



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia

**PADRÃO DO COMÉRCIO BRASILEIRO NO PERÍODO
2003-2005: UM ESTUDO DO CONTEÚDO DOS
FLUXOS DE IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO**

Carolina Troncoso Baltar

Dissertação de Mestrado apresentada ao
Instituto de Economia da UNICAMP para
obtenção do título de Mestre em Ciências
Econômicas, sob a orientação do Prof.
Dr. Mariano Francisco Laplane.

*Este exemplar corresponde ao original da
dissertação defendida por **Carolina
Troncoso Baltar** em 28/02/2007 e orientado
pelo Prof. Dr. Mariano Francisco Laplane.*

CPG, 28/02/2007

Campinas, 2007

**Ficha catalográfica elaborada pela biblioteca
do Instituto de Economia/UNICAMP**

B216p

Baltar, Carolina Troncoso.

Padrão de comercio brasileiro no periodo 2003-2005 : um estudo do conteudo dos fluxos de importação e exportação / Carolina Troncoso Baltar. – Campinas, SP: [s.n.], 2007.

Orientador : Mariano Francisco Laplane.

Dissertação (mestrado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.

1. Comercio – Brasil. 2. Crescimento economico – Brasil. 3. Desenvolvimento economico. I. Laplane, Mariano Francisco. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

07-015-BIE

Título em Inglês: Brazilian trade pattern in the period between 2003-2005 : na analysis of the content of import and export flows

Keywords: Brazil trade ; Economic growth – Brazil ; Economic development

Área de concentração: Teoria Econômica

Titulação: Mestre em Ciencias Economicas

Banca examinadora: Prof. Dr. Mariano Francisco Laplane

Profa. Dra. Daniela Magalhães Prates

Profa. Dra. Marta dos Reis Castilho

Data da defesa: 28-02-2007

Programa de Pós-Graduação: Ciencias Economicas

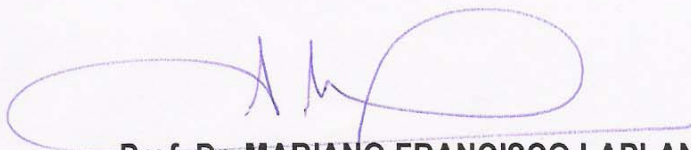
Dissertação de Mestrado

Aluna: CAROLINA TRONCOSO BALTAR

**"Padrão do Comercio Brasileiro no Período 2003-2005: Um estudo do
Conteúdo dos Fluxos de Importação e Exportação"**

Defendida em 28 / 02 / 2007

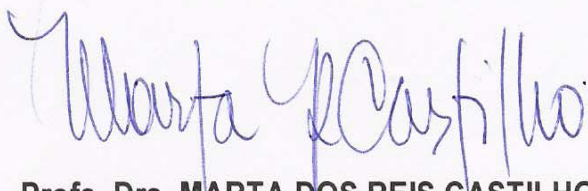
COMISSÃO JULGADORA



Prof. Dr. MARIANO FRANCISCO LAPLANE
Orientador – IE / UNICAMP



Profa. Dra. DANIELA MAGALHÃES PRATES
IE/UNICAMP



Profa. Dra. MARTA DOS REIS CASTILHO
Universidade Federal Fluminense

À meus pais, **Paulo e Eugênia**, e
meus irmãos, **Valéria e Paulão**.

AGRADECIMENTOS

Agradeço em primeiro lugar ao meu orientador, Professor **Mariano Laplane**, pela seriedade e dedicação com que acompanhou esta dissertação e pelos conselhos amigos no encaminhamento de minha pós-graduação.

Aos Professores **Célio Hiratuka** e **Daniela Prates**, que integraram a Banca de Exame de Qualificação, pelas sugestões para o aprimoramento do trabalho. O Professor Célio me ajudou na definição do tema da pesquisa e esclareceu diversas dúvidas durante a pesquisa.

Às Professoras **Marta Castilho** e **Daniela Prates**, que integraram a Banca de Defesa, pelas sugestões para o aperfeiçoamento do trabalho e para futuras pesquisas sobre o tema.

Aos colegas do **NEIT**, com quem debati temas relacionados à dissertação em estimulantes seminários.

Aos demais professores do Mestrado em Economia, pelos ensinamentos que procurei utilizar na concretização desta pesquisa. Agradeço em particular aos Professores **Frederico Mazzucchelli**, **Luciano Coutinho**, **Plínio de Arruda Sampaio Junior**, **Ricardo Carneiro**, **Rodolfo Hoffmann**, **Antonio Carlos Macedo** e **Rosângela Ballini**.

Sou muito grata aos meus colegas de turma pela convivência ao longo do curso. Particularmente, agradeço ao **Rodrigo Orair** e **Rodrigo Hussne** pelo companheirismo.

Gostaria de agradecer também, de forma especial, a minha amiga **Gabriela Laplane**, que acompanhou o desenvolvimento deste trabalho com um espírito sempre solidário.

Aos professores do “Curso de Verano sobre Economias Latinoamericanas” de 2006 (CEPAL), em particular **Annalisa Primi**, **Mário Cimoli** e **João Carlos Ferraz**.

À **Cida**, **Alberto** e **Alex**, pelo suporte administrativo nas secretarias de pós-graduação e **Pedro** na secretaria do NEIT.

Por fim, aos meus pais, **Paulo** e **Eugênia**, e aos meus irmãos, **Valéria** e **Paulão**, pelo companheirismo, motivação e carinho.

ÍNDICE

Resumo.....	x
Apresentação.....	01
Capítulo 1: Comércio Exterior e Crescimento.....	03
1.1. Evolução do Comércio Mundial	03
1.2. Considerações Teóricas sobre Comércio Exterior e Crescimento	14
1.3. Comércio Exterior e Desenvolvimento	21
Capítulo 2: Economia Brasileira no Período Recente.....	31
2.1. Breve Panorama da Economia Brasileira a Partir da Década de 1990	31
2.2. Efeitos das Mudanças Recentes sobre o Setor Industrial e o Comércio Exterior Brasileiro	38
2.3. Evidências Empíricas no Período Recente	45
2.3.1. Crescimento Mundial e Brasileiro após 1997	46
2.3.2. Comércio Exterior Mundial e Brasileiro após 1996	46
2.3.3. Comércio Exterior Brasileiro após 1996	48
Capítulo 3: Análise do Comércio Exterior Brasileiro nos Períodos 1996-1998 e 2003-2005.....	60
3.1. Metodologia	60
3.1.1. Indicadores Tradicionais de Comércio	60
3.1.2. indicadores Alternativos de Comércio	62

3.2. Resultados	65
3.2.1. Panorama Geral	65
3.2.2. Análise do Padrão de Comércio por Tipo de Produto	70
3.2.3. Análise do Padrão de Comércio por Região	78
3.2.4. Análise do Padrão de Comércio por Tipo de Produto e Região	80
Conclusão.....	90
Bibliografia.....	96
Anexo.....	101

TABELAS

Tabela 1: Taxa de Crescimento do Produto Mundial.....	46
Tabela 2: Produto e Comércio Exterior do Brasil e do Mundo.....	47
Tabela 3: Taxa de Câmbio- efetiva real.....	48
Tabela 4: Evolução das Exportações Brasileiras por Tipo de Produto e Região.....	51
Tabela 5: Evolução das Importações Brasileiras por Tipo de Produto e Região.....	54
Tabela 6: Evolução do Saldo Comercial Brasileiro por Tipo de Produto e Região.....	56
Tabela 7: Comércio Brasileiro.....	65
Tabela 8: Comércio Brasileiro por Tipo de Produto.....	67
Tabela 9: Contribuição para a Reversão do Saldo.....	69
Tabela 10: Comércio Brasileiro por Região.....	70
Tabela 11: Contribuição para a Reversão do Saldo.....	70
Tabela 12: Avaliação do Comércio de acordo com o indicador de Fontagné e Freudenberg.....	71
Tabela 13: Comércio Brasileiro de Produtos Primários, Intensivos em Recursos Naturais e Intensivos em Trabalho.....	75
Tabela 14: Comércio Brasileiro de Manufaturados Intensivos em Economias de Escala, Produzidos por Fornecedores Especializados e Intensivos em P&D.....	77
Tabela 15: Avaliação do Comércio por Região de acordo com o indicador de Fontagné e Freudenberg.....	79
Tabela 16: Avaliação do Comércio por Tipo de Produto e Região.....	80
Tabela 17: Comércio Brasileiro de Produtos Primários, Intensivos em Recursos Naturais e Intensivos em Trabalho.....	82
Tabela 18: Comércio Brasileiro de Produtos Primários, Intensivos em Recursos Naturais e Intensivos em Trabalho por Tipo de Comércio e Região.....	84

Tabela 19: Comércio Brasileiro de Manufaturados Intensivos em Economias de Escala,
Produzidos por Fornecedores Especializados e Intensivos em P&D.....85

Tabela 20: Comércio Brasileiro de Manufaturados Intensivos em Escala, Produzidos por
Fornecedores Especializados e Intensivos em P&D.....87

RESUMO

O período 2003-2005 foi marcado pelo intenso crescimento do comércio mundial. Neste contexto, o Brasil foi capaz de reverter seu déficit de comércio, usufruindo de expressivo superávit. Porém, este dinamismo comercial não foi acompanhado de crescimento da economia nacional. Para uma melhor compreensão deste paradoxo é necessário um maior entendimento da relação entre comércio e crescimento econômico. Além disso, é também importante verificar os acontecimentos ocorridos a partir da década de 1990 na economia brasileira, após a implementação das reformas liberalizantes. Esta dissertação faz uma análise empírica do comércio brasileiro neste período recente de expansão do comércio mundial, com o objetivo de relacionar o tipo de comércio brasileiro com as características da estrutura industrial que existe no país. A metodologia adotada traz como novidade a possibilidade de se avaliar o comércio de uma perspectiva mais qualitativa, a partir do exame do tipo de produto e região de origem e destino dos fluxos.

ABSTRACT

The period between 2003-2005 illustrated a high growth in world trade. In this context, Brazil was able to revert its trade deficit, taking advantage of a considerable surplus. Nevertheless, this trade dynamism did not go hand in hand with national economic growth. To have a better comprehension of this paradox, it is necessary to have a greater understanding of the relation between trade and economic growth. Moreover, it is also important to verify what changes took place in the Brazilian economy after the 1990s, with the implementation of the liberalized reforms. This dissertation makes an empirical analysis of Brazilian trade in this recent period of world trade expansion, with a view to comparing the kinds of Brazilian trade with the industrial structure that exists in this country. The methodology adopted is innovative in that it allows the evaluation of trade from a qualitative perspective, by examining the kind of product and region of origin and destination of the flows.

APRESENTAÇÃO

Esta dissertação tem como objetivo analisar o padrão de comércio da economia brasileira na recente expansão das exportações e obtenção de expressivo superávit comercial. Para realizá-lo foi importante considerar detalhadamente os produtos e os países de origem e destino das importações e exportações. Os produtos foram agrupados segundo o grau de processamento industrial envolvido na sua elaboração (produtos primários, intensivos em recursos naturais, manufaturados intensivos em trabalho, em economias de escala, produzidos por fornecedores especializados e intensivos em P&D). Os tipos de produtos configuram uma escala de níveis tecnológicos e agregação de valor. Os países foram agrupados por bloco econômico (Mercosul, Aladi, Nafta, União Européia, Ásia e Resto do Mundo). O comércio brasileiro por produto e região foi classificado em função da magnitude relativa dos fluxos de importação e exportação e dos seus respectivos valores unitários (comércio de uma via, de duas vias horizontal, vertical superior e inferior).

Essa abordagem foi adotada com a expectativa de ajudar a compreender melhor a inserção brasileira no comércio mundial e sua contribuição ao crescimento e ao desenvolvimento do país. Acredita-se que, com esta análise do comércio, é possível avaliar o tipo de estrutura industrial que o Brasil tem, como ela está evoluindo, que produtos o país é capaz de exportar e o quais o país ainda precisa importar. A partir desta análise é possível inferir algumas conclusões acerca das possibilidades de crescimento do país.

A dissertação está dividida em três capítulos, além desta apresentação e da conclusão. No primeiro capítulo foi feita uma revisão bibliográfica sobre teorias de comércio e de crescimento, procurando destacar a relação entre o comércio exterior de um país e o ritmo e conteúdo do crescimento da economia nacional. Para esta dissertação foi importante verificar na bibliografia consultada que a evolução das pautas de exportação e importação tem um papel importante na definição das possibilidades de continuidade do desenvolvimento da economia, independentemente do tamanho desta última.

O segundo capítulo fez uma revisão bibliográfica da literatura que relata e interpreta os acontecimentos ocorridos a partir da década de 1990 na economia brasileira, após a implementação das reformas liberalizantes sugeridas pelo “Consenso de Washington”. Esta revisão procurou sintetizar as modificações na estrutura da economia brasileira, provocada pelas reformas liberalizantes, implementadas no momento em que a situação do mercado financeiro internacional favoreceu uma intensa entrada de capital no Brasil. A situação da economia brasileira se modificou depois da crise asiática em 1997, quando se reduziu drasticamente a entrada de capital no país. A bibliografia também relata as mudanças na política macroeconômica depois da desvalorização do Real em 1999, que priorizou o combate à inflação, através da contenção monetária, altas taxas de juros e superávit primário, bem como, no contexto desta política macroeconômica, os efeitos do crescimento das exportações a partir da expansão do comércio internacional depois de 2002, que provocou enorme superávit comercial. O superávit de comércio superou o déficit de serviços, o país teve superávit de conta corrente, reduziu a dívida externa e ampliou o nível das reservas internacionais, mas o crescimento do PIB foi muito modesto.

O terceiro capítulo fez uma análise empírica do comércio brasileiro, com uma metodologia que analisa o conteúdo do comércio. O resultado da análise permitiu relacionar o tipo de comércio brasileiro com as características da estrutura industrial que existe no país. A análise comparou os dados de comércio dos períodos 1996-1998 e 2003-2005, com a intenção de verificar qual era o padrão do comércio brasileiro no primeiro período e se houve uma mudança deste com sua recente expansão. A metodologia traz como novidade a possibilidade de se avaliar o comércio de uma perspectiva mais qualitativa, a partir do exame do tipo de produto e região de origem e destino dos fluxos. Assim, é possível ter uma melhor compreensão da agregação de valor que o comércio de determinado produto traz ao país, além de verificar como o Brasil tem se inserido nas mudanças do comércio mundial, com a maior presença das multinacionais e a nova forma de organização desta.

CAPÍTULO 1: COMÉRCIO EXTERIOR E CRESCIMENTO

1.1. Evolução do Comércio Mundial

As últimas décadas foram marcadas pela chamada globalização, em que muitos países implementaram reformas econômicas e políticas liberalizantes, configurando um novo cenário mundial. A globalização foi um aprofundamento da integração da economia mundial, que vem acontecendo desde o final da segunda guerra (Coutinho e Ferraz, 1994). Nos anos 1950 e 1960, essa integração foi liderada pelas grandes empresas americanas, que acentuaram sua atuação em outros países, através de filiais, especialmente na Europa. Esta região começou a criar um mercado comum e teve intenso crescimento do PIB. As preferências comerciais para empresas que atuavam dentro da Europa induziram o movimento de internacionalização das empresas americanas, em vez de simplesmente exportar para a Europa.

No final dos anos 1960 e início dos 1970, a crise do dólar, provocada por déficit do balanço de pagamentos dos Estados Unidos, foi acompanhada de crescente desregulamentação financeira. Em simultâneo, ocorreu a crise do petróleo. A ampliação do euro-mercado do dólar permitiu atender a enorme demanda de crédito internacional associados aos desequilíbrios de balanço de pagamentos, a partir dos depósitos dos petrodólares. Este episódio inaugurou uma nova fase de integração da economia mundial, que vai se consolidar nas décadas seguintes. Um aspecto fundamental desta fase foi a aceleração do progresso tecnológico, destacando-se a informática, a microeletrônica e as telecomunicações, com forte avanço nos transportes e nas comunicações internacionais. A forma de organização das empresas se modificou. Elas passaram a operar com menos estoques e pessoal, consolidaram redes de fornecedores e distribuidores e passaram a usar mais intensamente terceiros em serviços de apoio, inclusive marketing, serviços jurídicos e informática. Os investimentos diretos externos se acentuaram, com muitas fusões e aquisições de empresas. O comércio entre países aumentou mais intensamente que a produção global, destacando-se o comércio intra-industrial e intra-empresa. Esses movimentos de crescente integração das economias dos diversos países foram reforçados pelas facilidades proporcionadas pelas políticas adotadas pelos países, no sentido de

liberalização do comércio, dos investimentos diretos e das aplicações financeiras de estrangeiros.

Neste novo contexto houve um aumento do papel do comércio internacional, que se intensificou muito. Esta elevação foi vista como importante para o desempenho das distintas economias nacionais, com expectativas positivas sobre o crescimento e a geração de emprego e renda dessas economias. Alguns países em desenvolvimento, de fato, se tornaram grandes atores no comércio mundial, com crescimento de suas exportações mais rápido do que a média mundial, além de boa parte de estas exportações serem de produtos manufaturados.

No caso da América Latina, a estratégia de liberalização adotada contrapôs-se à estratégia de desenvolvimento anterior que prevaleceu na região entre as décadas de 1930 e 1970, em que se destacou um processo de industrialização apoiado e protegido pelo Estado. Inicialmente não houve uma ênfase equivalente à atribuída para a substituição de importações, em relação ao desenvolvimento sistemático de uma base exportadora de produtos manufaturados. Porém, os desequilíbrios do comércio com outros países e um novo quadro financeiro internacional que se constituiu no momento da crise do dólar, entre o final dos anos 1960 e começo dos anos 1970, tornando possível o endividamento externo do país, modificaram a ênfase atribuída ao desenvolvimento das exportações e progressivamente os instrumentos estatais de apoio à iniciativa privada passaram a contemplar o estímulo às exportações, principalmente de produtos manufaturados. Entretanto, a nova estratégia de desenvolvimento, que na América Latina se implementou nos anos 1990, destacou mais explicitamente a abertura dos países à competição externa, procurando também desregulamentar a competição e reduziu a participação do setor público na esfera produtiva.

Essa nova estratégia de desenvolvimento, que teve implicações sobre a estruturação das economias latino-americanas, foi implementada a partir de um conjunto de reformas concebidas por organismos internacionais (FMI e Banco Mundial), que monitoraram as políticas macroeconômicas dos países da América Latina durante a crise da dívida externa, ao longo dos anos oitenta. A nova agenda de reformas, conhecida como “Consenso de Washington”, tinha como pontos principais: a renúncia pelo Estado ao uso do orçamento

público e da ampliação do dinheiro nacional como instrumentos para induzir maior crescimento da economia, a abertura comercial e ao investimento direto estrangeiro, a liberalização cambial e financeira, a desregulamentação da iniciativa privada e da competição, a privatização de empresas estatais e serviços públicos e a redução do papel do Estado na promoção do desenvolvimento da economia (Carneiro, 2002).

Nesta inserção no processo de globalização, destacou-se ainda mais a importância das empresas transnacionais nas economias latino-americanas. No contexto provocado pelas reformas sugeridas pelo “Consenso de Washington”, as empresas estrangeiras tiveram vantagens em relação às empresas privadas nacionais no aproveitamento das oportunidades de negócios, embora também se note a consolidação de importantes grupos privados nacionais. O aumento do investimento direto viabilizou a expansão das empresas estrangeiras. Em grande parte o investimento direto teve o propósito de comprar ativos existentes promovendo fusões e aquisições. O forte ingresso de investimento direto estrangeiro na América Latina afetou a estrutura econômica da região, com o aprofundamento da transnacionalização. Esta foi muito além da produção de bens e passou a abranger o comércio, as finanças e serviços de utilidade pública (eletricidade, comunicações, etc.). Uma consequência fundamental do processo de globalização e das reformas econômicas na América Latina foi este fortalecimento das empresas estrangeiras, a privatização das estatais e a consolidação de um pequeno número de grupos privados nacionais.

A atuação das multinacionais reflete estratégias que vão além de fatores internos a um determinado país. Recentemente ocorreram mudanças na forma de operação dessas empresas multinacionais.

“Impulsionadas de um lado pelo novo contexto concorrencial, e por outro pelas mudanças nas condições do macro ambiente internacional – liberalização crescente dos fluxos de comércio e de capital, desregulamentação financeira, surgimento de novas tecnologias de informação – as grandes corporações ganharam liberdade maior para se expandir e integrar muito mais efetivamente o conjunto de suas filiais que anteriormente operavam de maneira *stand-alone*” (Hiratuka, 2002:22).

De acordo com Hiratuka (2002), essas alterações recentes na forma de operação das empresas multinacionais resultaram em uma cadeia de valor mais fragmentada e mais dispersa geograficamente, em que as atividades e as funções das filiais estão inseridas numa divisão internacional do trabalho intracorporativa complexa. O resultado foram filiais mais especializadas, em que vários países participam de diferentes estágios da manufatura de um bem, aumentando a importância do comércio intra-firma. Este comércio, porém, não se restringe ao fornecimento de componentes e insumos intermediários, mas também abrange o comércio de produtos finais, refletindo especializações horizontais e esquemas de complementação de linhas de produtos finais em mercados distintos.

A inserção na globalização, na medida em que ampliou as importações, tornou ainda mais importante o crescimento das exportações. Por outro lado, o crescente peso das empresas multinacionais, dada sua maior propensão à importar e suas remessas de lucros e dividendos, tornou fundamental que suas estratégias passassem a contemplar atividades exportadoras. Muitas destas empresas que se destinaram aos países da América Latina, entretanto, não tinham por objetivo aumentar as exportações, visando preferentemente o mercado doméstico (Laplane et al, 2003). Em muitos casos, a consequência de sua atuação foi um forte aumento das importações, muito maior do que o das exportações. Mesmo no caso da “Maquila” mexicana em que o destino da produção é exportar, a importação da maioria dos componentes dos produtos faz com que o intenso crescimento das exportações provoque aumento relativamente pequeno de valor agregado, sendo também reduzido o saldo de comércio, equivalente ao valor agregado.

A crença era de que a abertura comercial ampliaria as oportunidades de crescimento nos países em desenvolvimento. As reformas comerciais tinham como principais protagonistas a competitividade internacional e as exportações, e o instrumento central utilizado foi a liberalização indiscriminada e rápida das importações. Acreditava-se que, ao expor os produtos à competição externa, haveria uma melhora na produtividade, através da incorporação de novas tecnologias e aumentando a especialização. Porém, o vínculo entre liberalização do comércio e crescimento mostrou-se muito mais complexo e difícil de ser obtido do que parecia e

“a liberalização do comércio não se traduziria automaticamente em um crescimento sustentável mais rápido e o comércio podia não ser um propulsor sustentável deste a menos que os mercados nacionais estivessem suficientemente desenvolvidos. Além disso, (...) uma excessiva dependência da demanda proveniente de economias desenvolvidas poderia converter-se em uma armadilha para os países em desenvolvimento, si estes não lograrem desenvolver capacidades tecnológicas endógenas ou aproveitar internamente os benefícios da mudança tecnológica” (Cimoli, M. & Correa, N. 2005: 52)¹.

Neste sentido, o desafio para os países em desenvolvimento continuaria sendo a construção de uma base industrial diversificada e sólida, conseguindo canalizar as forças do comércio internacional e do investimento estrangeiro direto.

“Em geral, a mudança do padrão de dependência da produção e exportação de produtos primários para bens industriais tem sido considerada uma forma de participação mais efetiva na divisão internacional do trabalho. Espera-se que os produtos manufaturados ofereçam melhores perspectivas de ganhos nas exportações, não apenas por permitirem a expansão da produção e um crescimento mais rápido da produtividade, mas também por representarem uma promessa de maior estabilidade dos preços, mesmo quando aumentam os volumes, evitando-se assim a deterioração dos termos de troca que tem frustrado os esforços de desenvolvimento de muitas economias dependentes de produtos primários” (Akyüz, Y. 2005: 41).

Cimoli et al (2005) enfatizam o papel da tecnologia como fundamental para a América Latina poder promover a mudança estrutural e definir seu desempenho relativo na economia internacional. Os autores partem da idéia de que a posição atual desses países em desenvolvimento na economia internacional e seu padrão de crescimento dependem em grande medida das transformações em sua estrutura produtiva e em sua capacidade de absorver e difundir a mudança tecnológica. A tecnologia transforma cada vez mais rápido a dinâmica competitiva e cria novos produtos, processos produtivos e setores, enquanto outros tendem a desaparecer. Isto não quer dizer que todos os países podem pleitear situar-

¹ Tradução Própria

se na fronteira do avanço tecnológico. Porém, é importante para cada país não ficar muito defasado na produção com tecnologia avançada (por contraposição à posição de simples usuário dos produtos da tecnologia avançada), participando o mais plenamente possível da difusão dessas tecnologias.

O que se observa na maioria dos países da América Latina é que a especialização continua concentrada em linhas de produção em que a região tem vantagens em termos de recursos naturais e mão-de-obra barata. De acordo com Cimoli e Correa (2005), o baixo crescimento do produto desses países é, em grande medida, resultado desta especialização.

“No presente caso, no de que a América Latina se especializa em bens com um escasso conteúdo de conhecimento e importa bens com maior conteúdo deste elemento, os padrões de especialização e a brecha tecnológica, que causam a diferença existente nos níveis de produtividade, são os fatores estruturais que explicam os escassos efeitos da abertura comercial no padrão de crescimento regional no longo prazo” (Cimoli, M. & Correa, N. 2005: 63)².

Isto não quer dizer que a única possibilidade de crescimento destes países seja produzir e exportar produtos de alta tecnologia. Cada país deveria identificar a produção que seja capaz de desenvolver, exportar e deixar de importar, de modo a viabilizar um maior crescimento do produto.

Alguns países em desenvolvimento, entretanto, parecem ter conseguido realizar a passagem para as exportações de produtos manufaturados intensivos em tecnologia, que estão entre os bens com crescimento mais rápido no comércio mundial nas últimas duas décadas, sendo, em parte, resultado da crescente participação desses países nas redes internacionais de produção desses produtos. Porém, estas mudanças ocorreram principalmente nos países do Leste Asiático e não nos países da América Latina. Neste último caso, a inserção na globalização por meio da rápida liberalização das importações e do investimento direto estrangeiro, provocou ondas de importações e déficits crescentes na balança comercial (até 2002/2003), aumentando, assim, a dependência de entrada de capital privado para manter o crescimento (Carneiro, 2002). A tentativa de atrair finanças

² Tradução Própria

privadas por meio da liberalização da conta de capital agravou o problema, pois gerou ciclos curtos de expansão e contração nos mercados financeiros, com desajustes e mudanças bruscas nas taxas de câmbio, minando o investimento produtivo voltado para exportação e substituição de importações.

Um ponto importante a ser destacado é que, muitas vezes estas estatísticas de comércio, que mostram o aumento das exportações de produtos manufaturados por parte dos países em desenvolvimento, podem ser enganosas. Tais produtos parecem ser exportados pelos países em desenvolvimento, mas na verdade participam apenas na montagem da produção que requer baixa qualificação, utilizando peças e componentes de elevado conteúdo tecnológico importados dos países mais desenvolvidos. Isto ocorre porque os fluxos de comércio são medidos em valor bruto e não em valor agregado. No caso de muitos países desenvolvidos, por exemplo, a participação nas exportações mundiais de produtos manufaturados caiu, sem ter diminuído a participação no valor agregado pela produção desses bens, ocorrendo o contrário em alguns países em desenvolvimento que aumentaram sua participação na exportação de produtos manufaturados, mas diminuíram o seu peso no valor agregado por este tipo de produção (UNCTAD, 2002).

Para fazer a análise do ponto de vista dos países em desenvolvimento, Akyüz (2005) separa estes países em quatro categorias, de acordo com suas diversidades de comércio e de desenvolvimento industrial. O primeiro grupo refere-se aos países de industrialização madura, que são aquelas economias recém industrializadas de primeira linha, como Coréia e Taiwan. Esses países atingiram uma maturidade industrial, em que há rápida acumulação de capital, crescimento do emprego, da produtividade e da produção na indústria, e da exportação de produtos manufaturados. Além disso, tiveram um grande aumento na participação da produção e das exportações mundiais de produtos manufaturados.

O segundo grupo é formado pela nova geração de países em processo de industrialização, que seriam as economias asiáticas de segunda linha, como Malásia e Tailândia. Esses países apresentam uma participação crescente de manufaturados na produção, no emprego e nas exportações, como fruto dos grandes investimentos e da passagem de atividades baseadas em recursos naturais para fabricação de artigos

manufaturados intensivos em mão-de-obra e produtos de conteúdo tecnológico médio. Porém, nesses países o desenvolvimento industrial avançou menos do que o sugerido por suas exportações de manufaturados.

O terceiro grupo seriam os países em que as novas indústrias se constituíram como enclaves. Esses países se afastaram da dependência das exportações de commodities, ligando-se a redes internacionais de produção com intensa importação de máquinas, equipamentos e bens de uso intermediário, como México e Filipinas. Essas economias apresentaram baixo desempenho dos investimentos, do valor agregado e do crescimento da produtividade, apesar de forte aumento das exportações de produtos manufaturados.

Por fim, o quarto grupo seria dos países que reduziram o peso do produto industrial, que são aqueles de renda média da América Latina, como Brasil e Argentina. Essas economias atingiram determinado grau de industrialização, mas foram incapazes de sustentar um processo dinâmico de mudanças estruturais por meio da acumulação de capital e do crescimento acelerado. A participação da produção, do emprego e das exportações de manufaturados, ao contrário dos casos anteriores, declinou ou estagnou, com passagem para atividades de menor conteúdo tecnológico.

O que se nota é que os países em desenvolvimento estão se assemelhando cada vez mais aos desenvolvidos no que tange ao peso das exportações de manufaturados, mas não ao de valor agregado na produção manufatureira. Um fator importante para este resultado é o papel das redes internacionais de produção e a localização dos países nessas redes.

“Essas redes permitem às empresas transnacionais maiores controle e flexibilidade para escolher onde realizar seus investimentos. Além disso, seus ativos produtivos, tais como know-how, o design e a tecnologia, podem ser mantidos no interior das empresas de forma mais segura, graças às barreiras de entrada decorrentes dos elevados custos de gestão e coordenação de tais unidades complexas. Nessas circunstâncias, a natureza modular do investimento estrangeiro direto pode ser a causa de uma distribuição altamente enviesada dos ganhos derivados do comércio internacional e do investimento, a menos que o poder de barganha local seja capaz de gerar uma produção mais

equilibrada, como ocorreu nas economias recém-industrializadas de primeira linha” (Akyüz, 2005: 48).

