



1290004372

TCC/UNICAMP
AL64c
IE

Rodrigo de Souza Almeida
RA 046302

CEDOC - IE - UNICAMP

**COMÉRCIO EXTERIOR POR INTENSIDADE TECNOLÓGICA: INSERÇÃO
DO BRASIL NO COMÉRCIO MUNDIAL E COMPARAÇÃO COM OUTROS
PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO**

2 35 50 210 20 20

Monografia apresentada para o Curso de Ciências Econômicas, da Universidade Estadual de Campinas, como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Economia.

CEDOC - IE - UNICAMP

Orientador: Prof. Dr. Célio Hiratuka

UNICAMP
2009

TCC/UNICAMP
AL64c
1290004372/IE

À Banca Examinatória

Monografia para o Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Estadual de Campinas.

Título: COMÉRCIO EXTERIOR POR INTENSIDADE TECNOLÓGICA: INSERÇÃO DO BRASIL NO COMÉRCIO MUNDIAL E COMPARAÇÃO COM OUTROS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

Autor: Rodrigo de Souza Almeida

Orientador: Prof. Dr. Célio Hiratuka

Formaram parte da Banca:

Prof. Dr. Célio Hiratuka
Instituto de Economia – UNICAMP

Prof. Dr. Fernando Sarti
Instituto de Economia – UNICAMP

Campinas, 26 de Novembro de 2009

Agradeço a meu orientador Célio pelo incentivo e pela confiança depositada em mim, assim como por toda ajuda durante o desenvolvimento desta monografia. Agradeço especialmente também à Carolina Baltar e à Milena Pecoral por toda ajuda dispendida durante esta monografia, assim como pelos constantes incentivos.

RESUMO

Durante aos vinte anos que se estendem de 1986 a 2006 o valor do comércio mundial, em termos de exportação, cresceu a uma média de mais de 8% a.a.. No entanto, tem havido consideráveis diferenças entre as taxas de crescimento dos produtos individuais. Entre os 260 produtos cobertos por essa análise, alguns cresceram a taxas duas vezes mais rápidas do que a média geral, enquanto outros declinaram em valor absoluto. O que se nota é que geralmente, o comércio de manufaturas intensivas em tecnologia tem aumentado mais rapidamente que o dos produtos intensivos em trabalho, ou manufaturas não intensivas em tecnologia e *commodities* primárias. Porém, considerando as regiões comerciais, algo que ainda se pode notar é a preponderância dos produtos com baixo nível tecnológico nas exportações da América Latina. Aparentemente, a região não sofreu as mesmas transformações que a Ásia vem sofrendo – pelo menos não na mesma velocidade. As conseqüências de não seguir as tendências comerciais do mundo são diversas, e pode-se dizer até mesmo incertas.

Palavras-chave: comércio, nível tecnológico das exportações, desempenho comercial América Latina e Ásia.

ABSTRACT

From 1986 to 2006 the trade value in the world has, in terms of exports, risen at an average of about 8% per year. Nonetheless, there have been very significant differences between the growths of exports of the different products. Amongst the 260 considered in the analyses, some has grown twice as fast as the average, meanwhile other has declined. It is perceptible that the more technological products, like industrial products, have grown faster than the intensive in labour products, less intensive in technology or commodities in general. Hence, considering the economical regions, something vital to be noticed is that the majority of Americas Latina's exports is consisted of products not intensive in technology. Apparently, the region has not been through the same transformations Asia has been to – or, at least not at the same intensity. The consequences of striding away from the pattern that has been established in trade are indeed worrying to a country.

Keywords: trade, technological level of he exports, commercial development of Latin America and Asia.

SUMÁRIO

RESUMO	4
I. INTRODUÇÃO	6
II. CARACTERIZAÇÃO GERAL DO COMÉRCIO RECENTE	8
II.1 AS TENDÊNCIAS DO COMÉRCIO MUNDIAL NO PERÍODO 1996 – 2006	8
II.2 AS DIVERGÊNCIAS ENTRE AS CATEGORIAS	14
III. ANÁLISE DA DEMANDA DOS PRODUTOS	15
IV. O COMÉRCIO NAS REGIÕES EM DESENVOLVIMENTO	19
IV.1 – UMA INTRODUÇÃO PARA AS REGIÕES COMERCIAIS	19
IV.2 – O CONTEXTO HISTÓRICO E O DESENVOLVIMENTO DOS PAÍSES SELECIONADOS.....	24
IV.3 – UMA ANÁLISE EMPÍRICA DAS EXPORTAÇÕES DOS PAÍSES SELECIONADOS.....	26
V. A DINÂMICA DOS MERCADOS	41
VI. CONCLUSÃO.....	47
VII. BIBLIOGRAFIA.....	50
VIII. ANEXOS	54
VIII.1 ANEXO 1	54
VIII.2 ANEXO 2	56
VIII.3 ANEXO 3	58

I. INTRODUÇÃO

Uma característica importante – e pode-se dizer até mesmo ímpar - do comércio mundial nas três últimas décadas é a crescente participação dos países ditos em desenvolvimento nos fluxos mundiais. Entre 1970 e os primeiros anos da década de 2000 o valor transacionado pelos países em desenvolvimento através do comércio cresceu a uma taxa média anual de 12%, enquanto o do mundo cresceu a uma taxa de média de 10% a.a. (UNCTAD, 2002a). Dessa forma, o resultado foi um aumento do *market-share* dos países em desenvolvimento em detrimento dos demais, passando de responsáveis por menos de um quarto para aproximadamente um terço em valor do comércio mundial. Ademais, essa tendência tem sido acompanhada por uma profunda – e também rápida – transformação na composição da pauta exportadora desses países. Ou seja, eram exportadores basicamente de produtos de baixa intensidade tecnológica – tais quais *commodities* primárias e produtos intensivos em mão de obra e recursos naturais –, enquanto mais recentemente esses países têm se tornado, cada vez mais, exportadores de produtos manufaturados intensivos em tecnologia.

Durante esse mesmo período foi difundida através da globalização a crença de que uma maior integração entre os países no âmbito comercial criaria condições favoráveis ao crescimento dos países em desenvolvimento, e assim, permitiria a eles reduzir o hiato de desenvolvimento econômico entre eles próprios e os países já industrializados. Dessa forma, nas últimas décadas, muitos países em desenvolvimento (mas não só eles) implementaram reformas econômicas e políticas liberalizantes, configurando um novo cenário mundial. Como consequência, o comércio entre países aumentou mais intensamente que a produção global, destacando-se o comércio intra-industrial e intra-empresa. Estes por sua vez foram influenciados pelo crescente espaço para ação das grandes empresas transnacionais, dos fluxos de IDE (Investimento Direto Estrangeiro) e do próprio comércio, possibilitados todos pelo movimento de liberalização e desregulamentação produtiva e financeira, concretizando uma maior atuação das redes internacionais de produção, ou seja, uma maior integração dos mercados e alocação de diferentes fases produtivas em diversas localidades geográficas, tornando a exportação/importação de partes, componentes e produtos finais muito mais freqüente. (Mortimore et. all, 2001).

No presente relatório será discutida a evolução e as características do comércio mundial, tanto referentes às mudanças na pauta de exportação, como tendências do período de 1996 a 2006. Ademais, pretende-se analisar o dinamismo quanto à taxa de crescimento da demanda pelos produtos selecionados, tanto segundo a categoria tecnológica a que pertencem como dos próprios produtos. A

partir da revisão da literatura sobre o tema e da análise das principais fontes de informação disponíveis, serão apresentadas ao longo do texto as trajetórias seguidas pelo comércio mundial no decênio 1996-2006. Comparativamente a isso, serão analisadas as pautas de exportação da América Latina e Ásia, e também será tentado averiguar como tem sido a inserção dessas regiões no comércio global. Em uma segunda instância analisar-se-á também a evolução dos mercados importadores, classificando-os quanto à expansão e também quanto às mudanças estruturais de suas pautas durante o período em questão. Dessa maneira, será possível analisar qual tem sido o desempenho comercial brasileiro (comparativamente a outros países em desenvolvimento) frente às mudanças de demanda mundial, tanto no que se refere aos mercados como aos produtos.

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 a capacidade competitiva da indústria brasileira, assim como a sua evolução recente.

II. CARACTERIZAÇÃO GERAL DO COMÉRCIO RECENTE

Durante aos vinte anos que se estendem de 1985 a 2005 o valor do comércio mundial, em termos de exportação, cresceu a uma média de mais de 8% a.a.. No entanto, tem havido consideráveis diferenças entre as taxas de crescimento dos produtos individuais. Entre os 260¹ produtos cobertos por essa análise, alguns cresceram a taxas duas vezes mais rápidas do que a média geral, enquanto outros declinaram em valor absoluto. A relevância disso repousa sobre o fato de que variações das taxas de crescimento para produtos diferentes têm também significado consideráveis mudanças na composição do comércio internacional. E essas mudanças não têm ocorrido de forma lenta, mas muito pelo contrário, como se verá no decorrer deste relatório que compreende a análise de dez anos.

Geralmente, o comércio de manufaturas intensivas em tecnologia tem aumentado mais rapidamente que o dos produtos intensivos em trabalho, ou manufaturas não intensivas em tecnologia e *commodities* primárias; apesar de alguns produtos dessas últimas categorias terem também demonstrado um expressivo dinamismo (como é o caso de alguns produtos minerais como o cobre e o ferro). Essas diferenças não podem ser explicadas isoladamente em termos de diferenças em elasticidade-renda ou mudanças nas vantagens comparativas, apesar destas serem essenciais na análise. Políticas governamentais para aumentar o acesso a mercados também aparecem como tendo um papel fundamental, principalmente após a Rodada Uruguai do GATT (1994) que mudou significativamente as ditas “regras do comércio” com a criação da OMC (Organização Mundial do Comércio) e com uma mudança da ênfase presente até então em todas as rodadas de tratamento diferencial e especial aos países em desenvolvimento.

II.1 As tendências do comércio mundial no período 1996 – 2006

Algo importante a ser salientado é que a análise deste relatório é baseada nos dados em valores correntes (US\$ FOB). Isso, pois, há evidências empíricas que sugerem que ao se fazer um *rank* dos produtos segundo a taxa de crescimento, a imensa maioria não se alteraria ao não levar em conta as diferenças dos preços nos respectivos períodos ou mesmo o *quantum* (ver Anexo 2, UNCTAD, 2002a). Além do mais, uma gama bastante grande dos produtos não apresenta dados separados em preço e quantidade, o que tornaria a análise conjunta bastante difícil de ser alcançada. Ademais, é importante

¹ Classificação SITC, revisão 3, a 3 dígitos.

salientar que se está trabalhando com apenas 104 países como *proxy* do mundo. Apenas esses 104 países disponibilizaram os dados comerciais para os dois anos analisados (1996 e 2006), assim, somente eles foram escolhidos para que pudesse ser montado um painel comparativo entre os dois anos. Comparativamente aos dados fornecidos pela Organização Mundial do Comércio, as exportações desses 104 países representam 96,5% das exportações mundiais em 1996 e 93,5% em 2006.

Os dados empíricos deste trabalho dão suporte à informação da literatura especializada de que o comércio mundial tem apresentado tendências transformadoras quanto à composição de seus fluxos. Segundo a Tabela 1, pode-se perceber que a composição da pauta de exportação mundial tem se modificado significativamente. Em geral, produtos com menor nível tecnológico perderam participação na pauta em detrimento dos com maior nível. A categoria *commodities* primárias, que representava 12,7% da pauta em 1996, perdeu 2 pontos percentuais atingindo uma participação de 10,7% em 2006. Já os produtos intensivos em trabalho e recursos naturais, que representavam 15,5% das exportações mundiais em 1996, foram reduzidos para 11,7% no decênio. A categoria que compreende as manufaturas de baixa intensidade tecnológica permaneceu praticamente estagnada em termos de participação da pauta (5,5% em 1996 e 5,9% em 2006); e a de média intensidade tecnológica perdeu espaço, passando de 33,0% da pauta em 1996 para 30,7% em 2006. Em contrapartida, a categoria que representa os produtos de alta intensidade tecnológica aumentou seu *market-share* dentro da pauta de 21,9% para 23,9%. Fato este que confirma a existência de dinamismos distintos quanto ao crescimento, pelo menos das categorias pelas quais os produtos foram classificados.

A variação do desempenho do grupo petróleo e outros insumos energéticos foi também bastante expressiva (6,9% em 1996 e 12,1% em 2006), porém, é fato comum que grande parte dessa variação é resultante das tendências altistas dos preços do petróleo e seus derivados e não necessariamente de seu maior peso em termos de *quantum*.

Tabela 1 - Pauta de Exportação Mundial* Segundo a Intensidade Tecnológica (1996 - 2006), em %

Categoria	1996	2006
Commodities Primárias	12,7	10,7
Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	15,5	11,7
Baixa Intensidade	5,5	5,9
Média Intensidade	33,0	30,7
Alta Intensidade	21,9	23,9
Não classificados	4,6	4,9
Petróleo e Outros Insumos Energéticos	6,9	12,1
TOTAL	100,0	100,0

* 104 países selecionados

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

O mesmo resultado pode ser observado através do desempenho das taxas médias de crescimento anuais das exportações (Tabela 2). Pode-se verificar que neste período algumas categorias de produto apresentaram maior dinamismo do que outras em termos de demanda. Por exemplo, as categorias *commodities* primárias e produtos intensivos em trabalho e recursos naturais tiveram uma taxa de crescimento média anual de 6,6% e 5,4%, respectivamente; ou seja, ambas tiveram um desempenho quanto ao crescimento inferior à média da taxa de crescimento média do comércio mundial no mesmo período, que foi de 8,3% a.a.. Como já era esperado, dada a sua perda de espaço na pauta mundial as manufaturas com média intensidade tecnológica também tiveram um desempenho abaixo da média mundial quanto às taxas de crescimento, a média do grupo foi de 7,6% a.a., o que justifica o resultado apresentado na Tabela 1. Por outro lado, a categoria que compreende as manufaturas intensivas em tecnologia tiveram uma taxa de crescimento média anual de 9,3%, o que demonstra que, de fato, esses produtos – pelo menos em média – tiveram um dinamismo superior à média dos demais.

Porém, como já dito, não se pode explicar o dinamismo das categoriais apenas com base na elasticidade-renda ou mudanças nas vantagens comparativas. No caso das *commodities* primárias e dos produtos intensivos em trabalho e recursos naturais há ainda um protecionismo evidente como uma das causas do pouco dinamismo. Os países desenvolvidos adotam diversas estratégias para reduzir as importações desses produtos, tais quais barreiras tarifárias e não tarifárias (com ênfase para as fitosanitárias), além de subsídios como os providos a produtores de países membros da OCDE, que acabam por minar as oportunidades de exportação desses bens (que são majoritariamente exportados pelos países em desenvolvimento).

**Tabela 2 - Taxa de Crescimento Média Anual
das Exportações Mundiais* (1996 - 2006), em %**

Categoria	Valor
Commodities Primárias	6,6
Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	5,4
Baixa Intensidade	9,2
Média Intensidade	7,6
Alta Intensidade	9,3
Não classificados	9,1
Petróleo e Outros Insumos Energéticos	14,6
TOTAL	8,3

* 104 países selecionados

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

Porém, algo que as informações acima não mostram, e que é de extrema relevância, é o quanto cada categoria contribuiu para o crescimento total do comércio no período. Pela contribuição ao crescimento vê-se que a contribuição das categorias alta e média intensidade tecnológica juntas foi de 54,4% do crescimento total do comércio nesses dez anos analisados. Destarte, apesar de não terem tido taxas de crescimento tão superiores à do comércio geral – nota-se, inclusive, que a taxa de crescimento média da categoria média intensidade tecnológica foi inferior à média geral –, essas duas categorias foram as grandes impulsionadoras do crescimento dos fluxos comerciais.

