



Noviembre 2019 - ISSN: 1988-7833

ANÁLISE COMPARATIVA DAS RELAÇÕES COMERCIAIS BRASILEIRAS COM PAÍSES EM DIFERENTES NÍVEIS DE DESENVOLVIMENTO

Diego Darós Ducioni,
UNESC, dg_ddd@hotmail.com

Júlio Cesar Zilli,
UNESC, zilli42@hotmail.com

Patrícia de Sá Freire,
UFSC, patriciadesafreire@gmail.com

Adriana Carvalho Pinto Vieira,
UEPG, dricpvieira@gmail.com

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Diego Darós Ducioni, Júlio Cesar Zilli, Patrícia de Sá Freire y Adriana Carvalho Pinto Vieira (2019): "Análise comparativa das relações comerciais brasileiras com países em diferentes níveis de desenvolvimento", Revista Contribuciones a las Ciencias Sociales, (noviembre 2019). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/cccss/2019/11/relacoes-comerciais-brasileiras.html>

RESUMO

Este artigo objetivou analisar as relações comerciais do Brasil com países desenvolvidos, emergentes e em desenvolvimento, considerando a variável temporal de 10 anos (2006 a 2016). Metodologicamente, a pesquisa caracterizou-se pela abordagem essencialmente qualitativa e, quanto aos fins de investigação, descritiva e explicativa. Os dados coletados são de natureza secundária provenientes de fontes bibliográficas e documentais. A área de estudo delimitou-se aos cinco países selecionados para cada nível de desenvolvimento econômico, junto ao Brasil. Para a análise dos dados optou-se pela análise de conteúdo. Verificou-se a crescente representatividade dos países emergentes a nível global, e também com o Brasil. As negociações brasileiras com os emergentes adquiriram as mesmas características das negociações com países desenvolvidos, em contraste com as comercializações com os países em desenvolvimento, marcadas pelas vendas de produtos manufaturados e compra de produtos básicos. Além disto, o Brasil, como um país emergente, está gradativamente exportando mais produtos de natureza manufaturada, mesmo sendo um grande fornecedor de produtos básicos. Evidencia-se ainda a presença do petróleo, bruto ou derivados como produtos mais relevantes nas operações comerciais brasileiras. Na esfera da cooperação internacional, a maioria dos atos bilaterais firmados não possui característica comercial e sim âmbitos técnicos e de cooperação em diversos investimentos em setores específicos das economias envolvidas.

Palavras-Chaves: Relações Comerciais; Desenvolvimento Econômico; Cooperação Internacional.

COMPARATIVE ANALYSIS OF BRAZILIAN COMMERCE RELATIONS WITH COUNTRIES AT DIFFERENT LEVELS OF DEVELOPMENT

ABSTRACT

This article aimed to analyze the commercial relations of Brazil with developed, emerging and developing countries, considering the time variable of 10 years (2006 to 2016). Methodologically, the research was characterized by the essentially qualitative approach and, for the purposes of research,

descriptive and explanatory. The data collected are of secondary nature from bibliographic and documentary sources. The study area was delimited to the five selected countries for each level of economic development, next to Brazil. For the analysis of the data we opted for content analysis. The growing representativeness of the emerging countries at the global level, as well as with Brazil, has been verified. The Brazilian negotiations with the emerging ones acquired the same characteristics of the negotiations with developed countries, in contrast to the commercialization with the developing countries, marked by the sales of manufactured products and purchase of commodities. In addition, Brazil, as an emerging country, is gradually exporting more products of a manufactured nature, even being a major supplier of basic products. The presence of petroleum, crude oil or derivatives as the most relevant products in Brazilian commercial operations is also evident. In the sphere of international cooperation, most of the bilateral acts signed have no commercial characteristics but rather technical and cooperation spheres in various investments in specific sectors of the economies involved.

Keywords: Business Relations; Economic development; International cooperation.

1 INTRODUÇÃO

No decorrer da segunda metade do século XX, o desenvolvimento socioeconômico foi um dos grandes enfoques dos governantes brasileiros na tentativa de tornar o país uma potência global. Entre os anos de 1945 e 1960 o Brasil apresentava médias de crescimento entre as mais altas do planeta, ficando na média de 6,3% de crescimento ao ano, segundo Prado (2015). Entretanto, em consequência aos altos gastos do governo militar sem obter o retorno esperado, a economia nacional se estagnou durante a década de 1980 e só voltaria a crescer na década seguinte.

Durante a década de 1990, mudanças do mercado global pós-guerra-fria, como os ideais neoliberais, propiciaram que as economias voltassem a crescer. Por meio da abertura dos mercados e da criação de blocos econômicos e com menor intervenção estatal na economia, aumentou-se a circulação de capital livremente pelo globo. O Brasil e outros países cuja industrialização já havia se consolidado, se apropriaram da globalização das relações comerciais e impulsionaram seu desenvolvimento. Dessa foram, seriam posteriormente chamados de países emergentes, pois se encontram no caminho de se tornarem países desenvolvidos.

Representando cerca de 40% da economia global em 2011, segundo dados da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico e da Organização Mundial do Comércio, os países emergentes revolucionaram a situação econômica do planeta e aumentaram a competitividade do mercado. Competindo tanto com os países desenvolvidos quanto os em transição, o Brasil enfrenta novos desafios com estes diferentes mercados.

Dessa forma, o trabalho se propõe a responder a seguinte questão de pesquisa: Quais as características das relações comerciais do Brasil com países desenvolvidos, emergentes e em desenvolvimento, considerando a variável temporal de 10 anos (2006 a 2016)?

Diante deste contexto, o objetivo do presente artigo é analisar as relações comerciais do Brasil com países desenvolvidos, emergentes e em desenvolvimento, considerando a variável temporal de 10 anos (2006 a 2016) onde teve como finalidade apresentar, por meio da balança comercial do Brasil, os países componentes de cada nível de desenvolvimento; comparar a participação dos países membros de cada nível de desenvolvimento em escala global; caracterizar a balança comercial do Brasil com os países membros de cada nível de desenvolvimento; e discutir a cooperação internacional do Brasil com países membros de cada nível de desenvolvimento.

O objetivo deste estudo vai ao encontro com a situação atual em que se encontra o cenário internacional: países emergentes ganhando participação cada vez maior no cenário internacional; economias consideradas desenvolvidas com desaceleração em seu crescimento buscando novos mercados; e também países antes considerados subdesenvolvidos apresentando um crescimento econômico que merece atenção. Neste meio, o Brasil tem procurado buscar novos mercados como uma forma de dinamizar e acelerar novamente o crescimento de sua economia.

2 ECONOMIAS DESENVOLVIDAS, EMERGENTES, EM TRANSIÇÃO E EM DESENVOLVIMENTO NO SÉCULO XXI

O desenvolvimento das economias é estudado e teorizado desde o começo do século XX. Schumpeter, em 1912, foi o criador da primeira teoria do desenvolvimento econômico onde relacionava o desenvolvimento das economias principalmente à obtenção de crédito e capital. Desde

então, a partir da evolução natural do mercado, diversos conceitos estabelecidos também sofrem modificações, como é o caso das análises dos níveis de desenvolvimento socioeconômico e a classificação dos países com base no mesmo. Segundo Arbix *et al.* (2002), os termos mais predominantes são países desenvolvidos, emergentes e em desenvolvimento.

2.1 ECONOMIAS DESENVOLVIDAS

As economias desenvolvidas são os países pioneiros em relação à industrialização de sua economia e historicamente aqueles que construíram impérios coloniais durante o século XIX. Segundo Silva (2008) os países desenvolvidos são os países mais ricos do mundo moderno, apresentando alta renda per capita, indústria extremamente competitiva e excelente infraestrutura comercial e um risco-país mínimo. Os principais países deste grupo são os Estados Unidos, Japão, Alemanha, Reino Unido, França, Canadá e Austrália.

