

SURYANE NABHEM KALLUF

**A DIVERSIFICAÇÃO DA PAUTA EXPORTADORA BRASILEIRA
ENTRE 1990-2005**

**Monografia apresentada ao Curso
Ciências Econômicas, Setor de Ciências
Sociais Aplicadas, Universidade Federal
do Paraná, como requisito parcial à
obtenção do título de Graduação.**

Orientador: Prof. Dr. Nilson de Paula

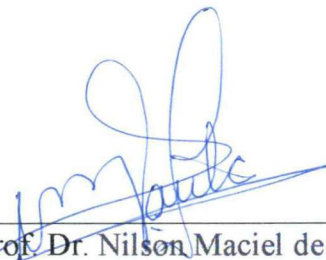
**CURITIBA
2005**

TERMO DE APROVAÇÃO

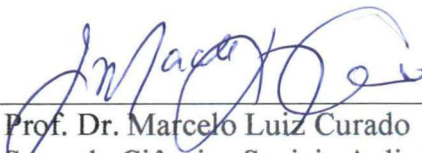
SURYANE NABHEM KALLUF

A DIVERSIFICAÇÃO DA PAUTA EXPORTADORA BRASILEIRA ENTRE
1990-2005

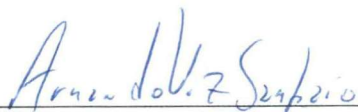
Monografia aprovada como requisito parcial à conclusão do curso de Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:



Orientador: Prof. Dr. Nilson Maciel de Paula
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná



Prof. Dr. Marcelo Luiz Curado
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná



Prof. Dr. Armando Vaz Sampaio
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná

“Jamais poderemos ser suficientemente gratos a Deus,
nossos pais e nossos mestres”

Aristóteles

Aos meus pais pelo estímulo à educação e à formação profissional.
Aos amigos e parentes pela compreensão e estímulo.
Em especial a minha irmã, pelo constante apoio e pelo incentivo incondicional, sem
os quais este trabalho não seria possível.

..

AGRADECIMENTOS

Ao Prof. Dr. Nilson Maciel de Paula, da Universidade Federal do Paraná, orientador deste trabalho, pelo estímulo à vida acadêmica, pela orientação profissional e pela compreensão.

Ao Prof. Gustavo Inácio de Moraes e ao Prof. Dr. Demian de Castro, da Universidade Federal do Paraná, pela ajuda na pesquisa bibliográfica.

A Viviane Queiroz Bastos, pela constante ajuda na compreensão de alguns autores.

Ao Cristofan Fernando Warmling e a Juliana Teixeira da Cruz, estudantes de economia pela Universidade Federal do Paraná, pelo auxílio para o término deste estudo.

SUMÁRIO

	LISTA DE TABELAS	v
	LISTA DE GRÁFICOS	vi
	RESUMO	vii
1	INTRODUÇÃO	1
2	REVISÃO DA LITERATURA	3
3	ANTECEDENTES	9
4	PAUTA EXPORTADORA	18
5	SISTEMA PRODUTIVO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA	32
5.1	REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL DO BRASIL	32
5.2	INTENSIDADE DE FATORES NA EXPORTAÇÃO BRASILEIRA	35
5.2.1	Evolução das Exportações e os Indicadores de Intensidade Tecnológica.	38
6	MERCADOS DESTINOS	42
6.1	IMPORTÂNCIA	42
6.2	MERCADOS TRADICIONAIS	44
6.3	NOVOS MERCADOS DESTINOS E MERCADO CRESCENTES	48
7	CONCLUSÃO	57
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	60
	ANEXOS	63

LISTA DE TABELAS

1. VALOR EXPORTADO POR CLASSE DE PRODUTO – 1990-2004.....	20
2. PARTICIPAÇÃO DOS SETORES NA PAUTA EXPORTADORA ENTRE 1990-2005	30
3. EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE PRODUTOS DE ALTA E MÉDIA- ALTA TECNOLOGIA	39
4. NOVOS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS	43

LISTA DE GRÁFICOS

1.	VARIAÇÃO (%) ANUAL DAS EXPORTAÇÕES E PARTICIPAÇÃO (%) DAS EXPORTAÇÕES NO PIB – 1968-1973	10
2.	PARTICIPAÇÃO (%) DO BRASIL NAS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES MUNDIAIS – 1980-1984	14
3.	EXPORTAÇÃO BRASILEIRA POR FATOR AGREGADO EM US\$ MILHÕES FOB – 1990-2005	19
4.	QUANTUM EXPORTADO – 1990-2005	22
5.	PARTICIPAÇÃO DOS SETORES NA PAUTA EXPORTADOR BRASILEIRA EM 1970	28
6.	PARTICIPAÇÃO DOS SETORES NA PAUTA EXPORTADOR BRASILEIRA EM 1978	28
7.	PARTICIPAÇÃO DOS SETORES NA PAUTA EXPORTADOR BRASILEIRA EM 1990	29
8.	PARTICIPAÇÃO DOS SETORES NA PAUTA EXPORTADOR BRASILEIRA EM 2005	29
9.	EVOLUÇÃO DOS SETORES NA PAUTA EXPORTADORA BRASILEIRA - 1990-2005	31
10.	EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS – PARTICIPAÇÃO DE PRODUTOS DE ALTA E MÉDIA-ALTA TECNOLOGIA – 1991-2003	39
11.	DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS	44
12.	PARTICIPAÇÃO NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS – PAÍSES DA AMÉRICA LATINA	51
13.	COMPOSIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS PARA OS NOVOS MERCADOS	53

RESUMO

Este estudo procura analisar a composição, estrutura e a diversificação das exportações brasileiras, tanto em termos da pauta exportadora quanto dos mercados de destino. Para tanto leva-se em conta a expansão do comércio mundial, a formação de áreas regionais de livre comércio e o estabelecimento de relações bilaterais. As exportações brasileiras foram estudadas à luz da evolução das classes de produtos por valor agregado e por intensidade de fatores. Atenção é dada ao processo de reestruturação industrial ocorrida no Brasil, na última década e seus efeitos na balança comercial.

1 INTRODUÇÃO

O período recente, após 1990, é marcado por importantes mudanças na estrutura da economia brasileira, vinculadas ao processo de abertura comercial, estabilidade econômica e alterações na percepção das políticas macroeconômicas. Esta reestruturação econômica tem particular relevância para as exportações brasileiras. Neste sentido, este estudo propõe compreender as vendas externas do Brasil, voltando-se para uma discussão, tanto sobre diversificação da pauta exportadora brasileira, como da descentralização dos mercados destino das vendas externa.