Em contrapartida, a soma da contribuição das categorias *commodities* primárias, produtos intensivos em trabalho e recursos naturais, e manufaturas de baixa intensidade é de apenas 24%; ou seja, não são equivalentes em peso a sequer uma das duas categorias com maior peso citadas acima. Obviamente, crescendo a taxas inferiores à média mundial enquanto diversas outras categorias cresceram acima, a categoria manufaturas de média intensidade tecnológica tende a ter sua contribuição ao crescimento reduzida no futuro devido ao aumento da contribuição das outras categorias mais dinâmicas.

Tabela 3 - Contribuição ao Crescimento das Exportações Mundiais* (1996 - 2006), em %

Categoria	Valor
Commodities Primárias	9,2
Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	8,6
Baixa Intensidade	6,2
Média Intensidade	28,9
Alta Intensidade	25,5
Não classificados	5,2
Petróleo e Outros Insumos Energéticos	16,4
TOTAL	100,0

* 104 países selecionados

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

A principal razão de este relatório evidenciar a análise do dinamismo é a de verificar a tendência do comércio mundial, e numa próxima etapa inferir como os países em desenvolvimento – entre eles, principalmente o Brasil – estão se comportando. Dessa maneira, poder-se-ia traçar perspectivas para o futuro comercial, e até certo ponto do crescimento econômico, desses países.

O fato de algumas categorias tecnológicas terem se expandido mais rapidamente do que outras é bastante relevante. Para compreender a razão disto, é preciso ter em mente que é o processo de busca por inovações que, quando bem-sucedido, confere dinamismo ao sistema capitalista criando oportunidades ou vantagens competitivas de mercado, ou seja, é este processo que amplia as fronteiras de expansão e, portanto, de valorização do capital em geral (Schumpeter, 1942). Sabe-se, porém, que nem todos os produtos/categorias apresentam a mesma dinâmica inovativa, deste ponto surge o argumento que a especialização produtiva de um país ou região não é independente de seu avanço tecnológico e crescimento econômico.

Para Kaldor (segundo argumentação presente em Baptista, 2000), o argumento acima é tão longe da teoria ortodoxa do comércio devido à falta de realidade de seus pressupostos ((i) a tecnologia e a eficiência na sua exploração são iguais para todos os países e (ii) há concorrência perfeita e retornos constantes de escala para todos os setores). Baseado em tal argumento, Kaldor defende que a existência de diferenciais nas elasticidades-renda da demanda entre os distintos produtos e setores acabam por causar diferenças na geração de renda e emprego, pois cada um apresenta uma estrutura dinâmica distinta dos demais. Assim sendo, Kaldor estabelece uma relação de causalidade entre a inserção setorial de cada economia e seu potencial de geração de renda e emprego (de acordo com Baptista (2000), baseado no multiplicador de comércio exterior de Harrod que associa a taxa de crescimento da

renda àquela das exportações). Nesse sentido, e através da operação do efeito multiplicador keynesiano, a elasticidade-renda das exportações aparece como sendo a variável principal a conectar a demanda à geração da renda do país/região.

Ainda para Kaldor, a “habilidade inovativa” é o fator básico da definição das elasticidades-renda (Kaldor, 1981: 340). Fazendo tal associação, ele vincula as escolhas “alocativas” presentes ao desempenho futuro da economia em termos de sua capacidade de geração de renda e crescimento (ou seja, a seu nível macroeconômico de atividade). Portanto, uma das conclusões básicas de Kaldor é de que os países desenvolvidos são justamente aqueles que ostentam altas elasticidades-renda das exportações (devido à posse das chamadas *growth industries*, responsáveis pela produção dos produtos mais dinâmicos) e baixas elasticidades-renda das importações, refletindo portanto sua liderança tecnológica.

A razão dos países desenvolvidos possuírem de maneira muito mais ampla as *growth industries*, serem mais avançados tecnologicamente e conseqüentemente terem uma maior participação nas exportações de produtos com maior coeficiente tecnológico recai não apenas no que é conhecido pela teoria ortodoxa como vantagens comparativas derivadas da dotação de fatores do país, mas sim pelo processo conhecido como *learning by doing* ou economias dinâmicas de escala – segundo o qual o acúmulo de vantagens (tanto de escala, como posse de tecnologia, diferenciação etc.) acontece através do tempo e não uma vantagem inerente a alguns países em detrimento dos demais (daí a importância dos conceitos neo-schumpeterianos de *path-dependence* e *lock-in*). Com isso, Kaldor recupera o “princípio de causação circular e cumulativa” de Myrdal, segundo o qual “o sucesso gera mais sucesso e o fracasso causa mais fracasso” para explicar a razão de ser tão importante a escolha do setor de especialização de um país.

Portanto, pode-se concluir baseando-se em Kaldor 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 (neste caso, não seria o setor manufatureiro como um todo, mas apenas o com tecnologia intensiva). Além disso, há 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 Verdoon.

II.2 As divergências entre as categorias

Como já dito acima, o desempenho das categorias foi bastante heterogêneo entre 1996 e 2006. No entanto, mesmo nas categorias menos dinâmicas ou com menor contribuição ao crescimento houve alguns produtos com dinamismo bastante expressivo e que merecem destaque. É ainda importante notar que os 10 produtos (vale salientar que a classificação adotada é a proposta pelas Nações Unidas, SITC3 a três dígitos de agregação) que mais contribuíram com crescimento em valor de cada categoria são responsáveis quando somados, por pelo menos 50% do crescimento de todas as categorias analisadas (ver Tabela A1 do Anexo 1). Deve-se até mesmo enfatizar que nas categorias manufaturas de baixa e alta intensidade tecnológica eles somam, respectivamente, 79,8% e 79,5% do crescimento de cada uma, respectivamente.

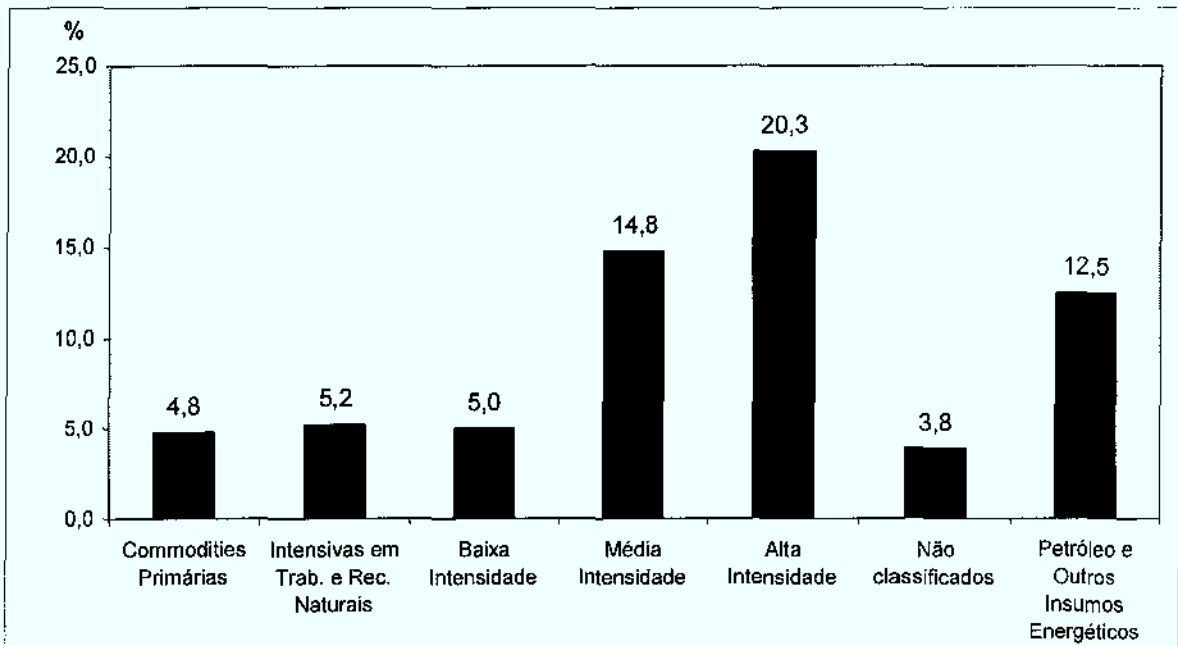
No grupo *commodities* primárias, as exportações de cobre foram as mais expressivas, contribuindo fortemente para o crescimento das exportações do grupo (13,4%) e também com o das exportações totais mundiais (1,2%). É vital perceber que entre os 10 produtos que mais contribuíram para o crescimento das *commodities* primárias apenas 2 não são minérios ou derivados desses (frutas e castanhas, e peixe fresco). Assim, vê-se que a expansão dessa categoria vem sendo impulsionada principalmente pela forte demanda por produtos minerais. Mesmo assim, a soma dos 10 mais representa apenas uma contribuição de 4,8% nos fluxos totais mundiais, como mostra o Gráfico 1.

Nas categorias manufaturados de baixa intensidade e recursos naturais e intensivos em trabalho, os dez mais representam 5,0% e 5,2%, respectivamente, de contribuição ao crescimento das exportações mundiais. Na primeira categoria se destaca o produto “manufaturados de base metal”, que contribuiu 15,9% ao crescimento da categoria e 1,0% ao das totais. Na segunda, o produto mais expressivo é “móveis e suas partes”, tendo contribuído com 10,7% ao crescimento interno à categoria e 0,9% às exportações totais.

No grupo que compreende os produtos de média intensidade tecnológica, os dez mais representam 51,2% do crescimento da categoria e expressivos 14,8% das exportações totais. E não surpreendentemente, os dois produtos principais da categoria são: “veículos automotores” e “partes de veículos automotores”, e estes contribuíram 4,6% e 2,2% para o crescimento total das exportações mundiais, respectivamente. Algo muito significativo ocorre na categoria que compreende os produtos de alta intensidade tecnológica. Nesta categoria, os 10 produtos que mais contribuíram para o crescimento das exportações são responsáveis, em valor, por 20,3% da variação das exportações totais,

o que é, sem sombra de dúvida, um valor bastante elevado.

Gráfico 1 - Contribuição ao crescimento das exportações mundiais* (1996 – 2006) dos produtos que mais contribuíram dentro de cada categoria tecnológica.**



* 104 países selecionados

**Dez produtos por categoria, exceto “Não classificados” e “Petróleo e outros insumos energéticos”, que possuem apenas dois cada.

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

III. ANÁLISE DA DEMANDA DOS PRODUTOS

Neste capítulo os produtos classificados em SITC (*Standard Industrial and Trade Classification*) são agrupados em 4 grupos, segundo o dinamismo da demanda. O critério utilizado foi separar os produtos já classificados e ordenados de forma descendente em quartis, contendo 65 produtos cada, segundo a taxa de crescimento de cada produto. Os produtos constituintes de cada grupo e suas respectivas taxas de crescimento estão expressas no Anexo 2. As taxas de crescimento anuais médias e contribuição ao crescimento de cada grupo são apresentadas na Tabela 4.

Tabela 4 - Taxa de Crescimento e Contribuição ao Crescimento dos 4 Grupos analisados (1996 - 2006), em %

	Taxa de Crescimento	Contribuição ao Crescimento
GRUPO 1	12,2	50.0
GRUPO 2	7,8	37.4
GRUPO 3	5,5	9.6
GRUPO 4	2,3	2.9

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

Segundo pode-se observar, o dinamismo expresso pela taxa de crescimento entre os grupos foi bastante distinto, o que reforça a tese de que, de fato, especializar-se em alguns tipos de produtos é vantajoso, visto que as demandas se comportam de maneiras distintas. O grupo mais dinâmico (Grupo 1) apresentou uma taxa de crescimento média anual mais de 5 vezes superior a do menos dinâmico (Grupo 4), que foi de apenas 2,3% a.a. em média. Todavia, a diferença é ainda maior quando se trata da contribuição ao crescimento de cada grupo relativamente às exportações totais. Enquanto o Grupo 1 contribuiu com 50,0%, o Grupo 4 contribuiu com apenas 2,9%.

Quanto à evolução da estrutura da pauta de exportação entres os diversos grupos, pode-se perceber uma tendência de aumento do *market-share* dos produtos com maior dinamismo, representado pelo Grupo 1. O Grupo 1 era responsável em 1996 por 28,4% das exportações mundiais e 40,3% em 2006; ou seja, expandiu seu *market-share* em 12,1 pontos percentuais no decênio. Os demais grupos perderam mercado no mesmo período, sendo que os grupos que contêm os produtos com menor dinamismo, Grupos 3 e 4, tiveram suas participações nos fluxos mundiais reduzidas de 16,6% para 12,8% e de 14,0% para 7,9%, respectivamente.

Tabela 5 - Participação Relativa de cada Grupo no Total Comerciado, em %

	1996	2006
GRUPO 1	28,4	40,3
GRUPO 2	40,9	39,0
GRUPO 3	16,6	12,8
GRUPO 4	14,0	7,9

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

No intuito de seguir a mesma metodologia adotada de classificar os produtos segundo a intensidade tecnológica, foi desenvolvida a Tabela 6, que expressa as proporções de produtos pertencentes a cada categoria tecnológica presente nos grupo, segundo os valores de 2006.

Tabela 6 - Composição Relativa de Cada Grupo em 2006

Segundo o valor de cada categoria				
	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3	GRUPO 4
Commodities Primárias	7,6	3,1	32,7	29,3
Intensivas em Trab. e Rec. Naturais	1,1	9,4	36,9	36,6
Baixa Intensidade	8,8	5,5	1,5	0,0
Média Intensidade	14,6	51,8	21,1	24,5
Alta Intensidade	28,0	29,0	4,2	9,4
Não classificados	9,9	1,2	3,7	0,0
Petróleo e Outros Insumos Energéticos	30,0	0,0	0,0	0,1
TOTAL	100	100	100	100

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

Como já esperado, o Grupo 1 possui um alto teor de produtos de alta tecnologia e também petróleo em sua composição (28,0% e 30,0% respectivamente). Já as *commodities* primárias, produtos intensivos em trabalho e recursos naturais e manufaturas de baixa intensidade tecnológica apresentaram pouca participação dentro do grupo, sendo que a soma de todos é de apenas 17,5% em 2006. Assim sendo, os produtos de apenas duas categorias foram responsáveis por quase 60% do crescimento do grupo mais dinâmico enquanto a soma das duas categorias menos dinâmicas não chegou a representar 10%.

O Grupo 2 possui um coeficiente alto também de produtos de média e alta intensidade tecnológica, 51,8% e 29,0%, respectivamente. Porém não possui produto algum ligado à insumos energético (tendo sido esses bastante dinâmicos em termos de valor no período recente). Este grupo é pobre também em *commodities* primárias (3,1%), intensivos em trabalho e recursos naturais (9,4%) e produtos de baixa intensidade tecnológica (5,5%).

Já o Grupo 4, que possui os produtos com menor dinamismo, é composto majoritariamente por três categorias tecnológicas: *commodities* primárias (29,3%), intensivos em trabalho e recursos naturais (36,6%) e manufaturas de média intensidade (24,5%). Em contrapartida, apenas 9,4% de sua composição é de produtos de alto nível tecnológico.

O mesmo resultado pode ser visto através de outra perspectiva, como demonstra a Tabela 7. O objetivo dela é mostrar como os produtos – segundo as categorias tecnológicas – se distribuem entre os grupos. Assim, pode-se observar que os grupos menos dinâmicos (Grupos 3 e 4) são responsáveis por 85,3% do comércio de *commodities* primárias do mundo, 87,5% dos produtos intensivos em trabalho e recursos naturais e por apenas 19,3% dos produtos de alta intensidade tecnológica.

Por outro lado, apenas o Grupo 1, é responsável por 39,7% das exportações de alta intensidade tecnológica e 99,6% do petróleo e outros insumos energéticos transacionados em 2006. Por outro lado, é esse grupo também o responsável pela exportação de 55,7% das manufaturas de baixa intensidade tecnológica e ainda 67,1% dos produtos não classificados.