Existem barreiras à entrada de linhas de produção intensivas em tecnologia associada ao elevado conteúdo de P&D e aos vultosos custos envolvidos na organização das cadeias produtivas. Estes mercados são dominados por fabricantes oligopolistas nos países industrializados, que competem com base na qualidade, design, marketing, marca e diferenciação de produtos, e não no preço. No caso dos países em desenvolvimento a competitividade é maior para os produtos intensivos em mão-de-obra. Neste contexto, a questão em que os países em desenvolvimento se deparam é como extrair de sua participação nesse sistema os elementos que promoverão seu desenvolvimento econômico. Em alguns casos teria que ir além do padrão de especialização na produção de commodities e em outros a opção seria avançar no desenvolvimento de uma indústria mais diversificada.

Todas as alterações ocorridas na economia mundial, com a formação de sistemas integrados de produção, levaram, portanto, a um crescimento do comércio mais forte que o crescimento da produção. Além disso, notou-se um aumento da importância do comércio intra-industrial. Este tipo de comércio era comum entre países desenvolvidos, que tinham uma estrutura industrial mais parecida. Com as alterações no comércio mundial, principalmente devido à nova forma de atuação das multinacionais, o comércio intra-industrial começou a ganhar peso nos próprios países em desenvolvimento, deixando de existir apenas entre países com grau de desenvolvimento avançado. Esta nova característica do comércio torna a avaliação da inserção de um país mais complexa, não bastando a simples existência de um comércio intra-industrial como sinônimo de desenvolvimento. Assim, a simples montagem de componentes complexos de produtos sofisticados, em uma inserção marginal na cadeia de produção desses produtos, envolve intenso comércio intra-industrial, ou mesmo intra-empresa, mas não denota um comércio entre países com graus igualmente elevados de desenvolvimento industrial.

Uma alteração importante do comércio internacional foi a redução do peso das *commodities* e o aumento da participação dos produtos diferenciados. É importante levar em consideração este fato ao avaliar o tipo de comércio internacional que prevalece em

cada país. A avaliação do caráter inter-industrial ou intra-industrial do comércio internacional de um país pode proporcionar elementos para julgar o grau de desenvolvimento da economia deste país e a qualidade de sua inserção no comércio internacional. Um país com comércio inter-industrial, exporta produtos de um setor de atividade e importa produtos de outros setores. A natureza inter-industrial de seu comércio aponta para uma especialização das atividades da economia que pode significar uma debilidade no seu desenvolvimento. Já a predominância do comércio intra-industrial é mais compatível com estruturas setoriais de atividades mais parecidas entre os países, intercambiando-se variedades diferentes de produtos dos mesmos setores. O comércio intra-industrial, como será visto, não exclui a possibilidade do grau de desenvolvimento dos países serem muito diferentes porque a qualidade das variedades dos produtos pode ser também muito diferente.

Os estudos tradicionais sobre comércio internacional destacavam as vantagens comparativas, em que se baseava o comércio inter-industrial. Cada país se beneficiaria com o intercambio quando se especializava em função de suas vantagens comparativas, em termos de dotação de fatores. O desenvolvimento do mercado doméstico e o comércio entre os países ampliaram o peso do comércio intra-industrial. Os países passaram a exportar e importar produtos que pertenciam a uma mesma indústria, e o processo de especialização deixou de ser por tipo de atividade e passou a ser em variedades de produtos resultante do mesmo tipo de atividade. Neste último caso, o comércio entre países é parte do processo que amplia e/ou barateia a disponibilidade para os compradores de produtos substitutos próximos, com ou sem diferenças de qualidade. Tratando-se de países com graus de desenvolvimento parecidos, a demanda pelos produtos é relativamente semelhante e o intercambio permite ampliar a variedade dos produtos e obter economias de escala.

O exame dessas mudanças no padrão do comércio com o desenvolvimento das economias recebeu muita atenção na Europa, onde essas alterações foram muito fortes, a partir do processo de integração, com a criação do mercado comum na década de 1950, que provocou intenso aumento do comércio intra-Europa. Acreditava-se que o mercado comum induzisse uma produção mais eficiente, obtendo-se ganhos de bem estar e aumento de competitividade das firmas européias com os maiores fluxos de comércio dentro da

comunidade. Isto foi o que ocorreu e nos anos 1960 notou-se que uma parte importante do comércio intra-Europa era de natureza intra-industrial (Fontagné, Freudenberg e Périidy, 1998).

De acordo com Fontagné, Freudenberg e Périidy (1998), os modelos teóricos desenvolvidos no final dos anos 1970 e início dos 1980 enfatizavam os ganhos de intercâmbio entre países associados ao comércio intra-industrial. Em nações semelhantes, o comércio intra-industrial em produtos diferenciados horizontalmente, isto é, produtos com qualidades semelhantes, lidam com o aumento da eficiência através dos retornos crescentes e de ganhos de bem estar, com maior escolha de variedades de produtos para os consumidores.

Confortados pela experiência passada, a Comissão Européia acreditava que este cenário otimista continuaria com a implantação do Euro, mesmo que alguns estudos esperassem que nem todos os setores e países membros fossem afetados da mesma forma. Porém, esta associação do comércio inter-industrial à ajustes de comércio dolorosos e do comércio intra-industrial à ajustes menos custosos foi contestada pelos novos desenvolvimentos no estudo do comércio internacional. No caso do comércio intra-industrial, os determinantes e as conseqüências deste tipo de comércio em produtos diferenciados horizontalmente e verticalmente são diferentes. No primeiro caso, os produtos tem qualidade e preços semelhantes, enquanto no segundo a qualidade e os preços são muito diferentes (Fontagné, Freudenberg e Périidy, 1998).

Os últimos anos foram, então, marcados pelo aprofundamento do relacionamento comercial e financeiro das distintas economias nacionais, e os estudos mostraram que foram diferentes as formas e os resultados da inserção dos países nesta globalização. As diferenças se verificaram, inclusive, entre os países emergentes. A América Latina parece não ter aproveitado, tanto quanto alguns países asiáticos, as possibilidades de crescimento decorrentes da maior integração da economia mundial. É importante, portanto, aprofundar o estudo teórico da relação entre comércio de um país em desenvolvimento e suas potencialidades dinâmicas de crescimento.

1.2. Considerações Teóricas sobre Comércio Exterior e Crescimento

Na teoria convencional, a relação entre crescimento e comércio exterior é bastante direta. O crescimento econômico é resultado do aumento da eficiência no uso dos fatores. A principal contribuição do comércio para o crescimento consiste justamente em promover o aumento da produtividade no uso dos fatores disponíveis.

A formulação original da teoria pura do comércio (teorema de Heckscher-Ohlin) destaca as vantagens comparativas estáticas e encara o comércio como tendo o papel de ampliar a eficiência alocativa, alterando o peso dos setores na produção. Assim, a alocação setorial dos recursos seria modificada pelo comércio. Aumentaria o peso dos setores com a utilização intensiva dos recursos abundantes, e as exportações desses produtos permitiriam importar produtos dos setores intensivos na utilização dos recursos escassos. Esta abordagem supõe pleno uso dos recursos disponíveis, funções de produção e preferências no consumo semelhantes em todos os países. O comércio não afetaria o grau de utilização dos recursos, mas apenas sua alocação entre os setores de atividade. Para o mesmo grau de utilização dos recursos, a alocação setorial induzida pelo comércio, baseado nas vantagens comparativas associadas à dotação de recursos, proporcionaria maior disponibilidade de produtos, configurando maior eficiência alocativa (Dosi e Soete, 1988).

Na tradição keynesiana, o crescimento resulta de desajustes recorrentes entre demanda e oferta agregadas, que induzem um fluxo crescente de investimentos. Embora originalmente a análise do crescimento tivesse sido feita em termos agregados, Kalecki e outros autores chamavam a atenção para a importância da dinâmica dos diversos setores da economia e para os diferentes tipos de investimento.

Nessa tradição, a dinâmica de crescimento de uma economia, o investimento é fundamental. Por definição, investimentos são compras de bens que ampliam a capacidade de produzir. Portanto, são essenciais para a expansão da economia e eventuais modificações de sua estrutura. É importante distinguir a simples mudança no ritmo de atividade de uma economia, do seu desenvolvimento, definido aqui como um processo que envolve mudanças na forma de produzir e distribuir e nos tipos de produtos elaborados (Possas, 1987). Assim, distinguem-se os investimentos, que, de um lado, podem ser

simples ampliação da capacidade de produzir e, de outro, aqueles que modificam esta capacidade, envolvendo alterações substanciais na produção e distribuição.

Possas (1987) chamou atenção para a importância de se considerar as particularidades dos distintos tipos de atividade produtiva, mesmo quando se examina teoricamente a simples mudança no ritmo de atividade da economia. Neste contexto, a competição entre empresas é uma disputa pelas possibilidades de vendas, que, por definição, não envolve modificações nos processos e nos produtos. Assim, no estudo da simples mudança no ritmo de atividade da economia, o investimento é um processo de adaptação da capacidade de produção ao crescimento da demanda pelos produtos. Não obstante, características associadas à natureza dos produtos e dos processos de produção podem provocar diferenças de potencialidades dinâmicas dos diferentes setores de atividade. Naqueles setores em que as unidades de produção são grandes (uma unidade de produção a mais envolve um grande volume de investimento e amplia consideravelmente as possibilidades de oferta em relação à demanda total pelos produtos) e demoram para serem construídas, podem ocorrer descontinuidades na adaptação do crescimento da capacidade produtiva em resposta à ampliação da demanda pelos produtos. Esta descontinuidade tem implicações para a dinâmica do conjunto da economia. Neste caso, é possível que a capacidade produtiva cresça na frente da demanda pelos produtos, ao contrário dos setores com pequenas unidades de produção, que são rapidamente construídas, em que é mais suave o processo de adaptação da capacidade produtiva ao crescimento da demanda. Deste modo, a trajetória do ritmo de atividade do conjunto da economia será diferente, conforme a composição setorial das atividades.

A importância das peculiaridades setoriais para a determinação das potencialidades dinâmicas de um determinado setor e sua repercussão nos demais setores e no conjunto da economia são muito maiores quando se considera, de modo mais completo, a competição entre empresas, admitindo a possibilidade de que modifique os processos e os produtos. Na simples mudança no nível de atividade da economia, a descontinuidade do ajuste da capacidade de produção à demanda dos produtos coloca a possibilidade de uma concentração, no tempo, das compras de produtos, provocando um auge do conjunto das atividades da economia sucedido de uma queda destas atividades, na medida em que os setores, com grandes unidades de produção, passem a ocupar a capacidade produtiva que

criaram na frente da demanda. Os outros setores deverão investir antes de poder ampliar sua produção e suas vendas. Neste caso, há um simples efeito quantitativo na contribuição dos diversos setores para a oferta global.

Já ao se considerar o desenvolvimento e, portanto, o investimento portador de inovações que modificam os processos de produção e os produtos, não se tem apenas uma adaptação da capacidade produtiva à demanda dos produtos, pois, neste caso, a competição é capaz de afetar a própria demanda dos produtos. Além disso, os efeitos intra-setoriais não são simplesmente quantitativos (na demanda pelos produtos), pois as mudanças de produtos e de processos podem exigir adaptações dos fornecedores e permitirem aos usuários influírem na demanda por seus próprios produtos. Os setores de atividade, em função da natureza de seus processos e produtos, têm distintos potenciais de inovação (Possas, 1987).

Kaldor, a partir de considerações análogas sobre as diferenças dos distintos setores de atividade em relação à seus respectivos investimentos e seus efeitos intra e inter-setoriais, formulou algumas proposições sobre a dinâmica inter-setorial do processo de crescimento (Thirlwall, 2000). A primeira delas diz que o potencial de crescimento do conjunto de uma economia depende do ritmo de crescimento de setor manufatureiro, que no caso é o setor portador de inovação. A segunda diz que existe uma forte relação causal positiva entre crescimento do produto manufatureiro e crescimento da produtividade manufatureira, como resultado dos retornos de escala estáticos e dinâmicos. Esta proposição também ficou conhecida na literatura como lei de Verdoorn. Por fim, uma última proposição diz que existe uma forte relação causal positiva entre a taxa de crescimento do setor manufatureiro e o crescimento da produtividade fora do setor manufatureiro.

Ainda seguindo o raciocínio de Kaldor, a grande questão seria o que determina o crescimento do setor manufatureiro, já que este é tido como o dinamizador do crescimento da economia como um todo. Por definição, a manufatura é o setor de atividade que tem retornos crescentes, estáticos e dinâmicos. O aproveitamento dessas possibilidades de ampliar a produção, reduzindo o custo, exige o crescimento da venda dos produtos. Esta ampliação das vendas está associada às mudanças de produtos e redução de custo

provocada pela inovação (segunda proposição de Kaldor). Isto ocorre não somente na manufatura, mas também nos setores que utilizam os produtos aperfeiçoados pela manufatura (terceira proposição de Kaldor). Portanto, o que determina o crescimento do setor manufatureiro é fundamentalmente o seu potencial de criar novos produtos e reduzir os custos dos produtos existentes. A possibilidade de obtenção de lucros maiores com esses novos produtos e processos provocam investimentos, que vão além dos induzidos pela simples ampliação das vendas dos produtos existentes. Estes investimentos autônomos que ocorrem na manufatura e nos outros setores que utilizam os produtos aperfeiçoados pela manufatura, e seus efeitos indiretos sobre o consumo, geram a demanda pelos produtos que permitem efetivar as possibilidades de retornos crescentes, estáticos e dinâmicos, que caracterizam o setor manufatureiro.

Numa economia aberta, os outros países são potenciais compradores de produtos elaborados pela manufatura, e o país pode importar produtos manufaturados de outros países. Através do comércio, as economias repartem entre si os efeitos dinâmicos, diretos e indiretos, associados à existência de retornos crescentes, estáticos e dinâmicos, próprios da manufatura. Assim, as exportações também poderão ter um papel fundamental na dinâmica do crescimento da economia, atuando como um componente autônomo, ao lado do investimento portador de inovações, promovendo o crescimento da renda nacional muito mais do que sendo induzido por este crescimento. Além disso, as exportações podem pagar as importações, que se tornam necessárias ao desenvolvimento de um país. Neste caso, elas não têm apenas o efeito direto de promover o crescimento, mas também os efeitos indiretos, por permitirem que os outros componentes da demanda, inclusive o investimento, aumentem mais rápido do que fariam sem as importações. Ou seja, o intercâmbio com outros países, na medida em que é capaz de proporcionar produtos mais abundantes e baratos, contribuem para que ocorram maiores investimento, consumo e mesmo exportações.

Está implícita nas considerações anteriores sobre comércio entre os países uma abordagem distinta da tradicional (Dosi e Soete, 1988). Nesta abordagem, as funções de produção e preferências no consumo variam entre países, bem como o grau de utilização dos recursos. Os setores de atividade têm distintos potenciais de inovação, e as mudanças nos produtos e nos processos alteram os recursos produtivos, não somente a natureza dos

equipamentos, mas também a qualidade da força de trabalho, em termos de sua adaptabilidade ao funcionamento dos equipamentos. Nesta abordagem mais dinâmica da produção e do comércio entre os países, a questão fundamental, em vez de ser a melhor alocação setorial dos recursos existentes em determinado momento, passa a ser a capacidade do país de desenvolver, mais do que outros países, os setores de atividade com maior potencial inovador. Esta capacidade influiria na potencialidade de desenvolvimento dos recursos de um país, bem como na determinação do grau de utilização desses recursos.

A participação das economias nacionais nos setores inovadores afeta, assim, suas potencialidades de crescimento. As que concentram os setores inovadores têm maior potencial de crescimento, pois podem mais facilmente consolidar o mercado doméstico, capacitar-se para exportar produtos para outras economias e prescindir de algumas importações. Deste modo, existe uma relação entre o crescimento e o perfil setorial da economia. Esta relação envolve o intercambio comercial das economias.

O relacionamento comercial das economias permite distinguir o crescimento liderado pelas exportações do liderado pelo mercado doméstico. O primeiro caso ocorre quando o conjunto dos investimentos está voltado fundamentalmente para desenvolver a capacidade de vender produtos em outros países. Já o segundo caso acontece quando o conjunto dos investimentos está voltado para desenvolver as vendas de produtos no próprio país (Medeiros, C. A. e Serrano, F. 2001). O crescimento liderado por exportação ocorre, em geral, numa economia pequena, estreitamente inserida no comércio internacional. Na estruturação desta economia pesa muito o comércio com outros países. Os volumes de exportação e importação são desproporcionais e as atividades de exportação não somente induzem o conjunto do investimento, mas também formam o eixo principal da geração de emprego e renda.

O crescimento liderado por exportação pode induzir o desenvolvimento de atividades voltadas para o mercado doméstico. Nesse caso, o investimento seria maior e o crescimento da economia seria mais intenso. Porém, o crescimento continuaria liderado pela exportação enquanto preponderasse, no conjunto dos investimentos, aqueles voltados para o setor externo. Além disso, as atividades exportadoras continuariam sendo o eixo principal da geração de emprego e renda. Porém, o crescente peso do investimento voltado

para o desenvolvimento do mercado doméstico poderá transformar o tipo de crescimento da economia. No caso dos países onde o setor industrial surgiu elaborando recursos naturais para exportação, o momento crítico nessa passagem do crescimento liderado por exportação para o crescimento liderado pelo mercado doméstico seria o da implantação do setor de produção de insumos básicos e bens de capital fixo (máquinas e equipamentos).

A implantação da indústria de insumos básicos e de bens de capital fixo não seria um simples desdobramento das atividades voltadas para o mercado doméstico em um crescimento liderado pela exportação. A magnitude dos investimentos envolvidos em cada um dos projetos, o longo prazo de maturação desses investimentos, o lento retorno do capital aplicado, e a escala de produção desproporcional à demanda pré-existente pelos produtos, complicariam enormemente a realização desses empreendimentos. Estas complicações poderiam limitar a capacidade da livre iniciativa privada de empreender a industrialização. Em alguns países, como Estados Unidos e Alemanha, foi suficiente uma ação do poder público no sentido de proteger o mercado doméstico com relação às importações dos produtos, cuja elaboração foi desenvolvida pela iniciativa privada. Em outros casos, como o da industrialização de países especializados na exportação de recursos naturais, foi necessária uma atuação mais ampla do poder público, criando empresas estatais, atraindo multinacionais e amparando empresas privadas do país, para que fossem realizados simultaneamente todos os investimentos, condição *sine qua non* para o êxito de cada um deles e do próprio processo de industrialização.

O próprio desenvolvimento do aparelho produtor de bens, e a progressiva incorporação da população ao consumo dos produtos proporcionados por aquele aparelho produtor, passaram a ser mais importantes para o conjunto dos investimentos e para a geração de renda e emprego do que as atividades de exportação de recursos naturais. Não obstante, as exportações continuaram tendo um papel fundamental no desenvolvimento do mercado doméstico porque proporcionariam as divisas necessárias para o pagamento das importações, do serviço da dívida externa e da remessa de lucro das empresas multinacionais. Além disso, as importações seriam fundamentais tanto para contornar os efeitos das discontinuidades no processo de ampliação do aparelho produtor que desequilibram momentaneamente a oferta e demanda pelos produtos, quanto para facilitar a operação deste aparelho, contribuindo para a incorporação da população ao consumo, ao

ajudar a conter os preços e margens de lucro. A incapacidade de ampliar e diversificar as exportações, de modo a cobrir todas as necessidades de divisas internacionais, foi um fator importante para que a industrialização fosse acompanhada de inflação, altas margens de lucro, desigualdade na distribuição de renda e incorporação parcial da população ao consumo permitido pela industrialização.

No crescimento liderado pelo desenvolvimento do mercado doméstico também existe uma relação entre as características da exportação e da importação e a evolução da estrutura da economia, a produção que o país mostra-se capaz de desenvolver, e os produtos que deve necessariamente importar, por não ter desenvolvido a produção destes últimos. O tipo de produto que o país é capaz de exportar e o que precisa importar têm um peso muito grande na definição do padrão de comércio com outros países, manifestado na composição das exportações e das importações.

Para a relação entre comércio e crescimento da economia liderado pelo mercado doméstico é fundamental a intensidade do crescimento da demanda pelos produtos e a competição entre os países fornecedores. Um país que seja capaz de exportar apenas produtos que têm demanda que cresce mais lentamente e disputa essa demanda com muitos outros países fornecedores do produto, e, além disso, é obrigado a importar produtos que têm demanda que cresce mais rapidamente e que é disputada por poucos países fornecedores, provavelmente tende a apresentar um ritmo de crescimento das exportações insuficiente para impedir que um crescimento mais intenso da economia provoque déficits recorrentes na conta corrente do balanço de pagamentos (McCombie e Thirlwall, 1994).

A demanda tende a crescer fortemente e o número de países fornecedores tende a ser relativamente pequeno no caso de produtos novos, cujo uso ainda está se difundindo, muitas vezes substituindo outros produtos. A capacidade de desenvolver a produção desses produtos, evitando ter que importá-los e permitindo ser um dos exportadores, representa uma vantagem no comércio exterior, o que facilita um crescimento mais intenso do PIB sem que o comércio com outros países coloque restrições a este crescimento. Essa vantagem é particularmente marcante em momentos de grandes mudanças na tecnologia, que provocam intensa renovação nos produtos e nos processos de produção. Nesses

momentos de mudança tecnológica, para a definição das possibilidades de crescimento liderado pelo mercado doméstico e de comércio com outros países apropriado para aquele crescimento, é importante não ficar defasado nas atividades produtivas que expressam o avanço da tecnologia. O desenvolvimento desta produção não é trivial e pode requerer o apoio explícito do poder público.

Assim, de acordo com Coutinho et al (2003), a chave para o crescimento das exportações em valor para os mercados mais importantes – em termos de tamanho e de crescimento – é a exportação de produtos tecnologicamente mais avançados, o que depende de sólido desenvolvimento tecnológico doméstico com base em empresas nacionais e de um renovado papel para o investimento direto, seja de empresas transnacionais já atuantes, seja de empresas brasileiras se internacionalizando. Não basta, entretanto, exportar esses produtos intensivos em tecnologia, importando os componentes mais sofisticados desses produtos. É necessário que a produção local agregue valor no país, para que as exportações dos produtos intensivos em tecnologia contribuam para ampliar o potencial de crescimento da economia.

1.3. Comércio Exterior e Desenvolvimento

No item anterior foi feito um apanhado sobre a relação teórica entre comércio exterior e crescimento econômico. Neste item a relação entre comércio e crescimento será examinada tendo por referência o desenvolvimento da América Latina, através de alterações na estrutura de produção, com efeitos expressivos sobre a geração de emprego e renda.

O desenvolvimento está estreitamente ligado a uma mudança na estrutura da economia que envolve alteração na composição setorial de suas atividades. Esse processo implicaria a realocação de fatores de produção com deslocamento desde setores de baixa produtividade para setores em que a produtividade é mais alta, destacando-se as atividades onde prevalecem retornos crescentes, ou seja, em que a produtividade se amplia com o volume da produção. A ampliação e diversificação das atividades promovem o avanço da produção, permitindo acumular experiências e aprofundar o aprendizado da tecnologia, consolidando atividades correlatas complementares de fornecedores de máquinas e

insumos, distribuidores dos produtos e prestadores de serviços de apoio à produção, distribuição e uso dos produtos (Lugones, G. 2001).

Em países em desenvolvimento essas atividades estratégicas precisam ser induzidas, apoiadas e promovidas pelo poder público. Os resultados desta ação pública devem ser monitorados, cobrando dos beneficiados a preparação para ganhar competitividade, prescindindo dos favores públicos de modo a não dar origem a setores de atividades que somente se mantêm com esses favores permanentemente renovados. A ação pública visa construir uma vantagem competitiva, desenvolvendo atividades que capacitam o país para evitar algumas importações e para ampliar as exportações. O desenvolvimento dessas atividades estratégicas aumenta o grau de elaboração da produção, ampliam o valor agregado e o conteúdo tecnológico e capacitam os recursos humanos. Permitem ao país enfrentar a competição de produtores instalados em outros países, disputando as vendas dentro do país e no exterior.

A competitividade de um país implica ter empresas capazes de formular e implementar estratégias competitivas que permitam ampliar ou conservar uma posição sustentável no mercado (Ferraz, Kupfer e Hagenauer, citados por Lugones, G. 2001). A maneira de competir em cada mercado e o ambiente mais geral em que o conjunto da economia opera são fundamentais, mas a competitividade de firmas, setores e países pode se modificar no tempo em função de ações conscientes que empresas e governos realizam para fortalecer as capacidades individuais e melhorar o funcionamento do entorno em que operam as firmas.

Fajnzylber distinguia competitividade genuína de competitividade espúria (Lugones, G. 2001). A primeira seria baseada em fatores como eficiência produtiva, atributos do produto, como qualidade, redes de comercialização, capacidade de financiamento, entre outros, que podem ser sustentáveis ao longo do tempo. Já no segundo caso, a competitividade seria baseada em fatores circunstanciais, em conjunturas favoráveis, políticas públicas de apoio, discriminação de preços entre mercado doméstico e externo (*dumping*), entre outros. Para se obter a competitividade genuína, a empresa teria que permanentemente revisar seu *mix* de produção, escolhendo sua especialização. Para isso, seria necessário adquirir um avanço constante em termos de inovação e domínio

tecnológico, tanto em tecnologia de produto quanto de processo, na organização fabril e empresarial e nas técnicas de organização. Entende-se por domínio tecnológico a capacidade de gerar ou assimilar e adaptar tecnologias provenientes do exterior da firma, de forma a aumentar rapidamente a produtividade, introduzir melhoras de desenho e conteúdo dos produtos, etc. Não se trata necessariamente de lograr inovações maiores, mas sim de ganhar experiência e desenvolver capacidade produtiva ao adaptar e melhorar os conhecimentos tecnológicos obtidos. Nesse sentido, a competitividade genuína requer esforços importantes e sistemáticos por parte das firmas, porém oferecem vantagens em termos de maior segurança, menor vulnerabilidade e fortalecimento da evolução da firma, já que estas acumulam conhecimento, experiência e habilidades que incrementam suas possibilidades competitivas no futuro.

A competitividade e o padrão de especialização dos países no comércio internacional seriam, então, explicados pelo desenvolvimento diferenciado que alcançam suas capacidades tecnológicas e inovativas. A competitividade internacional tem especificidades setoriais determinadas pela tecnologia e pelo processo de inovação. As vantagens de comércio seriam dadas pelas capacidades de se criar e sustentar diferenças tecnológicas ao longo do tempo.

“Desde uma perspectiva teórica, a distribuição internacional das capacidades tecnológicas influi decisivamente no padrão de especialização do comércio de cada país e determina uma hierarquia das economias nacionais no comércio internacional. Nesse contexto, a inovação ocupa um lugar central na explicação da posição relativa de cada país na economia mundial, devido as vantagens comparativas que só podem ser sustentadas no médio prazo a partir de uma renovação contínua de competitividades das firmas” (Lugones, 2001)³.

A competência das firmas baseia-se nos conhecimentos e nas habilidades específicas desenvolvidas que determinam o tipo de atividade que estas podem levar de forma eficiente.

³ Tradução Própria

Diferenças internacionais, tecnológicas e de capacidade inovativa seriam fatores fundamentais na explicação das diferenças no nível e na tendência das exportações, das importações e da renda de cada país (Dosi e Soete, 1988). O comércio, como visto, teria um efeito importante na determinação do ritmo de atividade da economia, e o crescimento de cada país pode ser estrangulado pelo balanço de pagamentos, mas este estrangulamento depende da participação do país nos fluxos de comércio internacional. A tecnologia não é um bem livre, e o padrão alocativo dos recursos tem implicações dinâmicas, que podem gerar respostas virtuosas ou perversas através do tempo. A distribuição da produção mundial dos setores, especialmente daqueles mais dinâmicos, teriam um grande peso na determinação dos fluxos de comércio e no ritmo de crescimento de cada país.

Cimoli e Dosi (1995) salientam que qualquer descrição satisfatória do que seria tecnologia e como esta se altera, deve englobar a representação da forma específica do conhecimento, em que cada atividade particular é baseada. A tecnologia não pode ser reduzida a uma visão padrão de um conjunto de projetos bem definidos. Neste sentido, tratar das diferenças entre países, em termos de sua tecnologia, não é trivial. Os autores afirmam que países diferentes apresentam diferenças na competência, pela acumulação tecnológica, e nas instituições que governam as interações de mercado e o aprendizado coletivo. Assim, os processos de desenvolvimento e de industrialização estão ligados à difusão da técnica dominante entre e dentro dos países.

A emergência de um novo paradigma gera oportunidades de inovação, envolvendo uma nova base de conhecimento, uma nova busca heurística e um novo design dominante (Cimoli e Dosi, 1995). A inovação representa a geração de algo novo, no geral não esperado. O conhecimento está depositado na firma e inserido nas rotinas de operação, e as firmas estão ligadas umas às outras. Assim, para o aproveitamento das oportunidades de inovação, é necessário desenvolver formas organizacionais, estratégias e métodos de controle, que podem diferir entre países. No caso dos países em desenvolvimento, a dinâmica tecnológica está associada ao desenvolvimento da estrutura industrial. O caminho evolucionário do conhecimento estaria estreitamente ligado à capacidade de absorver essas tecnologias novas e adaptá-las às condições concretas de cada país.

A mudança de paradigma de desenvolvimento por que passou a América Latina nos últimos anos teve uma grande influencia na competitividade desses países. Esta nova estratégia de desenvolvimento, mais aberta à competição externa, mais desregulada e com uma menor participação do setor público na esfera produtiva, gerou grandes transformações a nível macro, setorial e microeconômico (Katz, J. 2000). O ritmo de crescimento da produtividade global dos fatores não foi tão elevado quanto se esperava e uma parte importante do aparato produtivo regional foi profundamente desarticulada pela abertura comercial externa e pela chegada maciça de substitutos importados. Houve modernização acompanhada por problemas de desemprego estrutural, de concentração econômica e oligopolização de múltiplos mercados, de perda de peso relativo do conjunto de firmas pequenas, médias e de gestão familiar.