Para tanto, será estudado o comportamento das exportações brasileiras, associado às transformações ocorridas na estrutura industrial ao longo da última década.

O cenário internacional da última década do século XX e início do século XXI caracteriza-se por um período de transformações econômicas, em especial no tocante do comércio internacional. As mudanças nas estruturas do comércio afetaram diretamente o Brasil, que aumentou seus acordos bilaterais, os quais permitiram uma expansão de suas exportações. Neste período, as exportações brasileiras passaram por três fases distintas. A primeira, iniciada em 1990, é marcada por uma estrutura exportadora inalterada e reprimida pela alta inflação, queda dos preços no mercado internacional e baixo crescimento da produção. Embora em circunstâncias adversas, as exportações brasileiras evoluíram através da desvalorização cambial e pelo fato de que a demanda doméstica estava praticamente contida, crescendo a níveis mais baixos do que a oferta doméstica.

A segunda fase ocorre após a implementação do Plano Real, sendo marcada pela estabilidade econômica e consolidação da abertura comercial. Tal quadro contribuiu para que as exportações brasileiras crescessem sustentavelmente e sem afetar a demanda interna. Porém, a instabilidade interna e a conjuntura externa, foram obstáculos para a produção industrial do Brasil e para que as exportações não crescessem de forma sustentável.

A terceira e última fase que inicia após a desvalorização cambial de 1999 e encontra-se até os dias de hoje, é marcada por mudanças significativas na estrutura das exportações e pelo novo contexto macroeconômico, com a desvalorização cambial e juros reais mais favoráveis. A alteração na estrutura exportadora, juntamente com contexto macroeconômico favorável, contribuíram para que as exportações ganhassem novo impulso.

Este trabalho está organizado em cinco capítulos, além da introdução e conclusão. O primeiro capítulo, referencial teórico, busca tratar das principais teorias do comércio internacional desde o modelo clássico das vantagens comparativas até as modernas formulações.

No segundo capítulo analisa-se o perfil da economia brasileira no período que antecede a análise do estudo, enfatizando o comportamento das exportações. O terceiro capítulo contém uma análise da estrutura, evolução, desempenho e participação das classes de produtos nas exportações brasileira.

O quarto capítulo está estreitamente ligado ao capítulo anterior, pois busca destacar a intensidade de fatores dos produtos manufaturados, e como tal intensidade pode contribuir para o crescimento das exportações.

O quinto e último capítulo trata das principais mudanças na composição dos destinos das exportações e dos esforços da economia brasileira no sentido de diversificar seus mercados.

2 REVISÃO DA LITERATURA

O mercantilismo foi o marco inicial para que se iniciasse a relação comerciais, pois se notou que nenhum país era auto-suficiente para produzir tudo que precisava ou até mesmo, podia tentar ser auto-suficiente, mas os custos seriam tão altos que não valeria a pena. Com isso os países procuraram se especializar nas atividades nas quais possuíam maiores vantagens relativas.

Desde o século XVI, várias teorias vêm sendo desenvolvidas para mostrar que o comércio entre as nações leva a um benefício geral.

A visão clássica do comércio exterior iniciou com Adam Smith, o qual, em seu livro Riqueza das Nações, publicado em 1776, descreveu a teoria das vantagens absolutas. Propondo o livre comércio com o mínimo possível de interferência governamental, por acreditar que cada nação deva enfatizar as vocações naturais. Isto sugeria que cada nação produziria a custos comparativamente mais baixos a de outras, ao se especializar em sua produção e trocando-a por um outro produto no qual tem vantagens absolutas menores.

Smith acreditava que um país era mais eficiente na produção de determinadas mercadorias e menos eficiente na produção de outra. Então, a especificação da produção e a troca entre as nações aumentariam o produto mundial, tendo como consequência um ganho simultâneo entre ambas já que os recursos mundiais seriam utilizados de forma mais eficiente maximizando o bem estar mundial.

Quaisquer que sejam os países, região com os quais se comercializa, todos eles obtêm dois benefícios do comércio exterior. Este faz sair do país aquele excedente da produção da terra e do trabalho para o qual não existe demanda no país, trazendo de volta, em troca, outra mercadoria da qual tem necessidade.

SMITH, 1776

Adam Smith não demonstrou o que ocorreria caso uma nação não tivesse vantagem absoluta na produção de algum bem. Para isso, no início do século XIX, Ricardo e Mill, destacaram que o comércio entre as nações poderia ocorrer se estas tivessem vantagens comparativas.

Essa teoria foi estudada por Ricardo que a fundamentou nas seguintes hipóteses:

- Duas nações;
- Duas mercadorias;
- A teoria de valor trabalho (esta sendo imóvel no mercado externo);
- Custo de produção constante;
- Comércio por escambo;
- Custo de transporte zero.

Com essas fundamentações, Ricardo demonstrou como o comércio torna-se vantajoso quando existe vantagem comparativa. Parte do princípio que mesmo um país possuindo desvantagens absolutas na produção de suas mercadorias ele ainda poderia comercializar com os demais países, exportando aqueles produtos no qual possui menor desvantagem absoluta, e importando os de maior desvantagem absoluta.

Para RICARDO (1817) “num sistema comercial perfeitamente livre, cada país naturalmente dedica seu capital e sua mão de obra à atividade que lhe seja mais benéfica. Em busca da vantagem individual é admiravelmente associada ao bem estar universal do conjunto”

A teoria da vantagem comparativa de Ricardo, implica na especialização de cada país na exportação do produto no qual tem vantagem comparativa, assim ambos os países lucrariam com o comércio bilateral (isso só não ocorreria caso os custos relativos desses países fossem idênticos).

Em 1936, o economista Gottfried Haberler, mostrou a vantagem comparativa utilizando a teoria dos custos de oportunidade. Esta teoria considera que vários fatores heterogêneos de produção combinados em proporções diferentes para cada diferente produto, propicia o custos de produção. O custo de oportunidade é definido como a quantidade de um produto da economia que deixa de ser produzido para se produzir outro produto. Tal teoria, também mostra que a especialização e a troca aumentam a produção mundial.

A teoria Ricardiana foi a base para a teoria dos custos de oportunidades e esta foi complementada pelos suecos Eli Heckscher e Bertil Ohlin, através da teoria de

proporção de fatores. Tendo como idéia central que os fatores de produção (terra, capital e trabalho) diferem em seus estoques relativos de um país para o outro e que estas diferentes ofertas influenciam para os custos de produção de determinados bens.