Os países desenvolvidos são as economias dominantes no cenário global desde a revolução industrial. Sua capacidade produtiva e poder de capital permite que os mesmos, mesmo representando apenas 14% da população do planeta, correspondem a aproximadamente metade do PIB mundial (48% em 2009), segundo Cavusgil, Knight e Reisenberger (2010). Os países desenvolvidos possuem suas economias baseadas no capitalismo e adotam o ideal neoliberal em que o estado interfere minimamente na economia do país, com poucas restrições em relação ao comércio internacional além de possuírem um forte poder de compra.

Segundo o autor, o número de países considerados desenvolvidos é de aproximadamente 30, se encontrando principalmente no continente Europeu e Norte-Americano, com as principais exceções a Austrália, a Nova Zelândia e o Japão. Segundo o Fundo Monetário Internacional, a população dos países desenvolvidos conta com as melhores instalações e serviços de tecnologia e educação em relação ao resto do planeta, por exemplo, 51% da população destes países tinha ao menos um computador pessoal em 2009 e 53% era usuário de serviços da Internet.

Um dos grandes desafios atualmente dos países desenvolvidos é o crescimento acelerado dos países emergentes, que representam uma ameaça à sua hegemonia de mercado. Apresentando uma economia já consolidada cujo foco é a prestação de serviços e produção de produtos de marca de alto valor, as economias desenvolvidas apresentavam um crescimento médio anual de 2% nos anos anteriores à crise econômica mundial. Neste mesmo período, marcado pela ascensão das economias emergentes, países em crescimento acelerado como China e Índia apresentavam médias de crescimento acima dos 6% segundo Norris (2006) em artigo econômico do New York Times, e este crescimento resultou na perda de fatias do mercado global por parte dos países desenvolvidos, principalmente para a China, graças às inúmeras vantagens comparativas que estes países emergentes apresentam em relação a sua capacidade produtiva.

2.2 ECONOMIAS EMERGENTES

Os países emergentes, ou economias emergentes, segundo Cavusgil, Knight e Reisenberger (2010), são aqueles que passaram por um rápido período de industrialização e crescimento econômico após os anos 1980 e encontram-se no caminho de juntarem-se aos países desenvolvidos em poder econômico. Os principais emergentes hoje no cenário global são Índia, China, Rússia e Brasil. Segundo o autor, os motivos deste crescimento acelerado se devem à numerosa população jovem existente nos países compondo uma classe média com crescente poder de compra, o que contribui para o crescimento do país. Atualmente, 62% da população hoje vivem em países considerados emergentes e seus países representam aproximadamente 43% do PIB mundial total.

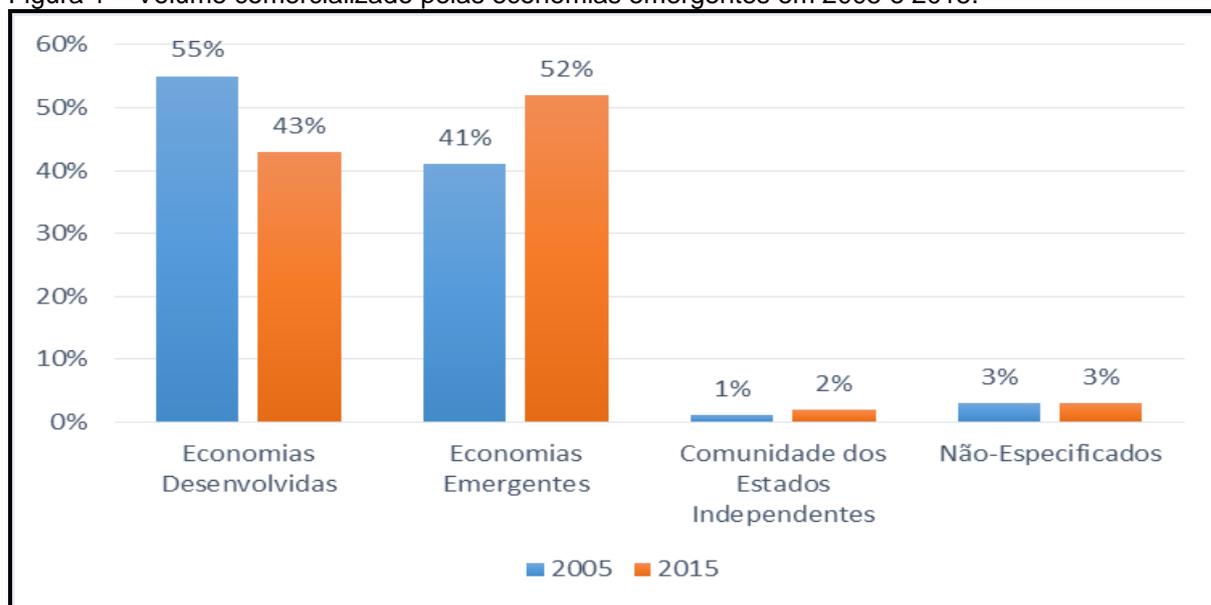
Os países emergentes apresentam algumas semelhanças no seu passado recente. Os atuais BRICS, abreviação para Brasil; Rússia; Índia; China e África do Sul, durante a década de 1990, passaram por momentos de forte mudança em suas economias. Segundo Ribeiro e Moraes (2015) as economias destes países sofreram um forte processo de liberalização e privatização de várias empresas estatais. Este último fenômeno citado é perceptível principalmente nos países do antigo bloco comunista: a Rússia e a China. Estas características apresentadas pelos BRICS há 20 anos, segundo o autor, podem ser vistas hoje em outros países em desenvolvimento que apresentam rápido crescimento econômico similar aos BRICS nas décadas passadas, como por exemplo, os Emirados Árabes Unidos, a Polônia e a Indonésia. Estes países são classificados pelo Banco BBVA como os futuros novos países emergentes.

Ribeiro e Moraes (2015) destaca que é importante notar que os países emergentes ainda apresentam aspectos considerados característicos de economias em transição ou em

desenvolvimento, tanto positivamente, quanto negativamente. Segundo o autor, estes países possuem uma base manufatureira de baixo custo o que atrai os olhares dos investidores, não apenas de países desenvolvidos, mas também de outros parceiros emergentes, como mostra a Figura 1, expondo o quanto os países emergentes passaram a investir muito mais entre si segundo a OMC:

A partir da Figura 1, observa-se que em dez anos, as economias emergentes elevaram em 11% o volume comercializado entre si (percentual em laranja), ultrapassando o percentual representado pelas economias desenvolvidas (em azul). Ou seja, os países emergentes passaram a investir mais em outros emergentes do que nos já desenvolvidos. Em consequência disto, devido considerável poder de compra de sua numerosa população, os países emergentes mostram serem destinos extremamente viáveis para a comercialização de produtos de maior valor agregado.

Figura 1 – Volume comercializado pelas economias emergentes em 2005 e 2015.



Fonte: Elaboração própria a partir da OMC (2015).

Dentre as características negativas dos países emergentes que ainda persistem de seu passado menos desenvolvido, segundo Ribeiro e Moraes (2015), encontram-se a instabilidade política, a falta de infraestrutura, a fragilidade da proteção intelectual, a alta burocratização e falta de transparência e sistemas judiciários ainda em formação. Dentre estas características listadas, Arbix *et al* (2002) enfatiza a preocupação que os investidores têm com as instabilidades políticas que os países emergentes apresentam. Dentre os países considerados emergentes, a Rússia é o listado pelo autor na qual a instabilidade política constantemente prejudica suas relações comerciais. Mais recentemente, porém, pode-se incluir neste contexto o Brasil e a Turquia devido às crises políticas que estouraram em 2015 que marcaram os governos de Dilma Rousseff no Brasil e Recep Erdogan na Turquia.