Tabela 7 - Composição Relativa de Cada Grupo em 2006

Segundo o valor de cada categoria					
	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3	GRUPO 4	TOTAL
Commodities Primárias	10,5	4,2	45,0	40,3	100,0
Intensivas em Trab. e Rec. Naturais	1,3	11,2	43,9	43,6	100,0
Baixa Intensidade	55,7	35,0	9,3	0,0	100,0
Média Intensidade	13,0	46,2	18,8	21,9	100,0
Alta Intensidade	39,7	41,1	5,9	13,4	100,0
Não classificados	67,1	8,0	24,9	0,0	100,0
Petróleo e Outros Insumos Energéticos	99,6	0,0	0,0	0,4	100,0

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

Os dois principais produtos da categoria petróleo e outros insumos energéticos (petróleo bruto e refinado, SITC 333 e 334, respectivamente) estão presentes no primeiro grupo (como indicado no Anexo 2). Destarte, poder-se-ia argumentar que esses dois produtos distorceriam a acurácia das estatísticas devido às intensas variações de seus preços. Assim sendo, são exibidos também no Anexo 2 as tabelas contendo as taxas de crescimento, contribuição ao crescimento e evolução da pauta exportadora dos grupos sem a influência desses dois produtos. Pode-se perceber que, por se tratarem de apenas 2 produtos a diferença é considerável. Há uma diferença de 3,9 pontos percentuais na contribuição ao crescimento das exportações mundiais e 0,4 para a taxa média anual de crescimento. Porém, percebe-se que mesmo sem a influência deles as tendências se mantêm.

IV. O COMÉRCIO NAS REGIÕES EM DESENVOLVIMENTO

IV.1 – Uma introdução para as Regiões Comerciais

Nos países em desenvolvimento tem ocorrido uma rápida transformação na composição das pautas exportadoras. E essas alterações têm sido no sentido de diminuir a categoria *commodities* primárias (ou produtos com baixo valor agregado em geral) e aumentar os produtos com maior coeficiente tecnológico, como manufaturas de média e alta intensidade tecnológica. E isso não é algo apenas recente - segundo a UNCTAD é um processo em desenvolvimento desde o início dos anos 1980. As manufaturas representavam 70% das exportações dos países em desenvolvimento no final da década de 1990, enquanto representavam apenas 20% durante os anos 1970. Já o *market-share* deles na categoria *commodities* agrícolas caiu de 20% para 10% no mesmo período.

Esse processo de transformação é resultante da crença de que uma maior integração no comércio mundial criaria condições mais favoráveis para o crescimento dos países em desenvolvimento. E essa crença tem, certamente, dominado a política na maioria dos países em desenvolvimento nos anos recentes. Portanto, rápida liberalização do comércio e do IDE têm sido as políticas escolhidas, e em muitos casos estas têm sido acompanhadas de uma rápida expansão da participação desses países no comércio mundial, e ainda rápida expansão de suas exportações.

As evidências nas modalidades de participação dos países em desenvolvimento demonstram que, com a exceção de alguns países do sudeste-asiático – que já tinham se tornado integrados ao sistema comercial internacional e estabilizado uma base industrial significativa –, as exportações dos países em desenvolvimento ainda estão concentradas na exploração de recursos naturais ou trabalho não qualificado, e esses produtos geralmente não apresentam muito dinamismo no mercado mundial.

Parte da explanação para tal repousa sobre o modo pelo qual as grandes empresas atuam na atual conjuntura, ou seja, como elas se favorecem com a chama “produção de rede”, já que isso tem afetado tão intensamente o comércio. Buscando formas de internacionalizar-se, as empresas acabam por operar como uma “rede” de pontos interconectados. Em outras palavras, ela pode especializar-se de forma horizontal onde cada filial ou empresas subcontratadas produzem uma fração da gama de produtos da empresa e exporta para os demais mercados, aproveitando assim as vantagens de economia de escala e também de baixos salários, recursos naturais específicos etc. Assim sendo, o fato de um país em desenvolvimento ter suas exportações de bens intensivos em tecnologia aumentadas não

necessariamente reflete a sua capacidade produtiva ou mesmo o a sua estrutura industrial. Nesse caso, ele pode simplesmente fazer parte desse processo de “deslocalização” produtiva que vem tomando lugar cada vez mais entre as empresas transnacionais. Portanto, julgar os impactos das exportações diretamente sobre a estrutura produtiva e sobre a renda pode ser precipitado, visto que um país pode exportar intensamente produtos com maior valor agregado, mas não agregar muito valor àqueles.

No caso da América Latina, a estratégia de liberalização nos anos 1990 foi implementada a partir de um conjunto de reformas concebidas por organismos internacionais (FMI e Banco Mundial). Assim sendo, a nova agenda de reformas conhecida como “Consenso de Washington”² 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). As reformas comerciais tinham como principais objetivos a competitividade internacional e as exportações, e o instrumento central utilizado foi a liberalização rápida dos fluxos de comércio e investimento. Acreditava-se que, ao expor os produtos à competição externa haveria uma melhora na produtividade por meio da incorporação de novas tecnologias e aumentando a especialização.

A Tabela 8 fornece informações para analisar se a situação esperada realmente se realizou. A América Latina é representada pelo Brasil, Chile, Argentina e México, enquanto a Ásia é representada pela China, Índia, Singapura, Tailândia, Filipinas, Indonésia, Coreia do Sul e Malásia.

Destarte, pode-se perceber que a taxa de crescimento da América Latina não foi muito inferior a da Ásia (10,4% e 12,8%, respectivamente). Porém, ao analisá-las quanto à intensidade tecnológica dos produtos essa relação de proximidade não mais se mantém. Enquanto a América Latina teve taxas médias de 10,1% para *commodities* primárias, 6,6% para produtos intensivos em trabalho e recursos naturais e 12,2% para manufaturas de alta intensidade tecnológica, a Ásia apresentou taxas de 8,3%, 9,4% e 14,5% para as mesmas categorias. Dessa forma, a Ásia pôde transformar a sua pauta de exportação em sentido a aumentar a participação dos produtos que têm apresentado maior dinamismo no período recente. E um exemplo disso é que exportações de manufaturas de alto coeficiente tecnológico representavam 29,4% em 1996 e passaram para 34,2% em 2006. As manufaturas de média

² Para mais, ver Williamson (1992), Williamson et al. (2003) e Rodrik (2006)

intensidade tecnológicas passaram de 22,0% em 1996 para 24,9% em 2006; e contrariamente, as *commodities* primárias passaram de 11,3% em 1996 para 7,6% em 2006. Já a América Latina apresentou aumento em três categorias: manufaturas de alta intensidade tecnológica (passou de 9,7% para 11,5%), produtos não classificados (de 1,9% para 2,2%) e insumos energéticos e petróleo (de 8,2% para 11,6%). O restante das categorias teve suas participações diminuídas. Por exemplo, as *commodities* primárias que representavam 29,3% das exportações em 1996 e 28,5% em 2006.

Tabela 8 – Pauta Comercial, Taxa de Crescimento Média Anual e Contribuição ao Crescimento das Exportações Segundo a Intensidade Tecnológica (1996 - 2006), em %

	% Pauta			
	1996	2006	TC	CC
AMÉRICA LATINA				
Commodities Primárias	29.3	28.5	10.1	28.1
Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	11.7	8.3	6.6	6.3
Baixa Intensidade	6.2	5.3	8.8	4.8
Média Intensidade	33.1	32.5	10.2	32.2
Alta Intensidade	9.7	11.5	12.2	12.5
Não classificados	1.9	2.2	11.9	2.4
Petróleo e Outros Insumos Energéticos	8.2	11.6	14.3	13.7
TOTAL	100.0	100.0	10.4	5.1
ÁSIA				
Commodities Primárias	11.3	7.6	8,3	5.9
Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	23.5	17.4	9,4	14.8
Baixa Intensidade	4.3	6.3	17,1	7.1
Média Intensidade	22.0	24.9	14,2	26.1
Alta Intensidade	29.4	34.2	14,5	36.3
Não classificados	3.2	2.6	10,4	2.3
Petróleo e Outros Insumos Energéticos	6.3	7.1	14,0	7.4
TOTAL	100.0	100.0	12,8	24.5

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

Porém, apesar da melhora relativa em algumas categorias mais dinâmicas, ainda se pode notar que há preponderância dos produtos com baixo nível tecnológico nas exportações da América Latina. Aparentemente, a região não sofreu as mesmas transformações que a Ásia vem sofrendo – pelo menos não na mesma velocidade. E como esperado, as conseqüências de não seguir as tendências comerciais do mundo são diversas, e pode-se dizer até mesmo incertas. Segundo Akyüz:

“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).

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 na última década, 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 (os chamados NICs³ de primeira e segunda geração, e posteriormente China e Índia) e não nos países da América Latina. Neste último, 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).

De acordo com Lall (2003), contrariamente à América Latina, a intervenção estatal de uma forma seletiva foi essencial para que o Leste Asiático, principalmente os NICs (exclusive Hong Kong, que possuía características bastante singulares), promovesse o seu *catching-up* tecnológico e industrial. Segundo o autor, a extensão do aprofundamento tecnológico está diretamente ligada à intervenção e a políticas industriais. Não se pode delinear um comportamento único quanto às políticas adotadas, visto que todos diferiram devido às diferenças de objetivos dos governos, que refletiam a localização, porte do país, história, cultura e política econômica. Entretanto, o contraste entre o sucesso da política industrial no Leste Asiático e o fracasso na maioria das demais regiões em desenvolvimento, como a América Latina, sugere que não há justificativa para que se prefira as práticas propostas pelo “Consenso de Washington” em detrimento de intervenções seletivas por parte do Estado. Lall defende

³ Os NICs (New Industrialized Countries) de primeira geração - Coréia do Sul, Taiwan, Cingapura e Hong Kong - são países que numa primeira instância receberam transferência de etapas finais do processo produtivo japonês mais intensivas em trabalho não-qualificado (essencialmente, as fases de montagem), a partir dos anos 80. Os mesmos, a partir do final dos anos 80, o fizeram para os países da região que ofereciam mão-de-obra mais barata, como a China e os chamados NICs de segunda geração (Tailândia, Malásia, Indonésia e Filipinas). Já o Japão e os NICs de primeira geração produzem e exportam as peças e componentes de maior conteúdo tecnológico. Sobre a dinâmica das redes de produção regionais do leste e sudeste da Ásia ver UNCTAD (2002).

que isso demonstra que o resultado positivo não depende do fato de o governo intervir ou não, mas sim de como ele o faz.

Agrupando os produtos em quatro grupos (Tabela 9), como foi feito para o comércio mundial, pode-se perceber que (em valores de 2006) a composição dos mesmos grupos é bastante distinta entre a América Latina e a Ásia. Tomando o Grupo 1, é bastante nítido que as duas regiões se especializaram em atividades distintas. Enquanto na América Latina a categoria mais expressiva como composição do grupo é *commodities* primárias (26,9%), a Ásia tem como principal expoente a exportação de manufaturas de alta intensidade tecnológica (38,0%). Em contrapartida, as *commodities* primárias representam apenas 5,9% da pauta exportadora asiática, e manufaturas de alta intensidade tecnológica representam somente 13,7% da pauta da América Latina.

Tabela 9 - Composição Relativa de Cada Grupo em 2006

Segundo o valor de cada categoria				
AMÉRICA LATINA				
	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3	GRUPO 4
Commodities Primárias	26.9	2.2	67.7	64.4
Intensivas em Trab. e Rec. Naturais	0.9	7.7	21.0	22.4
Baixa Intensidade	9.1	4.0	1.1	0.0
Média Intensidade	18.4	69.0	7.4	8.9
Alta Intensidade	13.7	15.4	1.2	4.3
Não classificados	3.3	1.7	1.7	0.0
Petróleo e Outros Insumos Energéticos	27.7	0.0	0.0	0.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0
ÁSIA				
	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3	GRUPO 4
Commodities Primárias	5.9	3.9	21.2	15.7
Intensivas em Trab. e Rec. Naturais	2.4	12.1	55.2	55.2
Baixa Intensidade	10.4	5.6	2.0	0.0
Média Intensidade	16.1	34.5	14.9	19.7
Alta Intensidade	38.0	43.4	4.0	9.4
Não classificados	6.1	0.5	2.7	0.0
Petróleo e Outros Insumos Energéticos	21.1	0.0	0.0	0.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

IV.2 – O contexto histórico e o desenvolvimento dos países selecionados

Esta seção pretende aprofundar a análise já feita para as regiões, mas agora evidenciando a evolução do desempenho dos países selecionados da América Latina e da Ásia. Porém, ainda antes, faz-se mister caracterizar a evolução histórica e institucional das duas regiões para que se possa ter uma análise que contemple o maior número de variáveis relevantes, e assim, a análise se mostre mais precisa.

O contexto histórico das políticas econômicas aplicadas à América Latina durante as últimas décadas tem tido um caráter bastante heterogêneo, e isso é certamente um vetor relevante quanto à influência sobre a política comercial dos países e suas estruturas como um todo. Nos anos 1950 e 1960 era vigente uma ideologia econômica caracterizada por um profundo pessimismo quanto ao potencial impulsor do crescimento de exportações de produtos primários não processados (originária dos autores cepalinos, com destaque para Prebisch⁴), e um alto grau de otimismo quanto ao crescimento potencial a partir de uma decidida reorientação da economia para um processo de industrialização por substituição de importações que deveria ser liderado e organizado pelo Estado. Dessa maneira, acreditava-se que com o processo de industrialização a América Latina seria logo compensada por um processo de diversificação das exportações, que permitiria à região elevar sua renda por meio de mudanças estruturais de sua pauta de exportações, abandonando os produtos primários não processados e passando a incluir manufaturas com índice tecnológico superior.

No entanto, após anos de implementação, esta orientação teve um sucesso apenas parcial. A partir da crise do petróleo em 1973, mas essencialmente a partir de 1982 (como resultado da crise da dívida e da rápida mudança do ambiente ideológico regional), a América Latina entrou em uma das mais drásticas guinadas de política econômica da história do até então “Terceiro Mundo”, afastando-se da política seguida até então liderada pelo Estado, e movendo-se em direção a um intenso processo de liberalização econômica e desregulamentação. Assim, ela foi vítima de uma série de choques externos negativos em um momento em que a região já se encontrava numa posição extremamente vulnerável devido a seus volumosos déficits de conta corrente e ao nível elevado da dívida externa. Dentre esses choques, há quatro que merecem destaque: (i) as taxas de juros internacionais elevaram-se rapidamente

⁴ A posição crítica do autor é vista como resultado de uma busca pela explicação para os problemas latino-americanos, cujas respostas não podiam ser encontradas no arcabouço teórico da corrente de pesquisa tradicional sobre comércio internacional. Ao tratar os países como tendo estruturas homogêneas, a teoria neoclássica faz simplificações que, na visão de Prebisch, deixa de lado uma questão essencial: as assimetrias no plano internacional. Para o autor a incorporação dessa questão na análise é importante devido ao impacto exercido sobre o desenvolvimento latino-americano, e pela forma como condiciona as perspectivas futuras da América Latina. E, mostra-se como essa forma de pensar e estruturar suas idéias levou a defesa de políticas a serem adotadas pela América Latina, que diferem das defendidas pela teoria neoclássica.

a partir 1979 (após o aperto da política monetária de Paul Volcker no FED, o que levou as taxas de juros a triplicarem nos EUA e teve efeito similar sobre a dívida externa latino-americana, indexada pela LIBOR); (ii) a relação de troca dos países não exportadores de petróleo da região desabou no fim dos anos 70; (iii) com a declaração da insolvência do México em 1982, o crédito voluntário para a América Latina cessou abruptamente na segunda metade deste ano; e finalmente (iv) a recessão e o protecionismo crescente na maior parte do Norte durante os anos 80 tornou ainda mais complexo o ambiente econômico no qual as economias latino-americanas precisavam recuperar seu equilíbrio macroeconômico interno e externo, posteriormente à crise da dívida de 1982.