Para ACOSTA (2003, p. 32) “o modelo padrão Heckscher-Ohlin se baseia no seguinte teorema ‘um país tem uma vantagem competitiva na mercadoria que utiliza forma intensiva o seu fator abundante, ou seja, deve-se especializar na produção daqueles bens produzidos por fatores comparativamente abundantes nas suas economias”.

Eli Heckscher e Bertil Ohlin desenvolveram uma nova teoria de comércio internacional porque acreditam ser insatisfatória a teoria da vantagem relativa.

No decorrer da história percebeu-se que outros estudiosos não estavam satisfeitos com a teoria de Ricardo, por não explicar grande parte do fluxo de comércio. Para explicar melhor o fluxo de comércio, Linder e Vernon criam individualmente novas teorias de comércio internacional.

Linder (1978) argumentava que o comércio internacional é uma extensão das atividades econômicas internas. Segundo SAVASINI, MALAN e BAER (1979, p.14) “países com estrutura de demanda similar tem um volume de comércio maior porque o comércio internacional é uma extensão do mercado doméstico”.

Para Linder, um empresário se esforça para conquistar o mercado local através da percepção das necessidades. Após conquistar esse mercado o empresário percebe que o país é muito pequeno e tenta expandir o comércio. Partindo desse princípio, Linder acredita que quanto menor o país local, maior a participação da exportação na oferta agregada, isso porque se concretiza a idéia de que se pode ganhar produzindo para outros países.

Na mesma linha de raciocínio, Vernon (1966) através do ciclo do produto defendeu a idéia que um país inovador, com avanços tecnológicos, consegue desenvolver determinados produtos que atenda a demanda doméstica e internacional.

Vernon ao tratar do ciclo do produto, acreditava que a absorção interna e a existência de mercados externos estimulavam as exportações. Porém, o dinamismo das exportações ocorriam na introdução e maturação do produto. Nas demais fases, o

país exportador já está centrado e direcionado para produtos novos e os países antes importadores tornam-se produtores e também exportadores destes produtos. Para uma melhor compreensão, SAVASINI, MALAB e BAER (1979), definem o ciclo do produto da seguinte forma:

O fluxo de comércio de um dado produto, em um dado instante de tempo, como dependendo do estágio em que a sua produção está sendo desenvolvida naquele dado momento. No estágio inicial do ciclo do produto a vantagem comparativa está com as firmas, com tecnologia sofisticada, dos países desenvolvidos, que estão constantemente alterando as características do produto, de acordo com os requisitos demandados pelos consumidores. Quando o produto entra na fase de standardização, que coincide com a fase em que os custos de comercialização estão diminuindo, a sua produção se desloca para os países subdesenvolvidos, e estes é que passam a exportar para os países desenvolvidos.

Com os avanços tecnológicos associados a economias de escala, a competitividade do país não depende mais das alocações naturais, mas da produtividade. Ou seja, a tecnologia muda a estrutura e a dinâmica das trocas internacionais, já que os países tendem a se tornar mais competitivos com a inovação e melhoria dos produtos. Neste contexto a teoria moderna que melhor explica as atuais relações comerciais, é a teoria das Vantagens Comparativas de Porter.

A teoria de Porter se encaixa melhor à atual realidade do comércio internacional, por ser mais dinâmica. O autor indaga como que em uma determinada área empresas sediadas em determinado país são capazes de criar e manter uma vantagem competitiva com os melhores competidores do mundo.

Segundo PORTER (1990) o único conceito de competitividade a nível nacional, é a produtividade nacional, a elevação do padrão de vida depende da capacidade das empresas do país em conseguir altos níveis de produtividade e continuar aumentando-a com o tempo. Para isso, é necessário, que as empresas se baseiem em estratégias de melhoria e inovação, e que os governos, incentivem através de uma colaboração ampla e de uma proteção temporária, não através de incentivos. O crescimento constante da produtividade requer que a economia melhore na mesma proporção, para isso, é necessário que as do país aumentem incessantemente a sua produtividade, melhorando, ainda, a qualidade dos produtos.

O nível de produtividade nacional pode aumentar através do comércio internacional e do investimento estrangeiro. O comércio internacional permite que o país aumente sua produtividade, não sendo necessário produzir todos os bens e serviços dentro da própria nação, assim o país se especializa nas indústrias e segmentos nos quais suas empresas são relativamente mais produtivas, importando os produtos e serviços nas quais suas empresas são menos produtivas em relação as rivais estrangeiras. (PORTER,1990)

A elevação da produtividade nacional, também pode ocorrer através da criação de subsidiárias de empresas estrangeiras, as quais, ao transferirem atividades menos produtivas para outras nações de acordo com suas estratégias, acabam contribuindo para uma maior participação do país hóspede nos mercados exteriores.

É importante destacar que nenhum país pode ser competitivo em tudo, assim, os recursos serão empregados nas indústrias mais produtivas. Então o “êxito na exportação das indústrias com vantagem competitiva elevará os custos de mão-de-obra, insumos e capital no país, tornando não competitivas outras indústrias” (PORTER 1990, pg.8). Porém ao mesmo tempo que torna determinadas indústrias não competitivas, a competição internacional melhora a produtividade do país, ou seja, algumas indústrias acabarão perdendo posições para que a economia nacional progrida.

Para saber se a indústria é mais competitiva que as rivais estrangeiras, utiliza-se como parâmetro a exportação, ou seja, nenhuma indústria será mais competitiva que a outra caso não haja exportação. PORTER (1990) diz que a luta pelas vantagens competitivas contra as rivais estrangeiras, é o que sustenta o processo de melhoria da produtividade nacional, pois as nações buscam ter uma capacidade de exportar muitos produtos fabricados com alta produtividade permitindo que o país importe artigos com menor produtividade, aumentando a produtividade nacional. Acreditando que quando há crescimento da produtividade como resultante da pressão negativa sobre os salários e sobre o valor a moeda, se tem uma baixa no padrão de vida nacional.

O referido autor objetivou por meio da nova teoria das vantagens competitivas, buscar as características decisivas de uma nação que permitem às suas indústrias criar

e manter vantagem competitiva em determinadas áreas. Sendo assim, as empresas líderes em determinadas indústrias tendem a concentrar-se em poucas nações e com isso manter vantagens competitivas por um longo período.

Ao longo deste capítulo, viu-se as várias teorias do comércio internacional, como base de compressão para as atuais relações comerciais. Porém, vale ressaltar que a teoria mais adequada para explicar a inserção dos países na economia mundial é a Teoria de Porter, pois esta trata da competitividade das nações não com algo estático, no qual o país só deve produzir o que possuem vantagens naturais. Porter, mostra que as nações podem se tornam competitivas através de inovações, investimentos e melhoria de qualidade.