O grupo definido como países emergentes é comumente utilizado para definir os países membros dos BRICS, que são as economias emergentes de maior representatividade a nível internacional. Porém, o número de mercados emergentes é bem maior e continua em expansão. Ramos (2014) destaca que a dinamização das economias está permitindo que mais países alcancem importantes níveis de desenvolvimento econômico, tornando mais amplo o conceito de país emergente, pois um dos principais critérios que é levado em consideração, segundo o autor, é o potencial do seu mercado interno.

Uma das principais características dos países emergentes em comparação aos países em desenvolvimento é a notável melhoria na qualidade de vida de sua população, o que segundo Cavusgil, Knight e Reisenberger (2010) influencia no poder de compra da mesma. O autor ressalva que o conceito de país emergente permite que muitas economias hoje em estágio de desenvolvimento daqui a alguns anos alcance o mesmo patamar dos atuais BRICS.

O Fundo Monetário Internacional (FMI) descreve algumas características que distinguem os mercados emergentes dos demais e que servem como vantagem para o crescimento e importância

que os mesmos adquiriram. Segundo o FMI, os mercados emergentes vivem um momento de rápida liberalização de seu comércio e a eliminação de suas barreiras comerciais o que incentiva o aumento da competitividade de sua indústria.

Quando analisada as condições de infraestrutura destes países, por mais que ainda não seja ideal, o FMI ressalta que ela é consideravelmente melhor quando comparado aos países em desenvolvimento, principalmente em relação à disponibilidade de serviços de telefonia, informática e internet para a população. Entretanto, não apenas as informações citadas são garantias de sucesso para os investidores quando os mesmos analisam a rentabilidade de investimentos em países emergentes. Cavusgil, Knight e Reisenberger (2010) elenca o EMPI, ou em português, o Índice de Potencial de Mercado Emergente. O EMPI é um conjunto de fatores que devem ser levados em consideração ao comparar os diferentes mercados emergentes para fim de obter uma base mais segura de investimento.

A partir dos dados do EMPI da organização Global EDGE os indicadores a serem analisados devem incluir: i) O Tamanho de Mercado que consiste de uma análise da população, principalmente urbana; ii) A Taxa de Crescimento de Mercado em relação ao PIB real do país; iii) A Intensidade de Mercado que é composta pelo consumo privado e PNB per capita considerando os gastos da população; iv) A Capacidade de Consumo de Mercado que enfoca na parcela da renda que a classe média local mantém para consumo próprio; v) A Infraestrutura Comercial abrangendo um olhar direcionado a capacidade das linhas de telefonia, número de computadores pessoais, estradas e vias de acesso pavimentadas entre outros; vi) A Liberdade Econômica que analisa o quanto o governo intervém nos negócios; vii) A Receptividade de Mercado que representa uma visão do volume das importações daquele país em relação a um determinado produto para mensurar a aceitação do mesmo pelo mercado consumidor; viii) E o Risco-País abrangendo o risco político que represente uma ameaça às relações comerciais e investimentos.

O EMPI não é um método perfeito de análise da viabilidade de investimentos, porém, ao elencar diferentes aspectos populacionais, econômicos e estruturais, o mesmo permite filtrar diferentes aspectos dos países analisados, tornando mais fácil a tomada de decisão. Deve-se lembrar, no entanto, que nenhuma economia emergente possuirá boa avaliação em cada um dos aspectos, visto que ainda trilham o caminho para alcançarem o desenvolvimento econômico (CAVUSGIL; KNIGHT; REISENBERGER, 2010).

2.3 ECONOMIAS EM DESENVOLVIMENTO E ECONOMIAS EM TRANSIÇÃO

O terceiro grande nível de desenvolvimento econômico é representado pelas chamadas economias em desenvolvimento e as economias em transição, que segundo Cavusgil, Knight e Reisenberger (2010) são caracterizadas por países de pobre industrialização e economias estagnadas. Estes países eram anteriormente conhecidos como países subdesenvolvidos, entretanto este termo aos poucos entrou em desuso.

De acordo com os dados do FMI (2009), os países em desenvolvimento são a grande maioria dos países do globo, abrangendo um número aproximado de 150 países, 24% da população mundial e aproximadamente 9% do PIB, caracterizado como os países de menor infraestrutura e acesso aos serviços de telefonia e internet.

Anteriormente chamados de países do terceiro mundo, as economias em desenvolvimento apresentam os piores indicadores de Índice de Desenvolvimento Humano (IDH). Os índices de natalidade destes países são as maiores a nível global, assim como o índice de mortalidade infantil, analfabetismo, desnutrição e baixa expectativa de vida. Considerando que a educação está fortemente alinhada com o desenvolvimento econômico de um país, a perspectiva de saída da pobreza por parte destas economias depende da melhoria nesta área (CAVUSGIL, 2010).

A saúde também se encontra como uma das grandes precariedades destas economias em desenvolvimento. Sem falta de estrutura e investimento, os países mais pobres, principalmente africanos, são os mais afetados pelo vírus HIV por exemplo. Por consequência, Cavusgil, Knight e Reisenberger (2010) define que uma população doente é uma população improdutiva, deteriorando a produtividade e o padrão de vida destes países.

Machado (1999) classifica os governos dos países em desenvolvimento como majoritariamente endividados. Este endividamento advém da necessidade constante de empréstimos internacionais ou de planejamentos econômicos ineficientes. Além disso, seus governos são, em grande maioria, autoritários que cobram alta tributação da população e apresentam altos índices de corrupção afetando o desenvolvimento de diversos setores precários de seus países. Além disso, a forma como seus governos lidam com o comércio internacional também prejudicam o crescimento econômico dos mesmos. Comercializadores de produtos do agronegócio ou *commodities*, os países

em desenvolvimento sofrem com uma alta regulação e burocratização de sua economia reprimindo sua indústria.

Com o Estado interferindo constantemente nas relações comerciais, principalmente com a manutenção de diversas barreiras comerciais e medidas protecionistas, os investidores acabam abrindo mão de investir nesses países, investimentos estes já caracterizados como de alto risco devido a infraestrutura local e instabilidade política constante. Tudo isso, a partir de Arbix *et al* (2002), contribui para que o fluxo comercial do país continue baixo e o mercado externo não consiga servir como suporte para crescimento econômico ao tentar compensar as conturbações internas destes países. Sobre a renda própria nestes países, 57% da população destes países vive com menos de US\$2,00 por dia, que se limita ainda mais após descontar os gastos necessários com a subsistência familiar, segundo o FMI.

Machado (1999) descreve que, do ponto de vista econômico, para se compreender as relações comerciais de um país em desenvolvimento, é necessário explorar suas dependências, ou seja, os produtos que os coloca em uma situação desfavorável em comparação às economias desenvolvidas. Além disso, os países em desenvolvimento não possuem a influência ou poder de barganha como os países emergentes.

O contexto é um pouco diferente ao se analisar as economias em transição. Estes países são aqueles que compunham o antigo bloco comunista durante a guerra-fria e passaram por um processo de liberalização e até democratização de suas economias permitindo a inserção no mercado internacional. Para Popov (2009) estas economias apresentam um desenvolvimento humano relativamente melhor em comparação com os países em desenvolvidos graças às políticas socialistas, variando entre os países do grupo.

Os principais países em transição são aqueles da Europa Oriental, Ásia central e oriental que haviam adotado o comunismo como filosofia político-econômica durante a segunda metade do século XX. Entretanto, o processo de liberalização dos mesmos foi diferente entre si e apresentaram diferentes resultados (POPOV, 2009).