Nesse sentido, um elemento chave para o entendimento dessas reformas, particularmente a forma “fundamentalista” com que foram implementadas na região, é o fato de que foram levadas a cabo por conta da fragilidade substancial dessas economias. Em outras palavras, era uma tentativa desesperada de reverter a fuga de capitais, reduzir a inflação descontrolada e tirar as economias da recessão. O discurso geral acabou tendo como um horizonte que consistia simplesmente na reversão do maior número possível de aspectos da estratégia de desenvolvimento anterior. A mera idéia de que alternativas podiam existir era recebida com um misto de divertimento e desprezo. Este fato ajuda a entender a rigidez com que as reformas foram implementadas na América Latina, por oposição ao Leste Asiático (Palma, 2004).

Não é que o Leste Asiático não tenha realizado reformas econômicas (e também como consequência da pressão política do governo dos EUA para tais reformas); mas suas fragilidades econômicas eram de natureza e intensidade bem diversas das existentes na América Latina. Como é sabido, a partir dos anos 1960 os países do Leste Asiático integraram suas economias no mundo cada vez mais complexo da divisão do trabalho de forma muito diferente da América Latina. Em lugar de aceitar suas vantagens comparativas tradicionais como dados exógenos (isto é, dados pela existência de dotações, e não pelo seu potencial – o que seria um maior estímulo ao crescimento), adquiriram um tipo diferente de vantagens comparativas endogenamente geradas, basicamente pela criação de um ambiente institucional que lhes permitiu seguir um padrão de “gansos voadores”⁵ na produção e no

⁵ O modelo dos gansos voadores é nome dado a um paradigma de desenvolvimento econômico criado para o sudeste da Ásia. Ele foi desenvolvido na década de 30 e se tornou popular na década de 60 a partir da publicação de um trabalho de Kaname Akamatsu. Consiste no aproveitamento das sinergias da região, por meio de grandes investimentos empresariais, sob a liderança do Japão.

enobrecimento da pauta. Seguindo o exemplo do Japão, este resultado foi obtido a partir do aumento da penetração de suas exportações no mercado da OCDE para produtos manufaturados, dentro de um contexto de regionalização da produção claramente liderado pelo Japão (regionalização esta que não ocorreu de forma alguma na América Latina). Assim sendo, o extraordinário sucesso das economias do Leste Asiático baseou-se nos seguintes fatores: no setor externo, a abertura dos mercados da OCDE - especialmente o americano - para suas exportações de manufaturados (com a exceção do México pós-NAFTA, esta abertura claramente não incluía a América Latina – sobretudo o Brasil), e a rápida taxa de expansão do comércio internacional destes produtos. Na área interna, a capacidade de elaborar uma estrutura de direitos de propriedade, uma organização política e um arcabouço institucional que lhes permitisse produzir manufaturas globalmente competitivas; a capacidade de sofisticar crescentemente sua pauta de exportações quanto ao índice tecnológico.

Já na América Latina, o ambiente econômico em que se desenrolaram as reformas era bem diferente. Era caracterizado por uma atitude de “jogar a toalha” no que se referia à sua estratégia de crescimento anterior, a partir da substituição de importações liderada pelo Estado. Como resultado, difundiu-se na região um tipo de neoliberalismo “fundamentalista”, que buscava reverter totalmente cada aspecto da estratégia de crescimento previamente seguida na região. Por exemplo, não somente tomava-se como dado que a liberalização comercial e financeira conduziria quase que automaticamente o motor do crescimento em direção ao investimento privado – de financiamento interno – em produção exportável; supunha-se também que o equilíbrio orçamentário e sinais de um mercado desregulamentado constituiriam condições suficientes para o equilíbrio macroeconômico e a eficiência microeconômica. Em nível macro, acreditava-se que uma redução da estrutura progressiva de tributação, junto com o equilíbrio fiscal, liberaria inevitavelmente a poupança privada para usos mais produtivos pelo setor privado; e, em nível micro, a desregulamentação do mercado e a liberalização do comércio não apenas estimulariam a produção de bens comercializáveis como também elevaria significativamente o investimento privado, enquanto taxas de juros mais altas impulsionariam a poupança doméstica e reverteriam as fugas de capitais.

IV.3 – Uma Análise Empírica das Exportações dos Países Selecionados

Analisando a evolução dos *market-shares* nos anos destacados, averigua-se que todos os países da América Latina (exceto a Argentina) tiveram suas participações nas exportações mundiais

aumentadas entre 1996 e 2006 (Tabela 10). O caso argentino merece ressalvas, visto que o país sofreu uma forte crise cambial que acabou levando o país a uma crise generalizada no ano de 2001, cuja profundidade, ousa-se dizer foi a maior quando comparada à crise mexicana (1995) ou mesmo a brasileira (1999). Assim, sua participação nas exportações mundiais declinou de 0,48% em 1996 para 0,42% em 2006, isso, porém, apesar de suas exportações terem crescido a taxas positivas (6,9% a.a. em média, abaixo da média mundial, portanto). O México por sua vez, apresentou um desempenho bastante favorável em termos de *market-share*, passando de 1,93% em 1996 para 2,27% em 2006, e sendo responsável por 2,5% do crescimento das exportações mundiais no período. Todavia, é importante destacar que a inserção na globalização dos países periféricos, na medida em que ampliou as importações, tornou ainda mais importante o crescimento das exportações. 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. Destarte, não é certo que a economia mexicana esteja, de fato, colhendo os frutos de um desempenho comercial tão bem sucedido em termos numéricos.

Já as exportações brasileiras aumentaram substancialmente no período analisado, o que refletiu bastante na evolução de seu *market-share*. No início da década de 1980 a participação das exportações brasileiras frente às exportações mundiais era de aproximadamente 1,4%. Entretanto, os choques externos já citados anteriormente debilitaram a economia tornando-a mais frágil e restringindo-a externamente. Isso fez com que num primeiro momento todos os esforços se deslocassem para o setor exportador no intuito de obter reservas para honrar os pagamentos externos. Porém, todo esse esforço para exportar foi em detrimento, e não simultâneo, de um processo de altos investimentos para diversificar o parque industrial em termos inovativos (é válido lembrar que os anos 1980 é um período de intensas inovações tecnológicas em termos de produto e mesmo processos), assim já era inerente que houvesse impacto posteriores não apenas no *quantum* como na diversificação da pauta de exportações. E assim o foi, o *market-share* das exportações brasileiras declinou para apenas 0,97% em 1996 (uma redução de cerca de 40%). Mas com uma taxa de crescimento das exportações superiores às mundiais a partir de 2002/2003, devido principalmente ao movimento altista dos preços das

commodities, o país teve uma taxa de crescimento média anual das exportações de 11,2% no período que se estende de 1996 a 2006, aumentando sua fatia de mercado para 1,25% em termos mundiais.

O desempenho dos países asiáticos é também bastante surpreendente. Em termos de *market-share*, há países que conseguiram aumentar suas exportações em níveis excepcionais, mas contrariamente ao senso comum quando o assunto é Leste Asiático, alguns tiveram suas participações estagnadas ou mesmo reduzidas. A China foi, sem sombra de dúvidas, o grande propulsor do crescimento das exportações asiáticas (e pode-se até mesmo dizer mundiais), apresentando uma taxa de crescimento média anual de 20,4% e uma contribuição ao crescimento das exportações mundiais da ordem de 13,5%. Dessa maneira, ela passou de um *market-share* de 3,05% em 1996 para 8,79% em 2006. A Coreia do Sul e a Índia também tiveram seus *market-shares* aumentados, de 2,62% para 2,95% e 0,68% para 1,14%, respectivamente. Contudo, Indonésia, Malásia, Filipinas, Cingapura e Tailândia tiveram suas participações estagnadas ou até mesmo diminuídas (caso da Indonésia, que perdeu participação, sendo 1,01% em 1996 e 0,91 em 2006).

A razão principal para que alguns países tenham tido seus *market-shares* reduzido repousa sobre a crise financeira asiática, que foi um período de crise financeira que atingiu grande parte da Ásia, tendo começado no verão de 1997 gerando temor de uma crise em escala mundial e contágio financeiro. A crise começou na Tailândia com o colapso financeiro do Thai baht causado pela decisão do governo tailandês de tornar o câmbio flutuante, desatrelando então o baht do dólar após exaustivos esforços para evitar a maciça fuga de capitais. Na época, a Tailândia adquiriu uma enorme dívida externa que acabou por deixar o setor privado com uma dívida imensa logo após esse colapso monetário. A drástica redução das importações resultante da desvalorização tornou a reabilitação das reservas cambiais impossíveis a longo e médio prazo sem uma audaciosa intervenção internacional. Após o agravamento da situação, a crise se espalhou para o Sudeste Asiático e o Japão, afundando cotações monetárias, desvalorizando mercados de ações e precipitando uma imensa dívida privada. O que parecia ser uma crise regional, com o tempo se converteu no que se costuma denominar "a primeira grande crise dos mercados globalizados".

Mas de fato, a crise financeira traduziu-se em crise econômica, conforme expresso no declínio dos PIBs. O PIB tailandês, depois de atingir um pico em meados de 1997, diminuiu em mais de 10%, até alcançar um piso na segunda metade do ano seguinte (ver Canuto, 2000). Na Malásia, a queda do produto foi também próxima de 10%, entre os terceiros trimestres de 1997 e 1998. As Filipinas

enfrentaram uma redução mais modesta, de apenas 3%, enquanto a Coreia, a última grande economia asiática a entrar na crise, teve seu PIB reduzido em 8% entre o final de 1997 e a primeira metade de 1998. Já a Indonésia foi a mais intensamente afetada, com um declínio acima de 15% do PIB no período. Obviamente, o comportamento das exportações desses países foi altamente prejudicado pela crise e seus impactos na economia real. Segundo Canuto:

“O encolhimento nos PIBs contrastou com a trajetória anterior de prolongado crescimento com a qual a região havia sido associada. Nos componentes de demanda agregada, em todos os países, verificaram-se quedas acentuadas nos investimentos. Os gastos governamentais, por seu turno, atuaram como amortecedores da crise, mas não foram suficientes para evitar o efeito negativo sobre as exportações destes” (Canuto, 2000, p28)

Assim sendo, pode-se considerar até mesmo um grande êxito o fato de alguns países diretamente afetados terem conseguido manter suas participações nas exportações praticamente inalteradas no decênio, e ainda alterar suas estruturas a fim de adicionar a seus produtos um índice tecnológico maior, como será visto logo abaixo.

TABELA 10 - Market-Share, Taxa Média de Crescimento Anual e Contribuição ao Crescimento das Exportações (%)

	1996	2006	TC	CC
América Latina				
Argentina	0,48	0,42	6,9	0,4
Brasil	0,97	1,25	11,2	1,5
Chile	0,31	0,51	13,8	0,7
México	1,93	2,27	10,1	2,5
Ásia				
China	3,05	8,79	20,4	13,5
Indonésia	1,01	0,91	7,3	0,8
Coreia do Sul	2,62	2,95	9,6	3,2
Malásia	1,58	1,46	7,5	1,4
Filipinas	0,42	0,43	8,7	0,4
Índia	0,68	1,14	14,2	1,5
Cingapura	2,48	2,47	8,3	2,5
Tailândia	1,13	1,18	8,9	1,2

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

No entanto, não é suficiente nos determos apenas às variações das participações de mercado, é vital estender a análise para verificar quais tipos de produtos estão influenciando ou não a trajetória já descrita acima. Para atingir este objetivo, foi mantida a classificação de grupos de produtos quanto ao dinamismo da demanda já utilizada anteriormente, e foi calculado um índice de participação relativa, ou seja, um índice que mostra a razão da proporção exportada pelo país sobre a proporção do mesmo item das exportações mundiais. Assim, sempre que o valor é superior a 1 significa que a proporção daquele grupo de produto na pauta do país é superior à média mundial, e o oposto também é válido. Os resultados encontram-se na Tabela 11.

Tabela 11 – Índice Relativo das Pautas de Exportação* dos Países Seleccionados, Taxa de Crescimento Média Anual e Contribuição ao Crescimento (%)

	1996				2006					
	G1	G2	G3	G4	G1	G2	G3	G4		
América Latina										
Argentina	0,7	0,4	1,8	2,5	0,7	0,5	2,2	3,1		
Brasil	0,8	0,7	1,3	2,0	0,9	0,7	1,7	2,2		
Chile	1,7	0,2	1,8	0,9	1,8	0,1	1,5	0,6		
México	0,8	0,7	1,4	1,8	0,7	1,1	1,1	1,4		
Ásia										
China	1,3	0,5	1,2	1,4	1,1	0,8	1,0	1,4		
Indonésia	0,7	1,3	0,7	1,0	0,9	1,3	0,6	0,6		
Coréia do Sul	1,0	1,2	0,6	0,9	0,8	1,4	0,6	0,8		
Malásia	1,1	1,2	0,6	0,7	1,0	1,2	0,6	0,6		
Filipinas	0,5	1,5	0,8	0,7	0,3	1,9	0,6	0,6		
Índia	0,7	0,7	1,1	2,5	1,1	0,7	1,0	2,0		
Cingapura	1,0	1,4	0,4	0,6	1,0	1,3	0,4	0,5		
Tailândia	0,6	1,1	1,0	1,6	0,6	1,4	0,9	1,3		
<hr/>										
	TC					CC				
	G1	G2	G3	G4	TOTAL	G1	G2	G3	G4	TOTAL
América Latina										
Argentina	11,0	9,3	5,9	3,3	6,9	39,0	21,9	25,1	14,0	100
Brasil	16,4	10,7	11,3	5,6	11,2	41,1	26,4	21,5	11,0	100
Chile	18,1	6,5	8,7	4,1	13,7	80,0	3,0	14,7	2,3	100
México	13,3	9,2	7,3	3,1	10,1	31,5	47,7	12,6	8,2	100
Ásia										
China	24,1	25,9	14,5	10,7	20,4	50,2	41,2	6,7	1,9	100
Indonésia	9,0	11,2	3,0	0,9	7,3	47,9	50,1	4,4	-2,4	100
Coréia do Sul	16,5	9,1	4,8	-2,9	9,6	38,1	56,8	5,2	-0,1	100
Malásia	9,4	8,2	4,4	-0,1	7,5	48,5	43,2	6,2	2,0	100
Filipinas	7,9	10,7	2,6	0,4	8,7	12,9	84,0	2,9	0,3	100
Índia	24,4	13,8	10,1	5,5	14,2	53,5	26,7	10,9	8,9	100
Cingapura	12,5	6,8	6,2	0,6	8,3	50,8	44,1	4,7	0,4	100
Tailândia	13,2	10,6	5,6	1,2	8,9	30,0	59,4	8,6	2,1	100

* Os dados originais encontram-se na Tabela A3.2 do Anexo.

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

Nas últimas décadas a evolução da especialização comercial dos países asiáticos convergiu para o padrão de comércio dos países desenvolvidos com relação a duas tendências principais: a diminuição da importância relativa das exportações intensivas em recursos naturais *vis-à-vis* o aumento da participação relativa das exportações de alta-tecnologia (Tabela 12). Cabe ressaltar que este segundo aspecto mostrou-se mais intenso no caso dos países asiáticos que no dos países desenvolvidos, o que

sinaliza a aproximação da estrutura de comércio dos primeiros ao padrão de comércio mundial. Porém, os índices de participação relativa mostram que apesar do hiato produtivo quanto à demanda dos produtos ter diminuído substancialmente (como no caso chinês, em que a taxa de crescimento média do G1 foi superior ao dobro da mundial), relativamente, ela não conseguiu se manter no mesmo patamar. Isso, no entanto, não significa que o país não tenha tido um bom desempenho (o que é evidenciado pelas taxas de crescimento), visto que sua participação do G1 elevou-se de 37,7% para 44,0% e o G2 de 22,3% para 31,8%. Porém, a razão dos índices relativos não evidenciar isso é devido ao fato de a taxa de crescimento da china ter sido ligeiramente inferior ao dobro da mesma taxa mundial, portanto, não é que a China não tenha crescido muito, mas a estrutura da pauta de exportação mundial (principalmente quanto ao G1) ter convergido com a estrutura chinesa, ou seja, apresentou taxas de crescimento elevadas no período aumentando a proporção do G1 na pauta mundial (28,4% em 1996 para 40,3% em 2006).