A resposta a essas mudanças foi uma reestruturação do aparato produtivo dos países latino-americanos que obrigou a fechar boa parte das empresas nacionais, com destruição de elos importantes das cadeias produtivas. Muitos produtos, que antes eram produzidos por empresas nacionais, passaram a ser importados. Este efeito foi potencializado pela operação das filiais das empresas multinacionais operando com suas matrizes. Além disso, houve modernização de linhas de produtos comercializados pelas grandes empresas, o que colocou dificuldades para as fornecedoras locais que tiveram problemas para seguir o ritmo de modernização imposto pelas grandes empresas (Katz, J. 2000).

Outro ponto destacado por Katz (2000) foi que as melhoras de produtividade estavam mais associadas à expulsão de mão-de-obra e destruição de postos de trabalho do que a ritmos elevados de crescimento do volume físico de produção. O barateamento dos bens de capital, a transição para tecnologias informatizadas, de base computacional, a reestruturação organizacional da firma e a flexibilização da legislação trabalhista, que facilitou as demissões, induziram e facilitaram a substituição de pessoas por máquinas.

No debate recente foi assinalado as frustrações que têm gerado as novas políticas de liberalização para os países em desenvolvimento. O fracasso pode ser visto tanto do ponto de vista do crescimento destas economias, como de uma mudança estrutural, com repercussões também no padrão de comércio desses países. De acordo com Ocampo (2005), o crescimento econômico nos países em desenvolvimento está intrinsecamente

ligado à dinâmica das estruturas produtivas e às instituições criadas para apoiá-las, sobretudo aquelas que facilitam a difusão das inovações que provem do mundo industrializado, que promovem a criação de encadeamentos produtivos entre setores e empresas nacionais, e tendem a reduzir o dualismo ou a heterogeneidade estrutural que caracteriza a produção dos países em desenvolvimento, isto é, a coexistência de setores de alta produtividade com setores de baixa produtividade. Outro fator importante para o crescimento destas economias seria evitar a instabilidade macroeconômica, entendida como inflação alta, desequilíbrios fiscais insustentáveis, ciclos econômicos marcados, preços relativos voláteis, déficit em conta corrente insustentável, entre outros. De acordo com este autor, um contexto institucional e um investimento adequado em educação e infra-estrutura são “condições macro” essenciais, mas no geral não determinam diretamente as variações no ritmo de crescimento econômico. Este último estaria relacionado fundamentalmente à dinâmica das estruturas produtivas. Nesse sentido, a capacidade de criar constantemente atividades produtivas dinâmicas seria a melhor medida de um desenvolvimento econômico exitoso.

A dinâmica da estrutura produtiva pode ser vista como a interação de duas forças. Uma seria a inovação, entendida como novas atividades, novas formas de realizar atividades existentes, e processos de aprendizagem necessários para que suas potencialidades se materializem plenamente e se difundam através de todo o sistema econômico. A outra seria o que Ocampo (2005) chama de complementariedade, que seria o desenvolvimento de redes de fornecedores de bens e serviços especializados, canais de comercialização e organizações e instituições que divulgam as informações e coordenam as atividades dos agentes econômicos. Um outro fator importante seria a oferta elástica de fatores destinados às atividades inovadoras, sendo vista como essencial para que se antecipem os efeitos dos processos dinâmicos.

Estes mecanismos desempenham funções complementares. As inovações conformam o principal motor da mudança estrutural. Sua difusão e a criação de encadeamentos produtivos são os mecanismos que determinam sua capacidade para transformar e gerar sistemas produtivos integrados. Por sua vez, o aprendizado que acompanha estes processos e o desenvolvimento de complementariedades geram economias de escala e especialização dinâmica, que são essenciais para o aumento da produtividade. Por fim, a oferta elástica de

fatores permite que as atividades inovadoras operem como força motriz do crescimento econômico.

O crescimento econômico repercute no mercado de trabalho, modificando, em particular, a composição setorial do emprego. Uma interpretação do significado dessas mudanças na estrutura setorial do emprego requer uma perspectiva ampla. Um ponto de partida para construir esta perspectiva é uma análise das mudanças na estrutura setorial do emprego nos países desenvolvidos, depois da segunda guerra mundial. De acordo com Palma (2003), no pós-guerra houve um rápido declínio do emprego industrial em muitos países industrializados e em muitos países em desenvolvimento de rendas média e alta. Ao longo deste desenvolvimento da economia, a estrutura do emprego mudou bastante, sendo acompanhada pelo aumento da produtividade na agricultura. Esse aumento na produtividade reduziu a procura de emprego na agricultura e, ao mesmo tempo, fez florescer a demanda tanto por produtos agrícolas quanto por produtos manufaturados, num processo em que consumidores de bens se beneficiaram tanto do aumento da produtividade na agricultura quanto da diversificação da produção manufatureira. O emprego começa a diminuir na agricultura e os trabalhadores deslocados passaram a ser absorvidos por outros setores da economia, como a indústria e os serviços. Essa etapa de desenvolvimento foi chamada pelo autor de fase de industrialização. Ao longo da contínua contração do emprego na agricultura e da expansão do emprego em serviços, o emprego industrial se estabiliza. A partir disso, inicia-se uma nova fase, em que o emprego industrial começa a cair. Esta última etapa foi chamada pelo autor de fase de desindustrialização. O autor levanta evidências de que a liberalização da economia, da forma como se processou, não somente na América Latina, mas também em alguns países mais desenvolvidos, alterou a relação entre, de um lado, o peso do emprego industrial no emprego total, e, de outro, a renda per capita do país, adiantando a queda do peso do emprego industrial em relação ao nível de renda per capita alcançado.

As evidências levantadas por Palma captam os efeitos da liberalização da economia sobre a estrutura do emprego, destacando a redução do peso do emprego industrial e a enorme participação dos serviços na absorção do crescimento da população ativa. Cabe observar, entretanto, que a América Latina tem uma diversidade grande de experiências de inserção dos países na globalização. Mortimore e Peres (2001), por exemplo, destacam

que a capacidade de competição internacional aumentou na região, mas os avanços se concentraram em poucos países, poucos setores e poucas empresas. As reformas econômicas aumentaram a heterogeneidade das modalidades setoriais e empresariais de inserção no mercado internacional, pois fortaleceram o papel dos mecanismos de mercado, promovendo maior especialização da estrutura produtiva e sua vinculação com o exterior.

Neste novo contexto, os países em desenvolvimento se deparam com o problema de como retomar o crescimento de suas economias, de forma mais sustentável e como aproveitar o dinamismo do comércio internacional. Aqui é importante o dinamismo exportador desses países para lograr um comércio equilibrado com intenso crescimento do PIB. Este depende não só de condições macroeconômicas estáveis, mas, principalmente, de iniciativas para desenvolver setores de atividade inter-relacionados que gerem suficiente emprego e renda e permitam um comércio internacional equilibrado de forma a conseguir um crescimento sustentável do PIB.

O contexto macroeconômico é fundamental devendo garantir crédito abundante em moeda local com taxas de juros razoáveis e uma taxa de câmbio que seja consistente com a rentabilidade da produção que compete com as importações ou que é exportada.

“O contexto com taxas de juros reais muito elevadas e um tipo de câmbio apreciado e volátil é um obstáculo grave para um desenvolvimento exportador intenso baseado em produtos de alto valor agregado, com vantagens comparativas dinâmicas. Condições pouco amigáveis impõem um viés contra as firmas locais (especialmente as pequenas e médias empresas e aquelas intensivas em insumos locais), pois as firmas operadas por estrangeiros podem endividar-se a taxas de juros internacionais mais baixas e, graças a sua diversificação, se encontram naturalmente cobertas contra o risco cambial” (Ffrench-Davis, 2005: 199)⁴.

Neste sentido, muitos valorizam a presença de um câmbio real depreciado e estável, no sentido de que melhora a competitividade externa do país e estimula o investimento produtivo no setor de bens *tradeables*. Com a liberalização da conta capital dos balanços

⁴ Tradução Própria

de pagamento, em vários países da América Latina, que provocou enorme flutuação do câmbio, esses investimentos foram prejudicados.

Além do manejo cambial, outras políticas deveriam ser adotadas nos países da América Latina. Uma delas seria aplicar algum grau de seletividade nas políticas de desenvolvimento produtivo.

“A promoção das exportações não tradicionais surge como um campo particularmente apropriado para as políticas comerciais seletivas. As principais razões para implementar este tipo de medidas são: 1) a necessidade de compensar o viés antiexportador das tarifas alfandegárias; 2) as deficiências nos mercados de capital para financiar as exportações; e 3) aproveitar as economias de escala e as externalidades positivas associadas às oportunidades de aprendizado que provêm das exportações. Sem uma política ativa de promoção, as exportações tenderão a concentrar-se em poucas firmas e em produtos tradicionais, cuja demanda é menos dinâmica e com maior vulnerabilidade nos mercados mundiais” (Ffrench-Davis, 2005: 202)⁵.

Ocampo (2005) também aponta algumas áreas em que as autoridades políticas deveriam se centrar para acelerar o crescimento econômico. Primeiro, deveria fomentar as inovações. Em países em desenvolvimento as inovações envolvem a montagem de novos setores de produção com o que a formulação de uma estratégia de diversificação da estrutura produtiva é chave para fomentar as inovações. Segundo, deveria fomentar o desenvolvimento de complementaridades que geram efeitos positivos sobre a demanda dos produtos, mas que, sobretudo, geram efeitos de ampliação da produção que facilitam o desenvolvimento de uma maior competitividade setorial e sistêmica. E, por fim, deveria fomentar o desenvolvimento de empresas pequenas, através de treinamento, difusão tecnológica, canais especiais de financiamento e promoção de vínculos produtivos, tecnológicos e comerciais entre empresas pequenas e grandes.

O capítulo fez considerações genéricas sobre a América Latina, procurando entender o que ocorreu nos últimos anos com a abertura das economias ao comércio internacional.

⁵ Tradução Própria

Vimos que houve mudanças no comércio internacional e, em alguns casos, favoráveis para o aumento da participação dos países em desenvolvimento. Vimos também que a relação teórica entre comércio e desenvolvimento ainda está em andamento, e não há conclusões definitivas. Os efeitos benéficos do comércio exterior sobre o desenvolvimento não são automáticos e dependem fundamentalmente do conteúdo do comércio, dos produtos elaborados pelo país, das regiões de origem e destino das importações e exportações, e dos investimentos que concretizam o desenvolvimento e as possibilidades de comércio. Por fim, verificamos pela literatura que no caso da América Latina o conteúdo do comércio não foi adequado para promover o crescimento e que as políticas macroeconômicas tiveram um efeito prejudicial sobre o crescimento. Vale a pena examinar mais detalhadamente essas mudanças no Brasil, tema que será desenvolvido no capítulo 2.

CAPÍTULO 2: ECONOMIA BRASILEIRA NO PERÍODO RECENTE

2.1. Breve Panorama da Economia Brasileira a Partir da Década de 1990

A economia brasileira passou por diversas transformações estruturais a partir do final dos anos oitenta. Estas mudanças estão relacionadas com a implementação das reformas propostas pelo FMI e pelo Banco Mundial, visando austeridade fiscal, contenção monetária, abertura comercial e financeira, liberalização do câmbio, privatização de empresas estatais e serviços públicos, retirada do Estado o papel central no desenvolvimento da economia (Carneiro, 2002).

No Brasil, país da América Latina em que mais avançou a industrialização promovida pelo Estado, havia uma reação política contrária à agenda de reformas proposta pelos organismos multilaterais, que apontavam para um modelo de desenvolvimento econômico bastante diferente do que vigorou no passado (Cardoso de Mello, 1992). Essa resistência foi debilitando-se com a estagnação da economia, a elevada inflação que prevaleceu na década de oitenta, e os sucessivos fracassos de diversas estratégias de combate à inflação. Estas estratégias combinaram diagnósticos de natureza diferente, desde os mais convencionais, que destacavam o descontrole fiscal e monetário do governo, até os mais heterodoxos, que enfatizavam a indexação de preços e salários e a existência de uma riqueza financeira líquida desproporcional à produção anual de bens e serviços (Carneiro, 2002; Belluzzo e Almeida, 2002).

As avaliações dos efeitos da crise da dívida externa destacaram corretamente a restrição das importações, no sentido de acentuar o aspecto protetor da produção doméstica do modelo de industrialização, que estaria mostrando seus estertores ao longo dos anos oitenta (Coutinho e Belluzzo, 1996). Existe, entretanto, um outro aspecto da crise da dívida externa, que foi levar a maioria das grandes empresas brasileiras a dar mais importância às exportações. Foi através das exportações que essas grandes empresas tiveram seus primeiros contatos com o processo de globalização, que vinha ocorrendo na economia mundial, que estava se acentuando justamente na década de oitenta (Cardoso de Mello, 1992). Recorrendo à atrasos no faturamento das exportações e/ou a subfaturamentos, os exportadores puderam usufruir das altas taxas de juros prevalecentes

no mercado financeiro internacional, além de contribuir para manter no país a escassez permanente de divisas e o alto preço do dólar, que favoreceram os exportadores. Esse núcleo de grandes empresas tiveram um papel fundamental na mudança de pensamento a favor da agenda de reformas propostas pelos organismos multilaterais.

A questão da inflação, entretanto, foi fundamental para a diminuição da resistência à implementação das reformas. Para baixar a inflação era essencial aliviar a escassez de divisas e o governo dos Estados Unidos, no final da década de 1980, propôs o Plano Brady, que através da troca de dívida bancária em crise por uma dívida em títulos emitidos pelo governo brasileiro permitia o reescalonamento dos prazos da dívida e uma redução das taxas de juros, aliviando os pagamentos que o país era obrigado a fazer a cada ano pelo serviço da dívida externa. Na negociação desta reestruturação da dívida externa brasileira, o governo dos Estados Unidos e as instituições financeiras internacionais exigiram do governo uma posição favorável às reformas preconizadas pelo chamado “Consenso de Whashington”. Algumas dessas reformas começaram a ser implementadas ainda no final da década de oitenta, mas a viabilidade de seu conjunto foi facilitada pela reversão dos fluxos de capitais em direção aos países endividados.

A retomada dos fluxos de capitais em direção à periferia ocorreu a partir do início dos noventa e esteve relacionado com as situações da economia dos países desenvolvidos e do mercado financeiro internacional (Coutinho e Belluzzo, 1996). Na década de oitenta, a economia dos países desenvolvidos cresceu, e deste crescimento fez parte o intenso desenvolvimento do mercado financeiro. O valor dos ativos financeiros e imobiliários cresceu mais do que o Produto Interno Bruto (PIB). A propriedade desses ativos difundiu-se pelas famílias e empresas, e sua valorização contribuiu para o aumento do consumo e do investimento, que impulsionaram o crescimento do PIB dos países desenvolvidos na década de oitenta (Coutinho e Belluzzo, 1998). Já na década de noventa, particularmente na Europa e no Japão, houve uma desvalorização dos ativos financeiros e imobiliários, e o crescimento do PIB foi muito menor do que o verificado na década de oitenta. A desvalorização dos ativos financeiros e o pior desempenho da economia provocaram grandes desequilíbrios entre patrimônios e dívidas. Para evitar que esses desequilíbrios acentuassem a desvalorização dos ativos, provocando o colapso financeiro e a depressão da economia, os governos dos países afetados assumiram déficits de orçamento e

relaxaram o controle do dinheiro, de modo a provocar uma baixa taxa de juros, ajudando empresas e famílias a enfrentarem os desequilíbrios entre patrimônios e dívidas. A rentabilidade do mercado financeiro, entretanto, diminuiu expressivamente, e as instituições financeiras, dispondo de recursos para aplicar, e não encontrando alternativas mais rentáveis nos países desenvolvidos, aventuraram-se na direção de aplicações altamente rentáveis, mas arriscadas, nos países endividados da periferia, no momento em que estes foram induzidos a facilitar a entrada e saída de capital, tornando-se mercados financeiros emergentes (Coutinho, L. & Belluzzo, L.G. 1996).

Um dos pontos principais da reforma foi a abertura financeira, em que as dimensões principais foram, de um lado, a ampliação da conversibilidade da conta de capital do balanço de pagamentos e, de outro, a desnacionalização de parcela expressiva das empresas do setor financeiro.

“Durante os anos 90, foram expressivas as alterações ocorridas nos vários níveis de conversibilidade. Desde 1991, houve substancial modificação no chamado marco regulatório, cujo intuito básico foi o de adaptar a legislação brasileira à nova realidade dos mercados centrais marcados pelo predomínio de operações securitizadas e flexibilizar as entradas e saídas de capitais” (Carneiro, 2002: 267, 268).

As condições também se modificaram no acesso dos investidores estrangeiros ao mercado brasileiro de ativos reais e financeiros. As mudanças relativas ao Investimento Direto Estrangeiro (IDE) foram a abertura de novos setores para a participação de estrangeiros e a ausência de restrições à participação dos estrangeiros nas privatizações. Um último aspecto da conversibilidade da conta capital foi a possibilidade de endividamento interno por não residentes.

Outro ponto das reformas foi o processo de liberalização comercial, em que se eliminou primeiro as barreiras não tarifárias e a partir disso reduziram-se gradativamente os níveis das tarifas alfandegárias, baixando o grau de proteção da indústria local. Nesta liberalização comercial é possível distinguir duas etapas. Na primeira, entre 1988 e 1989,

“foi abolida a maior parte dos regimes especiais de importação, unificaram-se os diversos tributos incidentes sobre as compras externas e reduziram-se levemente o nível e a variação do grau de proteção tarifária da indústria local. A

segunda teve início em 1990, (...) extinguiu a maior parte das barreiras não tarifárias herdadas do período de substituição de importações e definiu um cronograma de redução das tarifas de importação. O cronograma de abertura foi mantido até outubro de 1992 quando ocorreu uma antecipação das reduções tarifárias previstas para 1993 e 1994, implicando uma redução de seis meses no prazo de conclusão da reforma. Até o final de 1995, a estrutura de proteção sofreu novas alterações provocadas por outros quatro fatores: o programa de estabilização de preços, os compromissos assumidos pelo país com a formação do Mercado Comum do Sul (Mercosul), os desequilíbrios da balança comercial e as demandas por proteção de setores prejudicados pela abertura” (Moreira, M. M. & Correa, P. G. 1997:68).

Combinando efeitos da abertura comercial e financeira com a elevada liquidez existente no mercado financeiro internacional, a economia brasileira, a partir de 1994, consegue baixar a inflação. O Plano Real estabilizou a moeda, e um dos aspectos principais do Plano foi a posição do governo no sentido de manter fixa a taxa de câmbio. Nessa época entraram muitos recursos externos no país e o governo não procurou regular e conter essas entradas de capital. Como consequência dessas entradas de capital, e apesar dos enormes déficits de conta corrente do balanço de pagamentos e dos grandes volumes de dólares comprados pelo Banco Central, para aumentar as reservas internacionais do país, o preço do dólar ficou muito baixo, ou seja, o Real ficou sobrevalorizado. Com a sobrevalorização do Real, os preços dos produtos exportados e importados pelo Brasil ficaram mais baixos, ajudando a diminuir a inflação. Na verdade, os preços desses *tradeables* deixaram de aumentar e a taxa de inflação passou a expressar somente os aumentos dos preços dos produtos *non-tradeables*, ficando cada vez menor. Essa inflação residual contribuiu para sobrevalorizar ainda mais o Real, na medida em que a inflação no Brasil continuou maior do que a dos EUA e o preço do dólar não foi corrigido, em função dessa diferença entre as inflações (Carneiro, 2002).

Para se conseguir atingir a estabilidade fundada na âncora cambial foi preciso ter condições para financiar o déficit de conta corrente e ampliar o volume de reservas internacionais. A constituição de reservas internacionais, que ajudou a tranquilizar os não residentes que passaram a aplicar recursos no Brasil, evitando especulação contra a

paridade estabelecida, levou ao aumento da dívida pública, porque a estratégia antiinflacionária do governo envolvia a contenção monetária e a manutenção do elevado nível das taxas de juros, de modo a controlar o consumo e o investimento, evitando maior ampliação da atividade da economia. Entretanto, um semestre depois da implementação do Plano Real, ocorreu a crise financeira e cambial no México, provocando um grande temor dos não residentes que aplicaram recursos em mercados emergentes. Para evitar a fuga de capitais e uma maior perda de reservas, o governo brasileiro permitiu que o Banco Central elevasse brutalmente o nível das taxas de juros. O prazo relativamente pequeno da dívida pública brasileira fez com que, rapidamente, o aumento da taxa de juros repercutisse no volume da dívida, no momento de seu refinanciamento.

Em 1997 e 1998 ocorreram as crises asiática e russa, e seu contágio nas outras economias emergentes mostrou a fragilidade dos fundamentos do programa de estabilização brasileiro, tanto em termos de equilíbrio orçamentário, como de balanço de pagamentos. A desvalorização do Real ocorreu em janeiro de 1999 e o governo priorizou a contenção do aumento da inflação. As taxas de juros foram sustentadas em nível relativamente elevado, de um lado, para atrair e manter aplicações de recursos externos no país, de modo a evitar maior aumento do preço do dólar, e, de outro, para conter a atividade da economia e dificultar o repasse de custos a preços pelas empresas e a defesa do poder de compra dos salários com reajustes nominais pelos trabalhadores. O grande volume já atingido pela dívida pública, em comparação com o PIB, colocava dificuldade para o mercado financeiro absorver uma ampliação da dívida pública. O governo, então, ampliou a carga tributária e conteve as despesas públicas, logrando um superávit primário que permitiu pagar, com recursos orçamentários, uma parcela importante do elevado juros da dívida pública. O esforço de contenção de despesas prejudicou principalmente os investimentos públicos, notadamente em infra-estrutura, que são fundamentais para o crescimento continuado da economia.

O elevado nível das taxas de juros e o superávit primário implicaram numa contenção da atividade econômica, atuando desfavoravelmente ao crescimento sustentado da economia. Um esquema alternativo de política macroeconômica mais favorável ao crescimento da economia, evitando o aumento da inflação, envolveria menor taxa de juros e menor contenção das despesas públicas. Com livre movimentação de capitais, uma

queda brusca da taxa de juros poderia provocar um aumento descontrolado do preço do dólar, com implicações sobre a inflação. Para evitá-lo, seria necessário adotar algum controle na entrada e saída de capital (Carneiro, 2002).

A abertura comercial e financeira da economia brasileira, a privatização de empresas estatais e o desmantelamento de órgãos de planejamento, através dos quais o Estado interferia no funcionamento e no desenvolvimento da economia, significaram, portanto, uma importante mudança na estrutura econômica do país. Essa mudança aconteceu sem alterar a tendência à semi-estagnação da economia, manifestada na baixa taxa de investimento e no lento crescimento do PIB. A semi-estagnação coloca em discussão o que deve ser implementado para se obter uma retomada mais firme da atividade econômica, aumentando a taxa de investimento e o ritmo de crescimento do produto. Uma questão central na discussão deste assunto é o papel das exportações para esta retomada da atividade econômica. O desempenho das exportações brasileiras ao longo dos anos 1990 ficou aquém do ritmo de crescimento mundial das exportações. Este modesto crescimento está relacionado com a composição da pauta exportadora brasileira, por tipo de produto e país de destino, porém esta relação é complexa. De fato, salvo os Estados Unidos, onde as exportações brasileiras têm algum conteúdo tecnológico avançado, os produtos manufaturados de maior elaboração são exportados principalmente para países em desenvolvimento, em particular a América Latina, enquanto os produtos exportados para a União Européia e Ásia são principalmente produtos primários ou semi-elaborados (Prates, 2006).

Com esta pauta de exportação, o crescimento das exportações supõe atividade econômica firme nos países em desenvolvimento, que importam produtos manufaturados brasileiros, além de crescimento da demanda mundial por produtos primários e semi-elaborados. Este crescimento da demanda mundial por produtos primários e semi-elaborados tem dois efeitos sobre as exportações brasileiras: afeta diretamente as exportações brasileiras de produtos primários e semi-elaborados, e beneficia indiretamente as exportações de manufaturados, ao permitir aumentar a atividade econômica nos países em desenvolvimento, importadores desses produtos brasileiros, que são também exportadores de produtos primários e semi-elaborados. Durante a década de 1990, a demanda mundial por produtos primários manteve-se contida, prejudicando, direta e

indiretamente, as exportações brasileiras. A manutenção de um câmbio valorizado não fez mais do que agravar as dificuldades brasileiras para aumentar as suas exportações, de modo a conter o crescente déficit de conta corrente do balanço de pagamentos que aconteceu no Brasil na década de 1990. O câmbio valorizado colocou problemas adicionais para a realização dos investimentos necessários para consolidar as exportações, e eventualmente modificar a pauta, introduzindo novos produtos e diversificando os países de destino, passando a exportar manufaturados mais sofisticados para países desenvolvidos.

As evidências sugerem que os países que tiveram altas taxas de investimento e crescimento do PIB, também se destacaram pelo intenso crescimento de suas exportações, com alto peso de produtos manufaturados de conteúdo tecnológico relativamente elevado. Porém, um elevado dinamismo exportador não necessariamente provoca um crescimento do produto do país. O caso da “Maquila” mexicana é um exemplo típico de que um intenso crescimento das exportações não dinamiza o conjunto da economia, mesmo tratando-se de produtos com conteúdo tecnológico relativamente elevado. Neste caso, o crescimento das exportações tem por contrapartida o forte aumento das importações, com poucas repercussões sobre a atividade produtiva local e pequena geração de renda e emprego. O Leste Asiático dá exemplos de bom desempenho das economias com forte crescimento das exportações. Estes exemplos são os casos mais apropriados para examinar a relação entre desempenho exportador do país e o ritmo de crescimento do conjunto da atividade econômica.

De acordo com o “Consenso de Washington”, existe uma correlação positiva entre abertura comercial e crescimento, e por isso seria importante para os países, principalmente os subdesenvolvidos, adotarem estratégias de crescimento orientadas para fora. Machinea e Vera (2006) mostram que a resposta dos países da América Latina ao impacto da liberalização no crescimento teve resultados diferentes, pois os processos de abertura foram distintos. Além disso, os países apresentaram um baixo crescimento econômico, ao contrário do que se esperava. Para os autores, as exportações podem não ter crescido o bastante e/ou não geraram encadeamentos suficientes com o resto do tecido produtivo.

2.2. Efeitos das Mudanças Recentes sobre o Setor Industrial e o Comércio Exterior Brasileiro

A abertura comercial e a estabilização da moeda tiveram efeitos contraditórios sobre o setor industrial como um todo, e a indústria de transformação em particular. Parte deste setor foi simplesmente eliminada pela competição dos produtos importados, enquanto outra se reestruturou para poder competir melhor com as importações. A pressão competitiva das importações foi muito forte, porque a abertura comercial foi abrupta e acompanhada de valorização da moeda nacional. Isto só foi possível porque, ao lado da abertura comercial, houve uma abertura financeira e o mercado internacional passava por um momento favorável a empréstimos e aplicações de capital em países subdesenvolvidos como o Brasil. Além disso, as empresas brasileiras tiveram que se reestruturar numa situação de crédito em moeda nacional, que o governo tratou de manter escasso e muito caro, para defender o valor artificial do Real, evitando a fuga de capital. Por conta disto, muitas empresas brasileiras foram compradas por estrangeiras, e esta ampliação da desnacionalização da indústria brasileira teve repercussões adicionais desfavoráveis na conta corrente do balanço de pagamentos, pois contribuiu para aumentar as importações, o serviço da crescente dívida externa e as remessas de lucros e dividendos (Laplane, M. e Sarti, F. 1997).

O comércio exterior respondeu rápido a essas mudanças. Houve um grande aumento das importações, muito maior do que o das exportações. O resultado foi a transformação de um superávit comercial de quase 15 bilhões de dólares em um déficit que chegou a atingir 8 bilhões de dólares. No Brasil, entretanto, mais do que o saldo de comércio, pesa no déficit de conta corrente o saldo negativo dos serviços, que inclui pagamento de juros, remessas de lucros e dividendos, frete, seguro e turismo. O crescimento do déficit de conta corrente foi intenso, alcançando mais de 34 bilhões de dólares, aumentando, assim, a dependência do país em relação aos capitais externos. De acordo com Coutinho et al (2003), o resultado de todas essas mudanças foi uma (re)especialização em segmentos de menor intensidade tecnológica, em que os esforços de exportação foram direcionados aos setores com vantagens comparativas, geralmente

produtos intensivos em recursos naturais. Este processo limitou o aumento da competitividade, da diversificação e do crescimento das exportações do país. Além disso, o país gerou uma estrutura mais dependente de insumos importados, sendo estes, em geral, de maior conteúdo tecnológico. Sarti e Sabbatini (2003) mostraram que durante toda a década de 1990 houveram elevados déficits comerciais dentro do grupo de produtos de maior intensidade tecnológica.

“Ainda que as exportações de produtos de média e alta intensidade tecnológica tenham crescido e ampliado sua participação na pauta, tanto no período pós-abertura (1989-1997) quanto no período posterior à desvalorização cambial, este crescimento nem de longe acompanhou o dinamismo e o crescente conteúdo tecnológico da pauta de importação” (Sarti, F. & Sabbatini, R. 2003: 386).

“Apesar da abertura comercial e do crescimento da corrente de comércio, a participação do Brasil nos fluxos comerciais mundiais permaneceu, durante toda a década de 90, estagnada em torno de 0,9% do total. Neste mesmo período, diversos países em desenvolvimento, com projetos tão distintos como México e China, aumentaram significativamente sua participação no comércio mundial. Na maior parte dos casos – a maquila mexicana e a substituição por importações brasileiras são as exceções – este desempenho exportador funcionou como elemento propulsor de expressivas taxas de crescimento do produto, numa década de grandes turbulências financeiras” (Coutinho, L. et al, 2003: 07).

A valorização cambial foi um importante obstáculo ao incremento das exportações e reforçou ainda mais a demanda por produtos importados. A mudança cambial em janeiro de 1999 deu início a uma nova fase, mais favorável ao setor exportador. Porém,

“o desempenho das exportações em termos de intensidade e destinação foi bastante diferenciado por setor de atividade e, na média, ficou aquém do aumento esperado e desejado. A reversão do saldo comercial – de fortemente deficitário para modestamente superavitário em 2000-2001 – foi decorrência da queda mais que proporcional das importações do que do aumento das

exportações, em um quadro de relativa instabilidade da demanda doméstica: retração em 1999, recuperação em 2000 e nova desaceleração em 2001. E, mais importante (...): o quadro de produtos com maior intensidade tecnológica permaneceu fortemente deficitário mesmo após a desvalorização cambial, com as importações de produtos de média e alta intensidade tecnológica mantendo-se praticamente inalteradas” (Sarti, F. & Sabbatini, R. 2003: 387).