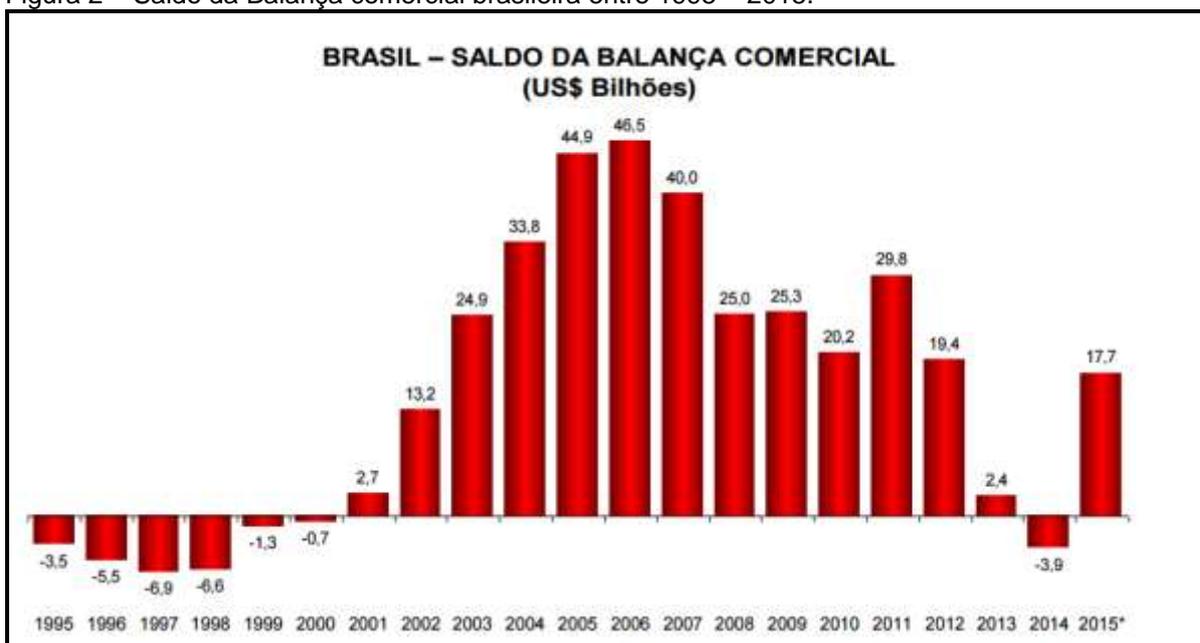
Enquanto países como Rússia e China, que já possuíam grande representatividade a nível internacional e obtiveram sucesso por meio da privatização e do apoio internacional, o mesmo não foi uma realidade nas economias de menor porte. Neste sentido, Popov (2009) destaca que os países da Europa Central e Oriental são aqueles que obtiveram o maior sucesso em sua transição ao adotarem reformas radicais em suas economias, chamadas de terapias de choque pelo autor, na qual a privatização e a desregulamentação dos preços e políticas de mercado permitiram aos países um interessante crescimento econômico. A Polônia, grande exemplo de crescimento do leste europeu, apresentou um crescimento do PIB em aproximadamente 175% entre 1989 e 2008.

Entretanto, Popov (2009) ainda argumenta que outros países não adotaram as reformas radicais como os países do leste europeu citados, mas também apresentaram um crescimento do PIB igualmente impressionante. O Azerbaijão, país da região do Cáucaso, foi durante muito tempo o ex-membro da União Soviética que mais cresceu, até ser alcançado em 2007 pelo Turcomenistão. Isto, só vem a reforçar como os países deste grupo reagiram de maneira diferente, pois os países da Ásia Central, por exemplo, não passaram por um momento de privatização da economia, e sim mantiveram uma política industrial rígida a partir da produção e comercialização de combustíveis.

2.4 BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA

A balança comercial brasileira é composta pelas relações das atividades de exportação e importação realizadas pelo país em um determinado período de tempo.

Figura 2 – Saldo da Balança comercial brasileira entre 1995 – 2015.



Fonte: Adaptado de Centro de Altos Estudos Brasil Século XXI (2015).

Segundo dados da Associação de Comércio Exterior do Brasil - AEB (2016) entre os anos de 1995 até 2000 a balança comercial do país era deficitária, ou seja, saía mais dinheiro do país do que o Brasil recebia, os valores das importações eram superiores às exportações.

Esta situação viria a se reverter a partir de 2001 até 2006, quando o saldo comercial brasileiro se caracterizou como superavitário. Segundo dados da AEB (2016), a valorização do real em 2007 serviu como incentivo às importações, fazendo os superávits comerciais se reduzirem, entretanto, em 2011 a situação se reverteria a favor do superávit econômico brasileiro novamente.

Tendo em vista esta tênue relação que as atividades de exportação e importação desempenham na saúde da economia brasileira, segundo Maia (2001), ambas as atividades devem ser analisadas separadamente para que se obtenha uma visão mais precisa da situação comercial do país.

2.4.1 Importações brasileiras

Silva (2008) acrescenta que as atividades de importação realizadas por um país podem ser definidas como a busca de atender necessidades ou desejos de um país por intermédio da compra de uma mercadoria tangível ou intangível que em seu território não seja produzido de maneira competitiva. No Brasil os produtos comercializados adotam a NCM para classificação, ou seja, a Nomenclatura Comum do MERCOSUL para elencar os produtos de forma a facilitar o controle e taxaço.

O Brasil foi durante grande parte de sua existência no comércio internacional um país muito rígido quanto as suas importações. Segundo Keedi (2011) o Brasil sempre utilizou de medidas protecionistas à sua economia para que o capital não deixe o país, criando um superávit controlado.

Entretanto, segundo Silva (2008), o Brasil nunca foi um país autossuficiente em todas as áreas de sua economia, portanto, o Brasil precisa contar com fornecedores internacionais para atender sua demanda de, principalmente, produtos industrializados.

Segundo o Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços - MDIC (2016), as importações no Brasil são exercidas por meio da Licença de Importação (LI) e da Declaração de Importação (DI) no SISCOMEX, sob anuência de diversos órgãos anuentes sob regularização da SECEX para que em seguida se dê início ao despacho aduaneiro de importação junto à Secretaria da Receita Federal.

O Sistema de Análises das Informações de Comércio Exterior (*Alice Web*) que mantém informações atualizadas mensalmente sobre a balança comercial brasileira, consegue caracterizar detalhadamente aspectos das importações que ocorreram no país desde a abertura comercial do país. Por meio desta ferramenta é possível se analisar meticulosamente de que se compõem as relações comerciais do Brasil sobre os mais variados produtos, países, blocos econômicos, entre

outros.

Desde 1997, segundo o *Alice Web* (2017), as importações representam um total de US\$2,76 trilhões na balança comercial brasileira e deste total US\$160 bilhões (5%) corresponde a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) correspondente ao Óleo Bruto de Petróleo. Este NCM é disparado o produto mais importado pelo país em relação a valor agregado, pois o segundo colocado, o Gasóleo (óleo diesel) equivale a US\$58 bilhões, quase três vezes menos, conforme tabela dos cinco produtos mais importados pelo Brasil.

Quadro 1 - Os cinco produtos mais importados pelo Brasil desde 1997 (por NCM).

NCM	PRODUTO IMPORTADO	VALOR EM US\$
27090010	Óleos brutos de petróleo	161.931.518.626
27101921	Gasóleo (óleo diesel)	58.547.563.663
87032310	Automóveis com motor explosão, 1500 < cm3 <= 3000, até 6 passageiros	50.183.032.066
31042090	Outros cloretos de potássio	33.890.941.918
27112100	Gás natural no estado gasoso	29.632.006.195

Fonte: Elaboração própria a partir de ALICEWEB (2017) – Substituído pelo ComexStat.

Segundo o banco de dados, os Estados Unidos é o maior responsável pelas importações do Brasil representando US\$ 402 bilhões, seguido pela China (US\$296 bilhões), Argentina (US\$196 bilhões), Alemanha (US\$171 bilhões) e Japão (US\$ 91 bilhões), países em grande maioria fornecedores globais de produtos manufaturados e de alto valor tecnológico agregado, justificando sua representatividade na balança comercial brasileira. Importante mencionar a participação da Nigéria: o país é um dos grandes fornecedores de óleo bruto de petróleo para o Brasil e este produto representa US\$75,8 bilhões de todo o subtotal correspondente (93,8% de todo o valor importado do país) segundo a fonte de base de dados.