Como já visto na análise referente à evolução das participações de mercado, nem todos os países asiáticos selecionados tiveram um bom desempenho. É o caso da Indonésia e Malásia que tiveram suas participações diminuídas e das Filipinas, Cingapura e Malásia, que praticamente não tiveram alterações em seus *market-shares*. Todavia, a Tabela 10 mostra que a Indonésia sofreu importantes alterações em sua pauta de exportação; assim sendo, teve seu índice relativo do G1 aumentado de 0,7 para 0,9 no período (apesar da intensa alta mundial), e manteve o índice do G2 estável em 1,3. A Tabela 12 sugere algumas fontes dessa mudança. Os dados mostram que a Indonésia avançou significativamente nas categorias de manufaturas de média e alta tecnologia (de 37,6% e 26,1% para 43,3 e 33,5%), o que não sugere qualquer padrão de desindustrialização ou uma reversão no nível tecnológico de suas exportações. E o mesmo ocorre com a Malásia (com a exceção de uma pequena queda de 2 pontos percentuais nas manufaturas de média intensidade tecnológica).

O que poderia explicar tal comportamento então seria que em meados dos 1990 surgiram problemas para várias das economias do Leste Asiático. Um dos mais importantes era decorrente do seu próprio sucesso: alguns dos produtos de maior peso em sua pauta de exportações, particularmente eletroeletrônicos, começaram a sofrer excesso de oferta e preços em queda rápida. Em parte, isso também era resultado da crescente padronização (ou “*commoditização*”) dos insumos para a indústria eletrônica e microeletrônica, em que muitos desses países tinham concentrado suas exportações. Como resposta, o setor corporativo expandiu drasticamente o investimento em ampliação da capacidade produtiva, numa tentativa de se beneficiar da queda dos preços com o aumento de suas fatias de

mercado. Na verdade, o resultado desses dois impulsos foi a exacerbação do excesso de oferta global, fazendo ainda mais pressão para a baixa dos preços. Uma vítima óbvia dessa guerra intensa por fatias de mercado foi a lucratividade - e a lucratividade declinante levou à mudança na composição da estrutura de financiamento dos investimentos, reduzindo o peso dos lucros retidos e elevando o de financiamento por dívida (interna e externa). E obviamente, a queda dos preços impactou na redução do valor das exportações desses países. Outro problema foi que, no mesmo período, a China tornou-se um formidável competidor em vários dos mercados cruciais para os NICs, fenômeno esse que também afetou suas lucratividade e levou a uma necessidade maior de financiamento externo. Ao mesmo tempo, dadas às mudanças na divisão internacional do trabalho, algumas dessas economias, como a Malásia e a Tailândia, chegam a um ponto em que novos aumentos do enobrecimento das exportações pela produção de bens com maior valor adicionado tornavam-se cada vez mais difícil. Especialmente, era cada vez mais complicado abandonar um tipo de industrialização “sub-contratada” e avançar na direção da forma de desenvolvimento industrial característica dos países desenvolvidos. Assim, e de maneira mais pragmática do que a América Latina, esses países passaram a estudar atentamente formas progressivas de liberalização comercial e financeira, assim como de desregulamentação econômica, vistas como formas de fortalecer e acelerar sua ambiciosa e já existente estratégia de crescimento. No entanto, os impactos sobre seu comércio externo, e principalmente sobre a estrutura de suas pautas de exportação são evidentes.

No entanto, em nenhum dos países selecionados houve mudança da tendência de aumento das manufaturas de média e alta tecnologia e diminuição das *commodities* primárias e produtos intensivos em trabalho e recursos naturais. Dessa maneira, confirmando a tendência afirmada acima, vê-se que majoritariamente os países asiáticos perderam participação das categorias menos dinâmicas (G3 e G4) frente à tendência mundial; exemplos são: Indonésia (de 0,7 e 1,0 para 0,6 e 0,6, respectivamente) e Índia (1,1 e 2,5 para 1,0 e 2,0, também respectivamente). Vale ressaltar que são estes os grupos de produtos em que as *commodities* primárias e bens intensivos em trabalho e recursos naturais são preponderantes. Assim, segundo estudo da Cepal de 1999:

“O padrão de industrialização asiático pode ser caracterizado, no que tange à orientação de política industrial, como um misto de estratégia de desenvolvimento voltada para “fora” (“promoção de exportações”) e para “dentro” (“substituição de importações”), tendo ainda por base um maior ou menor esforço local e “dirigido” de investimentos e de aprendizado tecnológico. A substituição e a proteção às

importações dando-se concomitantemente à promoção das exportações, no contexto de políticas industriais de caráter ao mesmo tempo estruturantes (voltadas para o desenvolvimento de setores definidos como estratégicos) e reestruturantes (voltadas para a reconfiguração do padrão de vantagens comparativas). A estratégia de substituição de importações não teve, nesse caso, viés antiexportador, não havendo incompatibilidade entre as políticas de proteção às importações e de fomento às exportações” (Cepal, 1999: p.36).

Na América Latina, pode-se perceber que apenas o Chile possuía uma pauta de exportação mais satisfatória em termos de dinamismo de produto em 1996. O índice relativo do grupo mais dinâmico em termo de demanda (G1) era 1,7, ou seja, era 70% superior à média mundial. Em 2006 este mesmo índice subiu para 1,8. Porém, como se pode ver na Tabela 12, tanto em 1996 como em 2006 aproximadamente 80% das exportações chilenas são *commodities*. *Pari passu*, o país perdeu participação em sua pauta das duas categorias de produtos mais intensivas em tecnologia; manufaturas de média intensidade tecnológica declinaram de 5,9% em 1996 para 5,5% em 2006 e de alta intensidade de 1,0% para 0,8%. Assim, o Chile é um exemplo de país latino-americano cujo padrão de especialização comercial modificou-se substancialmente nas últimas duas décadas, o que teve, neste caso, o sentido de um aprofundamento do padrão vigente de especialização, caracteristicamente intensivo em recursos naturais, e comandado pela presença de empresas transnacionais. É bem verdade que houve indícios da presença de um maior esforço de capacitação tecnológica nas exportações chilenas de produtos intensivos em recursos naturais nos anos 1980 (ver Martins, 2005), mas nada que indique, até aqui, uma mudança mais profunda nas condições que definem o Chile um caso típico de especialização baseada em vantagens comparativas naturais, com as limitações e os riscos inerentes a esse tipo de especialização. A transcrição abaixo sintetiza bem o impasse que se coloca à especialização chilena:

“O caso chileno demonstra que há considerável potencial de crescimento (para as exportações baseadas) em recursos naturais, e que as empresas transnacionais podem ser encorajadas a explorar este potencial (...). Os países deveriam, todavia, estar cientes de que esta atividade tende a ser limitada em termos de aprendizado, encadeamentos tecnológicos e crescimento de mercados (embora possa haver segmentos em que o crescimento veloz e o desenvolvimento tecnológico sejam possíveis, como, por exemplo, na aplicação da biotecnologia)” (UNCTAD, 2000: 208).

Entre os países latino-americanos, o México foi o país cuja estrutura de comércio modificou-se de maneira mais profunda, o que se deu basicamente na mesma direção verificada para os países asiáticos. A evolução comercial mexicana caracterizou-s por uma forte redução da participação relativa das exportações intensivas em recursos naturais e *commodities* primárias (de 41,3% em 1996 para 26,3% em 2006, e 10,6% em 1996 para 5,2% em 2006, respectivamente) e um expressivo aumento da parcela relativa das exportações de alta tecnologia, saltando de 14,7% da pauta em 1996 para 33,3% em 2006. Nota-se ainda que as exportações de média-tecnologia acompanharam bem de perto as de alta tecnologia, elevando sua participação de 19,4% para 23,0%. O ponto de partida dessas mudanças foi a integração do México ao North American Free Trade Agreement (NAFTA), que levou a que este país se tornasse um importante receptor de investimentos diretos estrangeiros e atraísse um grande número de empresas transnacionais com atuação principalmente nos setores automotivo e eletrônico. Vale frisar que enquanto as empresas transnacionais do setor automotivo tenderam a uma maior integração tecnológica e produtiva entre as atividades exportadoras e a estrutura produtiva local, as do setor eletrônico permaneceram na condição de “maquiladoras”. Seja como for, o excepcional dinamismo das exportações manufatureiras mexicanas deveu-se em grande medida à presença dessas empresas. Porém, faz-se mister salientar que 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.

TABELA 12 – Pauta de Exportação dos Países Seleccionados para 1996 – 2006 (em%)

	América Latina						Ásia					
	Argentina	Brasil	Chile	México	China	Indonésia	Coréia	Malásia	Filipinas	Índia	Cingapura	Tailândia
1996												
Commodities Primárias	55,7	42,0	78,8	10,6	22,0	3,2	14,5	8,3	14,0	24,3	4,4	24,7
Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	8,8	14,6	7,2	41,3	33,3	18,4	12,0	11,7	19,6	45,6	6,0	21,8
Baixa Intensidade	4,1	10,4	1,5	7,1	1,7	6,7	2,0	5,4	1,3	5,2	1,9	2,6
Média Intensidade	13,2	23,1	5,9	19,4	8,7	37,6	19,4	47,3	11,1	11,0	21,4	20,2
Alta Intensidade	4,6	6,1	1,0	14,7	6,8	26,1	42,2	14,2	49,9	8,6	55,9	25,4
Não classificados	0,7	3,0	5,4	3,0	1,7	5,1	2,0	1,2	2,3	3,9	2,5	3,6
Petróleo e Outros Insumos Energéticos	13,0	0,9	0,2	3,9	25,8	3,0	8,1	12,0	1,9	1,5	8,0	1,6
2006												
Commodities Primárias	49,4	39,6	82,2	5,2	27,0	3,2	10,2	6,6	9,9	18,5	2,4	16,6
Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	6,4	8,9	4,8	26,3	20,5	6,0	7,8	9,0	10,7	27,5	2,9	12,5
Baixa Intensidade	4,3	8,2	1,7	8,6	2,5	6,8	2,9	4,8	1,4	8,2	2,0	3,9
Média Intensidade	17,3	24,4	5,5	23,0	13,9	43,3	18,1	45,9	16,3	15,3	19,7	33,2
Alta Intensidade	5,2	8,5	0,8	33,3	7,5	33,5	44,5	16,7	57,6	9,4	53,9	25,2
Não classificados	2,8	2,7	3,1	1,8	1,1	0,8	2,8	1,6	1,8	6,1	6,0	3,5
Petróleo e Outros Insumos Energéticos	14,6	7,7	1,9	1,8	27,4	6,4	13,7	15,5	2,3	15,0	13,1	5,0

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

No caso brasileiro, verifica-se um tímido aumento da participação do G1 na pauta exportadora (0,7 em 1996 e 0,8 em 2006), um desempenho razoável quando se leva em conta o aumento de 12 pontos percentuais dessa categoria em termos mundiais no período analisado. Por outro lado, em ambos os anos a proporção das exportações desse grupo estão abaixo da média mundial. Todavia, vale ressaltar que a taxa de crescimento média anual das exportações brasileiras desse grupo foi 16,4%, e a sua contribuição ao crescimento das exportações do país 41,1%, um número bastante relevante. Porém, os índices que mais aumentaram no caso brasileiro foram os do G3 e G4, que já eram elevados em 1996. Apesar de o G3 ter crescido a 11,3%a.a., e o G4 a apenas 5,6%a.a., ambos os índices cresceram, o que mostra que as exportações brasileiras desses dois grupos estão crescendo à taxas médias superiores às mundiais.

Em termos de categoria de produtos, o Brasil apresentou uma pequena diminuição da proporção em sua pauta de *commodities* primárias, passando de 42,0% para 39,6% (número esse ainda extremamente elevado); e também de produtos intensivos em trabalho e recursos naturais (14,6% para 8,9%). Em contrapartida, manufaturas de média e alta intensidade tecnológica aumentaram sua fatia na

participação das exportações, a primeira se elevando de 23,1% para 24,4% (a uma taxa de crescimento média anual de 11,8%) e a segunda passando de 6,1% para 8,5% (com uma taxa de crescimento bastante expressiva, da ordem de 14,9%a.a.). Todavia, ao se analisar o que realmente impulsionou o aumento das exportações brasileiras, chega-se ao resultado que as *commodities* primárias foram responsáveis por 38,3% do aumento no período, seguido das manufaturas com média intensidade tecnológica com 25,1%, insumos energéticos com 11,3% e manufaturas de alta intensidade tecnológica com apenas 9,7% (apesar desta ter crescido a taxas altas, a sua proporção na pauta de exportação ainda é reduzida).

No caso do petróleo e outros insumos energéticos, além, é claro de o país ter aumentado sua capacidade produtiva no período, e conseqüentemente suas exportações, o grande fator determinante de tamanho aumento da participação foi a vertiginosa elevação de preços do petróleo em si e de seus derivados, que representavam somente 0,9% das exportações brasileiras em 1996 e 7,7% em 2006 (ou seja, cresceu a uma taxa média de 38,1%a.a.).

É importante ter em perspectiva o contexto histórico e econômico brasileiro em que essas alterações ocorreram. 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 (Belluzzo e Almeida, 2002). 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).

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. 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).

Esta política levou à ampliação significativa do déficit externo brasileiro, fazendo com que o governo utilizasse as maiores taxas de juros reais da história do Brasil a fim de atrair capitais para financiar esse déficit. Como já vinha acontecendo antes do Plano Real, as taxas de juros foram responsáveis pela atração de recursos externos que financiassem a expansão do déficit, além de funcionar como poderoso instrumento de manutenção do câmbio valorizado. Há que se lembrar que a elevada taxa de juros tornou-se maior ainda nos momentos de crise que o país experimentou nos últimos anos.

Todavia, durante a vigência do Plano Real, o país sofreu várias crises econômicas internacionais e nacionais, como a mexicana (1994), a asiática (1997), a russa (1998), a desvalorização cambial de 1999 e a crise argentina (2001). Há de se ressaltar que a economia brasileira sofreu essas crises não apenas pelo impacto externo na economia, mas principalmente pela extrema vulnerabilidade nas contas externas e das finanças públicas após a adoção do câmbio supervalorizado e do brutal aumento da dívida pública. Com isso, em fins de 1998, dada a extrema vulnerabilidade das contas externas e a percepção do mercado de que era impossível sustentar por mais tempo o câmbio

sobrevalorizado, o Brasil foi obrigado a pegar um empréstimo junto ao FMI (Fundo Monetário Internacional) no valor de US\$ 40 bilhões. Em janeiro de 1999 ocorreu a desvalorização do Real frente ao Dólar. As importações encareceram, e assim, a desvalorização ajudou a impulsionar a reestruturação de diversos segmentos até então desestimulados a exportar e até mesmo produzir.

A grande elevação das exportações ocorreu depois de 2002, com o aumento do produto e do comércio mundiais (superando a recessão em vários países centrais, entre eles os EUA, em 2001). 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. 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 (Baltar, 2008).

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. 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” (Nassif, 2006: 22).