Com estas alterações ocorridas no comércio exterior brasileiro, passou a ser questionado o processo de liberalização comercial, levantando a hipótese de que teria provocado uma reprimarização da pauta brasileira de exportações. Palma (2003) caracterizou este processo como uma desindustrialização, manifestando uma nova forma de “doença holandesa”. Esta última seria identificada como uma realocação de recursos para setores primários ou para indústrias tecnologicamente tradicionais e pela mudança do padrão de especialização internacional na direção de produtos primários ou industrializados intensivos em recursos naturais. O Brasil e outros países da América Latina teriam sido atingidos por esta doença devido à mudança do velho regime de substituição de importações para outro que combinou liberalização comercial e financeira. Este novo cenário acarretou perda relativa da participação da indústria no PIB e o retorno a uma especialização comercial baseada em produtos intensivos em recursos naturais.

A desindustrialização, sendo vista como um declínio da produção ou do emprego industrial em termos absolutos ou como proporção do produto ou emprego nacional, é uma consequência normal de um processo de desenvolvimento econômico bem sucedido. Num primeiro momento ocorre a queda na participação da agropecuária no PIB e aumenta a expressão da indústria. Depois é o setor de serviços que ganha espaço e a indústria perde peso (IEDI, 2005).

O Brasil apresentou um retrocesso da indústria no PIB, com início anterior à abertura comercial.

“A queda da participação da indústria foi iniciada já nos anos 1980, como decorrência da crise inflacionária vivida pelo país e das políticas de contenção que foram aplicadas para combater a recorrente ameaça de hiperinflação que se apresentou ao longo de toda a década. O processo teve seguimento nos anos

1990, prolongando-se até 1998, agora, sim, como resultado propriamente das políticas que caracterizaram aquela década. Nesta época, foi promovida uma abertura com muitas falhas e uma deliberada sobrevalorização da moeda nacional que somente seria revertida com a máxidesvalorização do Real em 1999. É muito importante sublinhar que o processo de perda de peso relativo da indústria no PIB somente mostraria sinais de estancamento com a referida desvalorização do Real em 1999” (IEDI, 2005: 01).

Nassif (2006) procurou avaliar se o Brasil foi afetado pelo processo de desindustrialização caracterizado por Palma. O período analisado foi de 1984 até 2005. Na avaliação do comportamento da produtividade do trabalho, o resultado foi uma retração na segunda metade da década de 1980, sendo explicada por um aumento do emprego mais que proporcional ao incremento da produção. A partir da década seguinte, notaram-se elevados ganhos de produtividade. A produção de bens de uso final, principalmente de alguns bens duráveis de consumo, aumentou expressivamente desde 1993. Esses aumentos de produção foram logrados com muita importação de máquinas e equipamentos, partes, peças, componentes e outros insumos. O aumento do valor agregado pelo conjunto da indústria de transformação foi pequeno, e houve substancial redução do emprego de mão-de-obra. As fontes desse aumento da produtividade industrial na década de 1990 seriam, então, a introdução de novas técnicas de produção e acesso a bens de produção e insumos importados, além da atualização na própria organização da produção, o que acarretaram forte enxugamento de mão-de-obra no setor.

A recuperação dos índices positivos de produtividade começou no início dos anos 1990, apesar da baixa taxa de investimento. Entretanto, os maiores ganhos de produtividade ocorreram entre 1993 e 1997, tendo ocorrido um aumento da taxa de investimento, que chegou a superar o patamar relativamente baixo em 1989, prévio à recessão do início dos anos noventa. Há dois momentos bastante diferentes com relação ao setor industrial nos anos 1990. Na recessão que durou todo o governo Collor (1990-1992), houve uma intensa queda da produção e do emprego industrial. De 1993 a 1997, a produção se recuperou, o produto industrial superou ligeiramente o nível prévio à recessão, mas o emprego industrial continuou diminuindo, de tal modo que o produto industrial por empregado em 1997 foi muito maior do que o de 1989.

Nassif (2006) faz uma análise para os diferentes grupos de setores, de acordo com a classificação de Pavitt. Segundo ele, para que a hipótese de desindustrialização provocada pela “nova doença holandesa” seja válida para o caso brasileiro, uma parte expressiva dos segmentos que constituem as indústrias com tecnologia intensiva em escala, diferenciada e baseada em ciência deverá mostrar, simultaneamente, retração dos investimentos, bem como perda de participação no valor adicionado e nas exportações totais da indústria. Os setores com tecnologia intensiva em recursos naturais foram os que tiveram o maior aumento na participação dos investimentos realizados pela indústria e foram os que mais avançaram em termos de participação no total do valor adicionado industrial. No caso dos setores intensivos em trabalho, houve queda na participação no valor adicionado e retração dos investimentos realizados nesses setores. As indústrias intensivas em escala e *science-based* conservaram em 2004 praticamente o mesmo peso relativo no valor adicionado de 1996, apesar da retração dos investimentos.

Ainda de acordo com Nassif (2006), com relação ao comportamento das exportações industriais, no período de 1989 a 1999, as taxas de crescimento das vendas externas foram extremamente baixas e inferiores às taxas de incremento das exportações mundiais, sendo resultado da apreciação cambial. No período posterior a 1999, notou-se um aumento bastante expressivo das exportações de produtos industrializados, como consequência primeiro da desvalorização do Real entre 1999 e 2003, depois do crescimento da economia mundial após 2003, e por fim, do aumento do preço internacional de diversas *commodities* exportadas pelo país, principalmente em 2004 e 2005. Comparando as pautas de exportação de 1989 e 2005, o autor conclui que as mudanças foram muito pequenas para se falar de uma alteração no padrão de especialização das exportações.

Para o autor,

“até aqui não se pode concluir que o Brasil tenha passado por desindustrialização, porque não assistiu a um processo generalizado de mudança na realocação dos recursos produtivos e no padrão de especialização dos setores com tecnologias intensivas em escala, diferenciada ou *science-*

based para as indústrias tecnologicamente baseadas em recursos naturais e em trabalho” (Nassif, A. 2006:27).

Apesar desta afirmação, o autor alerta para algumas evidências preocupantes. A primeira seria a perda muito expressiva do peso relativo dos produtos industrializados intensivos em trabalho no total do valor adicionado, dos investimentos industriais e das exportações brasileiras. Nesses setores predominam tecnologias tradicionais e eles absorvem trabalhadores de menor qualificação, que no caso do Brasil, sem esta alternativa de emprego estariam desempregados ou na informalidade. A segunda seria que a apreciação da moeda brasileira em relação ao dólar, apesar dos prováveis benefícios de curto prazo, como barateamento de importação de máquinas e equipamentos, redução de pressões inflacionárias, entre outros, não compensam os enormes custos micro e macroeconômicos no longo prazo, principalmente a desestruturação do setor exportador de manufaturas e a vulnerabilidade a ataques especulativos e a crises de balanço de pagamentos.

De acordo com o IEDI (2005), apesar da queda no peso do produto da indústria de transformação, a indústria brasileira manteve uma significativa diversificação, preservando setores de ponta tecnológica e capacidade de ampliar tanto a produtividade quanto a exportação. Porém, o Brasil tem encontrado dificuldades para acompanhar a evolução da indústria e dos serviços industriais modernos, como fizeram alguns países emergentes de maior dinamismo. Entre 1990 e 2003, a média anual de crescimento do produto da indústria de transformação brasileira foi de 1,6%, bastante baixa se comparada com a de 11,7% da China, a de 7,4% da Coreia e a de 6,5% da Índia. O fato de os países do leste asiático terem apresentado um crescimento industrial, no mesmo período, de 10% ao ano, enquanto os países da América Latina e Caribe cresceram apenas 2% ao ano, resume para onde se moveu o mapa da industrialização dos países emergentes nas últimas décadas (IEDI, 2005).

Por outro lado, houve uma mudança estrutural no crescimento da economia brasileira das últimas décadas, em que diminuiu o papel da indústria como motor da economia. O baixo desempenho médio industrial não foi compensado pelos setores que substituíam a indústria como líderes do crescimento do PIB total. Esses novos líderes, por

não apresentarem a mesma força dinâmica e os mesmos impactos que a indústria sobre a dinâmica de outros setores, acarretaram um crescimento econômico modesto para o conjunto da economia brasileira.

“Para voltar a ter um crescimento acelerado de sua economia o Brasil precisará de uma ‘reindustrialização’, ou seja, necessitará resgatar a indústria como indutora do crescimento” (IEDI, 2005: 03).

E, por fim, houve uma perda de importância de segmentos industriais relevantes e a ruptura de elos em cadeias produtivas importantes. Isto foi resultado das políticas macroeconômicas adotadas durante a década de 1990, sendo casos de mudança na estrutura industrial e não somente no peso da indústria no PIB. Alguns exemplos seriam os setores tradicionais como têxtil e vestuário, e ramos das indústrias de material elétrico e eletrônico, que sinalizaram perda de importância na estrutura industrial ao longo dos anos. Além disso, houve uma especialização produtiva da indústria, com ênfase em setores intensivos em recursos naturais, com destaque, em termos de crescimento da produção no período 1991/2003, para os setores de química, indústrias metalúrgica e siderúrgica e de papel e celulose. Estes setores juntos responderam por 45,7% do PIB industrial em 2003, contra os 35,9% em 1991. Para o IEDI (2005), as alterações na estrutura industrial seriam inevitáveis em função da abertura e das demais políticas dos anos 1990. Porém, seus efeitos poderiam ter sido menores e a desindustrialização poderia ter ocorrido em menor escala se a abertura de importações não tivesse sido tão abrupta e indiscriminada, o Real não tivesse sido valorizado pela entrada de capitais e tivesse havido uma política de fomento da modernização industrial de setores estratégicos.

O debate anterior mostra a complexidade envolvida na avaliação dos impactos da abertura comercial sobre o dinamismo da indústria, que abrange as mudanças na estrutura da indústria (peso dos distintos ramos de produção, tamanho, dinamismo e competitividade das empresas, densidade das cadeias de produção, etc.), sua potencialidade de agregação de valor, sua capacidade de proporcionar produtos à outros setores, permitindo aumentar suas respectivas produtividades, e seu papel indutor do crescimento do conjunto da economia, inclusive permitindo dinamizar o comércio exterior. Quando se fala em regressão industrial, pretende-se destacar a inadequada reação

do aparelho produtivo aos desafios adversos impostos pela globalização aos países em desenvolvimento (Coutinho, 1997). Esta reação pode prejudicar a inserção do país na globalização e colocá-lo numa trajetória de desmontagem do aparelho produtivo construído previamente. Este processo, entretanto, pode levar tempo, pois o desmantelamento de uma estrutura industrial diversificada e integrada contém resistências endógenas.

Como se observa, a discussão sobre desindustrialização ainda não respondeu a todas as questões envolvidas. Esta dissertação, entretanto, não pretende responder estas questões, mas sim proporcionar elementos para uma melhor compreensão do fato da retomada recente do comércio brasileiro não ter sido acompanhado por um crescimento mais intenso da economia em 2003. Esta dissertação examina as pautas de exportação e importação, e subentende que elas estão associadas às características fundamentais da estrutura industrial brasileira. Deste ponto de vista, pode-se dizer que a globalização significou uma oportunidade para desenvolver simultaneamente a estrutura produtiva e o comércio. Países asiáticos puderam e souberam aproveitar essas oportunidades, avançando no desenvolvimento de suas economias. O Brasil não pode ou não soube aproveitar os ganhos de comércio. O próximo item examina os dados para contribuir para uma melhor compreensão dessas oportunidades perdidas.

2.3. Evidências Empíricas no Período Recente

A década de 1990 foi marcada, na economia brasileira, pelo baixo crescimento do produto e pelo elevado déficit de conta corrente do balanço de pagamentos. Após a desvalorização do Real em 1999 houve uma mudança, pois o crescimento do PIB continuou pequeno, mas o país reverteu o déficit de conta corrente do balanço de pagamento. Esta parte do trabalho focará o período que se inicia com a mudança cambial, no final da década de 1990, dando ênfase especial aos acontecimentos posteriores a 2003, em que se destaca o intenso crescimento da economia mundial, que favoreceu as exportações dos países emergentes.

2.3.1. Crescimento Mundial e Brasileiro após 1997

O crescimento mundial no período que se estende de 1997 até 2005 não foi muito expressivo, com uma média anual de 3,1% (Tabela 1). Os países desenvolvidos tiveram um baixo crescimento, enquanto os países em desenvolvimento tiveram taxas mais elevadas. Os Estados Unidos apresentaram uma taxa anual um pouco maior do que a média mundial, de 3,8% ao ano, já o Japão e a União Européia apresentaram crescimento mais modesto, de 1,0% e 2,4%, respectivamente. As economias em desenvolvimento tiveram uma taxa anual de crescimento maior, mesmo excluindo a China da análise. Esses países cresceram 4,7% ao ano contando com a China e 3,9% excluindo este país. O Brasil não acompanhou este crescimento dos países emergentes, tendo um crescimento anual mais baixo do que a média mundial, de apenas 2,4%. O ano de 2004 foi mais favorável, pois os Estados Unidos tiveram seu maior crescimento no período, repercutindo nos países em desenvolvimento, como o Brasil.

Tabela 1
Taxa de Crescimento do Produto Mundial

Ano	Mundo	Estados Unidos	Japão	União Européia	Economias em Desenvolvimento	Economias em Desenvolvimento exceto China	Brasil
1997	3,4	4,4	1,6	2,5	5,3	4,7	3,3
1998	1,8	4,4	-2,5	2,7	1,1	0,0	0,1
1999	2,8	4,1	0,1	2,9	3,5	3,0	0,8
2000	4,0	3,8	2,8	3,6	5,4	5,0	4,4
2001	1,3	0,3	0,4	1,7	2,4	1,5	1,3
2002	1,8	2,4	-0,3	1,1	3,5	2,7	1,9
2003	2,5	3,0	1,4	0,9	4,7	3,9	0,5
2004	3,8	4,4	2,6	2,1	6,4	5,7	4,9
2005	3,0	3,5	1,8	1,5	5,4	4,6	2,3
1997-2005	3,1	3,8	1,0	2,4	4,7	3,9	2,4

Fonte: UNCTAD e IBGE

2.3.2. Comércio Exterior Mundial e Brasileiro após 1996

As exportações mundiais tiveram um desempenho muito melhor que o crescimento do produto mundial. As exportações mundiais cresceram no ritmo médio de 8,1% de 1996 até 2005, com taxas mais elevadas principalmente entre os anos de 2003 e 2005 (Tabela 2). No caso brasileiro, o desempenho exportador, comparado com o crescimento do PIB, foi ainda maior, tendo uma taxa média de crescimento das exportações, de 10,9%. Os anos de maior crescimento também foram os de 2003 a 2005. A corrente de comércio (exportações mais importações) apresentou um crescimento anual de 7,9% entre os anos

de 1996 e 2005, sendo bastante forte nos últimos três anos. Estas elevadas taxas de crescimento também ocorreram para as importações, embora com valores mais baixos do que o das exportações. O resultado foi um pequeno superávit comercial a partir de 2001, com crescimento forte do saldo a partir de 2002.

Tabela 2
Produto e Comércio Exterior do Brasil e do Mundo (valor em US\$ bilhões FOB)

Produto e Comércio Externo: do Brasil e do mundo (Valor em US\$ milhões - 02)									
Ano	PIB Brasil	Exportações Brasileiras		Importações Brasileiras		Crescimento Comércio Brasileiro (exportações + importações)	PIB Mundial	Exportações Mundiais	
	%	Valor	Var %	Valor	Var %	%	%	Valor	Var %
1996	2,7	47,7	2,7	53,3	7,1	4,9	4,1	5.308,0	5,3
1997	3,3	53,0	11,0	59,7	12,0	11,6	3,4	5.518,0	4,0
1998	0,1	51,1	-3,6	57,7	-3,4	-3,5	1,8	5.386,0	-2,4
1999	0,8	48,0	-6,1	49,3	-14,7	-10,6	2,8	5.581,0	3,6
2000	4,4	55,1	14,7	55,8	13,3	14,0	4,0	6.293,0	12,8
2001	1,3	58,2	5,7	55,6	-0,4	2,6	1,3	6.030,0	-4,2
2002	1,9	60,4	3,7	47,2	-15,0	-5,4	1,8	6.302,0	4,5
2003	0,5	73,1	21,1	48,3	2,2	12,8	2,5	7.352,0	16,7
2004	4,9	96,5	32,0	62,8	30,0	31,2	3,8	8.902,0	21,1
2005	2,3	118,3	22,6	73,5	17,1	20,4	3,0	10.153,0	13,6
1996-2005	2,5	66,1	10,9	56,3	4,4	7,9	3,2	6.682,5	8,1

Fonte: Secex e IBGE

O desempenho do comércio exterior brasileiro foi marcado, inicialmente, pela desvalorização do Real, em janeiro de 1999. Esta afetou, num primeiro momento, mais as importações do que as exportações, devido ao mau desempenho tanto da economia mundial quanto da brasileira. A diminuição das importações, principalmente em 1999 e em 2002, refletiu o efeito combinado da baixa atividade econômica do Brasil e de uma alta do preço do dólar, superior à diferença entre as inflações doméstica e internacional. Já as exportações aumentaram lentamente com a desvalorização do Real e acelerou somente depois de 2002, com o aumento do produto e do comércio mundiais (Tabela 2 e 3).

Tabela 3

Taxa de câmbio - efetiva real - INPC - exportações - índice (média 2000 = 100)										
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
janeiro	70,9	71,3	70,3	93,0	101,6	105,4	107,7	139,6	120,3	117,8
fevereiro	71,0	70,3	70,4	115,3	99,5	106,5	105,9	145,8	123,6	113,4
março	71,3	69,8	70,4	111,9	97,5	109,4	102,0	140,3	121,3	119,2
abril	70,8	69,7	70,8	99,6	98,4	113,7	100,9	124,4	121,1	112,1
maio	70,2	70,7	71,0	98,8	100,4	118,3	108,0	119,9	129,0	105,3
junho	69,9	70,8	70,9	102,6	101,0	120,5	118,2	118,0	131,1	102,5
julho	70,0	70,5	71,4	103,9	98,9	122,9	128,4	116,7	127,5	101,2
agosto	70,7	70,5	72,0	109,4	97,2	125,9	134,4	120,4	125,8	102,4
setembro	71,1	71,4	73,7	110,3	98,0	133,7	143,5	117,4	121,8	100,6
outubro	71,2	72,2	75,3	114,1	99,8	134,1	161,1	116,9	122,4	98,3
novembro	71,9	72,5	75,1	109,9	103,1	121,9	147,5	119,1	122,0	94,9
dezembro	71,9	71,3	75,7	103,8	104,6	111,8	147,3	121,4	119,4	98,0

Fonte: IPEA-Data

A taxa de câmbio efetiva real, que estava muito baixa antes da desvalorização de janeiro de 1999, oscilou desde então, atingindo valores muito altos na segunda metade de 2001 e em 2002, diminuindo desde então, em paralelo ao aumento do saldo comercial brasileiro, que provocou significativos superávits de conta corrente. Não obstante, mesmo no final de 2005, a taxa de câmbio efetiva real foi ainda bastante superior à verificada antes da desvalorização de janeiro de 1999.

O crescimento forte do comércio brasileiro verificado a partir de 2003, principalmente o comportamento das exportações, está relacionado não apenas ao nível da taxa de câmbio e ao desempenho da economia internacional, mas também ao crescimento dos preços das *commodities* no mercado internacional, devido ao impacto do elevado crescimento da China sobre a demanda por esses produtos e ao deslocamento de fundos de outras aplicações no mercado financeiro para as bolsas de mercadorias e futuros.

2.3.3. Comércio Exterior Brasileiro após 1996

Uma classificação de setores de atividade, agregando os produtos em função do conteúdo tecnológico, e a consideração do grau de desenvolvimento dos países de origem das importações e dos países de destino das exportações, contribuirão para uma melhor especificação do padrão de comércio internacional e sua relação com o desenvolvimento

do país. Uma classificação setorial bastante utilizada baseia-se numa tipologia elaborada por Pavitt (Holland, M. e Xavier, C. L., 2005). Os setores produtores de bens seriam Produtos Primários (Agrícolas, Minerais e Energéticos), Manufaturados Intensivos em Recursos Naturais (Agroindústria, Processamento de Recursos Minerais e Energéticos), Manufaturados Intensivos em Trabalho (Têxtil, Confeções, Calçado, Cerâmica, Editorial e Gráfica, Produtos de Metal), Manufaturados Intensivos em Escala (Automotriz, Siderurgia, Bens Eletrônicos de Consumo), Manufaturados com Fornecedores Especializados (Bens de Capital sob Encomenda, Equipamentos de Engenharia) e Manufaturados Intensivos em P&D (Química Fina, Componentes Eletrônicos, Telecomunicação, Aviões).

Esta taxonomia associa cada categoria na “tipologia ao fator preponderante que molda o posicionamento competitivo das empresas e setores no curto e no longo prazos. Nas indústrias com tecnologias intensivas em recursos naturais, o principal fator competitivo é o acesso a recursos naturais abundantes existentes no país; nas intensivas em trabalho, o mais relevante é a disponibilidade de mão-de-obra de baixa e média qualificação com custos relativos reduzidos em relação a outros países; nos setores intensivos em escala, as plantas produtivas são caracterizadas por indivisibilidades tecnológicas e, por isso mesmo, o principal fator de competitividade é a possibilidade de explorar ganhos por produzir em grande escala; nos setores com tecnologia diferenciada, os bens são fabricados para atender a diferentes padrões de demanda; e nas indústrias *science-based*, o principal fator competitivo é a rápida aplicação da pesquisa científica às tecnologias industriais” (Lall, citado por Nassif, 2006: 22).

De acordo com Nassif (2006), os setores intensivos em recursos naturais e em trabalho não qualificado utilizam diretamente recursos que são abundantes no país. Os setores intensivos em escala, de fornecedores especializados e intensivos em P&D, por sua vez, por possuírem maior intensidade na relação capital/trabalho e maior sofisticação tecnológica em seus processos produtivos, têm maior capacidade não somente para promover efeitos de encadeamento para frente e para trás, como também para produzir e difundir inovações para o restante da economia.

As exportações brasileiras vêm apresentando um crescimento em seu volume a partir de 1999. Analisando a participação relativa dos tipos de produtos exportados observamos que, tanto em 1998 quanto em 2005, destacaram-se os intensivos em recursos naturais, os manufaturados intensivos em economias de escala e os produtos primários, que juntos representam 73,4% do fluxo total de exportação nos dois anos considerados (Tabela 4). O que se nota é uma mudança na ordem de importância relativa, onde os produtos intensivos em recursos naturais, que tinham a maior participação em 1998 (28,1%), perdem espaço para os produtos primários, que no primeiro ano representavam 22,5% do total da exportação e passam a 27,1% em 2005. Na verdade, essa alteração no peso relativo dos produtos primários e intensivos em recursos naturais já vinha ocorrendo anteriormente, pois em 1996 as participações desses produtos nas exportações totais do país eram, respectivamente, 19,3% e 33,2%.

Tabela 4

Evolução das Exportações Brasileiras por Tipo de Produto e Região (em %)											
Tipo de Produto	Região	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Primários	Aladi	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,5	0,5	0,7	0,9	0,9
	Mercosul	1,2	1,2	1,3	1,1	1,0	0,9	0,6	0,6	0,6	0,6
	Nafta	2,6	2,6	2,4	2,7	2,1	1,7	2,0	2,3	2,2	2,2
	União Européia	8,7	11,3	11,0	10,6	9,2	9,6	9,5	9,7	9,0	8,7
	Ásia	4,1	4,4	4,4	4,1	4,4	5,3	5,7	6,4	6,9	7,6
	Resto do Mundo	2,5	2,8	3,2	3,4	3,3	4,8	6,0	5,7	6,6	7,2
	Total	19,3	22,5	22,5	22,1	20,3	22,8	24,5	25,5	26,1	27,1
Recursos Naturais	Aladi	0,8	0,8	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9
	Mercosul	3,1	3,0	3,1	2,5	2,6	2,1	1,4	1,5	1,5	1,6
	Nafta	4,8	4,3	4,6	5,8	6,2	6,2	6,3	6,9	6,2	5,2
	União Européia	11,9	9,7	9,5	9,4	9,0	8,5	8,9	8,4	7,6	6,4
	Ásia	6,3	5,6	3,6	3,9	3,1	2,7	3,6	3,8	3,5	3,0
	Resto do Mundo	6,4	5,9	6,3	6,8	4,5	6,6	6,4	6,2	6,2	7,3
	Total	33,2	29,3	28,1	29,4	26,4	27,0	27,6	27,7	25,8	24,4
Trabalho	Aladi	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0	0,9	0,8	0,9	0,9
	Mercosul	2,2	2,4	2,4	2,4	2,5	2,1	0,9	1,3	1,4	1,4
	Nafta	4,0	3,5	3,2	3,5	3,8	3,8	4,1	3,7	3,2	2,7
	União Européia	2,6	2,3	2,2	2,2	2,3	2,1	2,2	2,1	1,9	1,6
	Ásia	0,8	0,8	0,5	0,6	0,7	0,7	1,0	0,8	0,8	0,8
	Resto do Mundo	1,9	2,0	1,8	2,2	2,4	2,5	2,4	2,5	2,3	2,6
	Total	12,6	12,1	11,1	11,7	12,6	12,1	11,5	11,3	10,5	10,0
Escala	Aladi	2,4	3,0	2,7	1,8	2,3	2,5	2,8	2,2	2,7	3,0
	Mercosul	5,5	6,8	7,1	4,8	4,5	3,3	1,5	2,6	3,6	3,9
	Nafta	5,7	5,4	6,0	6,5	7,3	7,0	8,1	7,2	7,5	7,2
	União Européia	2,3	2,5	3,9	3,5	3,1	2,1	2,2	2,2	3,3	2,7
	Ásia	3,5	2,3	1,3	1,5	1,4	1,4	2,0	3,2	2,2	2,2
	Resto do Mundo	1,8	1,9	1,8	1,4	1,6	1,7	2,0	2,3	2,5	2,8
	Total	21,2	22,0	22,8	19,5	20,1	18,1	18,5	19,8	21,8	21,9
Fornecedores Especializados	Aladi	1,3	1,4	1,2	1,0	0,9	1,0	0,9	0,8	1,0	1,2
	Mercosul	2,4	2,5	2,3	2,0	1,8	1,4	0,6	1,0	1,3	1,3
	Nafta	3,5	3,2	3,4	3,5	3,5	3,2	3,6	3,4	3,2	3,5
	União Européia	1,6	1,4	1,7	1,9	1,7	1,8	1,9	2,0	1,9	1,9
	Ásia	0,5	0,5	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4
	Resto do Mundo	0,7	0,8	0,7	0,7	0,9	0,8	0,9	1,0	1,1	1,1
	Total	10,0	9,7	9,6	9,5	9,1	8,6	8,3	8,7	8,9	9,4
P&D	Aladi	0,5	0,6	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7	0,6	0,6	1,1
	Mercosul	0,9	1,1	1,1	1,4	1,7	1,0	0,6	0,7	0,9	1,1
	Nafta	1,2	1,2	2,5	3,5	5,2	6,7	6,5	4,4	3,7	3,2
	União Européia	0,7	0,7	0,9	1,4	2,5	2,1	1,1	0,7	0,9	0,8
	Ásia	0,3	0,3	0,2	0,2	0,7	0,4	0,4	0,2	0,2	0,2
	Resto do Mundo	0,2	0,5	0,5	0,7	0,7	0,5	0,4	0,4	0,6	0,8
	Total	3,7	4,4	5,8	7,9	11,5	11,3	9,6	7,0	6,9	7,2
Total		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaboração Própria a partir dos dados da secex

Os manufaturados intensivos em escala mantiveram sua participação na exportação total, mas com uma intensa oscilação, passando de 21,6% em 1996, para 22,8% em 1998, 18,1% em 2001 e 21,9% em 2005. Nota-se que a recuperação do peso nas exportações totais dos manufaturados intensivos em economias de escala ocorreu depois de 2002, refletindo o desempenho da economia mundial, embora esta participação tenha se estabilizado depois de 2004, o que pode estar relacionado com a nova valorização do Real.

Nos demais tipos de produtos, com uma participação menos significativa nas exportações brasileiras, percebe-se um crescimento da participação dos manufaturados intensivos em P&D, também com grandes oscilações, passando de 3,7% em 1996, para 11,5% em 2000 e 7,2% em 2005. Os manufaturados intensivos em trabalho caem de 12,6% para 10,0% e os produzidos por fornecedores especializados vão de 10,0% para 9,4% entre 1996 e 2005. Portanto, os produtos que ganharam participação relativa nas exportações brasileiras no período de 1998 a 2005 foram os produtos primários e os manufaturados intensivos em P&D.

Os produtos primários e os intensivos em recursos naturais, logo após a desvalorização do Real em 1999, perderam participação relativa nas exportações. Aparentemente, as exportações desses produtos responderam menos à desvalorização cambial e foram muito favorecidos pela demanda mundial após 2003. Já os manufaturados intensivos em trabalho, economias de escala, produzidos por fornecedores especializados e intensivos em P&D dependeram muito da sustentação do nível de atividade econômica dos países compradores e de possíveis acordos de comércio com esses países. Desde 2003 o crescimento do PIB e do comércio mundial, junto com a elevação dos preços das *commodities*, provocou intenso crescimento das exportações de produtos primários. As exportações de produtos intensivos em recursos naturais também crescem fortemente, porém menos do que os produtos primários. O mesmo se verifica com os manufaturados intensivos em trabalho e em P&D. Já os manufaturados intensivos em escala e os produzidos por fornecedores especializados crescem tanto quanto os produtos primários, respondendo à elevada atividade dos países que compram esses produtos e que foram favorecidos pela elevada demanda e aumento de preços dos produtos primários.

Do ponto de vista das regiões de destino das exportações, o aumento da participação dos produtos primários é consequência do crescimento das exportações para a Ásia e para o Resto do Mundo. Houve uma pequena queda de participação da União Européia nos fluxos de exportação destes produtos, mas esta região ainda manteve-se como a principal compradora de produtos primários brasileiros, agora compartilhando esta posição com a Ásia e com o Resto do Mundo. A perda de participação dos produtos intensivos em recursos naturais na pauta de exportação brasileira foi resultado da diminuição do peso do Mercosul e da União Européia como compradores desses produtos.