2.4.2 Exportações brasileiras

Como atividade que representa a aquisição de mais capital para a economia, a Exportação é a atividade que recebe o maior incentivo pelo governo Brasileiro desde antes da abertura do país para o mercado externo. Silva (2008) define sucintamente que as exportações são a venda de mercadorias ou serviços de um país a outro.

É importante que, antes de se internacionalizar, o país em questão avalie não apenas a capacidade produtiva de sua malha industrial, mas também a capacidade de exportar que há em seu território, a situação de sua infraestrutura. Castro (2008) elenca que a quantidade de portos, de vias de transportes e regularização dos órgãos necessários para fiscalizar tal atividade é essencial para que se obtenha um bom desempenho nas exportações.

As exportações sempre foram o ponto determinante da análise econômica situacional em que o Brasil se encontra. Segundo Keedi (2011) os níveis de vendas para o mercado externo desde séculos era o fator que determinava o crescimento nacional. O autor inclusive relata que a economia brasileira é dividida historicamente em ciclos, conforme a commodity predominante nas exportações brasileiras.

Desde o período colonial o Brasil foi um país fornecedor de matéria-prima, insumos e outros produtos básicos para o mercado internacional. Produtos estes que não possuem muito valor agregado, reduzindo sua representatividade para a balança comercial do país. A partir disto, a AEB (2016) descreve que é difícil prever o futuro das exportações brasileiras, pois a demanda de commodities por parte do mercado externo é extremamente variável e independe do controle e influências do Brasil.

Entretanto, após a abertura comercial do país no final da década de 1990, o país vem passado por um processo de mudança lenta em relação a suas exportações. Silva (2008) define que o país passou a ter acesso a novas tecnologias de qualidade a preços acessíveis, fazendo com que as empresas exportadoras do país começassem a modernizar seu processo produtivo, o que causa uma elevação na qualidade dos produtos manufaturados do país. Segundo o autor, graças à globalização, pequenas empresas também passaram a ter a capacidade de conquistar clientes no mercado externo de maneira mais atrativa comparando com as alternativas existentes em território nacional.

Levando tais informações em consideração, pode-se justificar o aumento nos valores das exportações desde o começo do século devido as grandes empresas conseguir aumentar seu volume de produção e o aumento do valor agregado aos produtos exportados, e também ao fato de que

novas empresas passaram a trabalhar com esta atividade.

Mesmo apresentando um crescimento constante desde a abertura comercial, segundo dados da Associação de Comércio Exterior do Brasil, em nenhum ano as exportações brasileiras representaram 2% do total exportado pela economia global.

O Sistema de Análises das Informações de Comércio Exterior (*Alice Web*) que mantém informações atualizadas mensalmente da balança comercial brasileira consegue caracterizar detalhadamente aspectos das exportações brasileiras ocorridas nestas últimas décadas.

A partir de dados do *Alice Web* (2016), desde 1997, o Brasil arrecadou aproximadamente US\$ 2,75 trilhões com exportações, destes, US\$ 2,3 trilhões (85% do total) foram após o início do governo Lula em 2003 quando o país passou a intensificar e diversificar sua participação de mercado, refletindo o papel de seu governo como consolidador da presença do país como agente importante no mercado global.

Ainda a partir da base de dados, verifica-se como os produtos básicos e matérias-primas são os grandes responsáveis pelo superávit comercial Brasileiro. O Quadro 2 elaborado a partir de dados do *Alice Web* quanto aos produtos mais exportados pelo Brasil corrobora essa situação.

Quadro 2 - Os cinco produtos mais exportados pelo Brasil desde 1997 (por NCM).

NCM	PRODUTO EXPORTADO	VALOR EM US\$
26011100	Minérios de ferro e seus concentrados, exceto as piratas de ferro ustuladas (cinzas de piratas), não aglomerados	200.682.216.423
27090010	Óleos brutos de petróleo	159.606.171.390
12019000	Soja, mesmo triturada, exceto para semeadura	103.628.466.995
12010090	Outros grãos de soja, mesmo triturados	91.232.990.450
23040090	Bagaços e outros resíduos sólidos, da extração do óleo de soja	72.865.303.180

Fonte: Elaboração própria a partir de ALICEWEB (2017) - Substituído pelo ComexStat.

Considerando as informações disponibilizadas no Quadro 3, entre os cinco produtos de maior valor exportados no período analisado entre janeiro de 1997 e setembro de 2016, todos são produtos primários minerais ou alimentícios de forma bruta ou que passaram por um processamento inicial que permite sua comercialização, destes, o minério de ferro foi o produto mais comercializado no período analisado atingindo o valor de US\$ 200 bilhões (quase 14% do total) e impressionantes quatro trilhões de toneladas. Também merece destaque o Óleo Bruto de Petróleo que ocupa atualmente a segunda colocação da lista, devido principalmente ao alto valor agregado que possui e a crescente exploração petrolífera que ocorre no país devido às novas reservas encontradas.

Segundo os dados do *Alice Web* (2017), o maior parceiro comercial Brasileiro é os Estados Unidos representando aproximadamente US\$ 395 bilhões das exportações brasileiras, aproximadamente 14% do total. Em segundo colocado encontra-se a China (355 bilhões de dólares) seguida por Argentina (US\$ 230 bilhões), Holanda (US\$ 156 bilhões) e Alemanha (US\$ 103 bilhões).

Segundo Silva (2008), é importante frisar que, devido à tentativa de industrialização das exportações brasileiras, produtos como motores, carros, tratores, aviões, chassis de veículos entre outros produtos manufaturados ou semimanufaturados figuram cada vez mais alto na lista de representatividade das exportações devido incentivo do governo em atuar no mercado externo não apenas como exportador de *commodities*.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Quanto aos procedimentos metodológicos utilizados para a realização deste estudo, sua natureza se caracterizou como essencialmente qualitativa, pois, segundo Silva (2014), não existe a preocupação com técnicas estatísticas ou medidas. Não há o enfoque na frequência na qual o fenômeno estudado ocorre, mas sim a compreensão da natureza daquele fenômeno e suas consequências. Mesmo apresentando elementos numéricos como peso, quantidade, moeda e percentual, este não se caracteriza como fatores para análises probabilísticas.

Quanto aos fins, a pesquisa se caracterizou como descritivo-explicativa. Isto justifica-se, pois, segundo Sampieri, Collado e Lúcio (2006), há a necessidade de justificar a ocorrência dos fenômenos a serem estudados, conforme os objetivos propostos. Além de analisar, a pesquisa configura-se de forma que terá de apresentar, expor e examinar as variáveis e fatores que venham a ser encontrados durante a pesquisa, caracterizando-a também como descritiva.

Para que os objetivos apresentados sejam alcançados, a pesquisa descritivo-explicativa utilizou como meios de investigação fontes bibliográficas e documentais. Segundo Silveira e Gerhardt (2009) as pesquisas bibliográficas são desenvolvidas a partir do levantamento de dados já analisados previamente e publicados em algum meio de divulgação como livros, artigos, revistas, entre outros. Os meios documentais, segundo Michel (2015) é aquela realizada por meio de documentos que sejam comprovadas sua validação no meio científico e acadêmico.

A respeito da definição da área, população e amostragem na qual a pesquisa se realizou, definiu-se que esta não apresentou características probabilísticas. Dessa forma não se evidenciou a necessidade da delimitação de população e amostragem para o estudo.

Quanto à área do estudo, por sua vez, a mesma abrangeu as economias que apresentam maior representatividade na balança comercial brasileira, delimitadas pelos três diferentes níveis de desenvolvimento econômico analisados nesta pesquisa no período estipulado: economias desenvolvidas, emergentes e em desenvolvimento, além de abranger também a própria economia brasileira.

Quanto a coleta de dados e natureza das fontes a serem estudadas, é possível descrever que a pesquisa se caracterizou como bibliográfica baseada em dados secundários, ou seja, já existentes, onde houveram consultas em dados documentais já elaborados, principalmente por órgãos de supervisão das áreas de comércio exterior e do comércio global.