Na América Latina como um todo, mas especialmente no Brasil, já desde o início dos anos oitenta que o padrão de industrialização, baseado em intervenções de política industrial e comercial, verticais e seletivas, vem paulatinamente cedendo lugar a políticas de corte horizontal e, sobretudo, de caráter liberalizante, sob a justificativa de tornar a região mais atrativa aos investimentos diretos estrangeiros, bem como estimular os investimentos privados internos. Essa tendência liberalizante se viu reforçada nos anos noventa, no contexto das mudanças nas regras do comércio internacional e do aprofundamento da subordinação das estratégias nacionais da periferia em desenvolvimento às orientações de política econômica do FMI. No que tange ao padrão de industrialização latino-americano, não se pode dizer que a promoção das exportações tenha sido um elemento de todo ausente no processo de industrialização, ao menos em se tratando das economias mais importantes da região. Ocorre que, diferentemente do caso asiático, em que a estratégia de substituição de importações esteve sempre apoiada numa combinação de medidas pró-exportação e intervenções verticais e seletivas de política industrial, na experiência latino-americana configurou-se a tendência ao descasamento entre essas políticas. Com efeito, em que pese o recurso freqüente ao câmbio e aos subsídios como instrumentos de estímulo às exportações, a ausência de uma visão estratégica mais ampla e de longo prazo, inclusive no tocante aos setores a serem contemplados

por tais medidas, somada às deficiências de coordenação e monitoramento na sua implementação, acabavam por tornar aqueles instrumentos pouco efetivos. Acrescente-se, por fim, que tal modelo de substituição de importações encerrava um viés anti-exportador, dado que as medidas de proteção e estímulo à indústria nacional, além de não necessariamente contemplarem os setores exportadores, efetivos ou potenciais, tendiam a gerar um diferencial de rentabilidade favorável à produção destinada ao mercado interno em detrimento da obtida com as exportações.

Destarte, a vinculação estratégica entre indústria e comércio pode ser considerada um traço distintivo da industrialização asiática, do mesmo modo que a virtual ausência desse tipo de vínculo caracteriza a industrialização latino-americana. Esta é uma diferença importante na estratégia industrial de ambas as regiões, e que certamente concorreu para a evolução marcadamente distinta da especialização produtiva e comercial de uma e outra região. As transformações produtivas e os ganhos no comércio verificados para os países asiáticos não são compreensíveis sem a consideração do caráter estrategicamente virtuoso das políticas industriais, comerciais e de investimentos em aprendizado tecnológico que, via de regra, caracterizaram o padrão de industrialização desta região.

V. A DINÂMICA DOS MERCADOS

Analogamente ao processo já realizado para classificar os grupos de produtos segundo a elasticidade da demanda, foi feito para classificar os países quanto ao aumento de suas importações. Assim, eles foram ordenados segundo as taxas médias de crescimento anual de suas importações, e assim, divididos em quatro grupos. O primeiro grupo (P1) é o grupo de países que mais aumentou suas importações no período, o segundo (P2) é o segundo que mais aumentou e assim por diante. Dessa forma, será possível analisar a evolução do dinamismo dos mercados⁶. Para tal, o primeiro passo foi manter a classificação de grupos de produtos quanto ao dinamismo da demanda já utilizada anteriormente e calcular um índice de participação relativa (semelhante ao da Tabela 11), mas agora para o dinamismo dos mercados. Em outras palavras, a intenção de calcular este índice foi de evidenciar se os países selecionados têm tido um desempenho comercial quanto ao destino de suas exportações condizendo com a tendência mundial ou não. Dessa forma, quando o valor for superior a

⁶ Consta no Anexo a Tabela com a classificação de cada país quanto aos grupos e suas respectivas taxas médias de crescimento anual das importações.

1 significa que a proporção daquele destino na pauta do país é superior à média mundial, e o oposto também é válido.

Tabela 13 – Índice Relativo das Pautas de Exportação* dos Países Selecionados segundo Destino, Taxa de Crescimento Média Anual e Contribuição ao Crescimento (%)

	1996				2006					
	G1	G2	G3	G4	G1	G2	G3	G4		
América Latina										
Argentina	0,9	0,7	0,7	1,8	2,0	0,9	0,8	1,2		
Brasil	1,0	1,0	0,9	1,2	2,1	1,3	0,7	0,8		
Chile	0,8	0,9	0,8	1,6	2,4	1,0	0,8	0,9		
México	0,2	3,0	0,2	0,2	0,4	3,0	0,3	0,1		
Ásia										
China	0,2	0,9	0,5	2,3	1,5	1,2	0,6	1,3		
Indonésia	0,9	0,8	0,7	1,8	1,9	0,7	0,5	1,9		
Coréia do Sul	2,0	1,0	0,4	1,8	4,6	0,9	0,4	1,0		
Malásia	0,6	0,9	0,5	2,1	2,4	0,9	0,4	1,7		
Filipinas	0,3	1,4	0,5	1,6	3,8	0,7	0,4	1,6		
Índia	0,7	1,1	0,8	1,3	1,9	1,3	0,7	1,0		
Cingapura	0,8	0,9	0,5	2,0	2,2	0,6	0,6	1,9		
Tailândia	0,6	0,9	0,5	2,1	2,4	0,9	0,5	1,6		
<hr/>										
	TC					CC				
	G1	G2	G3	G4	TOTAL	G1	G2	G3	G4	TOTAL
América Latina										
Argentina	16,4	9,9	7,1	2,2	6,9	24,1	32,5	32,2	11,2	100
Brasil	20,2	13,3	9,8	6,7	11,2	19,9	37,7	28,8	13,6	100
Chile	26,7	15,2	14,3	7,6	13,8	21,6	28,2	34,9	15,2	100
México	17,9	10,5	12,0	4,1	10,1	3,5	82,6	12,4	1,5	100
Ásia										
China	45,8	20,2	20,7	10,9	20,4	13,4	34,8	27,3	24,5	100
Indonésia	16,8	6,3	6,5	9,8	7,3	19,1	14,7	17,9	48,3	100
Coréia do Sul	21,0	10,8	11,5	5,7	9,6	43,7	24,0	16,6	15,8	100
Malásia	23,3	8,4	7,4	5,5	7,5	27,8	25,5	17,4	29,3	100
Filipinas	45,0	3,3	8,5	11,5	8,7	41,0	7,7	13,8	37,5	100
Índia	24,7	13,7	10,1	9,2	14,2	18,4	37,2	25,3	19,1	100
Cingapura	17,5	0,8	7,1	5,8	8,3	29,0	2,7	26,3	41,9	100
Tailândia	25,0	8,5	8,7	6,7	8,9	26,5	23,2	19,3	31,0	100

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

Como se pode notar, as importações dos países cresceram em média a 8,6% a.a. (Tabela 14). Porém, a dispersão em torno dessa média é ainda maior do que a existente quando se trata das

exportações. O grupo de países cujas importações mais cresceram (P1), ou seja, cujos mercados apresentaram um maior dinamismo, tiveram uma taxa média de crescimento da ordem de 16,5% a.a.. Enquanto os que menos cresceram apresentaram uma taxa média de 5,3% a.a.. Portanto, o P1 conseguiu ampliar sua participação nas importações de 7,3% em 1996 para 15,0% em 2006 (ou seja, mais que dobraram suas importações). Já o P2 teve um pequeno aumento, passando de 27,7% para 29,8%. Os grupos menos dinâmicos (P3 e P4), que cresceram a taxas inferiores à média mundial tiveram suas participações reduzidas. O P1 de 41,5% para 37,7% e o P2 de 23,5% para 17,5%.

Não basta, porém, analisar o dinamismo dos mercados de forma alienada a evolução do dinamismo dos produtos. Em linhas gerais, pode-se afirmar que a tendência de concentrar as importações em produtos com maior dinamismo da demanda é confirmada pelos números. Praticamente para todos os grupos de países houve aumento da participação na pauta importadora dos produtos pertencentes aos grupos G1 e G2. E em contrapartida, é predominante a diminuição da participação dos grupos G3 e G4.

Para o grupo de países que mais aumentaram suas importações (G1), as participações – em termos das importações mundiais - do G1 e G2 passaram de 2,3% (ambas) para 6,7 e 5,6% respectivamente, o que sugere taxas médias de crescimento de 20,6% a.a. do G1 e 18,6% a.a. do G2. Por outro lado, o G3 também aumentou (apesar de pouco), já que sua taxa de crescimento média anual (11,0% a.a.) foi superior à taxa média do crescimento das importações mundiais (8,6% a.a.). Para não fazer uma análise às cegas do desenvolvimento dos grupos, a Tabela 14 fornece a contribuição ao crescimento de cada grupo de acordo com a região econômica. Dessa forma, é possível perceber que União Européia e Ásia somados contribuíram com mais de 95% do crescimento das importações desse grupo, sendo só a Ásia responsável por mais de 70% dessa variação.

Ainda em termos de contribuição ao crescimento, nota-se que o grupo de países que mais aumentaram suas importações não correspondem aos que mais fomentaram as importações mundiais. Assim, a Tabela 13 fornece os dados de que o G1 foi responsável por apenas 21,2% do crescimento das importações no período, contra 31,4% do G2 e 34,6% do G3. Isso já era esperado, visto que o G1 é formado em sua grande maioria por países em desenvolvimento, com destaque expressivo para os países do Leste Europeu, como Polônia, Romênia, Lituânia etc.

O P2 apostou uma dinâmica um pouco distinta do P1. Excetuando o G1 (que passou de 8,4% para 12,4% em termos das importações mundiais, ou seja, apresentou uma taxa de crescimento

média de 12,8%a.a.), todos os demais grupos de produtos sofreram contração. O aumento do GI desse grupo por si só, foi responsável por 15,6% do aumento das importações mundiais no período. No que tange à composição da contribuição desse grupo de países, 63,9% é representado pelo Nafta e 23,9% pela União Européia (que contribuíram para o aumento das importações mundiais 20,1% e 7,5%, respectivamente).

Tabela 13 – Pauta das Importações Segundo Grupo de Países e de Produtos, Taxa de Crescimento Média Anual e Contribuição ao Crescimento (em%) para o período de 1996 – 2006

**PAUTA
1996**

Grupo de Países	Grupo de Produtos				
	G1	G2	G3	G4	TOTAL
P1	2,3	2,3	1,2	1,5	7,3
P2	8,4	11,7	4,3	3,3	27,7
P3	12,0	16,8	7,4	5,3	41,5
P4	6,8	9,0	3,9	3,7	23,5
TOTAL	29,5	39,8	16,8	13,8	100,0

2006

Grupo de Países	Grupo de Produtos				
	G1	G2	G3	G4	TOTAL
P1	6,7	5,6	1,5	1,2	15,0
P2	12,4	11,4	3,8	2,2	29,8
P3	15,6	14,0	5,1	2,9	37,7
P4	7,3	6,7	2,1	1,5	17,5
TOTAL	42,0	37,8	12,5	7,7	100,0

TAXA DE CRESCIMENTO

Grupo de Países	Grupo de Produtos				
	G1	G2	G3	G4	TOTAL
P1	20,6	18,6	11,0	6,1	16,5
P2	12,8	8,2	7,1	4,1	9,3
P3	11,4	6,5	4,6	2,0	7,4
P4	9,1	5,3	1,8	-1,1	5,3
TOTAL	12,3	7,9	5,3	2,3	8,6

CONTRIBUIÇÃO AO CRESCIMENTO

Grupo de Países	Grupo de Produtos				
	G1	G2	G3	G4	TOTAL
P1	10,2	8,3	1,8	0,9	21,2
P2	15,6	11,2	3,4	1,3	31,4
P3	18,6	11,8	3,3	0,9	34,6
P4	7,6	4,9	0,6	-0,3	12,8
TOTAL	51,9	36,1	9,1	2,9	100,0

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

O P3 também teve uma contribuição importante ao crescimento das importações (34,6%), porém, quase toda essa contribuição é vinda da União Européia (78,8%), 8,2% do Nafta e 7,3% da Ásia. Esse grupo era responsável por 12,0% das importações do G1 em 1996, e com uma taxa de crescimento média anual de 11,4% atingiu a participação de 15,6% em 2006.

Finalmente, o P4 foi responsável por apenas 12,8% da contribuição ao crescimento das importações. Dentro desse grupo, destacam-se pequenos aumentos na participação do G1 e G2 mundiais e pequenas reduções no G3 e G4. 78,7% da contribuição desse grupo é provinda de países asiáticos, enquanto 14,8% é do resto do mundo, e 5,7% é do Mercosul.

**Tabela 14 - Contribuição ao Crescimento das Importações
(dentro de cada categoria de países, e também total mundial)
de Cada Região Econômica (1996 - 2006)**

		Contribuição		TC
		Por grupo	TOTAL	
P1	Mercosul (5)	1,6	0,3	13,1
	Aladi	0,6	0,1	12,5
	União Européia (27)	25,6	5,4	14,7
	Ásia	70,5	14,9	17,6
	Resto do Mundo	1,6	0,3	15,0
	TOTAL	100,0	21,2	16,5
P2	Nafta	63,9	20,1	9,1
	União Européia (27)	23,9	7,5	9,5
	Ásia	3,5	1,1	9,6
	Resto do Mundo	8,8	2,8	9,4
	TOTAL	100,0	31,4	9,3
P3	Mercosul (5)	0,1	0,0	6,6
	Nafta	8,2	2,8	7,4
	Aladi	1,7	0,6	7,1
	União Européia (27)	78,8	27,3	7,4
	Ásia	7,3	2,5	7,5
	Resto do Mundo	3,8	1,3	8,0
	TOTAL	100,0	34,6	7,4
P4	Mercosul (5)	5,7	0,7	4,5
	Aladi	0,1	0,0	5,6
	União Européia (27)	0,6	0,1	5,2
	Ásia	78,7	10,1	5,3
	Resto do Mundo	14,8	1,9	6,0
	TOTAL	100,0	12,8	5,3

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

VI. CONCLUSÃO

Conclui-se que as diferenças em termos de “adaptabilidade da demanda” entre América Latina e Leste Asiático são notáveis. Tanto referentemente à elasticidade da demanda dos produtos como também dos mercados. Segundo Palma:

“É como se demanda mundial fosse um alvo rápido em movimento, mas a América Latina insistisse em atirar num alvo fixo (a elevação da competitividade da sua tradicional pauta de produtos). Ao contrário, o Leste Asiático vem desenvolvendo a destreza em manter o alvo em movimento sob a sua mira”.(Palma, 2004, p.422)

O papel da tecnologia é, por muitos autores, visto como essencial para a América Latina poder promover a mudança estrutural e definir seu desempenho relativo na economia internacional. Os autores que acreditam nisso 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 rapidamente 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-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. Assim sendo, o baixo crescimento do produto desses países é, em grande medida, resultado desta especialização. Como já discutido, é nítido que uma forma óbvia de impulsionar para a frente os países ricos em recursos naturais em termos da busca de uma estrutura de exportações caracterizada por produtos de menos potencial de crescimento é tentar elevar seu valor a partir do aumento do grau de elaboração de suas exportações de base primária. No entanto, a América Latina pós-reformas não somente não se move para cima na “escada tecnológica” em termos de processamento de suas exportações, mas em muitos casos o movimento observado é o inverso (como no caso chileno). Na ausência de políticas comerciais e industriais adequadas – e dos arranjos institucionais absolutamente essenciais para o bom funcionamento dessas políticas – a região tende a

envolver-se cada vez mais num tipo de comércio internacional em que os resultados em termos de ganhos de bem-estar advindos desse comércio são crescentemente frustrantes.

A insistência teimosa da América Latina em continuar exportando produtos deixados para trás por uma demanda mundial crescentemente volátil levou a região a perder suas categoria de grande exportador em mercados importantes para tornar-se um grande exportador em mercados marginais. Se isso tivesse sido resultado de um esforço de buscar nichos em mercados segmentados que emergiram da disseminação do novo paradigma tecnológico (caracterizados por uma “sociedade do conhecimento”, com técnicas de produção flexíveis), esta mudança poderia na verdade ter sido um fenômeno muito positivo. No entanto, no caso da América Latina, esta mudança somente reflete a obsessão da região com produtos cada vez menos atraentes do ponto de vista da demanda internacional, em que novos ganhos “competitivos” só podem ser obtidos por uma crescente produção em massa, aperfeiçoamentos de rotina, uma padronização cada vez maior, e largas economias de escala.