No caso dos manufaturados intensivos em economias de escala, apesar da participação relativa das exportações não terem se alterado muito, houve uma pequena variação por região de destino, com pequeno crescimento da Aladi, do Nafta, da Ásia e do Resto do Mundo, uma queda mais acentuada do Mercosul e uma menor da União Européia. E, por fim, os manufaturados intensivos em P&D tiveram um aumento grande na participação de 1998 a 2001, principalmente por causa do Nafta, e um pouco pela União Européia e pelo Resto do Mundo, e a posterior redução também devido a estes países. Analisando de uma forma geral o destino das exportações brasileiras, nota-se um peso maior dos países com menor desenvolvimento nas exportações de produtos com maior elaboração (manufaturados intensivos em trabalho, em escala, em P&D e de fornecedores especializados), e os produtos menos sofisticados (produtos primários e intensivos em recursos naturais) tem como principais destinos os países mais desenvolvidos.

Não obstante, foram pequenas as alterações na pauta de exportação por tipo de produto, e não parece justificar qualquer afirmação categórica no sentido de ter havido uma reprimarização. Assim, a soma das participações no total das exportações de produtos primários, intensivos em recursos naturais e em trabalho mantêm-se em 61,5%, comparando os anos de 1998 e 2005, e esta participação conjunta era de 65,1% em 1996.

Com relação às importações, os principais produtos da pauta no ano de 1998 foram, na ordem de maior para menor participação relativa, manufaturados produzidos por fornecedores especializados, produtos intensivos em recursos naturais, manufaturados intensivos em economias de escala e manufaturados intensivos em P&D (Tabela 5). A desvalorização do Real e a contenção da atividade econômica no Brasil fizeram com que o aumento total das importações ocorresse num ritmo um pouco maior do que o do PIB (3,6% ao ano e 2,3% ao ano, respectivamente). As principais alterações da pauta de importações foram os aumentos dos pesos dos produtos primários (de 12,2% para 18,6%) e dos manufaturados intensivos em P&D (de 16,9% para 19,1%). No primeiro caso, reverte uma queda ocorrida entre 1996 e 1998, e no segundo caso, deu continuidade a um aumento que já vinha ocorrendo desde 1996. Produtos intensivos em recursos naturais e manufaturados intensivos em trabalho diminuíram suas respectivas participações no total das importações entre 1998 e 2005. Já os manufaturados intensivos em economias de

escala e os produzidos por fornecedores especializados oscilaram seus pesos na pauta de importações (em torno de 15,5% e 19,5%, respectivamente).

Tabela 5
Evolução das Importações Brasileiras por Tipo de Produto e Região (em %)

Tipo de Produto	Região	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Primários	Aladi	2,1	1,9	1,3	1,7	2,5	1,6	1,7	1,9	2,4	2,6
	Mercosul	6,2	5,1	5,1	4,4	5,4	4,4	4,2	4,5	3,1	2,4
	Nafta	2,1	1,5	1,4	1,1	0,9	0,9	1,2	1,3	1,1	1,4
	União Européia	0,4	0,4	0,5	0,5	0,6	0,5	0,7	0,8	0,4	0,4
	Ásia	0,6	0,5	0,6	0,5	0,5	0,6	1,1	1,3	1,4	1,0
	Resto do Mundo	5,3	4,1	3,2	4,3	4,2	5,3	6,9	8,2	11,4	10,9
	Total	16,6	13,5	12,2	12,5	14,0	13,3	15,9	18,0	19,8	18,6
Recursos Naturais	Aladi	1,9	1,6	1,5	2,1	2,5	1,9	2,0	1,7	1,7	1,9
	Mercosul	3,6	3,4	3,3	3,1	2,8	2,3	2,8	2,9	2,7	2,6
	Nafta	6,0	5,7	5,7	5,3	5,0	4,7	4,4	4,8	4,9	4,3
	União Européia	5,4	5,0	5,2	5,3	4,6	4,8	5,4	5,3	5,1	4,8
	Ásia	0,9	0,9	0,9	0,9	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3
	Resto do Mundo	5,2	4,6	4,0	4,4	6,5	5,9	4,8	5,3	5,6	5,2
	Total	22,9	21,2	20,6	21,2	22,6	20,7	20,5	21,2	21,2	20,2
Trabalho	Aladi	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1
	Mercosul	1,5	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3
	Nafta	2,4	2,4	2,3	2,2	2,2	1,9	2,1	1,8	1,7	1,7
	União Européia	2,4	2,3	2,3	2,2	2,2	2,1	2,3	2,3	2,1	2,0
	Ásia	2,4	2,3	2,0	1,7	1,8	1,8	2,0	1,9	2,1	2,4
	Resto do Mundo	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5
	Total	9,5	9,0	8,6	8,0	8,2	7,7	8,3	7,8	7,7	8,0
Escala	Aladi	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2
	Mercosul	3,1	4,5	5,3	3,4	3,1	3,3	2,5	2,0	2,1	2,4
	Nafta	3,4	3,8	3,6	2,9	2,9	2,9	2,5	2,6	2,4	2,3
	União Européia	5,9	5,4	5,9	5,4	4,5	4,7	5,1	5,3	5,2	5,4
	Ásia	2,7	3,4	3,2	2,6	2,8	2,9	2,5	2,8	3,0	3,5
	Resto do Mundo	0,4	0,5	0,7	0,5	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8
	Total	15,5	17,9	18,8	14,8	14,2	14,8	13,5	13,7	13,7	14,6
Fornecedores Especializados	Aladi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
	Mercosul	0,8	1,0	0,9	0,8	0,8	0,7	0,5	0,5	0,5	0,5
	Nafta	6,7	7,2	7,7	7,8	7,4	8,7	8,4	7,0	5,5	5,5
	União Européia	9,2	9,8	10,6	11,3	8,1	9,4	9,7	8,2	7,4	7,4
	Ásia	3,0	3,4	3,4	3,2	3,7	4,3	4,0	4,4	4,4	5,2
	Resto do Mundo	0,2	0,3	0,4	0,4	0,5	0,7	0,7	0,9	0,8	0,8
	Total	19,9	21,8	23,0	23,6	20,5	23,8	23,4	21,0	18,6	19,4
P&D	Aladi	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
	Mercosul	0,4	0,4	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
	Nafta	5,7	6,6	6,6	7,8	7,9	7,0	6,0	5,1	4,9	4,6
	União Européia	4,9	5,1	6,3	7,2	6,7	7,1	6,3	6,3	6,1	5,5
	Ásia	4,1	4,0	3,0	3,7	4,6	4,2	4,6	5,5	6,4	7,7
	Resto do Mundo	0,4	0,4	0,4	0,5	0,6	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9
	Total	15,6	16,6	16,9	19,9	20,5	19,7	18,4	18,4	19,0	19,1
Total		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaboração Própria a partir dos dados da secex

A desvalorização do Real em janeiro de 1999 parece ter afetado particularmente a importação de manufaturados intensivos em escala e dos produzidos por fornecedores especializados, que diminuíram fortemente. Os manufaturados intensivos em P&D

mostraram uma importação bem menos sensível ao aumento do preço do dólar, pois esta não chegou a diminuir imediatamente após a desvalorização do Real.

O aumento do peso dos manufaturados intensivos em P&D na pauta de importações ocorreu já em 1999, com posterior modificação na participação das regiões de origem dessas importações, com diminuição do Nafta e da União Européia e aumento da Ásia. A elevação do peso dos produtos primários, ao contrário, ocorreu ao longo do tempo, acentuando-se a partir de 2002, com destaque para as importações provenientes do Resto do Mundo e da Aladi.

Depois de ter aumentado, entre 1996 e 1998, a queda do peso dos manufaturados intensivos em economias de escala na pauta de importação ocorreu já em 1999, como consequência da redução das importações do Mercosul, da Nafta e da União Européia. Já a queda do peso dos manufaturados produzidos por fornecedores especializados, também depois de ter aumentado entre 1996 e 1998 na pauta de importações, aconteceu posteriormente, após 2002. Ocorreram, entretanto, mudanças expressivas na participação relativa das distintas regiões de origem. Assim, houve uma profunda queda da importação de fornecedores especializados da União Européia e Nafta, tendo aumentado a importação da Ásia. A queda dos pesos dos manufaturados intensivos em economias de escala e produzidos por fornecedores especializados na pauta de importações, em grande medida, consequência do intenso aumento das importações de produtos primários ocorrido desde 2003.

A consideração conjunta das alterações nas pautas de exportação e importação mostra uma certa continuidade por tipo de produto, e um pouco menos por região. As pequenas mudanças observadas estão relacionadas com as alterações ocorridas na taxa de câmbio e no crescimento do PIB mundial e do Brasil, contrastando os períodos 1996-1999, 1999-2003 e 2003-2005.

Não obstante, o resultado global das mudanças nas exportações e nas importações foi significativo ao passar de um déficit comercial de 6,4 bilhões de dólares em 1998 para um superávit de 44,7 bilhões em 2005 (Tabela 6). Todos os grupos de produtos tiveram uma melhora no saldo, apesar dos manufaturados intensivos em P&D e dos produzidos por fornecedores especializados permanecerem, em todo o período, deficitários.

Separando os produtos em dois grupos, os menos sofisticados (produtos primários, intensivos em recursos naturais e em trabalho) e os mais elaborados (manufaturados intensivos em escala, em P&D e os produzidos por fornecedores especializados), percebe-se que a contribuição do primeiro para a melhora do saldo foi bastante maior que a do segundo. O aumento das exportações acima da ampliação das importações foi de cerca de 50,3 bilhões de dólares. Desse total, 36,3 bilhões corresponderam aos produtos primários, os intensivos em recursos naturais e em trabalho, e 17,0 bilhões aos intensivos em escala, P&D e fornecedores especializados.

Tabela 6

Evolução do Saldo Comercial Brasileiro por Tipo de Produto e Região (valor em US\$ milhões de FOB)											
Tipo de Produto	Região	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Primários	Aladi	(997,6)	(1.018,2)	(654,3)	(707,4)	(1.200,9)	(609,1)	(498,2)	(380,5)	(708,6)	(879,8)
	Mercosul	(2.698,8)	(2.373,9)	(2.256,3)	(1.664,5)	(2.445,7)	(1.907,3)	(1.620,2)	(1.721,5)	(1.381,6)	(1.056,2)
	Nafta	100,3	474,9	406,3	729,7	673,7	492,4	661,2	1.061,5	1.439,6	1.619,3
	União Européia	3.906,9	5.697,7	5.305,0	4.836,8	4.733,2	5.326,8	5.404,2	6.739,5	8.420,9	10.011,4
	Ásia	1.630,8	1.994,9	1.905,4	1.722,3	2.135,1	2.747,9	2.951,3	4.031,9	5.810,8	8.209,1
	Resto do Mundo	(1.592,7)	(944,9)	(195,6)	(473,2)	(503,0)	(128,7)	361,8	220,8	(800,9)	480,5
Total		349,0	3.830,5	4.510,5	4.443,6	3.392,4	5.922,0	7.260,1	9.951,7	12.780,3	18.384,3
Recursos Naturais	Aladi	(597,7)	(541,2)	(388,7)	(575,4)	(826,1)	(480,6)	(352,1)	(179,2)	(199,4)	(382,8)
	Mercosul	(445,8)	(400,6)	(273,0)	(348,3)	(168,5)	(15,1)	(491,5)	(310,7)	(267,1)	(47,8)
	Nafta	(922,4)	(1.155,5)	(930,6)	181,7	617,2	976,8	1.749,8	2.700,6	2.915,2	3.005,9
	União Européia	2.809,0	2.161,6	1.848,7	1.901,8	2.363,6	2.271,6	2.828,3	3.618,3	4.094,3	4.005,7
	Ásia	2.523,7	2.428,6	1.332,0	1.412,2	1.104,9	943,8	1.590,1	2.190,5	2.575,7	2.584,8
	Resto do Mundo	272,6	398,2	947,4	1.096,4	(1.166,7)	531,6	1.615,4	2.023,0	2.443,3	4.824,8
Total		3.639,5	2.891,0	2.535,7	3.668,5	1.924,4	4.228,1	6.939,9	10.042,5	11.562,0	13.990,6
Trabalho	Aladi	288,1	327,7	300,5	280,3	320,3	412,1	460,2	542,4	724,7	903,7
	Mercosul	253,0	481,1	433,4	491,0	621,9	461,9	(87,2)	330,4	509,5	664,4
	Nafta	645,7	437,2	328,9	595,4	845,8	1.140,6	1.491,3	1.872,2	2.013,4	1.976,0
	União Européia	(16,2)	(155,7)	(160,6)	(23,9)	41,0	95,2	231,8	419,0	531,6	454,5
	Ásia	(927,1)	(960,7)	(872,7)	(549,0)	(607,0)	(604,0)	(339,3)	(345,2)	(558,9)	(835,9)
	Resto do Mundo	723,1	849,9	681,3	892,3	1.131,5	1.259,8	1.292,5	1.670,0	2.025,0	2.744,7
Total		966,6	979,6	710,8	1.686,1	2.353,5	2.765,6	3.049,3	4.488,7	5.245,3	5.907,3
Escala	Aladi	1.076,8	1.526,7	1.326,5	789,0	1.159,0	1.384,0	1.586,5	1.495,3	2.490,5	3.456,8
	Mercosul	958,7	919,8	571,7	655,1	751,9	58,1	(289,4)	940,3	2.219,2	2.923,1
	Nafta	927,8	570,5	994,8	1.716,9	2.379,1	2.496,0	3.688,4	4.019,7	5.755,4	6.851,7
	União Européia	(2.019,8)	(1.893,1)	(1.357,9)	(1.002,3)	(786,0)	(1.349,8)	(1.075,7)	(936,6)	(66,9)	(771,3)
	Ásia	240,9	(819,7)	(1.179,0)	(517,6)	(791,5)	(777,8)	6,6	966,8	206,3	19,1
	Resto do Mundo	645,1	703,5	484,1	397,2	433,4	503,3	907,5	1.369,5	1.872,8	2.646,2
Total		1.829,4	1.007,6	840,1	2.038,2	3.145,8	2.313,9	4.823,8	7.854,9	12.477,3	15.125,6
Fornecedores Especializados	Aladi	593,5	734,9	599,7	462,2	470,4	571,5	545,5	603,9	998,2	1.420,4
	Mercosul	733,0	678,6	686,5	546,8	542,9	446,3	76,8	485,8	922,3	1.209,6
	Nafta	(1.926,6)	(2.606,2)	(2.686,0)	(2.141,8)	(2.172,3)	(2.980,2)	(1.815,8)	(897,4)	(371,3)	46,3
	União Européia	(4.129,9)	(5.115,5)	(5.249,2)	(4.639,7)	(3.560,6)	(4.163,0)	(3.461,2)	(2.491,8)	(2.782,3)	(3.250,3)
	Ásia	(1.321,6)	(1.809,4)	(1.844,3)	(1.432,4)	(1.941,8)	(2.155,7)	(1.640,1)	(1.760,9)	(2.378,7)	(3.305,5)
	Resto do Mundo	217,8	222,1	176,5	167,2	212,8	95,7	210,0	289,6	539,9	770,3
Total		(5.833,9)	(7.895,6)	(8.316,7)	(7.037,8)	(6.448,5)	(8.185,3)	(6.084,9)	(3.770,8)	(3.072,0)	(3.109,1)
P&D	Aladi	201,3	273,2	302,1	291,7	351,0	299,6	380,9	411,0	541,2	1.241,3
	Mercosul	203,7	315,5	289,8	378,8	634,5	309,8	107,3	260,8	517,6	981,3
	Nafta	(2.498,0)	(3.329,9)	(2.509,8)	(2.142,4)	(1.589,7)	(27,9)	1.098,1	808,2	525,2	452,5
	União Européia	(2.292,7)	(2.635,6)	(3.164,5)	(2.880,6)	(2.367,8)	(2.731,6)	(2.331,5)	(2.552,0)	(2.975,2)	(3.102,9)
	Ásia	(2.065,3)	(2.216,2)	(1.631,3)	(1.717,4)	(2.164,3)	(2.135,2)	(1.967,9)	(2.537,7)	(3.877,4)	(5.380,8)
	Resto do Mundo	(108,6)	18,4	(2,0)	72,4	71,0	(117,9)	(145,2)	(135,9)	(29,7)	262,9
Total		(6.559,6)	(7.574,7)	(6.715,7)	(5.997,5)	(5.065,4)	(4.403,2)	(2.858,4)	(3.745,6)	(5.298,3)	(5.545,9)
Total		(5.609,1)	(6.761,6)	(6.435,4)	(1.198,9)	(697,8)	2.641,1	13.129,9	24.821,5	33.694,6	44.752,9

Fonte: Elaboração Própria a partir dos dados da sececx

No caso dos produtos primários, sua contribuição para a melhora do saldo comercial foi resultado principalmente do grande crescimento do superávit com a Ásia e União Européia. Esse aumento deveu-se basicamente a um intenso crescimento das

exportações. Para os produtos intensivos em recursos naturais, a elevação mais significativa do saldo ocorreu com o Resto do Mundo, Nafta e União Européia. Neste caso, o aumento do superávit também se deve a um intenso crescimento das exportações. Nesse sentido, fica salientada a importância dos países desenvolvidos para a melhora do superávit brasileiro de produtos primários e intensivos em recursos naturais.

Os manufaturados intensivos em escala têm um aumento do superávit com o Nafta e com os países da América do Sul (Mercosul e Aladi) e do Resto do Mundo. Neste resultado foi importante a ligeira queda das importações do Mercosul, do Nafta e do Resto do Mundo e o aumento das exportações para América do Sul, Nafta e Resto do Mundo. Para os intensivos em trabalho, o destaque foi o aumento moderado do superávit com Resto do Mundo, Nafta e América do Sul, devido basicamente a aumentos de exportação. Os fornecedores especializados apresentam uma melhora no saldo comercial com os países da América do Sul, Nafta e Resto do Mundo. Na América do Sul e no Resto do Mundo houve moderado aumento do superávit devido ao crescimento das exportações. No Nafta houve eliminação de déficits, com queda de importações e aumento de exportações. O déficit diminuiu com a União Européia e aumentou com a Ásia. Por fim, com os manufaturados intensivos em P&D também ocorreu um aumento do superávit com a América do Sul e eliminação do déficit com Nafta. Com este tipo de produto, entretanto, houve um piora mais significativa do déficit com a Ásia, devido ao aumento das importações.

Os comentários anteriores mostram que com os produtos de maior elaboração industrial, o Brasil conseguiu melhorar o saldo comercial devido principalmente ao aumento de exportações para países da América do Sul, Nafta e Resto do Mundo. Já no caso dos produtos de menor elaboração, destaca-se a melhora do superávit com os países da Ásia e da União Européia.

Considerando cada uma das regiões, nota-se que o aumento do superávit do Brasil com a América do Sul é consequência principalmente da ampliação do superávit com manufaturados intensivos em escala, tendo havido também aumentos menores de superávits com produtos intensivos em P&D, trabalho e produzidos por fornecedores especializados. O aumento do superávit do Brasil com o conjunto da América do Sul

contribuiu com mais de 9 bilhões de dólares para a inversão do saldo global de comércio do país de deficitário para expressivamente superavitário. Nafta e União Européia tiveram uma contribuição ainda maior nesta inversão do saldo de comércio (cerca de 18 bilhões no primeiro caso e 10 bilhões no segundo), ao passarem de um significativo déficit para um elevado superávit. Na região foi importante os aumentos de superávit de produtos intensivos em escala, trabalho e recursos naturais e a eliminação de déficits com manufaturados intensivos em P&D e produzidos por fornecedores especializados. Na União Européia houve aumento de superávit com produtos primários, intensivos em recursos naturais, redução de déficit com manufaturados intensivos em economias de escala, produzidos por fornecedores especializados e intensivos em trabalho, sendo que neste último caso o Brasil passa a ter um superávit com esta região.

A Ásia teve um papel bem menor na reversão do saldo comercial brasileiro, passando de um déficit para um pequeno superávit. O Resto do Mundo permitiu ao Brasil aumentar o superávit. Na Ásia foi aumento de superávit de produtos intensivos em recursos naturais e principalmente produtos primários, apesar do aumento do déficit com manufaturados intensivos em P&D e produzidos por fornecedores especializados. E no Resto do Mundo, houve aumento do superávit com produtos intensivos em recursos naturais, intensivos em trabalho, escala e produzidos por fornecedores especializados, e reversão de pequenos déficits em produtos primários e intensivos em P&D.

Em resumo, o aumento das vendas e dos preços dos produtos primários teve uma importância fundamental para a reversão do saldo comercial brasileiro. Mas, também foi importante a ampliação do superávit com produtos manufaturados, a partir de expressivo aumento das exportações e contenção das importações, em paralelo a um moderado crescimento da economia brasileira. O país continua um importante exportador de produtos primários e intensivos em recursos naturais para os países mais desenvolvidos, importando destes os produtos mais sofisticados, intensivos em P&D e produzidos por fornecedores especializados. Porém, também foi fundamental para a reversão do saldo comercial as exportações de produtos manufaturados para países menos desenvolvidos, que ampliaram a atividade econômica, usufruindo dos aumentos de demanda e de preço dos produtos primários. Por fim, destaca-se a reversão do maior déficit brasileiro, que em

1998 era com o Nafta, para o maior superávit no comércio do país com esta região em 2005.

A análise da pauta de comércio mostra que o Brasil tem efetivamente uma inserção frágil, com baixo potencial de indução de crescimento, se comparado com a pauta de alguns países da Ásia. O Brasil tem uma pauta de exportação com alguma diversificação, porém exportando produtos de menor elaboração para países desenvolvidos e produtos mais elaborados fundamentalmente para países em desenvolvimento. Mesmo assim, o Brasil foi capaz de reverter seu saldo de comércio, com a expansão do comércio mundial. A relação entre comércio e crescimento, como foi visto no primeiro capítulo, depende muito do conteúdo de elaboração dos produtos e da agregação de valor que existe na produção destes bens. Essa consideração é importante para o crescimento, especialmente tratando-se de um país em desenvolvimento, que está montando sua estrutura de produção. Porém, na discussão do desenvolvimento e, portanto, da mudança estrutural de uma economia, o exame dos fluxos de comércio por tipo de produto e país de origem e destino das importações e exportações, deve ressaltar a questão da transformação industrial e do valor agregado, que incide na intensidade do aumento do produto industrial e em suas repercussões no crescimento do conjunto da economia. O próximo capítulo vai examinar as pautas de comércio, tentando ressaltar essa questão da transformação estrutural e geração de valor agregado.

CAPÍTULO 3: ANÁLISE DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO NOS PERÍODOS 1996-1998 E 2003-2005

Os capítulos anteriores apresentaram um panorama dos acontecimentos recentes no mundo e no Brasil, procurando ressaltar a relação entre comércio e crescimento de um país em desenvolvimento. Destacou-se a importância do conteúdo das pautas de exportação e importação e sua relação com a estrutura produtiva do país. Nesta relação sobressai a importância do grau de transformação industrial dos produtos que influi nas possibilidades de geração de valor agregado, afetando a intensidade do aumento do produto industrial e suas repercussões no crescimento da economia. Este capítulo apresenta um exercício que analisa as pautas de importação e exportação do país e sua evolução recente, procurando ressaltar a relação anteriormente destacada, que será captada através dos tipos de produtos, das pautas de comércio e das regiões de origem das importações e destino das exportações.

3.1. Metodologia

3.1.1. Indicadores Tradicionais de Comércio

Num panorama geral da evolução do comércio entre os países, desde o século XIX, constatou-se, de um lado, a crescente importância dos produtos manufaturados em detrimento dos produtos primários e, de outro, a crescente participação no comércio mundial dos países mais industrializados. Esse resultado, em grande medida, reflete o fato de que o desenvolvimento da produção de bens envolveu uma enorme diversificação dos produtos manufaturados que, inclusive, substituíram uma série de produtos primários. O comércio de produtos manufaturados entre países mais desenvolvidos facilitou a ampliação da variedade dos produtos e o aproveitamento das economias da produção em grande escala. É possível distinguir o tipo de comércio em função do grau de desenvolvimento dos países envolvidos. No caso do comércio entre países com graus de desenvolvimento muito diferentes, o intercâmbio tende a ser de produtos de setores diferentes (inter-setorial). Já no caso do comércio entre países com graus semelhantes de desenvolvimento, tende a ser maior o peso do intercâmbio de produtos dos mesmos

setores (intra-industrial). Os indicadores de comércio procuram exprimir essas diferenças de tipos de comércio (Fontagné e Freudenberg, 1997).

Os indicadores sobre comércio internacional foram inspirados pela decomposição do comércio total em uma parcela de comércio equilibrado (sobreposição entre exportações e importações) e uma parcela de comércio desequilibrado (superávit ou déficit). Considerando uma economia de dois setores, com comércio global equilibrado, o grau intra-setorial do comércio pode ser medido a partir do peso dos saldos no comércio de cada um dos setores. Os dois casos extremos são: primeiro, os dois setores têm comércio equilibrado, o que permite dizer que o comércio da economia é intra-setorial; e, segundo, um setor só tem exportação e o outro apenas importação, sendo o comércio da economia inter-industrial. Os casos intermediários dependem do montante do desequilíbrio do comércio de cada setor em relação ao total deste comércio.

Um dos primeiros indicadores para medir a composição inter e intra-industrial do comércio entre os países foi o de Balassa⁶:

$$B_j = \frac{X_j - M_j}{X_j + M_j} = \frac{\frac{X_j}{M_j} - 1}{\frac{X_j}{M_j} + 1}, \text{ em que}$$

X representa a exportação da indústria j, e

M representa a importação da indústria j.

De acordo com este indicador, o comércio do setor é inter-industrial quando o saldo é muito grande, e é intra-industrial quando há um equilíbrio entre exportação e importação do setor. Se B_j for igual a -1, o comércio é inter-industrial com desvantagens comparativas para o setor. Se for igual a zero é intra-industrial. E se for igual a 1, o comércio é inter-industrial com vantagens comparativas para o setor.

⁶ Uma discussão mais detalhada deste e de outros indicadores de comércio entre países pode ser encontrada em Fontagné e Freudenberg (1997)

Outro indicador, derivado do de Balassa, e um dos mais usados para medir a extensão do comércio intra-industrial, foi elaborado por Grubel e Lloyd (GL), que procura medir o valor da sobreposição entre exportações e importações no comércio total de uma indústria j dada:

$$GL_j = \frac{X_j + M_j - |X_j - M_j|}{X_j + M_j} = 1 - \frac{|X_j - M_j|}{X_j + M_j}.$$

Este indicador varia entre 0 e 1. Quando o valor das exportações for semelhante ao valor das importações, isto é GL próximo de 1, o comércio é classificado como intra-industrial, e caso contrário, inter-industrial.

Fontagné e Freudenberg (1997) apontam algumas imperfeições deste indicador. Uma delas é que parte importante do comércio intra-industrial pode ser apenas aparente em consequência de uma desagregação geográfica ou setorial insuficiente. Cada um dos setores elabora diversos produtos, e é possível que o setor exporte alguns produtos e importe outros. No conjunto do setor, o comércio é equilibrado, mas para cada produto o desequilíbrio pode ser grande. Além disso, o setor pode exportar para um país e importar de outro. Neste caso, o comércio global do setor pode estar equilibrado, mas o desequilíbrio pode ser grande no comércio com cada país.

3.1.2. Indicadores Alternativos de Comércio

Fontagné e Freudenberg (1997) apontam para a necessidade de um método que: minimize os problemas de agregação setorial e geográfica, utilizando uma classificação mais desagregada por produto e países de origem das importações e destino das exportações. Para cada produto e país, o comércio é unilateral quando o saldo é grande em relação ao total do comércio. Neste caso, trata-se de um comércio fundamentalmente de uma só via. O comércio será bilateral se o saldo para determinado produto e país for pequeno relativamente ao total do comércio. Neste caso, o comércio com este produto e país é fundamentalmente de duas vias. No caso do comércio de duas vias, distingue-se

ainda simples diferenças horizontais de diferenças verticais, em função da diferença de qualidade do produto, expressada pelos preços. Uma metodologia que incorpora essas considerações será utilizada neste trabalho, partindo dos indicadores de Abd-El-Rahman e Fontagné e Freudenberg. Assim distinguiram-se três tipos de comércio. Em primeiro lugar, o comércio unilateral de produtos que são exportados ou importados de um determinado país. Em segundo lugar, o comércio bilateral, em que se exporta e importa de determinado país produtos horizontalmente diferenciados, em que as variedades exportadas e importadas situam-se num mesmo grau de qualidade. E, em terceiro lugar, o comércio bilateral de produtos verticalmente diferenciados, em que há diferenças de qualidade entre os produtos exportados e importados. Assume-se que diferenças em preços (valores unitários) refletem diferenças em qualidade.

Para fazer a distinção entre o comércio unilateral e o bilateral, foi utilizado o Índice de Sobreposição do Comércio:

$$ISC = \frac{Min(X_{r,p,t}; M_{r,p,t})}{Max(X_{r,p,t}; M_{r,p,t})}, \text{ em que}$$

X representa a exportação para a região r, do produto p, no tempo t, e

M a importação da região r, do produto p, no tempo t.

Se ISC for maior do que 10%, o comércio do produto é considerado bilateral, caso contrário, seria unilateral.

Outro índice utilizado é o Índice de Qualidade:

$$IQ = \frac{ValorUnitária da Exportação_{r,p,t}}{ValorUnitária da Importação_{r,p,t}}$$

Este índice distingue se a diferenciação é horizontal ou vertical. Se IQ estiver entre 0,85 e 1,15, o produto é diferenciado horizontalmente, caso contrário, a diversificação seria vertical. A diferença de qualidade é captada pela diferença de preços.

Quando o comércio for bilateral vertical, distingue-se a qualidade do fluxo de comércio pelo valor do Índice de Qualidade. Quando IQ for maior do que 1,15, assume-se que o fluxo comercial é de alta qualidade, no sentido de que as exportações têm valor

unitário maior do que as importações, e quando for menor do que 0,85, seria de baixa qualidade.