Dentre as principais definições de metodologias para análise de dados para pesquisa, a mesma caracterizou-se como uma análise de conteúdo, pois segundo Moraes (1999) ela permite a interpretação dos fenômenos observados de uma maneira mais profunda questionando as razões do estado do fenômeno, sua finalidade, consequência, entre outros, por meio de relatórios e outros dados documentais disponíveis.

4 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Para a realização desta pesquisa foram consultados bancos de dados nacionais e internacionais referentes ao comércio internacional e seus respectivos relatórios periódicos para que fossem coletados dados referentes às características comerciais dos três níveis de desenvolvimento econômico do estudo (economias desenvolvidas, emergentes e em desenvolvimento), e os elementos relacionados às operações comerciais com o Brasil.

Para analisar as relações comerciais sob um ponto de vista voltado aos diferentes níveis de desenvolvimento econômico, conforme descrito anteriormente, foram selecionados os cinco países mais representativos na balança comercial brasileira de cada nível de desenvolvimento econômico presente para que sirvam como parâmetros.

Quadro 3 - Países que compõem cada nível de desenvolvimento econômico

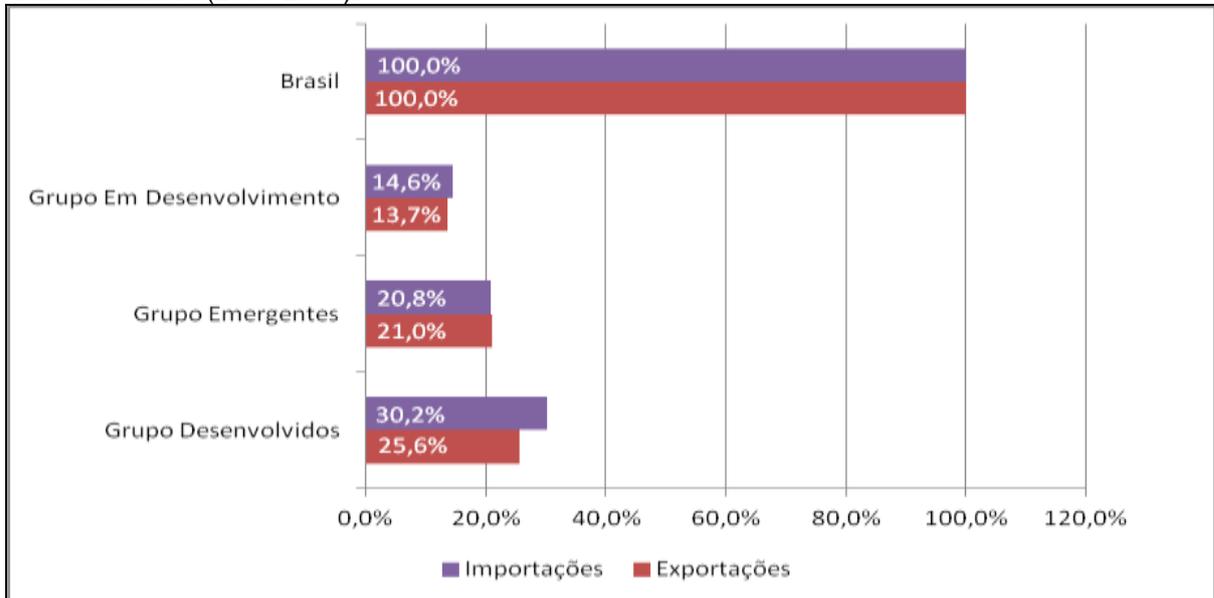
NÍVEL DE DESENVOLVIMENTO	PAÍSES	CORRENTE (EM BILHÕES DE US\$)
Países Desenvolvidos	Estados Unidos	557,0
	Alemanha	203,1
	Países Baixos	144,1
	Japão	131,9
	Coreia do Sul	110,5
Países Emergentes	China	608,3
	México	85,9
	Índia	77,9
	Rússia	62,7
	Indonésia	32,2
Países em Desenvolvimento	Argentina	316,6
	Chile	87,9
	Nigéria	79,9
	Arábia Saudita	53,5
	Venezuela	52,8

Fonte: Elaborado pelos autores

Conforme as informações disponibilizadas sobre as operações comerciais dos quinze países selecionadas, a Figura 1 compara a participação das exportações e importações de cada um dos níveis de desenvolvimento do estudo no percentual total das operações comerciais brasileiras entre os anos de 2006 e 2016.

Verifica-se a grande participação dos países desenvolvidos selecionados na balança comercial brasileira no período, quando, apenas os cinco países selecionados, foram o destino de um quarto de todas as exportações brasileiras e os fornecedores de pouco menos de um terço de todas as importações.

Figura 3 – Participação dos países-membros dos grupos em estudo nas exportações e importações totais brasileiras (2006-2016).



Fonte: Elaboração própria a partir de Alice Web (2017).

Destes percentuais apresentados na Figura 3, em cada um dos três níveis de desenvolvimentos elencados, há um país predominante quanto aos valores representativos às exportações e importações. Dentre os valores correspondentes a participação dos países desenvolvidos, destaca-se, dentro desses números, a participação americana, que é responsável, sozinho, por 12,1% dos 25,6% das exportações brasileiras para este grupo de países, quase a metade do total, e 15,28% de todas as importações do Brasil, equivalendo a aproximadamente 50% de todo o valor de produtos importados.

Em relação às economias emergentes, a China desempenha papel ainda mais representativo. O país asiático representa sozinho, 15% dos 21% da participação das economias emergentes nas exportações brasileiras (71% do total do grupo) e, no caso das importações, 14% dos 20,8% (69% do total dos países emergentes selecionados).

Por fim, a Argentina demonstra também uma alta representatividade relativa aos valores das economias em desenvolvimento selecionadas. O país-membro do MERCOSUL representou, no período, 8,02% dos 14,6% correspondentes às vendas para os países em desenvolvimento, representando aproximadamente 55% de todo o valor do grupo. Sobre as importações, a Argentina equivale a 53% de todo o total de valores do grupo, ou seja, 7,3% dos 13,7% dispostos na Figura 1.

Quadro 4 – Análise comparativa dos níveis de desenvolvimento presentes no estudo entre os anos de 2006 e 2016.

CRITÉRIOS AVALIADOS	GRUPO DESENVOLVIDOS	GRUPO EMERGENTES	GRUPO EM DESENVOLVIMENTO
Participação PIB global (média do período)	38,95%	17,21%	2,70%
Saldo comercial global (média do período/US\$ trilhões)	-0,35	0,32	0,14
Saldo comercial - Balança brasileira (US\$ Bilhões)	-13,9	55,9	23,2
Participação nas Exportações Brasileiras	25,6%	21,0%	13,7%
Participação nas importações Brasileiras	30,2%	20,8%	14,6%
Exportações Brasileiras - % Básicos (2015)	50,02% ³	53,70%	32,12%
Exportações Brasileiras - % Semimanufaturados (2015)	14,14% ³	18,44%	12,92%
Exportações Brasileiras - % Manufaturados (2015)	34,18% ³	27,86%	54,94%
Importações Brasileiras - % Básicos (2015)	1,98% ³	5,52%	47,24%
Importações Brasileiras - % Semimanufaturados (2015)	1,48% ³	10,42%	7,58%
Importações Brasileiras - % Manufaturados (2015)	96,54% ¹	84,06%	45,18%
Principal NCM Exportado – Brasil (período)	Óleos brutos de petróleo	Minérios de ferro e seus concentrados, exceto (...)	Automóveis com motor explosão, 1500 < cm3 <= 3000, até 6 passageiros
Principal NCM Importado – Brasil (período)	Gasóleo (Óleo Diesel)	Gasóleo (Óleo Diesel)	Óleos brutos de petróleo
Atos Internacionais Vigentes (período)	Majoritariamente cooperação técnico-científica voltados à sustentabilidade	Majoritariamente cooperação técnico-científica	Majoritariamente cooperação técnica

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa (2017).

