUNCIL. **Making the Case for Ambitious Tariff Cuts in the WTO's Non-Agricultural Market Access Negotiations**. International Trade Services Corporation. March 2005

PAVITT, K. Sectoral patterns of technical change: toward a taxonomy and theory. **Research Policy**, Vol. 13, 1984.

SALVATORE, D. **International Economics**. New Jersey: Prentice Hall. 6th Edition. 1997.

WORLD BANK, THE. **World Development Indicators**. 2004.

Confederação Nacional da Indústria - CNI

Diretoria Executiva - DIREX

Diretor Executivo: José Augusto Coelho Fernandes

Diretoria de Operações – DIOP

Diretor: Marco Antonio Reis Guarita

Unidade de Comércio Exterior - COMEX

Coordenador: José Frederico Álvares

Unidade de Negociações Internacionais - NEGINT

Coordenadora: Soraya Saavedra Rosar

Unidade de Pesquisa, Avaliação e Desenvolvimento - PAD

Coordenador: Renato da Fonseca

Superintendência Corporativa – SUCORP

Unidade de Comunicação Social – UNICOM

Projeto Gráfico e Editoração: Sueli Santos

Superintendência de Serviços Compartilhados – SSC

Área Compartilhada de Informação e Documentação – ACIND

Normalização: Fernando Ouriques