Espera-se que o comércio bilateral horizontal ocorra entre indústrias de países mais parecidos, já que a qualidade dos produtos é semelhante. No caso do comércio bilateral vertical, a existência de produtos com qualidades distintas reflete a diferença de desenvolvimento industrial. Finalmente, o comércio unilateral prevalecerá entre países que têm dotações de recursos muito diferentes. Em tese, no caso do comércio bilateral vertical superior, em que a qualidade do produto exportado é superior a do produto importado, espera-se que a produção deste produto agregue mais valor, gerando um maior potencial de crescimento para o país. É claro que existe exceções, como a Maquila, que exporta produtos do final da cadeia produtiva, sem necessariamente gerar muito valor agregado. O segundo caso, o do comércio bilateral vertical inferior, pode ocorrer quando o país está especializado na faixa mais baixa da cadeia de valor, exportando insumos baratos. Isto significa que a agregação de valor na economia também é mais baixa.

Esta metodologia será utilizada para estudar o comércio do Brasil com todos os blocos econômicos (Mercosul, Nafta, União Européia, Ásia, Aladi e o resíduo, Resto do Mundo)⁷. Os dados são fornecidos pela SECEX (Secretaria de Comércio Exterior) e serão analisados a uma desagregação de seis dígitos. Os períodos estudados são 1996-1998 e 2003-2005, com a intenção de se identificar um determinado padrão de comércio no primeiro período e verificar se este se mantém com as alterações ocorridas após 1999 no mundo e na economia brasileira. Os anos entre 1999 e 2002 não serão utilizados na análise para evitar um viés no resultado, pois houve a crise do Brasil em 1999 e a crise mundial em 2002. Procura-se avaliar, por produto, o tipo de comércio com cada região, esperando que proporcionem elementos que contribuam para o estudo do padrão de comércio do país e sua relação com o potencial de crescimento da economia brasileira. Nesse sentido, é importante levar em conta a estrutura produtiva do país e sua relação com o comércio exterior.

A análise será separada para os distintos tipos de produtos, de acordo com a classificação de Pavitt. Espera-se que o comércio bilateral seja maior nos casos dos

⁷ Os países que fazem parte de cada bloco econômico estão no Anexo

manufaturados intensivos em escala, produzidos por fornecedores especializados e intensivos em P&D, que são os grupos de produtos inseridos no comércio das grandes corporações. Nos outros casos, dos produtos primários, dos intensivos em recursos naturais e os manufaturados intensivos em trabalho, pelas próprias características dos produtos, espera-se um maior comércio unilateral.

3.2. Resultados

3.2.1. Panorama Geral

A corrente de comércio (soma das exportações e importações) no período de 2003 a 2005 foi, em média, de 157,5 bilhões de dólares FOB por ano, correspondendo à 61% das exportações. O resultado foi um superávit comercial médio de 34,4 bilhões de dólares (Tabela 7). Comparando com o período 1996-1998, saímos de um déficit comercial médio de 6,3 bilhões de dólares para um expressivo superávit. Houve crescimento tanto das exportações quanto das importações, porém o crescimento das primeiras foi muito mais intenso.

Tabela 7
Comércio Brasileiro
(valor em US\$ milhões de FOB, média do período, taxa em %)

	1996-1998	2003-2005
Exportações	50.610,9	95.949,0
Importações	56.879,6	61.525,9
Saldo Comercial	(6.268,7)	34.423,0
Comércio	107.490,5	157.474,9
Particip. Das Exportações	47,1	60,9

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Secex

A mudança cambial em janeiro de 1999 deu início a uma nova fase do comércio exterior do país, mais favorável às exportações. Inicialmente, entretanto, a situação desfavorável do comércio mundial contribuiu para retardar a resposta das exportações à desvalorização do Real. Assim,

“o desempenho das exportações em termos de intensidade e destinação foi bastante diferenciado por setor de atividade e, na média, ficou aquém do aumento esperado e desejado. A reversão do saldo comercial – de fortemente

deficitário para modestamente superavitário em 2000-2001 – foi decorrência da queda mais que proporcional das importações do que do aumento das exportações, em um quadro de relativa instabilidade da demanda doméstica: retração em 1999, recuperação em 2000 e nova desaceleração em 2001. E, mais importante (...): o quadro de produtos com maior intensidade tecnológica permaneceu fortemente deficitário mesmo após a desvalorização cambial, com as importações de produtos de média e alta intensidade tecnológica mantendo-se praticamente inalteradas” (Sarti, F. & Sabbatini, R. 2003: 387).

A grande elevação das exportações ocorreu depois de 2002, com o aumento do produto e do comércio mundiais. De acordo com Laplane e Sarti (2006), com uma política macroeconômica freando recorrentemente o crescimento da demanda doméstica, o principal estímulo para a expansão da produção industrial somente poderia vir do exterior. O grande aumento das exportações brasileiras, inclusive de manufaturados, foi resultado de um câmbio favorável e da reativação da economia mundial a partir do estreito relacionamento dos Estados Unidos com a Ásia, que resultou em crescente demanda por insumos das economias asiáticas, especialmente da China, que ajudou a elevar a atividade econômica de países que são habituais compradores de produtos manufaturados brasileiros (Prates, 2006).

Assim, o aumento da demanda por produtos primários das economias asiáticas, que provocou a elevação do preço desses produtos, foi acentuado pela situação de alta liquidez no mercado financeiro internacional, o que provocou efeitos diretos e indiretos sobre as exportações brasileiras. Além dos efeitos imediatos do aumento das exportações de produtos primários para a Ásia e do aumento do valor dessas exportações para a Europa, devido aos aumentos de preços, ocorreram efeitos indiretos a partir do aumento da renda dos outros países em desenvolvimento, que são exportadores de produtos primários e importadores de produtos manufaturados brasileiros. Naturalmente, uma reversão na demanda internacional e nos preços dos produtos primários teria o efeito inverso de provocar uma intensa redução nas exportações brasileiras de produtos primários e manufaturados, traduzindo a vulnerabilidade do país à situação do comércio mundial, associada às peculiaridades da pauta de comércio exterior do Brasil.

Avaliando a composição do comércio por tipo de produto, notamos que o superávit comercial de 34,4 bilhões de dólares, correspondendo a 21,9% do comércio brasileiro no período de 2003-2005, foi causado tanto pelo aumento do superávit com os produtos primários e com os manufaturados intensivos em recursos naturais, escala e trabalho, quanto pela redução nos déficits com os manufaturados intensivos em P&D e produzidos por fornecedores especializados (Tabela 8).

Tabela 8
Comércio Brasileiro por Tipo de Produto (valor em US\$ milhões de FOB, média do período, taxa em %)

	Exportações		Importações		Comércio		Saldo		ISaldo/Comércio	
	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005
Primários	21,5	26,4	14,0	18,9	17,5	23,4	2.896,7	13.705,4	15,4	37,1
Recursos Naturais	30,1	25,7	21,5	20,8	25,6	23,8	3.022,1	11.865,0	11,0	31,7
Trabalho	11,9	10,5	9,0	7,8	10,4	9,4	885,6	5.213,8	7,9	35,1
Escala	22,0	21,3	17,4	14,0	19,6	18,5	1.225,7	11.819,3	5,8	40,6
Fornecedor Especializado	9,8	9,1	21,6	19,6	16,0	13,2	(7.348,7)	(3.317,3)	42,6	16,0
P&D	4,7	7,0	16,4	18,9	10,9	11,7	(6.950,1)	(4.863,2)	59,5	26,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	(6.268,7)	34.423,0	5,8	21,9

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Secex

Comparando o saldo com o volume de comércio de cada tipo de produto, observa-se que o aumento do superávit foi menos intenso no caso dos produtos primários, em que os aumentos de preços ampliaram tanto as exportações quanto as importações. Já com os produtos intensivos em recursos naturais, em trabalho e em escala, elevados aumentos de exportações foram acompanhados por pequenas elevações de importações, ampliando o superávit com mais intensidade do que o volume de comércio. Já os grupos de produtos com déficit comercial diminuiram o peso deste saldo em relação ao volume de comércio. No caso dos manufaturados intensivos em P&D, isto ocorre com forte ampliação tanto das exportações quanto das importações, mantendo os pesos desses produtos no comércio exterior brasileiro. Já no caso dos manufaturados produzidos por fornecedores especializados diminuem suas participações nas exportações, nas importações e no comércio.

A peculiar inserção internacional do país não foi um impedimento para a indústria brasileira manifestar sua capacidade de gerar resultados favoráveis na balança comercial, principalmente diante da retomada do comércio internacional após 2002, que favoreceu especialmente as exportações de produtos primários. Este resultado não foi consequência apenas do intenso crescimento das exportações de produtos primários e manufaturados, mas também do aumento relativamente pequeno das importações, devido à contenção do

crescimento do produto. O crescimento do produto foi contido por uma política macroeconômica que privilegiou o controle da inflação, obtido através de restrição à expansão monetária, altas taxas de juros, e superávit primário, logrado através de alta carga tributária e baixo nível dos investimentos públicos.

Um crescimento menos contido do produto tenderia a ser acompanhado por um crescimento mais intenso das importações, devido à estrutura da produção industrial existente no país. A abertura comercial dos anos 1990 e a forte entrada de capital entre 1993 e 1997 alteraram substancialmente a estrutura da indústria brasileira. A indústria, que já era uma tradicional importadora de equipamentos, tornou-se também forte demandante de partes e componentes para a montagem de produtos duráveis no país. Dessa forma, o volume global das importações passou a depender não só do nível de investimento, mas também do ritmo da produção industrial doméstica. Como os níveis de investimento e consumo doméstico permaneceram baixos nos últimos anos, o aumento das exportações provocou uma intensa elevação do superávit comercial, pois não foi acompanhada de aumento semelhante nas importações (Laplane e Sarti, 2006).

A obtenção de saldos comerciais favoráveis com crescimento mais intenso e continuado do produto exigiria uma maior taxa de investimento, que permitisse ao país modificar o seu padrão de inserção internacional, alterando as pautas de exportação e importação. Esses investimentos teriam que ampliar a capacidade do país tanto para exportar produtos mais sofisticados para países mais desenvolvidos, quanto para deixar de importar produtos de maior elaboração dos países mais desenvolvidos. Para atingir essa taxa de investimento seria necessário não somente um preço do dólar mais estável e em nível adequado para o comércio com outros países, mas também a retomada dos investimentos públicos e da capacidade estatal de articulação dos investimentos privados.

Todos os tipos de produtos contribuíram para a reversão do saldo comercial brasileiro entre 1996-1998 e 2003-2005. Mas, essa contribuição foi maior que o respectivo peso no comércio do país em produtos primários e intensivos em trabalho e escala, e muito próximo deste peso em produtos intensivos em recursos naturais (Tabela 9). Já a redução do déficit em produtos intensivos em P&D e produzidos por fornecedores especializados participou menos da reversão do saldo global do que os respectivos pesos desses tipos de

produtos no comércio brasileiro. Entre os tipos de produtos, com forte participação na reversão do saldo comercial, somente os produtos primários aumentaram o peso no comércio do país, confirmando a importância da contenção das importações para a obtenção daquela reversão do saldo comercial.

Tabela 9
Contribuição para a Reversão do Saldo
(valor em US\$ milhões de FOB e taxa em %)

	Contribuição	%
Primários	10.808,8	26,6
Recursos Naturais	8.843,0	21,7
Trabalho	4.328,2	10,6
Escala	10.593,6	26,0
Fornecedor Especializado	4.031,4	9,9
P&D	2.086,8	5,1
Total	40.691,7	100,0

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Secex

De acordo com Prates,

“a assimetria entre as pautas de exportação e importação em relação ao grau de intensidade tecnológica resulta em um saldo comercial concentrado em commodities primárias, bens de baixa intensidade tecnológica e intensivos em trabalho e recursos naturais. Em suma, com exceção do superávit no setor de alta intensidade tecnológica (associado, principalmente, às exportações da Embraer), o padrão de inserção comercial da economia brasileira não apresentou mudanças relevantes no governo Lula, seja em termos setoriais, seja em termos de intensidade tecnológica” (Prates, 2006).

Avaliando a composição do comércio por região, notamos que a reversão do saldo comercial foi causada tanto pelo aumento do superávit com Aladi e Resto do Mundo quanto pela passagem de um déficit para um superávit com Mercosul, Nafta, União Européia e Ásia. O Nafta e o Resto do Mundo ganharam peso nas exportações brasileiras, em detrimento de Mercosul e União Européia (Tabela 10). No caso das importações, nota-se um aumento da participação da Ásia e do Resto do Mundo, com queda do Mercosul, Nafta e União Européia. A composição do comércio, portanto, apresentou queda de

participação do Mercosul e da União Européia, com conseqüente aumento da Ásia e do Resto do Mundo.

Tabela 10
Comércio Brasileiro por Região (valor em US\$ milhões de FOB, média do período, taxa em %)

	Exportações		Importações		Comércio		Saldo		ISaldo/Comércio	
	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005
Mercosul	16,6	9,1	15,9	10,4	16,2	9,6	(641,3)	2.393,1	3,7	15,8
Aladi	6,7	7,1	4,0	4,6	5,2	6,1	1.117,7	4.033,0	19,9	41,8
Nafta	21,3	25,7	27,0	20,7	24,3	23,8	(4.559,5)	11.931,2	17,5	31,9
União Européia	28,3	23,7	29,0	26,5	28,7	24,8	(2.154,0)	6.455,3	7,0	16,5
Ásia	13,1	14,3	13,8	19,2	13,5	16,2	(1.197,0)	1.871,4	8,3	7,3
Resto do Mundo	14,0	20,0	10,4	18,6	12,1	19,5	1.165,4	7.738,9	9,0	25,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	(6.268,7)	34.423,0	5,8	21,9

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Secex

Apesar da alteração nas participações relativas de cada região no comércio brasileiro, o Nafta e a União Européia continuaram tendo a maior participação, mas com uma aproximação da importância da Ásia e do Resto do Mundo. A região que mais contribui para a reversão do saldo comercial no período analisado foi o Nafta, que teve uma reversão de déficit de 4,5 bilhões de dólares para superávit de 11,9 bilhões de dólares (Tabela 11). Era com o Nafta o maior déficit comercial do Brasil e passou a ser o maior superávit do país. As outras regiões que também tiveram uma contribuição significativa para a reversão do saldo de comércio do Brasil foram a União Européia e o Resto do Mundo.

Tabela 11
**Contribuição para a Reversão do Saldo
(valor em US\$ milhões de FOB e taxa em %)**

	Contribuição	%
Mercosul	3.034,4	7,5
Aladi	2.915,3	7,2
Nafta	16.490,8	40,5
União Européia	8.609,3	21,2
Ásia	3.068,4	7,5
Resto do Mundo	6.573,6	16,2
Total	40.691,7	100,0

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Secex

3.2.2. Análise do Padrão de Comércio por Tipo de Produto

Analisando o comércio brasileiro de acordo com os indicadores de Fontagné e Freudenberg, que considera o comércio de uma via aquele em que o superávit ou o déficit

sejam maiores do que 82% do comércio de produtos particulares com regiões específicas, notamos que o intenso aumento das exportações e a relativa contenção das importações brasileiras não alteraram o fato de que em todos os tipos de produtos continuou predominando o comércio unilateral (Tabela 12).

Tabela 12
Avaliação do Comércio de acordo com o indicador de Fontagné e Freudenberg (em %)

1996-1998	Primários	Recursos Naturais	Trabalho	Escala	Fornecedor Especializado	P&D
Bilateral Horizontal	29,1	22,6	30,6	46,1	13,5	8,5
Bilateral Vertical Superior	38,9	25,5	32,4	13,8	20,9	47,3
Bilateral Vertical Inferior	32,0	51,9	37,0	40,0	65,5	44,2
Total Bilateral	2,1	7,5	14,2	28,3	25,1	12,4
Total Unilateral	97,9	92,5	85,8	71,7	74,9	87,6
Total Comércio	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2003-2005	Primários	Recursos Naturais	Trabalho	Escala	Fornecedor Especializado	P&D
Bilateral Horizontal	7,9	22,1	36,7	21,6	11,4	12,1
Bilateral Vertical Superior	1,6	23,6	20,5	18,9	28,8	49,8
Bilateral Vertical Inferior	90,4	54,2	42,8	59,5	59,8	38,1
Total Bilateral	14,3	6,8	15,4	22,6	31,6	16,0
Total Unilateral	85,7	93,2	84,6	77,4	68,4	84,0
Total Comércio	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Secex

A diferença entre os tipos de produtos com relação ao peso do comércio unilateral reside em que, para produtos primários, intensivos em recursos naturais, manufaturados intensivos em trabalho e em P&D, o peso do comércio de uma via é superior à 80%, enquanto para os intensivos em escala e produzidos por fornecedores especializados esta fração é um pouco menor, situando-se entre 70 e 80%.

Os manufaturados intensivos em economias de escala, os produzidos por fornecedores especializados e os intensivos em P&D seriam, em tese, os tipos de produtos que deveriam ter um maior comércio bilateral. Como foi dito, a tipologia dos produtos tem implícito uma escala de graus de processamento industrial e correspondente avanço tecnológico. O grau de diversificação de produtos e de diferenciação em cada tipo de produto é crescente nesta escala de processamento e conteúdo tecnológico. Os três primeiros tipos de produtos (produtos primários, intensivos em recursos naturais e em trabalho) refletem mais estreitamente a dotação de recursos naturais do país, que inclui a força de trabalho de baixa qualificação profissional. Os outros três tipos de produtos

(manufaturados intensivos em economias de escala, produzidos por fornecedores especializados e intensivos em P&D) exprimem a história do avanço industrial do país, que envolve capacitação tecnológica e desenvolvimento da força de trabalho profissionalmente qualificada.

No caso dos produtos próximos da base de recursos naturais (que inclui a população sem qualificação profissional especial), o comércio com outro país pressupõe que este tenha uma base de recurso natural diferente, e este comércio seria, portanto, inter-setorial. No caso dos produtos mais afastados da base de recurso natural, é possível que exista um comércio intra-setorial de variedades diferentes dos produtos, refletindo economias de escala estáticas e dinâmicas. Esta possibilidade tende a ocorrer no comércio entre dois países com graus semelhante e elevado de desenvolvimento industrial. Porém, no comércio entre países com nível de desenvolvimento industrial diferente, a possibilidade de comércio intra-setorial pode envolver diferenças de qualidade dos produtos, levando a distinguir, neste comércio intra-industrial, o horizontalmente diferenciado (variedades dentro de uma mesma qualidade do produto) do verticalmente diferenciado (qualidades diferentes do produto). Essa possibilidade de comércio intra-industrial verticalmente diferenciado tende a ocorrer entre blocos econômicos que reúnem países com graus de desenvolvimento industrial diferentes. As preferências de comércio dentro do bloco aumentam as possibilidades do país menos desenvolvido competir com os países fora do bloco nas exportações dos produtos industriais menos desenvolvidos. Na verdade, sem a interferência de preferências comerciais estabelecidas por acordos entre países, o comércio intra-industrial tende a ser horizontalmente diferenciado, envolvendo países com graus semelhantes de desenvolvimento industrial. Nos países de grau intermediário de desenvolvimento industrial, mesmo no caso dos produtos mais afastados da base de recursos naturais, o comércio tende a ser inter-setorial.

A análise do comércio entre países não pode deixar de levar em conta o fato de que uma parte considerável deste comércio é realizada dentro de grandes empresas multinacionais. O comércio intra-empresa pode reforçar o comércio intra-setorial, de modo análogo aos acordos que formam blocos econômicos, inclusive porque a empresa multinacional pode contribuir para acordos entre países de preferência comercial para determinados tipos de produtos. Dependendo da estratégia da empresa multinacional, o

tipo de comércio entre esses países (inter ou intra-setorial, horizontal ou vertical) depende da posição do menos desenvolvido na estrutura de localização e geração de valor agregado construída pelas multinacionais. A consideração do comércio intra-empresa reforça também a suposição de que os manufaturados intensivos em economias de escala, produzidos por fornecedores especializados e intensivos em P&D deveriam ter um maior comércio bilateral.

De um modo geral, o comércio brasileiro confirma a hipótese anterior de que os produtos de maior elaboração industrial tendem a apresentar um maior comércio intra-setorial, embora a fração do comércio de duas vias, como já foi dito, seja bastante reduzida, mesmo com estes tipos de produtos. O caso dos manufaturados intensivos em P&D saem um pouco desta regra, sendo, nos dois períodos, o comércio bilateral menor do que 15% do comércio deste tipo de produto.

Nesses produtos de maior elaboração, observa-se uma redução do comércio bilateral para os manufaturados intensivos em escala e uma elevação deste comércio para os manufaturados produzidos por fornecedores especializados e intensivos em P&D. No primeiro caso esta queda ocorreu pela redução do comércio bilateral horizontal, ou seja, aquele em que os valores unitários das exportações e importações são parecidos. Verifica-se também, para este tipo de produto, um aumento do comércio bilateral vertical inferior, que são aqueles produtos em que a qualidade de nossas exportações é mais baixa do que a de nossas importações. Já os manufaturados produzidos por fornecedores especializados e os intensivos em P&D tiveram elevação do comércio de duas vias que ocorreu, entretanto, com diminuição do comércio vertical inferior. Nos três casos, a participação mais significativa do comércio bilateral continua sendo a do comércio vertical inferior.

Assim, mesmo os casos de aumento do comércio bilateral com produtos de tecnologia relativamente sofisticada, o padrão do comércio brasileiro não é aquele que se esperaria favorecer a ampliação do valor agregado no país, e conseqüentemente sua contribuição para o crescimento do conjunto da economia. O aumento das exportações desses tipos de produtos tecnologicamente mais sofisticados para países mais desenvolvidos foi obtido fundamentalmente pelo fornecimento de insumos menos

sofisticados nas redes de produção e geração de valor agregado das grandes empresas multinacionais.

Já os produtos primários, os intensivos em recursos naturais e os manufaturados intensivos em trabalho confirmam o que, em tese, se esperaria deles, ou seja, um alto peso do comércio unilateral. A exportação de produtos primários reflete vantagens comparativas do país de dispor dos recursos naturais apropriados. Os produtos intensivos em recursos naturais e em trabalho, embora envolvam certo processamento industrial, apenas os países mais desenvolvidos conseguiram sofisticar esses produtos, incorporando tecnologia ou controlando os elos chaves na cadeia de valor (marcas, redes de distribuição, etc.).

O peso do comércio bilateral com estes tipos de produtos continua pequeno, mas mudou sua composição. Em 1996-1998, somente com produtos intensivos em recursos naturais a maior parte do comércio bilateral era vertical inferior, ou seja, o valor unitário da importação era muito maior do que o da exportação. Nos outros dois tipos de produtos (produtos primários e intensivos em trabalho) os pesos do horizontal, vertical superior e vertical inferior eram relativamente uniformes. Em 2003-2005, o comércio bilateral com estes tipos de produtos passou a ser fundamentalmente vertical inferior, principalmente no caso dos produtos primários.

Ou seja, o recente crescimento das exportações, com contenção das importações, confirmou o caráter unilateral do comércio com produtos primários, intensivos em recursos naturais e em trabalho. A pouca participação do comércio bilateral com estes tipos de produtos reforçou a concentração do país em produtos de baixo valor agregado, com importação de produtos mais sofisticados, não favorecendo a ampliação do valor agregado no país e a contribuição da produção desses produtos para o crescimento do conjunto da economia. Países mais desenvolvidos industrialmente foram capazes de ampliar o valor agregado de produtos manufaturados intensivos em recursos naturais e em trabalho, pela incorporação de tecnologia, sofisticando os produtos elaborados.

Produtos Primários, Intensivos em Recursos Naturais e Manufaturados Intensivos em Trabalho

Analisando de forma mais detalhada o comércio brasileiro, por tipo de produto e tipo de comércio, notamos na Tabela 13 que, para os produtos primários, a grande elevação do superávit comercial no período analisado foi resultado de um aumento expressivo das exportações (12,8% ao ano), tendo também ocorrido um aumento não desprezível das importações (5,5% ao ano). Este aumento das importações de produtos primários reflete basicamente aumentos de preços, que ocorreram depois de 2002, porque o lento crescimento do PIB brasileiro conteve também as importações de produtos primários.

Tabela 13
Comércio Brasileiro de Produtos Primários, Intensivos em Recursos Naturais e Intensivos em Trabalho
(valor em US\$ milhões de FOB e taxa em %)

Primários	Exportações		Importações		Comércio		Saldo		ISaldol/Comércio	
	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005
Bilateral Horizontal	75,7	282,2	40,5	137,1	116,2	419,3	35,2	145,1	30,3	34,6
Bilateral Vertical Superior	64,8	34,4	90,6	51,1	155,4	85,5	(25,8)	(16,8)	16,6	19,6
Bilateral Vertical Inferior	66,6	1.298,0	61,0	3.471,4	127,5	4.769,4	5,6	(2.173,4)	4,4	45,6
Total Bilateral	207,0	1.614,5	192,1	3.659,6	399,1	5.274,2	15,0	(2.045,1)	3,7	38,8
Total Unilateral	10.673,2	23.696,7	7.791,5	7.946,1	18.464,7	31.642,8	2.881,7	15.750,5	15,6	49,8
Total Comércio	10.880,2	25.311,2	7.983,6	11.605,8	18.863,8	36.917,0	2.896,7	13.705,4	15,4	37,1
Recursos Naturais	Exportações		Importações		Comércio		Saldo		ISaldol/Comércio	
	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005
Bilateral Horizontal	185,9	250,9	283,6	316,9	469,5	567,7	(97,7)	(66,0)	20,8	11,6
Bilateral Vertical Superior	201,9	297,1	327,7	309,2	529,6	606,3	(125,7)	(12,1)	23,7	2,0
Bilateral Vertical Inferior	459,6	873,5	616,3	517,7	1.075,9	1.391,2	(156,6)	355,8	14,6	25,6
Total Bilateral	847,4	1.421,5	1.227,5	1.143,8	2.075,0	2.565,2	(380,1)	277,7	18,3	10,8
Total Unilateral	14.405,3	23.253,7	11.003,1	11.666,4	25.408,5	34.920,1	3.402,2	11.587,3	13,4	33,2
Total Comércio	15.252,7	24.675,2	12.230,7	12.810,1	27.483,4	37.485,3	3.022,1	11.865,0	11,0	31,7
Trabalho	Exportações		Importações		Comércio		Saldo		ISaldol/Comércio	
	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005
Bilateral Horizontal	276,4	405,5	208,5	436,5	484,9	842,0	67,9	(31,1)	14,0	3,7
Bilateral Vertical Superior	237,9	217,2	275,4	253,6	513,3	470,8	(37,6)	(36,4)	7,3	7,7
Bilateral Vertical Inferior	278,7	461,5	308,0	519,6	586,7	981,0	(29,3)	(58,1)	5,0	5,9
Total Bilateral	793,0	1.084,2	791,9	1.209,7	1.584,9	2.293,9	1,0	(125,6)	0,1	5,5
Total Unilateral	5.225,7	8.958,7	4.341,1	3.619,4	9.566,9	12.578,1	884,6	5.339,3	9,2	42,4
Total Comércio	6.018,7	10.042,9	5.133,1	4.829,1	11.151,8	14.872,0	885,6	5.213,8	7,9	35,1

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Secex

Em 1996-1998, tanto as exportações quanto as importações de produtos primários foram fundamentalmente comércio de uma via. Esta situação continuou com as exportações de produtos primários em 2003-2005, mas no caso das importações, todo o aumento observado entre os dois períodos correspondeu ao comércio bilateral, inclusive porque, pela metodologia, alguns produtos cuja importação era parte de um comércio de uma só via pode ter passado a ter um comércio de via dupla. Em todo caso, o forte aumento do superávit de produtos primários deve-se apenas ao comércio unilateral com

esses produtos, pois o comércio bilateral passou de equilibrado para um elevado déficit. Além disso, isto aconteceu fundamentalmente com o comércio bilateral vertical inferior, ou seja, aquele em que o valor médio das importações é muito maior do que o valor médio das exportações.

No caso dos produtos intensivos em recursos naturais, tanto as exportações quando as importações continuaram sendo fundamentalmente parte de um comércio de uma via. As exportações cresceram no ritmo de 7,1% ao ano e as importações na média do período 2003-2005 apresentaram um valor praticamente igual ao do período 1996-1998. Em consequência, o superávit do comércio com produtos intensivos em recursos naturais aumentou expressivamente, e numa proporção muito superior à do valor do comércio com estes produtos.

E, por fim, os manufaturados intensivos em trabalho também têm, tanto nas exportações quanto nas importações, um comércio fundamentalmente unilateral. No caso das exportações, o crescimento foi intenso nos dois tipos de comércio, mas nas importações, o valor que faz parte de um comércio unilateral diminuiu, enquanto o do comércio bilateral aumentou (bilateral horizontal e vertical inferior). No total, as exportações de manufaturados intensivos em trabalho cresceram 7,6% ao ano, enquanto as importações diminuíram 5,9%. O superávit comercial com este tipo de produto aumentou bem mais do que o comércio, refletindo o que aconteceu com o comércio unilateral, já que o bilateral passou a ter um déficit não desprezível.

Manufaturados Intensivos em Economias de Escala, Produzidos por Fornecedores Especializados e Intensivos em P&D

No comércio brasileiro de manufaturados intensivos em economias de escala, observamos um intenso aumento das exportações (9,1% ao ano) e queda considerável das importações (redução de 13,0% no conjunto do período), ampliando fortemente o superávit comercial (que passou de 5,8% para 40,6% do comércio com este tipo de produto) (Tabela 14). O peso das exportações que configuraram o comércio de uma só direção foi maior do que no caso das importações, e essa diferença se ampliou. Porém, mesmo no caso das importações de manufaturados intensivos em economias de escala,

cerca de dois terços configuraram comércio unilateral. O pequeno comércio de duas vias com este tipo de produto deixou de ser deficitário e passou a ser superavitário. Era deficitário em comércio bilateral horizontal e passou a ser superavitário no comércio bilateral vertical inferior. No primeiro caso, ocorreu intensa queda das importações e no segundo prevaleceu um intenso aumento das exportações.