¹ Para o grupo de países desenvolvidos foi possível coletar e apresentar dados das importações e exportações referentes ao ano de 2016.

Os dados comprovam que o PIB do grupo de países desenvolvidos selecionados representou em média no período analisado, mais que o dobro da soma do PIB dos outros dois grupos, totalizando um pouco menos de 40% de todo o PIB global, fundamentado nas fortes economias americana, alemã e japonesa. O aproximado 17% de participação média do PIB dos países emergentes vem a evidenciar como estas economias adquiriram um poder econômico muito grande nas últimas décadas elevando-os da condição de serem países em desenvolvimento e que futuramente, igualarão as atuais economias desenvolvidas.

O saldo comercial global dos países emergentes apresentou o maior *superávit* entre os três níveis estudados totalizando US\$ 320 bilhões. Isto se justifica pela constante crescente das exportações realizadas pelo grupo, e, exportações estas que são cada vez mais de produtos de alto valor agregado graças a modernização das malhas industriais e produtivas destes países. Por outro lado as importações dos países desenvolvidos selecionados superaram as exportações naquele período totalizando um *déficit* comercial de US\$ 350 bilhões.

A respeito das informações comparadas sobre as operações comerciais com o Brasil, o saldo comercial mais elevado do país foi com os parceiros de economia considerada emergente na qual o país ficou com saldo positivo de US\$ 55 bilhões, em contraste com o déficit brasileiro apresentado na comercialização com os países desenvolvidos, o mesmo totalizou saldo negativo de US\$ 31 bilhões justificado pelo alto valor das importações realizadas pelo Brasil em contraste com suas exportações.

Mesmo com o constante crescimento das relações comerciais brasileiras com economias emergentes, os países desenvolvidos ainda são as economias mais participativas das exportações e importações realizadas pelo Brasil no período do estudo representando respectivamente 25,6% e 30,2%, quase o dobro dos países em desenvolvimento, por exemplo.

Destas relações comerciais, pode-se estratificar ainda mais esta análise quanto ao fator agregado que compõem as exportações e importações realizadas com os três grupos. As exportações de produtos básicos se mostraram sempre muito participativas nas balanças comerciais brasileiras, representando aproximadamente a metade de todo o exportado com os países que compõem o grupo de economias desenvolvidas e emergentes, e um terço de todo o vendido para as economias em desenvolvimento selecionadas.

As vendas de produtos semimanufaturados apresentaram-se discreta para todos os grupos de países do estudo, nunca ultrapassando um quinto do valor total. As exportações de produtos manufaturados, por sua vez, tiveram na balança comercial com países em desenvolvimento a maior representatividade alcançada quando equivaleu a mais da metade dos valores totais, e, ainda, os produtos manufaturados equivaleram a mais de um terço de todo o vendido para economias desenvolvidas e 27% do todo exportado para economias emergentes.

Analisando estes três fatores juntos quando analisadas as exportações, percebe-se que as vendas brasileiras para países emergentes se assemelham muito mais às exportações para as economias desenvolvidas do que às em desenvolvimento, ou seja, grande fornecedor de produtos básicos, mesmo enfatizando o crescente percentual ocupado pelos produtos de natureza manufaturada.

Quanto aos fatores agregados referentes às importações, novamente as informações se assemelharam entre os países desenvolvidos selecionados e os emergentes. No Quadro 2 se verifica que ambos os grupos são fornecedores de, em grande maioria, produtos manufaturados. No caso dos países emergentes esta participação corresponde a 84% do total importado, já quanto aos países desenvolvidos este percentual salta para ainda maiores 96%. A respeito das importações provenientes dos países em desenvolvimento selecionados, este grupo é o grande fornecedor de bens básicos para o Brasil, atingindo o percentual de 47% desta operação, mas há um equilíbrio entre este percentual e o correspondente referente aos bens industrializados.

Analisando as relações comerciais brasileiras com os determinados grupos, se evidencia que alguns produtos se destacam quanto exportações e importações no período analisado. Nas importações nota-se a predominância do petróleo como principal produto comprado dos três níveis de desenvolvimento. Como principal produto oriundo dos países em desenvolvimento, o petróleo é adquirido na forma bruta (básico), mas, nas importações provenientes dos países desenvolvidos e emergentes, é na forma refinada e transformada em óleo diesel (manufaturado).

Quanto às exportações, os produtos em destaque são mais variados em comparação às importações. Nas vendas aos países desenvolvidos e emergentes predomina a exportação de bens básicos. Respectivamente, petróleo bruto e minério de ferro. Já no caso dos países em desenvolvimento, predomina a exportação de um bem manufaturado: os automóveis.

Por último, em geral, os atos internacionais bilaterais firmados pelo Brasil com as quinze economias participantes do estudo tem como características serem, em sua predominante maioria, de cooperação técnica e voltadas a investimento na área de desenvolvimento de novas tecnologias sustentáveis, elevar indicadores socioeconômicos ou investimento em setores específicos da economia com a outra parte integrante do acordo bilateral.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As últimas décadas do século XX, com o fim da Guerra Fria, representaram o início da soberania capitalista no cenário global. Este novo contexto econômico fundamentou-se nos ideais neoliberais de mínima interferência dos governos sobre a economia. Com isto, diversos mercados se abriram para o mercado externo aproximando os países de maneira inédita. Fenômeno este conhecido como processos de Regionalização e Globalização.

Estes fenômenos permitiram um aumento jamais visto no volume de produtos comercializados, alavancando o desenvolvimento de muitos destes países que deixaram a condição de “terceiro mundo” como eram antes reconhecidos. Assim, algumas economias cresceram consideravelmente e passaram a ser reconhecidas como emergentes, visto sua crescente importância e participação. E o Brasil é um destes países considerados emergentes.

Diante deste cenário, este estudo buscou analisar as relações comerciais do Brasil com países desenvolvidos, emergentes e em desenvolvimento, considerando a variável temporal de 10 anos (2006 a 2016).

Verificou-se que, devido o volume total comercializado pelo Brasil durante o período definido para estudo, seria necessário selecionar os cinco países mais representativos na balança comercial brasileira para cada nível de desenvolvimento como métrica para a análise dos dados. Desta forma, foi evidenciado que os países desenvolvidos mais relevantes na balança comercial brasileira no período foram os EUA; a Alemanha; o Japão; a Coreia do Sul e os Países Baixos. Todos estes estavam posicionados entre os dez maiores parceiros comerciais brasileiros.

Para a composição do grupo de países emergentes, os mais participativos na balança com o Brasil foram três países asiáticos (China; Indonésia e Índia), um europeu (Rússia) e um americano (México). Por último, os representantes Em Desenvolvimento são, na maioria, países sul-americanos (Argentina; Chile e a Venezuela), além da africana Nigéria e a asiática Arábia Saudita.

Evidenciou-se que os países desenvolvidos selecionados são os mais relevantes a nível global entre os selecionados. Estas economias possuem um PIB duas vezes maior que os outros dois grupos de economias combinados. Mesmo assim, o crescimento da participação das economias emergentes merece ser destacado. Apresentando altos valores nas suas exportações, na qual os produtos de valor agregado estão cada vez mais presentes, o grupo de países emergentes apresentaram o maior saldo superavitário ao considerar as negociações a nível internacional. Enquanto que os países desenvolvidos apresentaram um *déficit* comercial. Quanto às economias em desenvolvimento, se evidencia uma pequena participação percentual sob os valores do comércio e PIB em escala global.

Em relação à comercialização com o Brasil, a balança comercial foi superavitária para o lado brasileiro quanto ao comércio com países emergentes e em desenvolvimento, em contraste com o *déficit* apresentado nas comercializações com as economias desenvolvidas. Mesmo com a ascensão das economias emergentes, os países desenvolvidos selecionados ainda são os mais participativos nas relações comerciais brasileiras, agindo como fornecedores de produtos manufaturados de alto valor e compradores de produtos básicos.