Mais especificamente no caso brasileiro, o país parece estar se movendo em direção à tendência mundial, porém a um ritmo demasiadamente lento. Todavia, é inegável que o bom desempenho comercial do país nos últimos anos foi essencial para reduzir a vulnerabilidade externa, dando a ele pela primeira vez em muitos anos uma margem de manobra para importar e melhorar seu parque industrial. O que emerge como preocupação no momento é a reversão do ciclo de preço das *commodities*, sobre a qual, como se sabe, baseia-se boa parte do bom desempenho comercial do Brasil. No entanto, é acreditado por muitos autores que é uma questão de tempo para que a demanda por recursos naturais e *commodities* se reaqueça com a quase perene demanda chinesa – que continuará a pressionar os preços em sentido à alta.

A grande questão que essa situação evoca é que o país acaba por procurar realizar a melhor alocação setorial dos recursos existentes em determinado momento (setores bem menos intensivos em tecnologia e com uma elasticidade da demanda não tão promissora) em vez de buscar desenvolver, mais do que outros países, os setores de atividade com maior potencial inovador. Esta capacidade influi na potencialidade de desenvolvimento dos recursos do país, bem como na determinação do grau de utilização desses recursos. A falta de participação do Brasil em 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.

Entretanto, há outras possibilidades para tal. O país teve um bom desempenho em setores mais intensos em tecnologia, com mostra a primeira parte desse relatório. Obviamente não foi um desempenho tão bom quanto o visto em vários dos países asiáticos selecionados, mas isso não quer dizer que não tenha sido um bom desempenho. O que precisa ficar claro é que a crítica central repousa sobre o fato de o país não ter aproveitado de maneira mais intensa o bom momento do comércio mundial – sobre o qual o país teve vantagens bastante significativas providas pelo *boom* das *commodities*. Resta agora ao país saber aproveitar da melhor forma possível o momento que se apresenta.

Assim sendo, apesar do bom desempenho comercial, 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. 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 (Baltar, 2006)

Já a Ásia apresentou, não apenas no período analisado, mas nas últimas décadas uma trajetória quanto a sua especialização comercial convergente com o padrão comercial dos países desenvolvidos com relação à diminuição da importância relativa das exportações intensivas em recursos naturais *vis-à-vis* o aumento da participação relativa das exportações de alta-tecnologia. Cabe ressaltar que este segundo aspecto mostrou-se mais intenso no caso dos países asiáticos do que no dos países desenvolvidos, o que sinaliza a aproximação da estrutura de comércio dos primeiros ao padrão de comércio mundial. Assim sendo, contrariamente ao ocorrido na América Latina, os países selecionados da Ásia parecem ter, de fato, se movido ascendentemente na “escada tecnológica”, e assim estão mais aptos a usufruir os benefícios de seu comércio exterior.

VII. BIBLIOGRAFIA

- AKYÜZ, Y. (2005) Impasses do Desenvolvimento. *Novos Estudos*, Cebrap, nº 72.
- BALTAR, C.T. (2007). *Padrão do comércio brasileiro no período 2003-2005: um estudo do conteúdo dos fluxos de importação e exportação*. 2007. Campinas: UNICAMP/IE (Dissertação de Mestrado)
- BALTAR, C. T. (2008) “Comércio exterior inter e intra-industrial: Brasil 2003-2005”. In *Revista Economia e Sociedade*, vol. 32. Campinas.
- BAPTISTA, M. A. C. (2000) *Política Industrial – uma interpretação heterodoxa*. Campinas: Editora IE-Unicamp.
- BELLUZZO, L.G. & ALMEIDA, J.G. (2002) *Depois da Queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- BONELLI, R. (1998). “A note on Foreign Direct Investment and industrial Competitiveness in Brazil”. *Texto Para Discussão* n. 584. Rio de Janeiro: IPEA.
- CANUTO, O. (2000) “A Crise Asiática e seus Desdobramentos”. In *Revista Econômica*, vol. 2 n.4. Rio de Janeiro.
- CARNEIRO, R. (2002) *Desenvolvimento em Crise: a economia brasileira no último quarto do século XX*. São Paulo: Editora UNESP, IE-Unicamp.
- CEPAL (1999) *Nuevas políticas comerciales em América Latina y Ásia: algunos casos nacionales*. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) Nações Unidas
- CHESNAIS, F. (1996) *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã.
- ERBER, F. (2001) “O padrão de desenvolvimento industrial e tecnológico e o futuro da indústria brasileira”. In *Revista de Economia Contemporânea*, vol. 5.
- FURTADO, J. (Coord) (2001). “Balanço de Pagamentos Tecnológico e Propriedade Intelectual”. In LANDI, F.R (Org.) *Indicadores de Ciência, Tecnologia e Inovação em São Paulo*. São Paulo: FAPESP.
- GUIMARÃES, E. P. (2001). “Componente tecnológico comparativo das exportações ao Mercosul e resto do mundo”. In BAUMANN, R. (2001) (Org.). *Mercosul: avanços e desafios da integração*. Brasília: IPEA/CEPAL.
- FEENSTRA, R. Integration of trade and disintegration of production in the global economy, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, n. 4, 1998.

- HIRATUKA, C. (2001). “Estratégias Comerciais das filiais brasileiras de empresas transnacionais no contexto de abertura econômica e concorrência global”. *Revista de Economia Contemporânea*, UFRF, vol.4, n; 2.
- HUMMELS, D., RAPAPORT, D. e YI, K. (1998) “Vertical specialization and the changing nature of world trade”. *FRNYB Economic Policy Review*, june/1998.
- IEDI (2000). *Abertura, política cambial e comércio exterior brasileiro: lições dos anos 90 e pontos de uma agenda para a próxima década*. Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, mimeo, disponível no site: www.iedi.org.br.
- KALDOR, N. (1981) “The Role of Increasing Returns, Technical Progress and Cumulative Causation in the Theory of International Trade and Economic Growth”. In Thirlwall, A. P., Targetti, F. (orgs.) *The Essential Kaldor*, Holmes & Meier, New York.
- LALL, S.; ALBALADEJO, M. & ZHANG, J. Mapping fragmentation: electronics and automobiles in East Asia and Latin America, *Queen Elizabeth House Oxford University Working Paper*, n. 115, 2004.
- LALL, S. (2003) *Reinventing industrial strategy: the role of government policy in building industrial competitiveness*. Mimeografado. (Texto preparado para o Grupo Intergovernamental de questões monetárias e desenvolvimento do G-24).
- LAPLANE, M., F. SARTI, C. HIRATUKA & R. SABBATINI (2000) “Internacionalização e vulnerabilidade externa” in LACERDA, A. C. (Org.) *Desnacionalização: mitos, riscos e desafios*. São Paulo: Contexto.
- LAPLANE, M.F., SARTI, F., HIRATUKA, C. e SABBATINI, R. (2001). “La inversión extranjera directa en el Mercosur. El caso brasileño”. In CHUDNOVSKY, D. (Org.). *El boom de inversión extranjera directa en el Mercosur*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina, Red de Investigaciones Económicas del MERCOSUR
- LAPLANE, M., SARTI, F.. “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, 2006.
- MARTINS, M. A. (2004) *O Comércio Exterior Brasileiro nos Anos 1980 e 1990: Estrutura e Evolução do Padrão de Especialização*. Campinas: UNICAMP/IE (Dissertação de Doutorado)
- MOREIRA, M. M. (1999a) “A indústria brasileira nos anos 90. O que já podemos dizer? In: Giambiagi, F. e M. M. Moreira (orgs.) *A Economia Brasileira nos Anos 90*. Rio de Janeiro, BNDES.
- MOREIRA, M. M. (1999b) “Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre produtividade, concentração e comércio exterior” In: Giambiagi, F. e M. M. Moreira (orgs.) *A Economia Brasileira nos Anos 90*. Rio de Janeiro, BNDES.

- MORTIMORE, M., VERGARA, S. e KATZ, J. (2001). “La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina”. CEPAL, *Serie Desarrollo Productivo*, n. 107
- NASSIF, A. (2006). *Há evidências de desindustrialização no Brasil?* Rio de Janeiro: BNDES, (Texto para Discussão, n. 108).
- PALMA, G. (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.
- PRATES, D. M (2002) *Crises financeiras dos países “emergentes”*: uma interpretação heterodoxa. UNICAMP/IE (Tese de Doutorado)
- PRATES, D. M. (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.
- PREBISCH, R. (1949) “O desenvolvimento econômico da América Latina e seus principais problemas”. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro.
- RODRIK, D. (2006) *Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion*. Harvard University Press.
- SARTI, F. & SABBATINI, R. (2002) “Conteúdo tecnológico do Comércio Exterior Brasileiro”. Relatório de pesquisa do Projeto Indicadores sobre ciência, tecnologia e inovação no Brasil. NEIT/UNICAMP e IBQP.
- SCHUMPETER, J. A. (1984). *Capitalismo, Socialismo e Democracia*. Rio de Janeiro: Zahar Editores.
- STIGLITZ, J. E. , DOSI, G. e CIMOLI, M. (2008) “The Political Economy of Capabilities Accumulation: the Past and Future of Policies for Industrial Development”. In *Working Paper Series*, September. Laboratory of Economics and Management Sant’Anna School of Advanced Studies. Italy: Pisa.
- THIRLWALL, A. P. (2000) *Alternative Approaches to the Analysis of Economic Growth*. Based on Lectures given at the National University of Mexico, September.
- UNCTAD (2000). *The competitiveness challenge: transnacional corporations and industrial restructuring in developing countries*. United Nations Conference on trade and development. Nações Unidas: Nova York e Geneva, capítulos. I, II e VII.
- UNCTAD (2002a) *Trade and Development Report, 2002 – Export dynamism and industrialization in developing countries*. Nações Unidas: Nova York e Geneva.

UNCTAD (2002b) *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. Nações Unidas, Nova York e Geneva.

WILLIAMSON, J. (1992) “Reformas Políticas na América Latina na década de 80”. *Revista de Economia Política*, v.12, n.1

WILLIAMSON, J., KUCZYNSKI, P. P. (2003) *Depois do Consenso de Washington*. São Paulo: Editora Saraiva.

VIII. Anexos

VIII.1 Anexo 1

Tabela A1 - Os produtos* que mais contribuíram para o crescimento das exportações mundiais das Categorias de Intensidade Tecnológica (1996 - 2006), em %**

	Contribuição Relativa às Exportações	
	da Categoria	Totais
Commodities Primárias		
682 Cobre	13,4	1,2
684 Alumínio	9,6	0,9
283 Minério de cobre; mates de cobre e cimento de cobre	4,3	0,4
282 Resíduos e sucata ferrosos; lingotes de ferro ou aço	4,2	0,4
281 Minério de ferro e concentrados	4,1	0,4
288 Resíduos e sucatas de metais não-ferrosos	3,7	0,3
681 Prata, platina e outros metais do mesmo grupo	3,5	0,3
57 Frutas, castanhas (não inclui óleos) secas ou frescas	3,3	0,3
683 Níquel	2,9	0,3
34 Peixe fresco	2,8	0,3
TOTAL	51,8	4,8
Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais		
821 Móveis e suas partes	10,7	0,9
845 Artigos de vestuário de tecido	9,6	0,8
667 Pérolas, pedras preciosas e semipreciosas	7,9	0,7
641 Papéis e cartões	6,8	0,6
894 Carrinhos para bebês, brinquedos, jogos esportivos	5,5	0,5
842 Casacos femininos	5,3	0,5
112 Bebidas alcoólicas	4,0	0,3
851 Calçados	3,8	0,3
658 Outros artigos feitos de matérias têxteis	3,6	0,3
98 Produtos comestíveis e preparações	3,2	0,3
TOTAL	60,4	5,2
Baixa Intensidade		
699 Manufaturas de metais	15,9	1,0
679 Tubos de ferro e aço	11,1	0,7
673 Rolos de produção não folheados de ferro e aço	10,0	0,6
676 Barras de aço e ferro, cantoneiras, perfis etc.	9,4	0,6
675 Ligas de aço e produtos laminados planos	9,2	0,6
674 Produtos laminados e folhados de ferro e aço	5,5	0,3
691 Estruturas metálicas e suas partes de ferro, aço e alumínio	5,3	0,3
672 Formas primárias e produtos semiacabados de ferro ou aço	4,8	0,3
786 Containeres e veículos não propalados	4,5	0,3
695 Ferramentas para uso manual ou em máquinas	4,1	0,3
TOTAL	79,8	5,0
Média Intensidade		
781 Veículos automóveis	15,9	4,6
784 Peças e acessórios de veículos e automóveis	7,7	2,2
772 Aparato elétrico para circuitos elétricos	5,0	1,5
778 Máquinas e aparelhos elétricos	4,6	1,3
713 Pistão para combustão interna	3,7	1,1
723 Instalações e equipamentos para engenharia civil	3,0	0,9
761 Receptores de televisão	2,9	0,8

893 Artigos de plástico	2,9	0,8
714 Engrenagens e motores, partes não elétricas	2,8	0,8
782 Veículos a motor para transporte de bens	2,8	0,8
TOTAL	51,2	14,8

Alta Intensidade

764 Equipamentos de telecomunicações e suas partes	18,6	4,7
776 Termiônico, cátodo frio, cátodo fótico e válvulas	12,5	3,2
542 Medicamentos (incluindo medicamentos veterinários)	12,0	3,1
752 Máquinas de processamento de dados automáticas e processadores	9,9	2,5
759 Peças para escritório e máquinas auto-processadores de dados	7,4	1,9
792 Aeronaves e equipamentos afins, espaçonaves e suas partes	5,4	1,4
874 Equipamentos para medição, verificação e análise	4,4	1,1
515 Componentes heterocíclicos orgânicos e inorgânicos	3,6	0,9
541 Produtos medicinais (exceto medicamentos)	3,0	0,8
575 Plásticos em formas primárias	2,7	0,7
TOTAL	79,5	20,3

Não classificados

931 Transações especiais	65,1	3,4
899 Manufaturas e produtos diversos	9,1	0,5
TOTAL	74,2	3,8

Petróleo e Outros Insumos Energéticos

333 Óleo bruto de petróleo ou de minerais betuminosos	45,7	7,5
334 Óleo (não bruto) de petróleo ou minerais betuminosos	30,6	5,0
TOTAL	76,3	12,5

* Classificação SICT Revisão 3 a 3 dígitos

** 104 países selecionados

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

VIII.2 Anexo 2

Tabela A2 - Produtos (em SITC) pertencentes a cada um dos quatro grupos e suas respectivas taxas médias de crescimento anual