3 ANTECEDENTES

No período 1964-67, O Governo de Castello Branco, buscou agir no curto prazo em se tratando de crescimento econômico brasileiro, adotando o Programa de Ação Econômica do Governo.

No plano externo, o governo renegociou a dívida, estimulou as exportações e propôs atrair capitais estrangeiros. Para incentivar as exportações, o Governo Federal criou incentivos fiscais, e muitos estados reduziram, ou até mesmo isentaram produtos exportados de tributos.

A balança comercial sofreu um salto positivo, já que a receita de exportação manteve-se superior às despesas com importação, de tal forma que as taxas de crescimento das exportações superaram a da dívida externa líquida.

O período de 1968-74 foi marcado por uma alta taxa de crescimento e pela expansão do mercado externo. O governo Costa e Silva traçou o Plano Estratégico de Desenvolvimento, visando um crescimento acelerado e auto-sustentado, ancorado na substituição de produtos importados, abrangendo a indústria, agricultura, transporte e outros.

Porém, o desenvolvimento auto-sustentado foi substituído por um novo modelo que tinha como ênfase na política econômica, o mercado externo, e não mais o mercado interno. Esta alteração ocorreu, devido a mudanças nas estratégias de desenvolvimento econômico, tais quais:

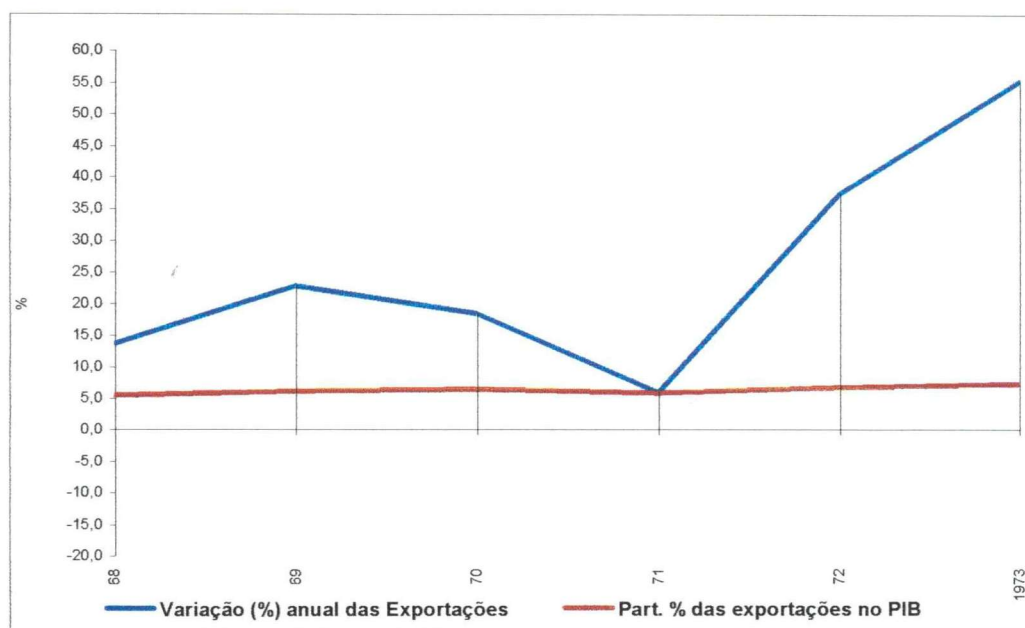
- A poupança interna era insuficiente para o crescimento acelerado;
- A indústria nacional, não possuía mais capacidade de substituir importados;
- O comércio mundial estava em expansão;
- Liquidez do mercado financeiro internacional;
- A falta de insumos, bens de capital e tecnologia avançada no mercado interno;

A política internacional do País foi reformulada para fortalecer sua posição em relação ao mundo, concomitantemente ao ajuste no fluxo de comércio internacional à necessidade de uma economia em crescimento, por isso era necessário pôr em prática o modelo extrovertido. PALÁEZ (1987, p.169)

Com esse modelo, o governo buscou enfatizar o comércio, criando várias linhas de crédito, incentivos fiscais para as exportações, adoção da minidesvalorização da moeda - este que foi o maior incentivo à exportação. Segundo PELÁEZ (1987, p. 169) "A política de minidesvalorizações foi de extrema importância para o setor exportador, mantendo o poder competitivo do setor".

Como consequência deste novo modelo, observou-se que as exportações tiveram uma grande alta, com uma sensível modificação na sua estrutura. Através do Gráfico 1, observa-se a variação das exportações passaram de 13,7% em 1968, para 22,8% em 1969, chegando a 18,5% em 1970.

GRÁFICO 1 – VARIAÇÃO (%) ANUAL DAS EXPORTAÇÕES E PARTICIPAÇÃO (%) DAS EXPORTAÇÕES NO PIB – 1968-1973



FONTE: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

A partir de 1968, o Governo adotou uma estratégia de crescimento econômico acelerado, apoiada no mercado externo. Ter-se-ia, então, esgotado o processo de substituição de importações e o País necessitaria intensificar suas relações de troca, de modo a manter o crescimento de sua economia, importando bens de capital e produtos essenciais à produção e ao consumo e exportando o excedente. O Governo brasileiro, ao optar por uma política econômica voltada mais para o mercado externo, além do crédito subsidiado e o crédito-prêmio ao exportador, adotou uma política cambial (minidesvalorização da moeda), que se constituiu no mais poderoso incentivo à exportação.

FURTADO (1994, p. 213)

O crescimento das vendas ao exterior não foi só consequência do modelo extrovertido, mas também da maior diversificação dos produtos exportados, com a crescente participação dos produtos industrializados, ou seja, produtos manufaturados e semimanufaturados. Segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, tais produtos em 1968 representavam em média 10% das vendas ao exterior, passando para 29,7% em 1973, narrado pelo anexo 1.

Em 1973, o aumento violento do preço do petróleo no mercado mundial, não teve impacto tão grave na balança comercial brasileira, isso porque houve um aumento praticamente simultâneo dos preços de algumas *commodities*. Entretanto o Brasil acabou importando inflação de seus parceiros comerciais principalmente ao adquirir bens de capital e insumos básicos.