Tabela 14
Comércio Brasileiro de Manufaturados Intensivos em Economias de Escala, Produzidos por Fornecedores Especializados e Intensivos em P&D

(valor em US\$ milhões de FOB e taxa em %)									
Escala	Exportações		Importações		Comércio		Saldo		ISaldol/Comércio
	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-19982003-2005
Bilateral Horizontal	991,3	733,0	1.756,2	681,9	2.747,5	1.414,9	(764,8)	51,1	27,8 3,6
Bilateral Vertical Superior	429,5	625,2	393,5	616,0	823,0	1.241,2	35,9	9,2	4,4 0,7
Bilateral Vertical Inferior	1.181,6	2.175,0	1.202,3	1.732,4	2.383,9	3.907,4	(20,7)	442,6	0,9 11,3
Total Bilateral	2.602,4	3.533,2	3.351,9	3.030,3	5.954,3	6.563,5	(749,5)	502,9	12,6 7,7
Total Unilateral	8.545,7	16.921,9	6.570,5	5.605,5	15.116,3	22.527,5	1.975,2	11.316,4	13,1 50,2
Total Comércio	11.148,1	20.455,1	9.922,4	8.635,8	21.070,6	29.090,9	1.225,7	11.819,3	5,8 40,6
Fornecedores Especializados	Exportações		Importações		Comércio		Saldo		ISaldol/Comércio
	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-19982003-2005
Bilateral Horizontal	344,2	366,4	242,6	384,6	586,8	750,9	101,5	(18,2)	17,3 2,4
Bilateral Vertical Superior	421,4	818,5	484,9	1.070,5	906,3	1.888,9	(63,4)	(252,0)	7,0 13,3
Bilateral Vertical Inferior	1.388,4	1.900,4	1.451,1	2.021,3	2.839,5	3.921,7	(62,7)	(120,9)	2,2 3,1
Total Bilateral	2.154,0	3.085,3	2.178,6	3.476,3	4.332,6	6.561,6	(24,6)	(391,1)	0,6 6,0
Total Unilateral	2.796,3	5.626,8	10.120,5	8.553,0	12.916,8	14.179,8	(7.324,2)	(2.926,2)	56,7 20,6
Total Comércio	4.950,4	8.712,0	12.299,1	12.029,3	17.249,4	20.741,4	(7.348,7)	(3.317,3)	42,6 16,0
P&D	Exportações		Importações		Comércio		Saldo		ISaldol/Comércio
	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-19982003-2005
Bilateral Horizontal	57,7	134,5	64,2	220,1	121,9	354,6	(6,4)	(85,6)	5,3 24,1
Bilateral Vertical Superior	305,1	787,3	377,6	674,8	682,7	1.462,1	(72,5)	112,5	10,6 7,7
Bilateral Vertical Inferior	222,7	399,0	414,5	720,1	637,2	1.119,1	(191,8)	(321,1)	30,1 28,7
Total Bilateral	585,6	1.320,8	856,3	1.615,0	1.441,9	2.935,7	(270,7)	(294,2)	18,8 10,0
Total Unilateral	1.775,2	5.431,8	8.454,5	10.000,8	10.229,7	15.432,6	(6.679,4)	(4.569,1)	65,3 29,6
Total Comércio	2.360,7	6.752,5	9.310,8	11.615,8	11.671,5	18.368,3	(6.950,1)	(4.863,2)	59,5 26,5

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Secex

No caso dos manufaturados produzidos por fornecedores especializados, houve expressiva redução do déficit comercial. O comércio com este tipo de produto cresceu muito pouco (2,7% ao ano), com as exportações aumentando bastante (8,4% ao ano) e as importações tendo ligeira queda (2,2% no conjunto do período). Com este tipo de produto, o peso do comércio unilateral foi maior no caso das importações do que no caso das exportações, mas as diferenças diminuíram no período. A queda do déficit com manufaturados produzidos por fornecedores especializados deveu-se exclusivamente ao comércio de uma via, em que as exportações aumentaram muito e as importações tiveram queda substancial. O comércio bilateral com este tipo de produto foi relativamente pequeno, mas o déficit aumentou, com as importações crescendo mais do que as exportações no comércio bilateral vertical superior e inferior.

Finalmente, o déficit também diminuiu no caso dos manufaturados intensivos em P&D, mas com crescimento intenso das exportações (16,1% ao ano) e das importações (3,2% ao ano). Assim como com os manufaturados produzidos por fornecedores especializados, os manufaturados intensivos em P&D também apresentaram um peso maior do comércio de uma via no caso das importações, mas as diferenças diminuíram e a queda do déficit também se deveu exclusivamente ao comércio de uma via. O peso do comércio de duas vias foi ainda menor no caso dos manufaturados intensivos em P&D do que nos produzidos por fornecedores especializados.

3.2.3. Análise do Padrão de Comércio por Região

Analisando o comércio brasileiro por região, notamos que também predomina o comércio de uma via. O maior peso do comércio bilateral ocorre com o Mercosul, um bloco econômico do qual o Brasil faz parte e contém um parceiro importante com grau de desenvolvimento semelhante (Tabela 15). Com a formação do Mercosul, as grandes corporações multinacionais presentes no Brasil e na Argentina passaram a ter por objetivo vender os seus produtos no mercado regional. Como muitas dessas empresas estão presentes em ambos países, elas são as principais responsáveis pelo comércio intra-industrial do Brasil com o Mercosul. O peso do comércio bilateral com esta região continuou entre 35 e 40%, ao se comparar os períodos 1996-1998 e 2003-2005, mas o comércio bilateral horizontal, que representava no primeiro período cerca da metade do comércio bilateral do Brasil com esta região, diminuiu para cerca de um terço, tendo por contrapartida principalmente o aumento da participação do comércio bilateral vertical inferior. O Mercosul, portanto, ao reduzir o seu peso no comércio brasileiro (16,2% para 9,6%), manteve a composição por tipo de comércio (uma ou duas vias), mas alterou a composição do comércio de duas vias, tendo aumentado a parcela deste tipo de comércio, em que as importações do Mercosul têm um valor médio superior ao das exportações brasileiras para esta região. Ou seja, este último tipo de comércio diminuiu muito menos que os demais tipos de comércio do Brasil com o Mercosul.

Tabela 15

Avaliação do Comércio por Região de acordo com o indicador de Fontagné e Freudenberg (em %)

1996-1998	Mercosul	Aladi	Nafta	União Européia	Ásia	Resto do Mundo
Bilateral Horizontal	52,8	23,7	7,9	16,0	11,0	18,2
Bilateral Vertical Superior	19,9	44,4	22,0	25,1	46,0	24,3
Bilateral Vertical Inferior	27,3	31,9	70,0	58,9	43,0	57,5
Total Bilateral	37,5	4,8	19,8	9,2	3,2	3,9
Total Unilateral	62,5	95,2	80,2	90,8	96,8	96,1
Total Comércio	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2003-2005	Mercosul	Aladi	Nafta	União Européia	Ásia	Resto do Mundo
Bilateral Horizontal	34,9	29,7	11,7	17,2	12,4	3,7
Bilateral Vertical Superior	24,4	8,7	25,0	27,1	52,1	6,2
Bilateral Vertical Inferior	40,7	61,5	63,2	55,7	35,5	90,2
Total Bilateral	36,7	8,1	22,7	12,9	3,8	17,5
Total Unilateral	63,3	91,9	77,3	87,1	96,2	82,5
Total Comércio	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Secex

O comércio brasileiro com o Resto do Mundo foi o que mais aumentou no período (12,1% para 19,5% do total do comércio brasileiro). Este aumento de comércio foi obtido com elevação substantiva do comércio bilateral (3,9% para 17,5% do comércio do Brasil com o Resto do Mundo), especialmente o vertical inferior (57,5% para 90,2% do comércio bilateral entre o Brasil e o Resto do Mundo). Em outras palavras, a enorme ampliação do comércio do Brasil com o Resto do Mundo foi em duas vias, e com valor médio das importações brasileiras maior do que o das exportações para esta parte do mundo. Nas demais regiões, mesmo na Ásia, que aumentou de peso no comércio brasileiro, e na União Européia, que reduziu este peso, não se alterou substancialmente a participação do comércio de uma via. Este tipo de comércio do Brasil com estas regiões reflete a diferença entre os graus de desenvolvimento do Brasil e dos países que conformam cada uma dessas regiões. Países com graus de desenvolvimento diferentes intercambiam produtos diferentes. No caso do Resto do Mundo, o aumento do peso do comércio bilateral reflete o caráter residual desta agrupação de países. O Brasil exporta determinados produtos para alguns países do Resto do Mundo e importa esses produtos de outros países.

Além do Mercosul, o peso do comércio bilateral é também mais expressivo com o Nafta (cerca de 20%). O comércio do Brasil com o Nafta, entretanto, é diferente do comércio com o Mercosul, pois não se trata de um bloco econômico com parceiros com grau de desenvolvimento semelhante. Uma parte importante do comércio do Brasil com o

Nafta realiza-se dentro de empresas multinacionais americanas e européias, e este comércio em duas vias é fundamentalmente vertical inferior (cerca de dois terços do comércio bilateral do Brasil com o Nafta).

3.2.4. Análise do Padrão de Comércio por Tipo de Produto e Região

Num apanhado global da distribuição regional do comércio, nos três tipos de produtos em que se esperaria um alto peso do comércio unilateral (produtos primários, intensivos em recursos naturais e em trabalho), esta distribuição modificou-se mais no caso dos produtos primários do que para os produtos intensivos em recursos naturais e em trabalho (Tabela 16). Nesses dois tipos de produtos, cai a participação no comércio brasileiro do Mercosul e da União Européia, não se altera a da Aladi e aumenta a do Resto do Mundo. Essas variações, entretanto, foram mais pronunciadas no caso dos produtos primários. Além disso, somente no comércio brasileiro com este ultimo tipo de produto, cai o peso do Nafta e aumenta o da Ásia.

Tabela 16
Avaliação do Comércio por Tipo de Produto e Região (em %)

	Primários		Recursos Naturais		Trabalho		Escala		Forn Especializado		P&D	
	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005
Mercosul	19,7	6,9	12,7	8,3	18,1	14,1	27,3	16,2	10,0	7,2	6,7	6,5
Aladi	5,8	6,1	5,1	5,2	6,0	6,1	6,9	9,2	4,0	4,9	2,7	4,5
Nafta	11,8	7,8	20,4	22,9	28,2	27,3	23,4	29,2	33,6	33,1	37,8	35,5
União Européia	29,2	24,4	29,7	27,0	22,7	20,7	22,5	20,5	37,2	31,4	29,8	23,9
Ásia	13,2	20,3	11,3	10,7	14,4	14,0	14,0	14,7	12,1	15,8	19,2	23,5
Resto do Mundo	20,2	34,5	20,9	25,8	10,5	17,8	5,9	10,1	3,2	7,5	3,9	6,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Secex

Já no caso dos produtos em que se esperaria um maior peso do comércio bilateral (manufaturados intensivos em economias de escala, produzidos por fornecedores especializados e intensivos em P&D), em todos eles ocorreram mudanças significativas na distribuição regional do comércio com estes tipos de produtos. Apesar dos problemas do Mercosul, o peso da América do Sul (Mercosul mais Aladi) diminuiu substancialmente apenas no comércio dos produtos intensivos em economias de escala, tendo aumentado no comércio de manufaturados intensivos em P&D. A Ásia aumentou sua participação no comércio de manufaturados produzidos por fornecedores especializados e intensivos em P&D, enquanto a União Européia perdeu participação no comércio com esses produtos.

Nafta ganhou participação principalmente no comércio de manufaturados intensivos em escala e o Resto do Mundo aumentou sua participação nos três tipos de produtos.

Em resumo, o aumento do peso do Resto do Mundo no comércio brasileiro ocorreu em todos os tipos de produtos. Já os declínios das participações do Mercosul e da União Européia verificaram-se também em todos os tipos de produtos. A Ásia aumentou sua participação no comércio brasileiro com produtos primários, de um lado, e de fornecedores especializados e intensivos em P&D, de outro. Finalmente, Nafta e Aladi tiveram poucas alterações em suas respectivas participações no comércio brasileiro com os vários tipos de produtos.

Produtos Primários, Intensivos em Recursos Naturais e Manufaturados Intensivos em Trabalho

O aumento do superávit de produtos primários, como se sabe, foi resultado de um aumento das exportações superior ao aumento das importações. Quanto às exportações, os grandes aumentos ocorreram para Nafta, União Européia, Ásia e Resto do Mundo. Já o aumento das importações foi resultado de uma elevação das compras do Resto do Mundo e da Aladi (Tabela 17). Embora menores, o comércio brasileiro de produtos primários com o Mercosul, Aladi e Resto do Mundo continuaram deficitários, e o superávit aumentou nas demais regiões. Os grandes superávits comerciais de produtos primários continuaram ocorrendo na relação do Brasil com a União Européia e com a Ásia, onde o peso deste saldo no comércio com essas duas regiões é bastante elevado.

Tabela 17
Comércio Brasileiro de Produtos Primários, Intensivos em Recursos Naturais e Intenivos em Trabalho
(valor em US\$ milhões de FOB e taxa em %)

Primários	Exportações		Importações		Comércio		Saldo		ISaldol/Comércio	
	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005
Mercosul	640,1	578,4	3.083,2	1.964,8	3.723,3	2.543,2	(2.443,0)	(1.386,4)	65,6	54,5
Aladi	105,5	794,3	995,4	1.450,6	1.100,9	2.244,9	(890,0)	(656,3)	80,8	29,2
Nafta	1.277,7	2.135,3	950,6	761,8	2.228,3	2.897,0	327,1	1.373,5	14,7	47,4
União Européia	5.236,8	8.693,8	267,0	303,2	5.503,8	8.997,0	4.969,8	8.390,6	90,3	93,3
Ásia	2.167,9	6.760,9	324,2	743,7	2.492,2	7.504,6	1.843,7	6.017,3	74,0	80,2
Resto do Mundo	1.452,1	6.348,5	2.363,2	6.381,7	3.815,3	12.730,3	(911,0)	(33,2)	23,9	0,3
Total	10.880,2	25.311,2	7.983,6	11.605,8	18.863,8	36.917,0	2.896,7	13.705,4	15,4	37,1
Recursos Naturais	Exportações		Importações		Comércio		Saldo		ISaldol/Comércio	
	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005
Mercosul	1.555,6	1.457,5	1.928,7	1.666,0	3.484,3	3.123,6	(373,1)	(208,5)	10,7	6,7
Aladi	440,0	852,8	949,2	1.106,6	1.389,2	1.959,4	(509,2)	(253,8)	36,7	13,0
Nafta	2.298,3	5.735,0	3.301,1	2.861,1	5.599,4	8.596,1	(1.002,8)	2.873,9	17,9	33,4
União Européia	5.217,3	7.009,6	2.944,3	3.103,5	8.161,6	10.113,2	2.273,1	3.906,1	27,9	38,6
Ásia	2.602,2	3.228,3	507,4	777,9	3.109,5	4.006,1	2.094,8	2.450,4	67,4	61,2
Resto do Mundo	3.139,4	6.392,0	2.600,0	3.294,9	5.739,4	9.686,9	539,4	3.097,0	9,4	32,0
Total	15.252,7	24.675,2	12.230,7	12.810,1	27.483,4	37.485,3	3.022,1	11.865,0	11,0	31,7
Trabalho	Exportações		Importações		Comércio		Saldo		ISaldol/Comércio	
	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005
Mercosul	1.201,3	1.295,9	812,1	794,5	2.013,4	2.090,4	389,2	501,4	19,3	24,0
Aladi	489,7	816,3	184,3	92,7	674,0	909,0	305,4	723,6	45,3	79,6
Nafta	1.808,8	3.010,5	1.338,2	1.056,7	3.146,9	4.067,2	470,6	1.953,8	15,0	48,0
União Européia	1.210,9	1.771,6	1.321,7	1.303,2	2.532,6	3.074,7	(110,8)	468,4	4,4	15,2
Ásia	345,3	750,5	1.265,5	1.330,5	1.610,8	2.081,1	(920,2)	(580,0)	57,1	27,9
Resto do Mundo	962,7	2.398,1	211,3	251,6	1.174,1	2.649,7	751,4	2.146,6	64,0	81,0
Total	6.018,7	10.042,9	5.133,1	4.829,1	11.151,8	14.872,0	885,6	5.213,8	7,9	35,1

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Secex

A diminuição do déficit de comércio de produtos primários do Brasil com o Mercosul foi consequência da redução das importações brasileiras. No comércio de produtos primários entre Brasil e Aladi, a pequena queda do déficit ocorre, ao contrário do Mercosul, com aumento de comércio, sendo que as exportações brasileiras aumentaram mais do que as importações. Isto também ocorre com o comércio brasileiro de produtos primários com o Resto do Mundo, sendo que a redução do déficit foi mais expressiva, pois este foi praticamente eliminado. No comércio deste produto com Nafta, União Européia e Ásia, o aumento do superávit deve-se basicamente aos aumentos de exportação.

Os aumentos de exportações brasileiras de produtos primários ocorreram, então, principalmente para os países da União Européia, Ásia e Resto do Mundo, destacando-se soja e carnes de animais bovinos. As importações aumentaram muito menos, e são principalmente dos países do Mercosul, Aladi e Resto do Mundo, destacando-se as compras de óleos brutos de petróleo, gás natural e minérios de cobre.

O aumento do superávit com produtos intensivos em recursos naturais foi resultado de um aumento das exportações com constância do valor importado. O aumento das

exportações ocorreu principalmente com o Nafta, Resto do Mundo, União Européia e Ásia. O saldo comercial com o Nafta e com o Resto do Mundo se alterou, passando de um déficit para um superávit no primeiro caso e aumentando o superávit no segundo. O Brasil foi deficitário no comércio desses produtos com os países do Mercosul e do Aladi e superavitários com as outras regiões. O país, no período mais recente, é um exportador importante de produtos intensivos em recursos naturais para os países desenvolvidos e um grande importador desses produtos do Aladi e do Mercosul. As principais exportações foram açúcares de cana, bagaços e outros resíduos sólidos e pastas químicas de madeira. Já as importações foram principalmente óleos leves e preparações de petróleo, outros óleos de petróleo e cloreto de potássio.

Por fim, os manufaturados intensivos em trabalho tiveram uma elevação no superávit devido ao aumento das exportações e à queda das importações. Esses produtos apresentaram uma grande elevação do superávit com o Nafta e com o Resto do Mundo. As principais exportações foram para estas duas regiões, sendo essencialmente calçados com sola de borracha, couros e peles e outros móveis e suas partes. No caso das importações, as principais origens foram Nafta, União Européia e Ásia, sendo os principais produtos polímeros de etileno, outros tecidos tintos e outros poliésteres.

A análise do tipo de comércio por região mostra que em todas elas, o comércio brasileiro de produtos primários é fundamentalmente unilateral. Porém, a partir de 2003, aumentou expressivamente o peso do comércio bilateral com a Aladi, Resto do Mundo e Nafta (Tabela 18). Nos dois primeiros casos, o aumento do comércio de duas vias aconteceu pela elevação do comércio bilateral vertical inferior. No caso do Nafta aumenta o comércio bilateral horizontal. Assim, a ampliação do comércio brasileiro de produtos primários com Aladi e Resto do Mundo (que como foi visto cresceu muito em exportação e importação, porém reduzindo o déficit) foi fundamentalmente nas duas direções, mas com valor médio das exportações brasileiras bem menor do que o das importações. Já a ampliação do comércio deste tipo de produto com o Nafta (que aumentou o superávit brasileiro com elevação das exportações e redução das importações) foi lograda, em grande medida, por comércio de duas vias com valor médio das exportações brasileiras semelhantes ao das importações.

O fundamental, entretanto, no aumento do superávit brasileiro de produtos primários foi obtido com a União Européia e Ásia. Nestes casos, o comércio continuou sendo, quase que exclusivamente, de uma só direção.

Tabela 18

Comércio Brasileiro de Produtos Primários, Intensivos em Recursos Naturais e Intensivos em Trabalho por Tipo de Comércio e Região (em %)

Primários	Mercosul		Aladi		Nafta		União Européia		Ásia		Resto do Mundo	
	1996-1998	1998-2003-2005	1996-1998	1998-2003-2005	1996-1998	1998-2003-2005	1996-1998	1998-2003-2005	1996-1998	1998-2003-2005	1996-1998	1998-2003-2005
Bilateral Horizontal	24,7	17,7	67,5	18,8	0,6	81,2	39,0	2,5	66,8	27,6	25,0	0,3
Bilateral Vertical Superior	54,0	50,1	15,4	0,9	3,0	4,5	24,2	10,6	15,1	40,8	60,2	0,5
Bilateral Vertical Inferior	21,2	32,1	17,1	80,2	2,6	14,4	36,7	86,9	18,0	31,6	14,8	99,2
Total Bilateral	1,6	1,8	0,4	21,9	5,0	12,8	2,8	1,8	0,9	0,1	1,2	33,0
Total Unilateral	98,4	98,2	99,6	78,1	95,0	87,2	97,2	98,2	99,1	99,9	98,8	67,0
Total Comércio	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Recursos Naturais	Mercosul		Aladi		Nafta		União Européia		Ásia		Resto do Mundo	
	1996-1998	1998-2003-2005	1996-1998	1998-2003-2005	1996-1998	1998-2003-2005	1996-1998	1998-2003-2005	1996-1998	1998-2003-2005	1996-1998	1998-2003-2005
Bilateral Horizontal	47,8	33,4	21,9	59,8	8,7	21,9	15,8	11,2	12,1	9,9	12,1	17,2
Bilateral Vertical Superior	34,9	25,7	47,4	22,5	18,1	24,4	31,7	22,6	43,0	20,2	10,2	22,5
Bilateral Vertical Inferior	17,3	40,9	30,7	17,6	73,3	53,7	52,6	66,3	44,9	69,9	77,7	60,4
Total Bilateral	18,3	19,2	3,5	3,4	13,6	7,9	3,8	3,5	1,6	3,3	4,7	7,6
Total Unilateral	81,7	80,8	96,5	96,6	86,4	92,1	96,2	96,5	98,4	96,7	95,3	92,4
Total Comércio	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Trabalho	Mercosul		Aladi		Nafta		União Européia		Ásia		Resto do Mundo	
	1996-1998	1998-2003-2005	1996-1998	1998-2003-2005	1996-1998	1998-2003-2005	1996-1998	1998-2003-2005	1996-1998	1998-2003-2005	1996-1998	1998-2003-2005
Bilateral Horizontal	43,5	63,8	24,8	40,3	17,5	15,2	12,3	13,6	14,1	9,7	23,1	14,7
Bilateral Vertical Superior	28,9	14,5	43,2	14,6	30,7	22,7	31,3	23,4	60,1	46,8	36,4	30,2
Bilateral Vertical Inferior	27,5	21,6	32,0	45,0	51,7	62,1	56,4	63,0	25,7	43,5	40,5	55,1
Total Bilateral	40,5	47,9	13,7	8,7	10,4	15,7	8,6	12,3	5,3	6,0	4,1	2,7
Total Unilateral	59,5	52,1	86,3	91,3	89,6	84,3	91,4	87,7	94,7	94,0	95,9	97,3
Total Comércio	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Secex

Os produtos intensivos em recursos naturais também apresentam uma elevada unilateralidade do ponto de vista regional, sendo esta menos intensa com o Mercosul. O comércio bilateral de produtos intensivos em recursos naturais do Brasil com esta última região tem uma distribuição mais ou menos equilibrada entre horizontal, vertical superior e inferior, notando-se uma ampliação do peso deste último.

Já os manufaturados intensivos em trabalho têm uma maior bilateralidade, que chega a ser bastante alta com o Mercosul. Neste comércio de duas vias com o Mercosul, o maior peso recai sobre o horizontal. O comércio com esta região quase não se alterou, mantendo-se superavitário. No comércio brasileiro com manufaturados intensivos em trabalho com o Nafta e a União Européia, as exportações aumentaram e as importações diminuíram, e aumentou o peso do comércio bilateral, principalmente o vertical inferior. Portanto, a melhora do saldo brasileiro com estes produtos no comércio com estas regiões foi obtida no comércio de duas vias com valor médio das exportações brasileiras menor do que o das importações. O comércio destes produtos com o Resto do Mundo foge da regra, na medida em que ampliou-se significativamente e na base de um comércio de uma só via, ampliando significativamente o superávit brasileiro.

Em suma, a melhora do saldo de comércio com os produtos tecnologicamente menos sofisticados foi obtido fundamentalmente com o crescimento do comércio unilateral de produtos primários com a União Européia e a Ásia, e de produtos intensivos em recursos naturais com o Nafta, a União Européia, a Ásia e o Resto do Mundo. No caso dos manufaturados intensivos em trabalho, a melhora do saldo foi principalmente obtida através de comércio unilateral com o Resto do Mundo e comércio bilateral vertical inferior com o Nafta.

Manufaturados Intensivos em Economias de Escala, Produzidos por Fornecedores Especializados e Intensivos em P&D

O aumento do superávit de manufaturados intensivos em economias de escala foi resultado de um aumento das exportações e de uma queda das importações. O grande aumento das exportações ocorreu para Nafta, Aladi, União Européia, Ásia e Resto do Mundo. A queda das importações foi para o Mercosul e o Nafta (Tabela 19). O país teve um aumento do superávit com o Nafta, Aladi, Mercosul e Resto do Mundo, a passagem de um déficit para um superávit com a Ásia e uma redução do déficit com a União Européia.

Tabela 19

Comércio Brasileiro de Manufaturados Intensivos em Economias de Escala, Produzidos por Fornecedores Especializados e Intensivos em P&D (valor em US\$ milhões de FOB e taxa em %)

Escala	Exportações		Importações		Comércio		Saldo		ISaldol/Comércio	
	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005
Mercosul	3.281,3	3.365,0	2.464,6	1.337,5	5.745,9	4.702,4	816,7	2.027,5	14,2	43,1
Aladi	1.381,9	2.583,8	72,0	102,9	1.453,9	2.686,7	1.310,0	2.480,9	90,1	92,3
Nafta	2.885,5	7.024,7	2.054,5	1.482,4	4.940,0	8.507,1	831,0	5.542,3	16,8	65,1
União Européia	1.487,5	2.684,3	3.244,5	3.275,9	4.732,0	5.960,2	(1.756,9)	(591,6)	37,1	9,9
Ásia	1.184,6	2.343,2	1.770,5	1.945,7	2.955,1	4.288,9	(585,9)	397,4	19,8	9,3
Resto do Mundo	927,3	2.454,2	316,4	491,4	1.243,6	2.945,6	610,9	1.962,9	49,1	66,6
Total	11.148,1	20.455,1	9.922,4	8.635,8	21.070,6	29.090,9	1.225,7	11.819,3	5,8	40,6
Fornecedor Especializado	Exportações		Importações		Comércio		Saldo		ISaldol/Comércio	
	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005
Mercosul	1.207,9	1.184,5	508,5	312,0	1.716,4	1.496,5	699,4	872,6	40,7	58,3
Aladi	664,8	1.016,4	22,1	8,9	686,8	1.025,3	642,7	1.007,5	93,6	98,3
Nafta	1.695,6	3.229,5	4.101,8	3.637,0	5.797,4	6.866,5	(2.406,3)	(407,5)	41,5	5,9
União Européia	788,6	1.840,8	5.620,2	4.682,2	6.408,8	6.523,0	(4.831,5)	(2.841,4)	75,4	43,6
Ásia	212,1	400,3	1.870,6	2.882,0	2.082,7	3.282,3	(1.658,4)	(2.481,7)	79,6	75,6
Resto do Mundo	381,4	1.040,5	175,9	507,2	557,3	1.547,7	205,4	533,3	36,9	34,5
Total	4.950,4	8.712,0	12.299,1	12.029,3	17.249,4	20.741,4	(7.348,7)	(3.317,3)	42,6	16,0
P&D	Exportações		Importações		Comércio		Saldo		ISaldol/Comércio	
	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005
Mercosul	523,3	887,6	253,7	301,1	777,0	1.188,7	269,6	586,6	34,7	49,3
Aladi	289,6	782,1	30,8	50,9	320,4	833,0	258,8	731,1	80,8	87,8
Nafta	813,7	3.555,8	3.592,9	2.960,5	4.406,6	6.516,3	(2.779,2)	595,3	63,1	9,1
União Européia	390,6	757,4	3.088,3	3.634,1	3.478,9	4.391,6	(2.697,7)	(2.876,7)	77,5	65,5
Ásia	132,8	194,0	2.103,8	4.125,9	2.236,6	4.319,9	(1.971,0)	(3.932,0)	88,1	91,0
Resto do Mundo	210,7	575,6	241,4	543,2	452,1	1.118,8	(30,7)	32,4	6,8	2,9
Total	2.360,7	6.752,5	9.310,8	11.615,8	11.671,5	18.368,3	(6.950,1)	(4.863,2)	59,5	26,5

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Secex

O maior peso das exportações de manufaturados intensivos em escala concentrou-se no Nafta e no Mercosul, embora as outras regiões também sejam um destino importante das exportações brasileiras desses produtos. Alguns exemplos dessas vendas foram outros freios e suas partes e automóveis de passageiros. Já a principal origem das importações foi a União Européia, seguida da Ásia. Os principais produtos importados foram automóveis de passageiros e outras obras de fio de ferro ou aço.

Os manufaturados produzidos por fornecedores especializados tiveram uma redução de seu déficit no período analisado, devido ao aumento das exportações e a constância das importações. O grande aumento das vendas desses produtos ocorreu para Nafta, União Européia, Resto do Mundo e Aladi, principalmente de motores de pistão e engrenagens. Houve queda das importações brasileiras de manufaturados produzidos por fornecedores especializados do Nafta e União Européia e aumento da Ásia, sendo alguns dos principais produtos máquinas e aparelhos e outras partes exclusivas dos motores de pistão. O Brasil só apresentou superávit comercial com estes produtos com o Mercosul, Aladi e Resto do Mundo, sendo as demais regiões deficitárias em ambos os períodos. O Nafta e a União Européia, porém, apresentaram redução do déficit e a Ásia teve aumento deste.

A redução do déficit comercial brasileiro de manufaturados intensivos em P&D foi resultado de um aumento das exportações maior do que o aumento das importações. Houve um aumento expressivo da exportação desses produtos para o Nafta, principalmente de aparelhos de transmissão com aparelho receptor incorporado, aviões e outros medicamentos. No caso das importações, houve elevação da União Européia e da Ásia e redução do Nafta, com destaque também para aparelhos de transmissão com aparelho receptor incorporado, aviões e outros medicamentos. Apesar dessas alterações, essas três regiões são as principais origens de importações de manufaturados intensivos em P&D do Brasil.

Houve melhora no saldo de manufaturados intensivos em P&D com o Nafta (passagem de um déficit para um superávit) e piora no déficit com a União Européia e

com a Ásia. A redução do déficit global desse tipo de produto foi resultado da mudança de saldo com o Nafta.