Grupo 1											
871	22.2%	334	15.1%	761	12.4%	723	10.6%	325	9.9%	581	9.3%
283	17.9%	288	14.4%	884	11.9%	714	10.5%	791	9.9%	658	9.2%
343	17.0%	333	14.3%	675	11.5%	541	10.5%	718	9.8%	747	9.2%
289	16.9%	284	14.2%	763	11.5%	679	10.4%	551	9.7%	897	9.2%
542	16.8%	281	14.1%	786	11.3%	931	10.3%	689	9.6%	575	9.1%
282	16.4%	351	13.7%	515	11.3%	872	10.2%	899	9.5%	553	9.1%
579	15.9%	686	13.4%	571	11.0%	671	10.2%	344	9.5%	512	9.0%
342	15.7%	335	13.2%	583	10.7%	574	10.1%	524	9.5%	598	8.9%
287	15.5%	682	13.2%	511	10.7%	285	10.0%	321	9.4%	772	8.9%
681	15.4%	764	12.8%	896	10.7%	672	9.9%	699	9.4%	516	8.8%
683	15.2%	612	12.7%	111	10.7%	691	9.9%	676	9.4%		
Grupo 2											
684	8.8%	582	8.4%	713	7.9%	783	7.6%	776	7.4%	695	6.9%
716	8.7%	793	8.4%	533	7.9%	792	7.6%	245	7.4%	573	6.9%
673	8.7%	893	8.4%	845	7.9%	785	7.6%	697	7.4%	664	6.9%
513	8.7%	774	8.3%	743	7.9%	635	7.6%	742	7.3%	883	6.9%
694	8.6%	748	8.3%	781	7.8%	775	7.6%	554	7.3%	843	6.9%
674	8.6%	821	8.3%	844	7.8%	744	7.5%	687	7.3%	873	6.9%
812	8.6%	693	8.2%	629	7.8%	422	7.5%	677	7.2%	741	6.9%
773	8.5%	759	8.2%	667	7.8%	685	7.5%	782	7.2%	971	6.8%
621	8.5%	771	8.2%	813	7.7%	811	7.5%	223	7.1%	721	6.8%
232	8.4%	784	8.0%	572	7.7%	522	7.5%	625	7.1%	231	6.8%
874	8.4%	678	8.0%	752	7.7%	778	7.5%	98	6.9%		
Grupo 3											
696	6.7%	961	6.3%	273	6.0%	746	5.8%	895	5.3%	22	4.6%
48	6.6%	523	6.3%	831	6.0%	593	5.7%	251	5.1%	892	4.6%
655	6.6%	663	6.3%	286	6.0%	112	5.7%	846	5.1%	75	4.6%
34	6.6%	37	6.3%	91	6.0%	728	5.7%	431	5.1%	12	4.6%
265	6.6%	661	6.2%	244	6.0%	731	5.7%	59	5.0%	24	4.5%
17	6.6%	11	6.2%	842	6.0%	74	5.7%	722	4.9%	641	4.4%
525	6.6%	634	6.1%	749	5.9%	894	5.5%	848	4.9%	222	4.4%
656	6.5%	212	6.1%	58	5.8%	662	5.5%	73	4.8%	72	4.4%
592	6.4%	735	6.1%	597	5.8%	56	5.5%	657	4.7%	278	4.3%
665	6.4%	514	6.1%	54	5.8%	57	5.4%	274	4.7%	16	4.3%
745	6.4%	737	6.1%	692	5.8%	421	5.4%	292	4.6%		
Grupo 4											
61	4.2%	291	3.6%	659	3.1%	885	2.2%	266	1.0%	762	-0.6%
246	4.2%	248	3.6%	269	2.9%	36	1.9%	654	0.9%	653	-0.6%
898	4.1%	611	3.6%	562	2.9%	47	1.9%	531	0.9%	43	-0.8%
633	4.1%	841	3.5%	651	2.9%	751	1.8%	882	0.8%	122	-1.4%
62	4.1%	1	3.5%	247	2.8%	267	1.6%	23	0.5%	45	-2.1%
532	4.0%	726	3.5%	71	2.7%	322	1.5%	211	0.4%	264	-2.8%
642	4.0%	42	3.4%	652	2.7%	711	1.5%	44	0.4%	268	-2.8%
727	3.8%	35	3.4%	733	2.6%	121	1.4%	613	0.0%	46	-3.1%
591	3.8%	25	3.3%	272	2.6%	666	1.4%	41	0.0%	345	-3.3%
851	3.6%	411	3.2%	263	2.5%	725	1.3%	277	-0.3%	261	-4.1%
712	3.6%	81	3.2%	881	2.4%	724	1.2%	891	-0.4%		

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

Tabela A2.1 - Taxa de Crescimento e Contribuição ao Crescimento dos 4 Grupos analisados (1996 - 2006), em %

	Taxa de Crescimento	Contribuição ao Crescimento
GRUPO 1*	11,8	46,1
GRUPO 2	7,8	39,4
GRUPO 3	5,5	10,3
GRUPO 4	2,3	3,0

*sem a influência dos SITCs 333 e 334

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

Tabela A2.2 - Participação Relativa de Cada Grupo no Total Comercializado, em %

	1996	2006
GRUPO 1*	26,4	37,0
GRUPO 2	42,1	41,2
GRUPO 3	17,1	13,5
GRUPO 4	14,4	8,3

*sem a influência dos SITCs 333 e 334

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

VIII.3 Anexo 3

Tabela A3.1 – Pauta Exportadora, Taxa de Crescimento Anual Média e Contribuição ao Crescimento (%) (1996 – 2006)

PAUTA EXPORTADORA (%)	América Latina						Ásia					
	Argentina	Brasil	Chile	México	China	Indonésia	Coréia	Malásia	Filipinas	Índia	Cingapura	Tailândia
1996												
Commodities Primárias	55,7	42,0	78,8	10,6	22,0	3,2	14,5	8,3	14,0	24,3	4,4	24,7
Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	8,8	14,6	7,2	41,3	33,3	18,4	12,0	11,7	19,6	45,6	6,0	21,8
Baixa Intensidade	4,1	10,4	1,5	7,1	1,7	6,7	2,0	5,4	1,3	5,2	1,9	2,6
Média Intensidade	13,2	23,1	5,9	19,4	8,7	37,6	19,4	47,3	11,1	11,0	21,4	20,2
Alta Intensidade	4,6	6,1	1,0	14,7	6,8	26,1	42,2	14,2	49,9	8,6	55,9	25,4
Não classificados	0,7	3,0	5,4	3,0	1,7	5,1	2,0	1,2	2,3	3,9	2,5	3,6
Petróleo e Outros Insumos Energéticos	13,0	0,9	0,2	3,9	25,8	3,0	8,1	12,0	1,9	1,5	8,0	1,6
2006												
Commodities Primárias	49,4	39,6	82,2	5,2	27,0	3,2	10,2	6,6	9,9	18,5	2,4	16,6
Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	6,4	8,9	4,8	26,3	20,5	6,0	7,8	9,0	10,7	27,5	2,9	12,5
Baixa Intensidade	4,3	8,2	1,7	8,6	2,5	6,8	2,9	4,8	1,4	8,2	2,0	3,9
Média Intensidade	17,3	24,4	5,5	23,0	13,9	43,3	18,1	45,9	16,3	15,3	19,7	33,2
Alta Intensidade	5,2	8,5	0,8	33,3	7,5	33,5	44,5	16,7	57,6	9,4	53,9	25,2
Não classificados	2,8	2,7	3,1	1,8	1,1	0,8	2,8	1,6	1,8	6,1	6,0	3,5
Petróleo e Outros Insumos Energéticos	14,6	7,7	1,9	1,8	27,4	6,4	13,7	15,5	2,3	15,0	13,1	5,0

TAXA DE CRESCIMENTO (%)

	América Latina						Ásia					
	Argentina	Brasil	Chile	México	China	Indonésia	Coréia	Malásia	Filipinas	Índia	Cingapura	Tailândia
Commodities Primárias	5,6	10,5	14,2	12,1	9,5	9,8	3,8	7,5	5,0	11,1	2,1	4,7
Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	3,7	5,9	9,2	15,1	2,2	-2,0	2,9	7,3	2,4	8,6	0,5	3,1
Baixa Intensidade	7,4	8,6	15,0	22,8	11,3	9,8	11,5	8,8	9,7	19,6	9,1	13,3
Média Intensidade	9,8	11,8	12,9	22,5	12,5	11,2	6,7	9,7	13,0	18,1	7,4	14,4
Alta Intensidade	8,1	14,9	11,7	30,7	8,4	12,4	8,0	11,9	10,3	15,3	7,9	8,8
Não classificados	23,6	10,3	7,6	14,2	3,2	-8,7	11,4	13,5	6,1	19,4	18,1	8,8
Petróleo e Outros Insumos Energéticos	8,2	38,1	44,0	11,6	7,9	18,4	13,3	12,9	11,1	43,3	13,8	21,7
TOTAL	6,9	11,2	13,8	20,4	7,3	9,6	9,6	10,1	8,7	14,2	8,3	8,9

CONTRIBUIÇÃO AO CRESCIMENTO (%)

	América Latina						Ásia					
	Argentina	Brasil	Chile	México	China	Indonésia	Coréia	Malásia	Filipinas	Índia	Cingapura	Tailândia
Commodities Primárias	42,7	38,3	83,5	4,2	31,9	3,2	6,2	5,5	6,8	16,5	0,9	10,6
Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	4,0	5,9	3,9	23,6	7,9	-2,3	3,8	7,4	3,9	21,0	0,2	5,7
Baixa Intensidade	4,5	7,0	1,7	8,9	3,2	6,9	3,7	4,4	1,5	9,3	2,1	4,8
Média Intensidade	21,6	25,1	5,3	23,6	19,1	47,0	16,8	45,0	20,3	16,9	18,2	42,9
Alta Intensidade	5,8	9,7	0,8	36,8	8,2	38,4	46,7	18,2	63,5	9,8	52,4	25,1
Não classificados	5,1	2,6	2,2	1,5	0,6	-2,0	3,7	1,9	1,4	6,9	8,8	3,5
Petróleo e Outros Insumos Energéticos	16,4	11,3	2,5	1,4	28,9	8,7	19,1	17,6	2,6	19,8	17,3	7,5
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 de dados da Comtrade

Tabela A3.2 - Pautas de Exportação dos Países Selecionados

	1996				2006			
	G1	G2	G3	G4	G1	G2	G3	G4
América Latina								
Argentina	20,1	14,6	30,5	34,8	29,3	18,1	27,9	24,7
Brazil	21,8	28,3	21,2	28,7	34,4	27,0	21,4	17,1
Chile	49,0	8,9	29,7	12,3	71,4	4,6	18,8	5,1
Mexico	22,2	28,8	23,9	25,1	30,0	44,7	14,4	10,8
Ásia								
China	37,7	22,3	19,8	20,2	44,0	31,8	13,2	11,0
Indonesia	20,1	54,2	11,1	14,6	36,8	51,8	7,1	4,4
Rep. of Korea	27,5	49,6	10,1	12,9	32,9	53,3	7,6	6,2
Malaysia	31,5	49,4	9,9	9,2	42,0	45,6	7,6	4,8
Philippines	14,8	62,6	12,8	9,8	13,7	74,7	7,1	4,4
India	18,8	28,0	18,5	34,6	44,3	27,0	12,9	15,7
Singapore	27,4	57,7	6,8	8,0	40,3	50,3	5,7	3,8
Thailand	16,4	45,7	16,1	21,8	24,2	53,6	11,8	10,5

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

Tabela A3.2 - Pautas de Exportação dos Países Selecionados

	1996				2006			
	P1	P2	P3	P4	P1	P2	P3	P4
América Latina								
Argentina	6,4	19,5	30,8	43,3	15,0	25,8	31,5	27,8
Brasil	7,2	28,9	35,7	28,2	15,6	34,7	31,1	18,6
Chile	6,0	23,9	32,9	37,2	17,3	27,0	34,4	21,3
México	1,5	83,1	10,1	5,3	2,8	82,8	11,6	2,9
Ásia								
China	1,3	26,0	19,4	53,3	11,0	33,0	25,7	30,3
Indonésia	7,0	23,4	27,5	42,1	14,0	18,4	22,0	45,7
Coréia do Sul	14,9	26,3	16,7	42,1	34,0	24,7	16,6	24,7
Malásia	4,7	24,9	20,2	50,2	17,4	25,2	18,7	38,8
Filipinas	2,0	39,4	21,4	37,2	27,7	18,5	16,4	37,4
Índia	5,0	31,1	34,1	29,8	14,2	35,3	28,1	22,4
Cingapura	5,9	26,2	22,0	45,8	16,3	15,6	24,0	44,1
Tailândia	4,5	26,2	21,1	48,2	17,5	24,4	20,0	38,1

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

Tabela A3.4 - Países pertencentes a cada Grupo de Países e suas respectivas taxas de crescimento médias anuais (em %) para o período 1996 – 2006

P1	Albania	12,5	P2	Algeria	8,9	P3	Australia	8,0	P4	Argentina	3,7
	Azerbaijan	18,6		Belgium-Luxembourg	9,0		Austria	7,2		Bolívia	5,6
	Bahrain	13,7		Belize	10,0		Barbados	7,0		Brazil	4,9
	Bulgaria	16,5		Cameroon	10,1		Canada	7,5		Cyprus	5,9
	China	19,0		Croatia	10,7		Chile	7,5		Dominica	2,5
	Costa Rica	12,0		Finland	8,5		Colombia	6,7		French Polynesia	4,3
	Czech Rep.	12,9		Guatemala	11,7		Denmark	7,0		Gambia	1,7
	Ecuador	12,5		Honduras	11,0		El Salvador	8,3		China, Hong Kong SAR	5,2
	Estonia	15,2		Iceland	11,4		Faeroe Isds	7,8		Indonesia	3,6
	Georgia	18,3		China, Macao SAR	10,1		France	6,8		Israel	4,8
	Hungary	17,0		Madagascar	11,3		Gabon	6,7		Jamaica	5,6
	Kazakhstan	18,8		Mexico	11,1		Germany	7,2		Japan	5,2
	Latvia	17,3		Rep. of Moldova	9,6		Ghana	7,9		Malaysia	5,3
	Lithuania	15,6		Morocco	10,9		Greece	8,4		Malta	4,3
	Maldives	11,9		Oman	9,1		Ireland	7,9		Mauritius	4,8
	Mongolia	12,7		Nicaragua	9,8		Italy	7,7		New Zealand	6,0
	Mozambique	13,9		Pakistan	9,4		Côte d'Ivoire	8,3		Norway	6,4
	Poland	13,0		Russian Federation	8,6		Rep. of Korea	7,5		Panama	5,7
	Qatar	19,1		Saudi Arabia	9,7		Kyrgyzstan	7,4		Philippines	4,5
	Romania	16,1		Slovenia	9,3		Netherlands	7,5		Saint Kitts and Nevis	5,5
	India	16,8		Spain	10,4		Paraguay	6,6		Senegal	5,6
	Slovakia	16,8		Trinidad and Tobago	11,4		Peru	6,8		Singapore	6,1
	Sudan	23,5		Uganda	10,4		Portugal	6,9		Switzerland	6,1
	Turkey	12,5		Ukraine	9,8		Seychelles	8,1		Thailand	5,9
	Venezuela	13,1		TFYR of Macedonia	8,7		Sweden	7,0		Egypt	4,7
	Zambia	14,4		USA	8,9		United Kingdom	7,9		Uruguay	3,7

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Comtrade

Tabela A3.5 – Países Pertencentes a Cada Região Econômica

Mercosul	Argentina	Ásia	Azerbaijan	Resto do Mundo	Guatemala
	Brazil		Bahrain		Honduras
	Paraguay		China		Iceland
	Uruguay		Georgia		Côte d'Ivoire
	Venezuela		China, Hong Kong SAR		Jamaica
Nafta	Canada		Indonesia		Madagascar
	Mexico		Israel		Malawi
	USA		Japan		Mauritius
Aladi	Bolivia		Kazakhstan		Rep. of Moldova
	Chile		Rep. of Korea		Morocco
	Colombia		Kyrgyzstan		Mozambique
	Ecuador		China, Macao SAR		New Zealand
	Peru		Malaysia		Nicaragua
União Européia	Austria		Maldives		Norway
	Belgium-Luxembourg		Mongolia		Panama
	Bulgaria		Oman		Russian Federation
	Cyprus		Pakistan		Saint Kitts and Nevis
	Czech Rep.		Philippines		St Vincent and the Grenadines
	Denmark		Qatar		Senegal
	Estonia		Saudi Arabia		Seychelles
	Finland		India		Sudan
	France		Singapore		Switzerland
	Germany		Thailand		Trinidad and Tobago
	Greece		Turkey		Uganda
	Hungary	Resto do Mundo	Albania		Ukraine
	Ireland		Algeria		TFYR of Macedonia
	Italy		Australia		Egypt
	Latvia		Barbados		Zambia
	Lithuania		Belize		
	Malta		Cameroon		
	Netherlands		Costa Rica		
	Poland		Croatia		
	Portugal		Dominica		
	Romania		El Salvador		
	Slovakia	Faeroe Isds			
	Slovenia	French Polynesia			
	Spain	Gabon			
	Sweden	Gambia			
	United Kingdom	Ghana			