Os efeitos de um aumento de 28% das receitas de exportação em 1974 foram relativizados por um aumento de 104% das despesas com importação, gerando com isso, um desequilíbrio da balança comercial. O desajuste na balança comercial (o Brasil aumento 35% da quantidade importada) não foi o principal responsável pelo desequilíbrio no balanço de pagamentos, já que a conta de serviços acusou um déficit de 2,4 bilhões de dólares. (FURTADO, 1994 p. 186)

O Governo Geisel (1974-1979), colocou em prática o II PND, como forma de retornar o processo de substituição de importações, destacando a substituição de bens de capital, eletrônica pesada e insumos básicos. Na política comercial destacou-se os subsídios à exportação de produtos manufaturados e semimanufaturados, passando estes, a comandar a pauta exportadora brasileira a partir de 1978, como mostrado no anexo 1.

Mesmo com a duplicação das receitas de exportação entre 1973-78, percebeu-se que as contas correntes do balanço de pagamentos mantiveram-se desajustadas, pelo fato de que as despesas com importação de petróleo aumentaram 490% neste mesmo período, e o déficit da conta de serviço subiu 250%. Segundo Furtado, no período de 1974-78 as exportações cresceram 29% em quantidade, mas os preços dos produtos exportados aumentaram 63%, enquanto as importações no mesmo período aumentaram apenas 23% na quantidade.

O II PND conseguiu alcançar o seu objetivo o em relação ao desempenho do comércio exterior. O que mais favoreceu o plano foi a liquidez do sistema financeiro internacional, contribuindo para captação de recursos externos.

O mundo ainda estava reagindo aos efeitos do grande aumento do preço do petróleo ocorrido em 1973, quando sofreu com a segundo choque em 1979. ano em que inicia o Governo de João Figueiredo cuja política econômica foi a mesma do governo anterior. Através do III PNB (Plano Nacional de desenvolvimento), foram enfatizados três grandes setores: o energético, agrícola e exportador. Objetivou-se com isso, expandir as exportações e conter as importações, para o melhor ajuste das contas correntes do balanço de pagamentos.

Mesmo com a queda dos preços dos produtos brasileiros no mercado externo - queda de aproximadamente 11% - a receita com exportação em 1981 era 130% maior do que nos anos anteriores, consequência do aumento da quantidade vendida.

Em 1982, segundo FURTADO (1994), o país exportou menos 13,6%, em volume e 15,45% em valor, em relação ao ano anterior. FURTADO (1994), ainda destaca que, as exportações brasileiras em 1982 corresponderam a 38,4% do capital que ingressou no País, no ano anterior.

Apesar das exportações entre 1980-1984 aumentarem 174% em relação ao período de 1975-79, a participação do Brasil nas exportações mundiais, decaiu de 1,2% em 1973 para 0,7% em 1984, Essa queda foi resultado em primeiro lugar de um aumento do protecionismo internacional, restringindo o comércio. Em segundo lugar os produtos primários sofreram uma queda brutal dos preços. Por fim, perda real do valor do cruzeiro em relação ao dólar não foi compensada, o que reduzia a competitividade do produto nacional no mercado mundial. Segundo FURTADO (1994, p. 193) "no sentido de corrigir a sobrevalorização do cruzeiro, o Governo decretou a maxidesvalorização da moeda nacional, em dezembro de 1979 e em 1983. A maior oferta de cruzeiros por dólar exportado foi, contudo, gradualmente anulada pelo aumento dos preços internos, que superaram a correção cambial".

As limitações às exportações brasileiras não pioraram ainda mais o balanço de pagamentos, porque o Brasil, diferentemente dos períodos anteriores apresentava uma

maior diversificação da pauta exportadora, com a crescente participação dos produtos manufaturados e semimanufaturados (anexo 1) os quais geraram 35,7% (27,4% manufaturados 8,3% semimanufaturados) da receita de exportação em 1976, em 1979 alcançaram a marca de 55,4% (43% manufaturados e 12,4% semimanufaturados), em 1980 o percentual evoluiu para 56,5% (44,8% manufaturados 11,7% semimanufaturados), chegando a 66,6% (56% manufaturados 10,6% semimanufaturados) em 1984.

Com o aumento da participação dos produtos industriais, houve uma mudança estrutural, que possibilitou uma maior estabilidade às receitas de exportação, já que os produtos básicos são muito sujeitos as variações dos preços internacionalmente. Para PELÁEZ (1987, p. 177) "(...) uma objeção imediata para o caso brasileiro é que sua pauta de exportação é muito diversificada com proporção até mesmo superior de produtos industrializados em relação aos primários."

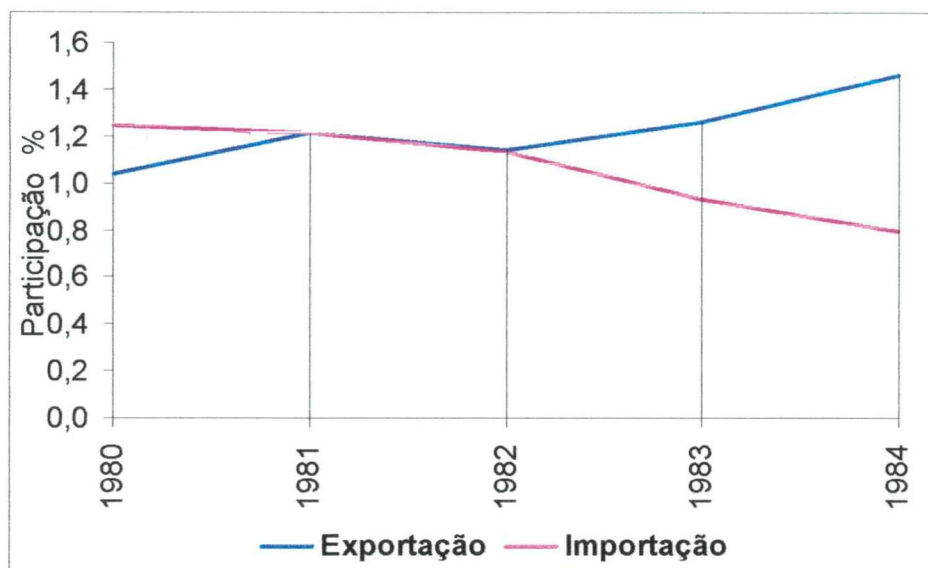
Embora se destinando em maior dimensão aos Estados Unidos e pelo Mercado Comum Europeu. Países latino-americanos, Ásia, Oriente Médio, África e Leste Europeu, passaram a ser importantes mercados para as exportações brasileiras.

Segundo FURTADO (1994, p. 238):

O comércio com os países latino-americanos - principalmente com os integrantes da ALADI - foi favorecido, inicialmente, com o Acordo de Pagamento e Crédito e, posteriormente, com o Convênio de Créditos Recíprocos (CRR), firmado em 1982, pelo qual as compras e vendas pelos países signatários passaram a ser garantidas por uma linha de crédito concedidas pelos respectivos bancos centrais.