A elevação do superávit de manufaturados intensivos em economias de escala foi resultado, principalmente, do comércio unilateral, que teve aumento das exportações e queda das importações. No comércio bilateral o aumento das exportações foi inferior, e as importações foram mantidas. O comércio bilateral de manufaturados intensivos em economias de escala foi mais intenso com o Mercosul, em que chegou a ser superior ao comércio unilateral (Tabela 20). No período 1996-1998, o grande peso deste comércio de duas vias era do bilateral horizontal. Já em 2003-2005 este peso recaiu sobre o comércio bilateral vertical inferior. As outras duas regiões em que o comércio de duas vias tiveram um peso significativo, embora menor que no caso do Mercosul, foram Nafta e União Européia, mas em ambos os casos devido ao comércio vertical inferior.

Tabela 20
Comércio Brasileiro de Manufaturados Intensivos em Escala, Produzidos por Fornecedores Especializados e Intensivos em P&D
por Tipo de Comércio e Região (em %)

Escala	Mercosul		Aladi		Nafta		União Européia		Ásia		Resto do Mundo	
	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005
Bilateral Horizontal	65,3	29,3	28,5	64,1	8,3	10,4	21,7	18,9	2,5	15,0	39,8	22,1
Bilateral Vertical Superior	9,8	19,0	52,0	18,5	15,2	13,8	21,9	16,4	41,5	62,4	30,2	39,7
Bilateral Vertical Inferior	24,8	51,8	19,6	17,4	76,5	75,7	56,4	64,7	56,0	22,6	30,0	38,3
Total Bilateral	64,9	60,5	4,3	3,5	24,6	22,2	15,9	22,8	4,3	5,2	5,5	5,1
Total Unilateral	35,1	39,5	95,7	96,5	75,4	77,8	84,1	77,2	95,7	94,8	94,5	94,9
Total Comércio	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Fornecedor Especializado	Mercosul		Aladi		Nafta		União Européia		Ásia		Resto do Mundo	
	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005
Bilateral Horizontal	31,3	19,9	15,8	21,2	7,0	4,5	10,7	20,0	7,1	9,6	10,2	8,2
Bilateral Vertical Superior	32,7	60,9	51,1	40,6	15,4	18,4	17,3	30,4	39,9	54,5	33,4	36,0
Bilateral Vertical Inferior	36,1	19,2	33,1	38,2	77,6	77,2	72,0	49,7	53,0	35,9	56,4	55,9
Total Bilateral	57,1	45,6	4,9	1,8	35,3	48,1	17,3	32,5	5,8	9,6	7,4	7,8
Total Unilateral	42,9	54,4	95,1	98,2	64,7	51,9	82,7	67,5	94,2	90,4	92,6	92,2
Total Comércio	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P&D	Mercosul		Aladi		Nafta		União Européia		Ásia		Resto do Mundo	
	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005	1996-1998	2003-2005
Bilateral Horizontal	12,0	31,5	15,9	10,5	4,2	6,6	12,5	13,6	11,1	17,4	15,8	6,0
Bilateral Vertical Superior	38,3	21,0	24,4	38,9	49,5	57,6	51,7	47,1	63,2	63,4	48,6	24,5
Bilateral Vertical Inferior	49,7	47,6	59,7	50,6	46,3	35,8	35,8	39,3	25,7	19,2	35,7	69,5
Total Bilateral	42,1	31,9	9,6	3,7	15,9	24,8	8,5	15,1	2,4	4,0	7,3	6,5
Total Unilateral	57,9	68,1	90,4	96,3	84,1	75,2	91,5	84,9	97,6	96,0	92,7	93,5
Total Comércio	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Secex

No comércio de manufaturados produzidos por fornecedores especializados, a redução do déficit também foi resultado do comércio unilateral, que apresentou elevação das exportações e diminuição das importações. No comércio bilateral houve aumento de ambos os fluxos. O comércio bilateral deste tipo de produto teve um peso elevado com o Mercosul, com o Nafta e, em 2003-2005 com a União Européia. No primeiro caso,

aumentou o peso do comércio bilateral vertical superior, enquanto nos dois últimos, aumentou o do comércio bilateral vertical inferior.

O comércio brasileiro de manufaturados intensivos em P&D também teve queda de seu déficit devido ao comércio unilateral. No caso do comércio bilateral, o aumento das exportações foi resultado do comércio de duas vias vertical superior e inferior e o aumento das importações devido ao vertical inferior. Este ultimo tipo de comércio foi significativo com o Mercosul, com grande participação do comércio bilateral vertical inferior. A mudança no saldo comercial de manufaturados intensivos em P&D com o Nafta foi resultado do aumento do comércio bilateral vertical superior, que aumentou o peso do comércio bilateral com esta região.

Portanto, o comércio brasileiro com todos os tipos de produtos foi fundamentalmente unilateral. Há diferenças de grau entre os tipos de produtos, porém, mesmo no caso em que o comércio bilateral foi maior, isto é, nos manufaturados intensivos em economias de escala, mais de 70% do comércio foi unilateral extremo, no sentido de que o superávit ou o déficit do comércio com este tipo de produto com as distintas regiões representou pelo menos 82% do volume de comércio.

Esta característica do comércio brasileiro reflete o grau intermediário do desenvolvimento da nossa indústria e a natureza dos processos de integração em que o país tem se envolvido. De um lado, o país é um exportador importante de produtos primários e de manufaturados intensivos em recursos naturais, cujos principais mercados se localizam em países mais desenvolvidos. Por outro, o grau intermediário de desenvolvimento industrial faz do país um exportador importante de produtos industrializados mais elaborados para países industrialmente menos desenvolvidos, e importador desses produtos com maior sofisticação provenientes de países industrialmente mais desenvolvidos. O padrão de comércio brasileiro, portanto, é bastante diferente do que se verifica em áreas de integração econômica de países com grau de industrialização mais avançado e que tem uma dotação menos importante de recursos naturais, onde o comércio de duas vias tem um peso muito maior e as diferenças de grau de desenvolvimento aparecem, em grande medida, na qualidade e nos preços dos produtos comercializados.

O comércio brasileiro com o Nafta foge um pouco dessas características, pois envolve um comércio bilateral de produtos industrialmente mais elaborados entre países com graus de desenvolvimento muito diferentes. Esta peculiaridade está, em grande medida, associada ao intenso comércio dentro de empresas multinacionais americanas, ressaltando o comércio de duas vias vertical inferior, com substancial diferença de valor médio desfavorável ao Brasil. No caso dos manufaturados intensivos em P&D, as exportações da Embraer para o Nafta equilibram a importância relativa do comércio bilateral vertical inferior e superior.

CONCLUSÃO

Num quadro de intenso crescimento do comércio mundial, o Brasil reverteu o déficit de comércio e passou a usufruir de expressivo superávit. A política macroeconômica do país conteve o consumo e o investimento, e neste contexto o aumento das exportações mostrou-se insuficiente para induzir um crescimento mais expressivo do PIB. Desde a desvalorização do Real, em 1999, a política macroeconômica priorizou o combate à inflação, através de uma política monetária contracionista, administrando uma enorme dívida pública, por meio de superávit primário, obtido com alta carga tributária e redução do investimento público. A incerteza provocada pela perspectiva de vitória da oposição na eleição de 2002, e eventual alteração nas linhas de política monetária, perturbou a eficácia desta estratégia, ao motivar uma acentuação da fuga de capitais. O preço do dólar aumentou fortemente, ampliando as possibilidades de aumento da inflação. Diante deste quadro, o novo governo optou por dar continuidade à política macroeconômica, acentuando seus principais aspectos, ao elevar ainda mais o nível das taxas de juros e do superávit primário. Um dos objetivos principais era reverter a subida do preço do dólar. O crescimento do comércio mundial, repercutindo nas exportações brasileiras, num quadro de pouco crescimento do PIB, levou à enorme superávit comercial, que permitiu reduzir a dívida externa e ampliar as reservas internacionais. O preço do dólar diminuiu fortemente, apesar do aumento das reservas, devido ao montante do superávit comercial e às operações no mercado futuro de dólar, motivado pelas altas taxas de juros.

A insuficiência do aumento das exportações para induzir maior crescimento do PIB está relacionada com a pequena participação do comércio no tamanho da economia brasileira e com as características desse comércio, em termos das pautas de exportação e importação, que limitam os efeitos dinâmicos da ampliação do comércio sobre o crescimento do PIB. O Brasil exporta produtos primários e semi-elaborados para países em desenvolvimento, e produtos manufaturados de nível tecnológico intermediário para países em desenvolvimento, importando dos países desenvolvidos produtos manufaturados de alto nível tecnológico, e de países em desenvolvimento produtos primários e semi-

elaborados. A potencialidade de geração de valor agregado e de efeitos dinâmicos do comércio exterior sobre o PIB é tanto maior quanto maior for o nível de sofisticação tecnológica dos produtos exportados vis-à-vis os importados, e quanto maior for o peso das exportações desses produtos para os países desenvolvidos, onde é maior a demanda por esses produtos. As peculiaridades das pautas de exportação e importação não são favoráveis ao crescimento da economia brasileira, mas contêm algum potencial, que pode ser desenvolvido. Essas características do comércio exterior brasileiro, entretanto, não foram alteradas pelo intenso crescimento das exportações.

Na verdade, uma mudança mais profunda do padrão de comércio exigiria alterações na estrutura produtiva da economia brasileira que pressuporiam um nível de investimento muito maior do que o verificado. Tais investimentos teriam que ampliar e melhorar a infra-estrutura, capacitar o país para elaborar produtos de maior elaboração tecnológica, prescindindo de importações, e para consolidar suas exportações de produtos de nível tecnológico intermediário para países em desenvolvimento e ampliar o peso dos produtos tecnologicamente mais sofisticados na pauta de exportação, logrando exportá-los para países desenvolvidos. Isto não quer dizer que as exportações teriam necessariamente que se constituir no motor do crescimento em um país com as dimensões do Brasil. Trata-se apenas de melhorar as pautas de importação e exportação, de modo a obter os saldos comerciais necessários para cobrir os déficits da conta de serviços do balanço de pagamentos, em meio a um crescimento mais intenso do produto, fundamentalmente explicado pela retomada dos investimentos e pelo aumento do consumo.

A simples observação da distribuição do comércio por tipos de produtos mostra que todos os grupos de produtos têm um peso relevante, embora haja diferenças entre eles. O confronto das pautas de exportação e importação traduz as características da estrutura produtiva e revela que o peso no total das exportações é maior do que no das importações no caso de produtos primários, intensivos em recursos naturais, em trabalho e em escala, ocorrendo o contrário com os manufaturados produzidos por fornecedores especializados e intensivos em P&D. Esta observação tem servido para justificar afirmações acerca da debilidade do padrão de comércio do país, em termos de sofisticação tecnológica e agregação de valor. Este argumento é confirmado pelo fato do país ter, em 1998, superávit principalmente com produtos primários e intensivos em recursos naturais, e déficits bem

mais importantes com manufaturados produzidos por fornecedores especializados e intensivos em P&D.

O forte crescimento das exportações, com contenção das importações pelo baixo crescimento do produto, fez aumentar proporcionalmente mais os superávits com manufaturados intensivos em trabalho e em escala, do que com produtos primários e intensivos em recursos naturais, e reduziram fortemente o déficit com manufaturados produzidos por fornecedores especializados e intensivos em P&D. Antes de qualquer conclusão na direção de ter havido uma melhora no padrão de comércio da economia brasileira, é preciso uma análise mais detalhada deste comércio, levando em conta uma desagregação maior dos tipos de produtos e dos países de origem e destino das exportações.

A distribuição regional do comércio não proporciona indicações tão claras como a dos tipos de produtos sobre a debilidade do nosso padrão de comércio, porque regiões como a União Européia, que tinham, em 1998, um peso maior das exportações brasileiras do que em nossas importações, exportam produtos para o Brasil de natureza diferente dos produtos que importam do nosso país. As mudanças nos saldos com cada uma das regiões, entretanto, sugerem uma melhora no padrão de comércio brasileiro, pois os superávits aumentam com todas as regiões, e onde havia déficit passa a haver superávits, destacando-se neste caso o Nafta e o Resto do Mundo. Novamente, é necessária uma análise do comércio com uma desagregação maior dos produtos, levando em conta os países de origem das importações e de destino das exportações.

A análise do comércio, utilizando a metodologia de Fontagné e Freudenberg, mostra que o comércio brasileiro era e continua fundamentalmente unilateral, ou seja, a maior parte do comércio nacional envolve déficit ou superávit de mais de 82%, considerando produtos e regiões específicas. Isto ocorreu não somente com os produtos primários e os intensivos em recursos naturais e em trabalho, mas também com os manufaturados intensivos em escala, produzidos por fornecedores especializados e intensivos em P&D. O país exporta esses manufaturados com alguma sofisticação tecnológica para países em desenvolvimento e importa este tipo de produto com maior sofisticação tecnológica de países desenvolvidos.

Nos países desenvolvidos e nos países em desenvolvimento que melhor aproveitaram a situação internacional, o crescimento do comércio envolveu ampliação da participação do comércio intra-industrial, refletindo o aumento da importância do intercâmbio dos próprios países desenvolvidos. Este comércio permitiu ampliar a variedade de produtos e aproveitar melhor as economias de escala e de aprendizado tecnológico, contribuindo para o desenvolvimento dessas economias. Este padrão de comércio favorece a agregação de valor e permite que uma intensificação do comércio tenha um forte impacto sobre o crescimento dessas economias.

O padrão do comércio brasileiro não tem essas características. O país importa produtos de alto conteúdo tecnológico e valor agregado dos países mais desenvolvidos e exporta para estes produtos de menor valor agregado e sofisticação tecnológica. São para países menos desenvolvidos que o Brasil consegue exportar produtos com alguma sofisticação tecnológica e valor agregado. Isto se reflete não somente na predominância da unilateralidade do comércio brasileiro, mas também no fato de que, quando o comércio de duas vias tem alguma importância, tem prevalecido o comércio vertical inferior, ou seja, aquele em que os produtos exportados pelo Brasil têm um valor unitário bem menor do que os importados.

Este padrão de comércio não impediu que, em circunstâncias favoráveis do comércio mundial, o país fosse capaz de reverter um déficit de comércio e obter um expressivo superávit comercial. O crescimento das exportações, entretanto, teve pouco impacto sobre o valor agregado dos setores exportadores e limitada contribuição para o crescimento global da economia brasileira. Este crescimento do PIB tem sido muito pequeno por conta da política macroeconômica, que tem limitado o investimento e o consumo doméstico, contribuindo para a obtenção do expressivo superávit comercial. A recuperação progressiva do valor do salário mínimo, o crescimento do emprego formal, reajustes salariais acima da inflação, tem aumentado a massa de salários, e a implementação de mecanismos especiais de crédito ao consumo (por exemplo o crédito consignado com desconto na folha de pagamento, que permite a cobrança de uma menor taxa de juros) provocou uma retomada do consumo em 2006. Uma alteração mais substantiva do quadro desfavorável ao crescimento da economia brasileira, entretanto, exige uma modificação da política macroeconômica, para que seja possível aumentar o

investimento e dar continuidade ao crescimento do consumo doméstico. Além disso, será também importante que a retomada dos investimentos altere a estrutura produtiva da economia nacional, de modo, de um lado recuperar a infra-estrutura, e de outro permitir melhorar o padrão de comércio, afim de que o crescimento das exportações e eventual substituição de importações permitam contornar restrições de divisas, que poderiam ocorrer com um crescimento mais intenso do produto nacional.

A relação entre comércio e crescimento, portanto, não é simples e automática, sendo necessária a realização de investimentos, não somente na infra-estrutura do país, mas também em substituição de importações e na diversificação da pauta exportadora, com maior transformação industrial e agregação de valor na economia. O estudo do assunto ressalta a importância do conteúdo do comércio. A inserção mundial do Brasil não permitiu ao país aproveitar todas as oportunidades, porque não ocorreram os investimentos necessários, mas ao menos o país foi capaz de obter saldo positivo da conta corrente do balanço de pagamentos, reduzindo assim sua vulnerabilidade externa. A expansão das exportações brasileiras, entretanto, não se restringiu à produtos primários e intensivos em recursos naturais. A análise mais detalhada das pautas de comércio indica alguma potencialidade do país para melhorar sua inserção internacional se for capaz de realizar os investimentos necessários.

Pela literatura, sabemos que houve aumento do comércio de manufaturados entre os países, e que boa parte destas trocas são feitas dentro das grandes corporações. Essas multinacionais passaram a ter uma produção mais dispersa geograficamente, com as regiões se especializando em determinados produtos. A metodologia utilizada no trabalho, ao avaliar o tipo do comércio brasileiro, pode examinar o quanto o Brasil está inserido neste comércio de manufaturados. Notamos que prevaleceu o comércio unilateral e que o pouco comércio bilateral foi fundamentalmente vertical inferior. O resultado seria uma menor contribuição para a agregação de valor da economia. Porém, é importante observar que no pequeno peso do comércio bilateral, há uma participação não desprezível do comércio horizontal ou mesmo do vertical superior, em manufaturados intensivos em economias de escala, produzidos por fornecedores especializados e intensivos em P&D. Além disso, este comércio realizou-se com países do Nafta, União Européia e Ásia.

Assim, apesar do comércio de duas vias ainda ser pequeno e prevalecer neste comércio o comércio inferior, quando se abre por categoria e por região, notamos que existem formas de inserção mais ricas, com potencial dinamizador para o crescimento, que podem ser desenvolvidas se forem realizados os investimentos necessários. Além disso, é melhor para o país se inserir no comércio bilateral, mesmo que seja num comércio inferior, do que não participar deste tipo de comércio. Dessa maneira, podemos concluir que, apesar do comércio brasileiro não apresentar atualmente as características mais favoráveis para o crescimento e o desenvolvimento da economia nacional, é possível melhorar a situação havendo investimentos. Cabe ao país conseguir aprofundar sua inserção nestes setores e investir na continuação do desenvolvimento industrial para que o Brasil volte a crescer, com um comércio que contribua para o dinamismo da economia.

BIBLIOGRAFIA:

- AKYÜZ, Yilmaz (2005) **Impasses do Desenvolvimento**. Novos Estudos, Cebrap, nº 72.
- BELLUZZO, Luiz Gonzaga & ALMEIDA, Júlio Gomes de (2002) **Depois da Queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- CARDOSO de MELLO, João Manuel (1992) **Conseqüências do Neoliberalismo**. Economia e Sociedade, Revista do Instituto de Economia da Unicamp.
- CARNEIRO, R. (2002) **Desenvolvimento em Crise: a economia brasileira no último quarto do século XX**. São Paulo: Editora UNESP, IE-Unicamp.
- CHIARLONE, Stefano (2000a) **Import Demand with Product Differentiation: disaggregated estimation of italian sectoral imports**. CESPRI, WP nº 113. Disponível em: <http://www.cespri.uni-bocconi.it/> e acessado em 01/01/2005.
- CHIARLONE, Stefano (2000b) **Trade of Quality Differentiated Goods and Import Elasticity**. CESPRI, WP nº 112. Disponível em: <http://www.cespri.uni-bocconi.it/> e acessado em 01/01/2005.
- CHIARLONE, Stefano (2000c) **Evidence of Product Differentiation and Relative Quality in Italian Trade**. CESPRI, WP nº 114. Disponível em: <http://www.cespri.uni-bocconi.it/> e acessado em 01/01/2005.
- CIMOLI, Mario & CORREA, Nelson (2005) *La Apertura Comercial y la Brecha Tecnológica en América Latina: una “trampa de bajo crecimiento”*. In OCAMPO, José Antonio (org) **Más Allá de Las Reformas: dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica**. CEPAL, Alfaomega.
- CIMOLI, Mario & DOSI, Giovanni (1995) **Technological Paradigms, Patterns of Learning and Development: an introductory roadmap**. Journal of Evolutionary Economics.

- CIMOLI, M., PORCILE, G., PRIMI, A. & VERGARA, S. (2005) **Cambio Estructural, Heterogeneidad Productiva y Tecnología en América Latina**. Texto apresentado no Seminário “Industrialização, Desindustrialização e Desenvolvimento”, FIESP.
- COUTINHO, L. & BELLUZZO, L.G. (1996) *Desenvolvimento e Estabilização sob Finanças Globalizadas*. **Economia e Sociedade**, nº 07, dezembro.
- COUTINHO, L. & BELLUZZO, L.G. (1998) “*Financeirização*” da Riqueza, Inflação de Ativos e Decisões de Gasto em Economias Abertas. **Economia e Sociedade**, nº 11, setembro.
- COUTINHO, Luciano, HIRATUKA, Célio & SABBATINI, Rodrigo (2003) **O Desafio da Construção de uma Inserção Externa Dinamizadora**. Seminário Brasil em Desenvolvimento, Rio de Janeiro.
- COUTINHO, Luciano & FERRAZ, João Carlos (1994) **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**. Campinas-SP: Papirus.
- DOSI, Giovanni & SOETE, Luc (1988) *Technical Change and International Trade*. In: DOSI, G. et al. **Technical Change and Economic Theory**. Londres, Pinter.
- FONTAGNÉ, Lionel & FREUDENBERG, Michael (1997) **Intra-Industry Trade Methodological Issues Reconsidered**. Working Papers Released by CEP II, document de travail nº 97-01.
- FONTAGNÉ, Lionel, FREUDENBERG, Michael & PÉRIDY, Nicolas (1998) **Intra-Industry Trade and The Single Market: quality matters**. Published in CEPR Discussion Paper nº 1959.
- FONTAGNÉ, Lionel, FREUDENBERG, Michael & ÜNAL-KESENCI, Deniz (1999) **Trade in Technology and Quality Ladders: where do EU countries stand?** International Journal of Development Planning Literature, 14 (4).

- FFRENCH-DAVIS, Ricardo (2005) **Reformas para América Latina: después del fundamentalismo neoliberal**. Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.
- HIRATUKA, Célio (2002) **Empresas Transnacionais e Comércio Exterior: uma análise das estratégias das filiais brasileiras no contexto de abertura econômica**. Campinas, SP: Unicamp (Tese de Doutorado).
- HOLLAND, M. & XAVIER, C.L. (2005) **Dinâmica e Competitividade Setorial das Exportações Brasileiras: uma análise de painel para o período recente**. Revista de Economia e Sociedade, n° 24, janeiro/junho, IE-Unicamp.
- IEDI (2005) **Ocorreu uma Desindustrialização no Brasil?** Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, novembro.
- KATZ, Jorge (2000) **Cambios en la Estructura y Comportamiento del Aparato Productivo Latinoamericano en Los Años 1990: después del “consenso de Washington”, ¿qué?** Santiago de Chile: Red de Reestructuración y Competitividad. Cepal.
- LALL, Sanjaya, WEISS, John & ZHANG, Jinkang (2005) **The ‘Sophistication’ of Exports: a new measure of product characteristics**. ABD Institute Discussion Paper n° 23.
- LAPLANE, Mariano, COUTINHO, Luciano & HIRATUKA, Célio (2003) **Internacionalização e Desenvolvimento da Indústria no Brasil**. São Paulo: Editora Unesp; Campinas, SP: Instituto de Economia da Unicamp.
- LAPLANE, Mariano & SARTI, Fernando (1997) **Investimento Direto Estrangeiro e a Retomada do Crescimento Sustentado nos Anos 90**. Economia e Sociedade, n° 08. Campinas: IE-Unicamp.
- LAPLANE, Mariano & SARTI, Fernando (2006) Prometeu Acorrentado: o Brasil na indústria mundial. In: CARNEIRO, Ricardo (org) **A Supremacia dos Mercados e a Política Econômica do Governo Lula**. São Paulo: Editora UNESP.

- LUGONES, Gustavo (2001), "**Teorías del Comercio Internacional**", Carpeta de Trabajo de la Universidad Virtual de Quilmes, UNQ-UVQ, julio.
- MACHINEA, José Luis & VERA, Cecília (2006) **Comercio, Inversión Directa y Políticas Productivas**. Informe y Estudios Especiales, serie 16, Cepal, Santiago de Chile.
- McCOMBIE, J.S.L. & THIRLWALL, A.P. (1994) **Economic Growth and the Balance-of-Payments Constraint**. London: St. Martin's Press.
- MEDEIROS, Carlos Aguiar & SERRANO, Franklin (2001) *Inserção Externa, Exportações e Crescimento no Brasil*. In: FIORI, José Luis (org) **Polarização Mundial e Crescimento**. Petrópolis, RJ: Vozes.
- MORA, Carmen Díaz (s.d.) **The Role of Comparative Advantage in Trade Within Industries: a panel data approach for the European union**. Departamento de Economía y Empresa, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidade de Castilla-La Mancha.
- MOREIRA, M.M. & CORREA, P.G. **Abertura Comercial e Indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo**. Revista de Economia Política, vol. 17, 1997.
- MORTIMORE, Michael & PERES, Wilson (2001) **La Competitividad Empresarial em América Latina y el Caribe**. Revista de la Cepal 74, agosto.
- NASSIF, André (2006) **Há evidências de Desindustrialização no Brasil?** Texto para Discussão do BNDES, nº 108, Rio de Janeiro.
- OCAMPO, José Antonio (2005) *La Búsqueda de La Eficiencia Dinámica: dinámica estructural y crecimiento económico en los países en desarrollo*. In: OCAMPO, José Antonio (org) **Más Allá de Las Reformas: dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica**. CEPAL, Alfaomega.

PALMA, Gabriel (2003) **Four Sources of “De-industrialisation” and a New Concept of the “Dutch Disease”**. Faculty of Economics and Politics, University of Cambridge, mayo.

PALMA, Gabriel (2004) *Gansos Voadores e Patos Vulneráveis: a diferença de liderança do Japão e dos Estados Unidos, no desenvolvimento do Sudeste Asiático e da América Latina*. In: FIORI, José Luis (org) **O Poder Americano**. Petrópolis, RJ: Vozes.

POSSAS, Mario Luiz (1987) **A dinâmica da Economia Capitalista: uma abordagem teórica**. Editora Brasiliense.

PRATES, Daniela Magalhães (2006) *A Inserção da Economia Brasileira no Governo Lula*. In: CARNEIRO, Ricardo (org) **A Supremacia dos Mercados e a Política Econômica do Governo Lula**. São Paulo: Editora UNESP.

SARTI, Fernando & SABBATINI, Rodrigo (2003) *Conteúdo Tecnológico do Comércio Exterior Brasileiro*. In: VIOTTI, Eduardo Baumgratz & MACEDO, Mariano de Matos (org) **Indicadores de Ciência, Tecnologia e Inovação no Brasil**. Campinas-SP: Editora Unicamp.

THIRLWALL, A. P. (2000) **Alternative Approaches to the Analysis of Economic Growth**. Based on Lectures given at the National University of Mexico, September.

UNCTAD (2002) **Trade and Development Report**. United Nations Conference on Trade and Development. Genebra: ONU.

ANEXO

Países que Pertencem a Cada uma das Regiões						
Mercosul	Argentina Paraguai Uruguai					
Nafta	Canadá Estados Unidos México					
Aladi	Bolívia Chile Colômbia	Equador Peru Venezuela				
União Européia	Alemanha	França	Portugal			
	Áustria	Grécia	Reino Unido			
	Bélgica	Irlanda	Suécia			
	Dinamarca	Itália	Suíça			
	Espanha	Luxemburgo				
	Finlândia	Países Baixos				
Ásia	China	Indonésia				
	Taiwan (Formosa)	Japão				
	Coréia do Sul	Malásia				
	Filipinas	Singapura				
	Hong Kong	Tailândia				
Resto do Mundo	Afeganistão	Camarões	Guam	Madeira, Ilha da	Paquistão	Suazilândia
	Albânia	Canárias, Ilhas	Guatemala	Malavi	Panamá	África do Sul
	Burkina Faso	Casaquistão	Guiana francesa	Maldivas	Polinésia Francesa	Sudão
	Andorra	Catar	Guiné	Mali	Polônia	Suriname
	Angola	Chipre	Guiné Equatorial	Malta	Porto Rico	Tadjiquistão
	Anguilla	Cocos-Keeling, i.	Guiné -Bissau	Marianas do Norte	Quênia	Tanzânia
	Antigua Barbuda	Comores	Guiana	Marrocos	Quirguízia	Djibuti
	Antilhas Holandesas	Congo	Haiti	Marshall, Ilha	Rep.Centro Africana.	Chade
	Arábia Saudita	Coréia do Norte	Honduras	Martinica	Rep.Dominicana	Tcheca, República.
	Argélia	Costa do Marfim	Hungria	Maurício	Reunião	Timor Oriental
	Armenia	Croácia	Iêmem	Mauritânia	Zimbabue	Togo
	Aruba	Costa Rica	Índia	Moldávia	Romênia	Tonga
	Austrália	Coveite	Iraque	Mônaco	Ruanda	Trinidad e Tobago
	Azerbaijão	Cuba	Irã	Mongólia	Rússia	Tunísia
	Bahamas	Benin	Islândia	Micronésia	Salomão, Ilhas	Turcas e Caicos
	Barein	Dominica	Israel	Montserrat	Saara Ocidental	Turcomenistão
	Bangladesh	Egito	Iugoslávia	Moçambique	El Salvador	Turquia
	Barbados	Enitréia	Jamaica	Namíbia	Samoa	Ucrânia
	Belarus	Emirados Árabs	Jordânia	Nepal	Samoa Americana	Uganda
	Belize	Eslovênia	Kiribati	Nicarágua	S.Crist.e Nevis	Uzbequistão
	Bermudas	Eslovaca, Rep.	Laos	Níger	San Marino	Vietnã
	Mianma	Estônia	Lesoto	Nigéria	São Vicente	Virgens, Ilh. Br.
	Bosnia-Herzegovina	Etiópia	Letônia	Norfolk, Ilha	Santa Helena	Virgens, Ilh. Eua
	Botswana	Feroe, Ilhas	Líbano	Noruega	Santa Lúcia	Fiji
	Brunei Darussalam	Gabão	Libéria	Nova Caledônia	S.Tomé e Príncipe	Wake, Ilha
	Bulgária	Gâmbia	Líbia	Papua Nova Guiné	Senegal	Congo
	Burundi	Gana	Liechtenstein	Nova Zelândia	Seychelles	Zâmbia
	Butão	Geórgia	Lituânia	Vanuatu	Serra Leoa	Prov.Nav.e Aeron
	Cabo Verde	Gibraltar	Macau	Omã	Síria	
	Cayman, Ilhas	Granada	Macedônia	pacif.il.dos eua	Somália	
	Camboja	Guadalupe	Madagascar	Palau	Siri Lanka	