

Cresce disputa entre México e Brasil nas vendas para a América do Sul

Marta Watanabe

Num cenário de desaceleração econômica de mercados tradicionais, como Estados Unidos e Europa, os países da América do Sul surgem como importantes destinos, nos quais os produtos brasileiros podem ganhar espaço, principalmente os manufaturados. Nos últimos dois anos, porém, o Brasil não enfrenta somente a concorrência da China, mas também de outro fornecedor que se tornou mais presente na região: o México.

Levando em conta os principais mercados do Brasil na América do Sul - Argentina, Chile, Venezuela, Paraguai, Colômbia, Peru e Uruguai -, as exportações do país cresceram 26,2% de janeiro a setembro deste ano, em relação ao mesmo período do ano passado. Para os mesmos destinos, a exportação mexicana teve elevação maior, de 31,8%.

A exportação mexicana para esses países ainda é bem menor do que a brasileira. Durante os nove primeiros meses do ano, o México vendeu o equivalente a US\$ 9,7 bilhões, menos de um terço do resultado obtido pelo Brasil (US\$ 31,7 bilhões).

O que tem chamado a atenção, porém, inclusive em análises do Ministério do Desenvolvimento, é o crescimento da participação do México em regiões específicas. A exportação para a Colômbia, por exemplo, atingiu US\$ 4,2 bilhões de janeiro a setembro, o que significa alta de 58,1% em relação ao mesmo período de 2010. As vendas do México para o Peru tiveram elevação de 30,1%. Na mesma comparação, as vendas brasileiras aos colombianos cresceram 24,4%. Para os peruanos, a alta foi de 14,1%.

A maior presença dos mexicanos em mercados da América do Sul, diz José Augusto de Castro, vice-presidente da Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), é resultado de uma tentativa dos mexicanos de reduzir sua dependência do mercado americano. Os Estados Unidos representam 78,8% das vendas do México ao exterior, mas essa fatia vem diminuindo ano a ano, porque as exportações mexicanas para outros destinos têm crescido de forma mais acelerada.

De janeiro a setembro de 2011, as vendas do México para os americanos cresceram 17,6% em relação aos mesmos meses do ano passado. No período, as vendas para a América do Sul tiveram alta de 29,3%, e para a Europa, 38,5%.

"O México ainda não tem oferta variada de bens para exportação, mas tem conseguido atrair investimentos para diversificar produção", diz Castro. Além disso, aponta, há outra vantagem importante. "O México é o país com o maior número de acordos bilaterais de comércio, o que facilita a elevação do ritmo de exportação." Diferentemente do que ocorre no Mercado Comum do Sul (Mercosul), o Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (Nafta) permite que seus membros assinem acordos bilaterais com países ou blocos.

Welber Barral, sócio da Barral M Jorge Consultores, lembra que essa política de fazer acordos para diminuir a dependência dos americanos vem de longo tempo, mas a menor demanda dos Estados Unidos tornou o assunto uma prioridade. Nessa política de diversificação de destinos, lembra ele, os acordos com a União Europeia e com o Peru estão entre os últimos assinados pelo México.

De janeiro a setembro de 2011, os mexicanos exportaram para a Europa US\$ 15,6 bilhões, o que representou crescimento de 38,5% em relação ao mesmo período de 2010. O comércio com os europeus também teve crescimento a um ritmo maior que a venda aos americanos, que teve alta de 17,6% na mesma comparação.

Para Fábio Silveira, sócio da RC Consultores, a maior presença dos mexicanos é passageira e deve diminuir quando houver recuperação maior da economia americana. "É um movimento de oportunidade, que incomoda, mas que não deve ser seguido de um crescimento no mesmo ritmo para os próximos anos", diz o economista. "Não creio que os mexicanos tenham

capacidade de produção para uma expansão tão grande. O que acontece agora é o redirecionamento do que antes era exportado para os Estados Unidos."

Barral acredita que a maior preocupação do México em investir em novos destinos também pode ser aproveitada pelo Brasil como oportunidade para selar um acordo com um parceiro que pode se tornar importante. Entre 2008 e 2009, houve uma série de reuniões com a intenção de firmar um acordo bilateral, mas não houve sucesso. "Os dois países têm vários segmentos com grande complementariedade, da mesma forma que já acontece no setor automotivo. Os segmentos de petroquímicos e químicos são bons exemplos."

O comércio do Brasil com o México é deficitário para os brasileiros. De janeiro a outubro, os embarques com destino ao México foram de US\$ 3,27 bilhões. As vendas dos mexicanos ao Brasil no período alcançaram US\$ 4,05 bilhões.

Competição acirrada

Exportação para destinos selecionados - em US\$ milhões

País	Exportação brasileira (jan-set 2011)	Variação - em % (jan-set 2011/jan-set 2010)	Exportação mexicana (jan-set 2011)	Variação - em % (jan-set 2011/jan-set 2010)
Argentina	16.890,0	29,6	1.504,9	25,0
Chile	3.924,7	33,9	1.551,8	8,6
Venezuela	3.012,7	5,8	1.223,6	7,9
Paraguai	2.205,6	18,2	92,5	42,7
Colômbia	1.927,4	24,4	4.209,8	58,1
Peru	1.647,5	14,1	940,0	30,1
Uruguai	1.639,3	51,4	193,2	29,6
Total	31.247,2	26,2	9.715,8	31,8

Fonte: Instituto Nacional de Geografia e Estatística (Inegi) do México e Mdic

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 14 dez. 2011, Primeiro Caderno, p. A2.