Em 1982, com a crise no comércio mundial, o governo brasileiro foi obrigado a realizar acordos bilaterais, entretanto os preços dos produtos importados superavam muito o aumento do preço dos produtos vendidos ao exterior, contribuindo para o desajuste no balanço de pagamentos. Entre 1980 a 1984, os preços dos produtos vendidos ao exterior caíram 14,9%, enquanto os preços dos produtos importados caíram somente 3,6% (PELÁEZ, 1987). Assim, para manter o valor da exportação, o Brasil aumentou a quantidade exportada em 53,9%, evoluindo a participação do Brasil de 1,04% para 1,47%, nas exportações mundiais.

GRÁFICO 2 – PARTICIPAÇÃO (%) DO BRASIL NAS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES MUNDIAIS – 1980-1984



Fonte: Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio

Em relação à política cambial, como já dito acima, as minidesvalorizações da moeda nacional não foram compatíveis com o ritmo de crescimento da inflação. Ou seja, a minidesvalorização da moeda não acompanhou o crescimento da inflação interna em relação à externa, ficando o cruzeiro sobrevalorizado, provocando uma queda, não acentuada, da competitividade dos produtos nacionais.

No ano de 1983, houve uma diminuição do protecionismo dos países industrializados e um crescimento das economias ocidentais mais desenvolvidas, sendo um ponto positivo para o crescimento do comércio mundial. Com isso aumentou o volume de exportação no comércio mundial passando de 9,9% em 1983 para 11,2% em 1984. (Ministério Desenvolvimento da Indústria e Comércio)

Em 1985, o Governo brasileiro adotou uma política de ajustamento das contas externas, enfatizando a retomada do crescimento econômico. Realmente, a economia cresceu a uma taxa de 8,3%, a maior observada desde 1976, a renda *per capita* aumentou 6% em relação ao ano anterior. O setor primário teve uma expansão de 8,5%, tendo um recorde de 13% da produção agrícola, (FURTADO, 1994).

No mesmo período houve um aumento da produção industrial, esta que além da atender a demanda interna, foi de suma importância na pauta exportadora brasileira.

O Brasil conseguiu tornar o seu produto mais competitivo no mercado internacional, as receitas das exportações tiveram o seu segundo maior recorde na história do comércio internacional brasileiro, chegando a US\$ 25,6 bilhões de dólares, (FURTADO, 1994).

Ao implementar o Plano Cruzado, o governo tinha como um dos seus objetivos, a política de investimento públicos em obras e instalações de longo prazo de maturação e a concessão de subsídios à exportação, principalmente produtos industrializados.

Em 1986, a queda das exportações, concomitantemente ao aumento das importações, foram determinantes para a queda do saldo da balança comercial, agravando o desajustamento do balanço de pagamentos. O Brasil teve que tomar atitudes drásticas, tal como suspender o pagamento dos juros para manter reservas como garantia de financiamento às exportações e garantir as importações.

O aumento de salários e a taxa fixa de câmbio fizeram baixar a relação câmbio/salário, o que concorreu para a queda das exportações, uma vez que os salários compõem grande parte dos custos dos produtos industrializados, vendidos no exterior. A economia nacional não chegou, no entanto, a sofrer maior impacto causado pela queda do superávit da balança comercial porque o aumento da demanda interna absorveu grande parte das perdas de exportação, cuja receita caiu 12,6%, em relação à registrada no ano anterior. O desvio de produtos destinados à exportação para o mercado interno, além de determinar a queda da receita comercial, comprometeu a confiabilidade do importador estrangeiro no fornecedor brasileiro, uma vez que muitas vendas já contratadas foram canceladas.

FURTADO (1994, p. 202)

Paralelamente, o sistema de câmbio fixo, desestimulou as exportações, pois os preços reais internos aumentaram em relação à inflação externa. O Plano Macroeconômico não alcançou seus objetivos por vários fatores econômicos e políticos. PELÁEZ (1987, p.199) argumenta que "(...) não há qualquer verdade na argumentação de que as exportações declinaram por causa da escassez de bens originada no surto interno de consumo. A lucratividade relativa de vender

internamente em relação a exportar aumentou significativamente devido a fixação do câmbio. Nas vendas internas, a lucratividade aumentou."

Em 1986, mudanças vindas das lucratividades relativas de exportação e vendas internas tiveram impactos na balança comercial. Porém, não só as mudanças adversas da lucratividade tiveram impactos na balança comercial. O Governo, no esforço de manter a imagem do congelamento dos preços, tentou fixar a oferta interna a preços baixos, proibindo a venda ao exterior de muitos produtos, concomitantemente autorizando a importação de todos os tipos de bens. (PELÁEZ 1987, p. 199)

As contas externas brasileiras encontravam-se deterioradas, devido ao longo período de saldos negativos na balança comercial e à fuga de capitais, assim, o governo foi obrigado a declarar moratória do pagamento dos juros da dívida externa. Neste contexto Dilson Funaro deixa o comando do Ministério da Fazenda, e quem assume o posto é Luiz Carlos Bresser Pereira.

Bresser, nos dois primeiros meses como ministro adotou políticas isoladas, no intuito de mostrar que o Brasil estava disposto, entre outros, a aumentar as exportações, através de uma desvalorização cambial de 8,5% do cruzado. Portanto, para evitar desequilíbrios externos, além da desvalorização inicial, o câmbio passou a ser desvalorizado diariamente. Porém entre 1986-87, a aceleração cíclica resultou na redução das exportações, tal queda só não foi maior por causa da melhoria dos preços. Em meados do ano 1987, a demanda doméstica reduziu, levando a um crescimento das exportações, e como conseqüências a recuperação do superávit.

Bresser foi sucedido por Maílson da Nóbrega, que adotou a política feijão com arroz, a iniciada timidamente e sendo pouco intervencionista. Em 1989, tal plano tornou-se misto, com características ortodoxias e heterodoxias.

Vários fatores contribuíram para que esse plano fosse um fracasso, o congelamento começou a ser defeitos, o cruzado sofreu várias desvalorizações. A indexação voltou a ser praticada com a criação dos Bônus do Tesouro Nacional. E a deterioração do saldo comercial fez com que o governo suspendesse o pagamento dos juros da dívida externa.

Vale ressaltar que no governo Sarney, a indústria passou por um processo recessivo, devido a crise cambial e da alta inflação. O *drive* exportador, sustentou o crescimento econômico, porém teve dificuldades de contrabalançar a retração da absorção doméstica.