Percebeu-se, ainda, que quanto aos produtos negociados com os países emergentes, o Brasil adota um comportamento muito semelhante ao cenário evidenciado com os países desenvolvidos: fornece, em sua maioria, produtos básicos, e adquire produtos de maior valor agregado. Entretanto, é importante frisar a crescente representatividade que os produtos manufaturados desempenham nas vendas do Brasil para estes países. Por sua vez, a situação se reverte quando observada as relações com os países em desenvolvimento. Neste cenário o Brasil é um grande fornecedor de produtos manufaturados, e, importador de bens básicos.

Alguns produtos se destacaram nas relações comerciais brasileiras com os países selecionados. As importações apresentaram, para os três níveis de desenvolvimento, o petróleo como produto destaque, sendo refinado (países desenvolvidos e emergentes) ou em forma bruta (países em desenvolvimento). No caso das exportações brasileiras, os produtos apresentaram variação. Os países desenvolvidos e emergentes importaram principalmente bens básicos, petróleo

bruto e minério de ferro, respectivamente, e, os países em desenvolvimento, tiveram automóveis como produto mais importado do Brasil.

A respeito dos atos internacionais de natureza bilateral firmado entre os países do estudo, prevaleceu os acordos voltados à cooperação técnica e também investimentos direcionados ao desenvolvimento sustentável de determinados setores das economias. Desta forma, sugere-se que o Brasil busque por meio de acordos voltados às relações comerciais de seus produtos de maior valor aumentar sua competitividade no cenário global também neste segmento, na tentativa de conquistar novos mercados e atrair mais capital.

As limitações encontradas durante o desenvolvimento da pesquisa relacionaram-se à indisponibilidade de algumas informações nos bancos de dados de órgãos internacionais. Informações estas, a respeito da comercialização de bens e serviços referente ao ano de 2016 referente alguns países selecionados para a pesquisa. Nestas ocorrências, a análise não conseguiu abranger o período sugerido, e sim disponibilizando valores referentes aos anos entre 2006 e 2015.

Devido às circunstâncias do desenvolvimento desta pesquisa, considera-se que a opção por cinco economias em cada nível de desenvolvimento econômico também se apresenta como uma limitação à análise proposta. Desta forma, sugere-se que estudos futuros, sob diferentes circunstâncias, ampliem o número de países selecionados em cada grupo, e, ao optar por analisar os dados de balança comercial referentes a anos ainda por vir, possam comparar seus resultados com o cenário evidenciado neste estudo quanto aos anos entre 2006 e 2016.

REFERÊNCIAS

ARBIX, G. (et al). *Brasil, México, África do Sul, Índia e China: diálogo entre os que chegaram depois*. São Paulo: Editora UNESP, 2002.

AEB. Associação de Comércio Exterior do Brasil. *Radiografia do comércio exterior brasileiro: passado, presente e futuro*. Janeiro de 2012. Disponível em: <http://www.aeb.org.br/userfiles/file/AEB%20-%20Radiografia%20Com%C3%A9rcio%20Exterior%20Brasil.pdf>. Acesso em: 22 set. 2018.

BRASIL. Invest e Export Brasil. Ministério das Relações Exteriores. MRE. *Indicadores econômicos e comerciais*. Disponível em: <http://www.investexportbrasil.gov.br/indicadores-economicos-e-comerciais>. Acesso em: 10 maio 2018.

BRASIL. Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. MDIC. *Site do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços*. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/>. Acesso em: 14 set. 2018.

BRASIL. Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior. AliceWeb. *Site do sistema de análise das informações de comércio exterior*. Disponível em: <http://aliceweb.mdic.gov.br/>. Acesso em: 10 jan. 2018.

CAVUSGIL, S. T.; KNIGHT, G.; RIESENBERGER, J. R. *Negócios internacionais: estratégia, gestão e novas realidades*. Traduzido por: Sonia Midori Yamamoto e Leonardo Piamonte. São Paulo: Pearsona Prentice Hall, 2010.

GERHARDT, T.; SILVEIRA, D. (orgs). *Métodos de pesquisa*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

GRUPO BBVA. BBVA Research. *BBVAs Eagles*. Disponível em: <https://ws1.grupobbva.com/KETD/ketd/ing/nav/eagles.jsp>. Acesso em: 11 mar. 2017.

IMF, International Monetary Fund. *World economic outlook* April, 2016. Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/pdf/text.pdf>. Acesso em: 02 set. 2018.

KEEDI, S. *ABC do comércio exterior: abrindo as primeiras páginas*. 4. Ed. São Paulo: Aduaneiras, 2011.

MACHADO, L. T. A teoria da dependência na América Latina. *Estud. av.*, São Paulo, v. 13, n. 35, p. 199-215, Apr. 1999. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-40141999000100018&lng=en&nrm=iso. Acesso em: 24 out. 2018.

MICHEL, M. H. *Metodologia e pesquisa científica em ciências sociais: um guia prático para acompanhamento da disciplina e elaboração de trabalhos monográficos*. 3. Ed. São Paulo: Atlas, 2015.

MORAES, R. Análise de Conteúdo. *Revista Educação*, Porto Alegre, v. 22, n. 37, p. 7-32. 1999.

NORRIS, F. *Maybe developing nations are not emerging but have emerged*. The New York Times, 2006. Disponível em: <http://www.nytimes.com/2006/12/30/business/30charts.html>. Acesso em: 02 out. 2018.

POPOV, V. *Quais são as lições das economias em transição para o sucesso do desenvolvimento: colocando os casos de sucesso no mundo pós-comunista em uma perspectiva mais ampla*. 2009. Disponível em: http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/6176/1/RTM_v1_n1_Li%C3%A7%C3%B5es.pdf. Acesso em 12 out. 2018.

PRADO, L. C.; EARP, F. Sá. O “milagre” brasileiro: Crescimento acelerado, integração internacional e distribuição de renda 1967-1973. Disponível em: <http://prosaeconomica.com/wp-content/uploads/2015/04/MILAGRE-BRASILEIRO.pdf>. Acesso em: 01 set. 2018.

RAMOS, L. Potências médias emergentes e reforma da arquitetura financeira mundial?: Uma análise do BRICS no G20. *Rev. Sociol. Polit.*, Curitiba, v. 22, n. 50, p. 49-65, Junho, 2014. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-44782014000200005&lng=en&nrm=iso. Acesso em: 15 set. 2018.

RIBEIRO, E. J. J.; MORAES, R. F. de. De BRIC a BRICS: como a África do Sul ingressou em um Clube de Gigantes. *Contexto Int.* Rio de Janeiro, v. 37, n. 1, p. 255-287, Abril. 2015. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-85292015000100255&lng=en&nrm=iso. Acesso em: 15 set. 2018.

SAMPIERI, R. COLLADO, C.; LUCIO, P. *Metodologia de pesquisa*. 3ª Ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2006.

SILVA, A. J. H. da. *Metodologia de pesquisa: conceitos gerais*. Guarapuava: Editora UNICENTRO, 2014.

SILVA, J. U. da. *Gestão das relações econômicas internacionais e comércio exterior*. São Paulo: Cengage learning, 2008.

THE WORLD BANK. *World bank national accounts data, and OECD national accounts data files*. Disponível em: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>. Acesso em: 2 maio 2018.

THE WORLD BANK. *Trade in goods OECD indicators*. 2016. Disponível em: <https://data.oecd.org/trade/trade-in-goods.htm#indicator-chart>. Acesso em: 07 set. 2018.

WTO, World Trade Organization. *International trade statistics*. Disponível em: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf. Acesso em: 28 ago. 2018.

WTO. World Trade Organization. *Statistics database*. Disponível em: <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>. Acesso em: 2 maio 2018.