4 PAUTA EXPORTADORA

O desempenho exportador do Brasil no período compreendido entre 1990-1999, cresceu a uma taxa anual de 3,68%. Após a desvalorização cambial¹ de 1999 as exportações brasileiras expandiram 11,56% ao ano. O aumento das vendas externas neste último período pode ser compreendido, em grande parte, ao comportamento heterogêneo das diferentes classes de produtos. Assim, tão importante quanto o crescimento das exportações, estão as alterações na pauta exportadora, esta que teve uma relevância notável. Brasil vem mostrando, uma evolução tanto da diversificação da pauta exportadora como das exportações para PINHEIRO (Funcex ed. 72, p. 5) “mesmo que a pauta atual seja um instrumento de utilidade limitada, um esforço mais significativo de promoção de exportação terá de envolver uma diversificação dessa pauta exportadora”.

Este capítulo busca mostrar como se apresenta esta diversificação, que é fortemente influenciada por decisões na política macroeconômica em especial da esfera cambial.

4.1 EXPORTAÇÃO POR CLASSE DE PRODUTOS

Para entender a diversificação da pauta de exportação do Brasil é importante levar em consideração a evolução da quantidade e do valor dos manufaturados proporcionalmente aos demais produtos. Isso pode ser entendido pelas mudanças na estrutura das exportações brasileiras, e pelas transformações da base industrial brasileira.

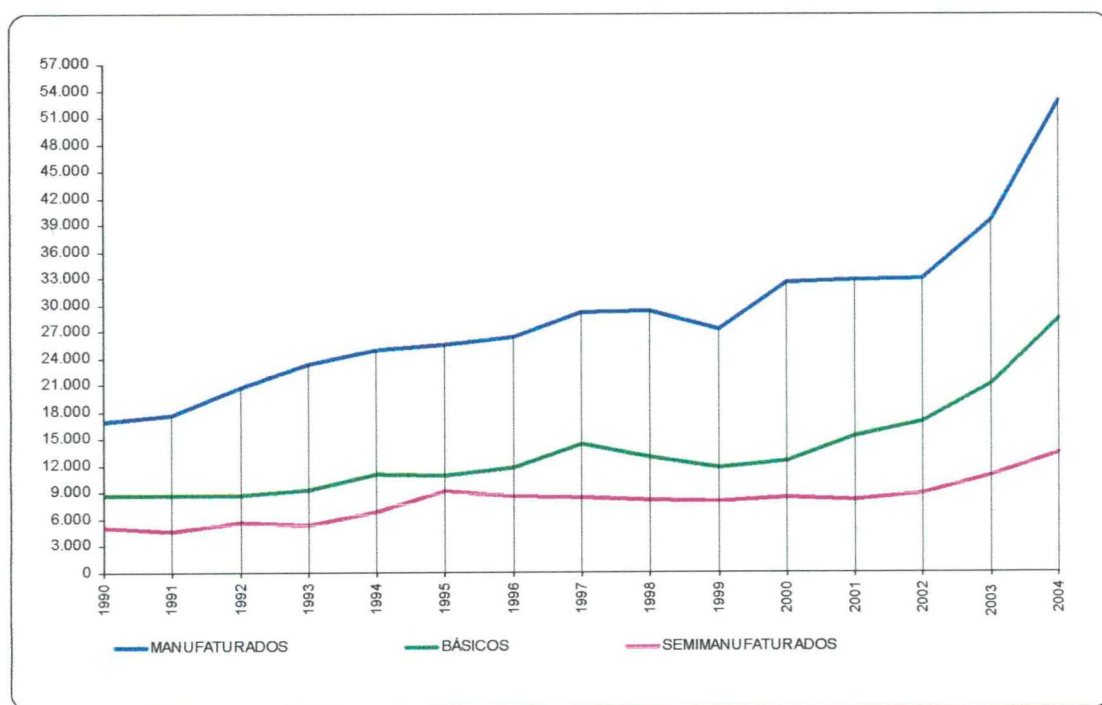
Essa nova estrutura exportadora é compreendida no período entre 1990 e 2004, no qual percebeu-se uma consistente diversificação da pauta exportadora na forma de um aumento mais expressivo do valor exportado dos manufaturados, porém como pode ser observado pelo gráfico 3, os produtos semimanufaturados e básicos também aumentam o seu valor exportado, assim, entre 1990-2004 o valor exportado aumentou

¹ Qualquer análise do desempenho exportador brasileiro não pode deixar de levar em conta o câmbio (IEDI, 2003 CARTA N°80).

de US\$5.108 milhões para US\$13.429 milhões e de US\$8.746 milhões para US\$28.518 milhões respectivamente. Também através do gráfico 3, nota-se que a tendência do aumento do valor exportado (de todas as classes de produtos) tornou-se mais intensa após 2001.

No início da década de noventa, os manufaturados já representavam os produtos mais exportados pelo Brasil. Entre 1990 e 2004, estes produtos mais que triplicaram em termos de valor, ou seja, em 1990 o Brasil vendia para o exterior US\$ 17 bilhões em produtos manufaturados, fechando o ano de 2004 em praticamente US\$ 53 bilhões. Assim, no período compreendido (1990-2005) o valor das exportações brasileiras de manufaturados aumentou 212%. Entretanto é importante destacar que houve períodos em que o valor exportado de manufaturados caiu, como é o caso de 1999. (Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio)

GRÁFICO 3 - EXPORTAÇÃO BRASILEIRA POR FATOR AGREGADO EM US\$ MILHÕES FOB - 1990-2005



FONTE: Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio

TABELA 1 – VALOR EXPORTADO POR CLASSE DE PRODUTO – 1990-2004

ANO	BÁSICOS		SEMIMANUFATURADOS		MANUFATURADOS	
	Valor	Variação Anual	Valor	Variação Anual	Valor	Variação Anual
1990	8.746	-8,4	5.108	-12,0	17.011	-8,7
1991	8.737	-0,1	4.691	-8,2	17.757	4,4
1992	8.830	1,1	5.750	22,6	20.754	16,9
1993	9.366	6,1	5.445	-5,3	23.437	12,9
1994	11.058	18,1	6.893	26,6	24.959	6,5
1995	10.969	-0,8	9.146	32,7	25.565	2,4
1996	11.900	8,5	8.613	-5,8	26.413	3,3
1997	14.474	21,6	8.478	-1,6	29.194	10,5
1998	12.977	-10,3	8.120	-4,2	29.387	0,7
1999	11.828	-8,9	7.982	-1,7	27.329	-7,0
2000	12.562	6,2	8.499	6,5	32.528	19,0
2001	15.342	22,1	8.244	-3,0	32.901	1,1
2002	16.952	10,5	8.964	8,7	33.001	0,3
2003	21.179	24,9	10.943	22,1	39.654	20,2
2004	28.518	34,7	13.429	22,7	52.949	33,5

FONTE: Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio

Em se tratando da quantidade exportada, nota-se que no período de 1990-2000, o setor manufatureiro apresentou uma tendência de crescimento, evoluindo 160,2%, porém tal crescimento foi menos que os básicos.

No período de 1990 a 2005 as exportações de manufaturados, no tocante à valores e quantidades, aumentaram expressivamente – vale lembrar que os produtos básicos, tiveram um aumento mais acentuado do que os manufaturados mais claramente após o ano de 2000 (gráfico 4) - , porém alguns anos não mantiveram a média. Tais anos merecem ser destacados, relevando a influência das políticas macroeconômicas em especial no tocante do câmbio.

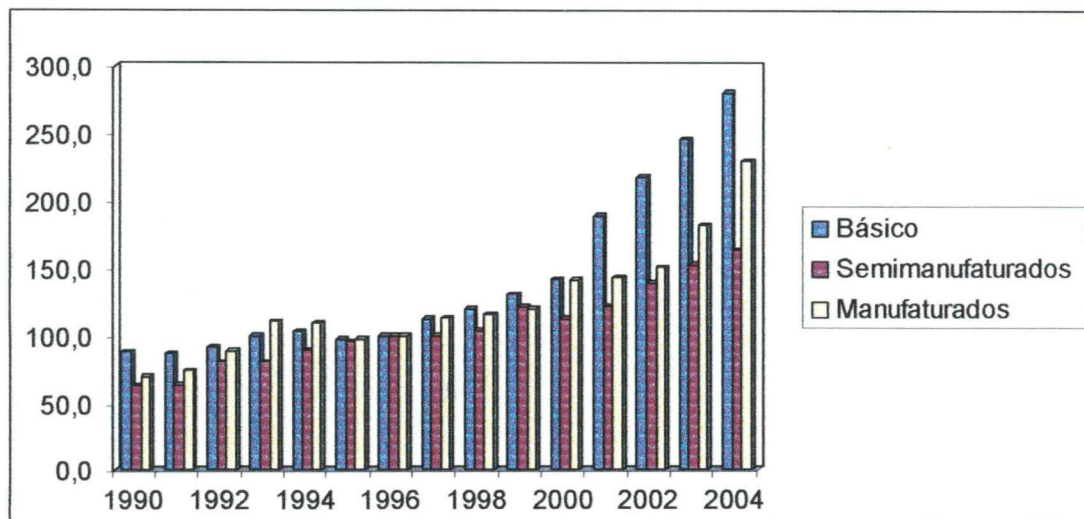
Através da tabela 1 e do gráfico 3, observa-se que os produtos manufaturados apresentam em todo o período estudado uma variação positiva do valor exportado, com exceção dos anos de 1990 e 1999. Em 1990 não apenas os manufaturados apresentaram uma queda, mas todas as classes de produtos, tal fato pode ser compreendido pela recessão econômica do Brasil - alta inflação, preços e crescimento industrial baixos - que dificultou o desempenho exportador.

Em 1999 – quando a variação do valor exportado sofreu uma queda - o contexto era diferente em relação a 1990, o valor exportado dos manufaturados mostravam um crescimento constante e mais consolidado. Neste ano através da já referida tabela 1 e gráfico 3, pode-se observar que o valor exportado caiu 7% (em relação ao ano de 1998). Os entendimentos para a queda do valor exportado, são vários, começando pela brusca queda dos preços dos produtos manufaturados, que caíram 10,3% em relação ao ano de 1998. Em segundo lugar o Brasil teve uma reação retardatária da desvalorização cambial, devido as restrições macroeconômicas que acompanharam a desvalorização cambial de 1999, ou seja, em 1999, a desvalorização cambial não surtiu efeitos nas exportações. Em terceiro lugar “as altas taxas de juros reais contraíram a produção industrial e, conseqüentemente, a oferta exportada de manufaturados, juntamente com o aumento do risco país, resultante da percepção negativa dos impactos da desvalorização, diminuiu o financiamento externo às exportações, e com isso as vendas externas”. IGLESIAS (2000, p. 10).

Em se tratando dos produtos básicos e semimanufaturados, observa-se que ambos mostraram uma tendência de crescimento, porém tal crescimento não era constante até 2000, já que toda a década de noventa foi marcada pela oscilação do valor exportado (dos produtos semimanufaturados e básicos). Porém isso não

significa um não crescimento do valor exportado, pelo contrario, ao observar o gráfico 3, nota-se claramente a evolução de ambas as classes de produtos.

GRÁFICO 4 – QUANTUM EXPORTADO – 1990-2005



FONTE:Funcex

NOTAS: Período Anual

Base 1996=100

Ao fazer uma análise do período estudado (1990-2005), tem-se que primeira metade da década de 90 foi marcada pela alta inflação, queda dos preços de todas as classes de produtos no mercado internacional, baixo crescimento da produção e da capacidade produtiva, sendo considerada uma restrição central para o crescimento sustentável das exportações, em especial de produtos industrializados. Para IGLESIAS (2000, p. 6) “o período 1981-1994 correspondeu a um momento macroeconômico conturbado, com altas inflações e baixo crescimento,”. Tal fato também é ressaltado por MOREIRA (2000, p. 5) “(...) as elevadas taxas de inflação que prevaleceram em boa parte do período, as baixas taxas de crescimento, a estrutura tributária em cascata e, particularmente, a apreciação cambial foram fatores que concorreram no sentido de aumentar os custos de abertura à economia e reduzir seus

benefícios”. A expansão da quantidade exportada só foi possível através da forte desvalorização cambial, porém segundo IGLESIAS (2000, p. 6) o crescimento do quantum exportado não era sustentável.

Mesmo neste período conturbado, as exportações evoluíram e alcançaram variações positivas. Assim, a quantidade e o valor exportado mostraram uma tendência de crescimento, devido a desvalorização cambial e ao fato de que a demanda doméstica estava praticamente contida, crescendo a um nível muito baixo se comparada com a oferta doméstica, permitindo que o Brasil expandisse sua exportação sem restringir o mercado interno.

Assim, conforme a tabela 1 no período de 1990 a 1994 a exportação de produtos manufaturados aumentou 40% em quantidade e 46,72% em valor. O crescimento do valor exportado evoluiu, mesmo com queda de 6,3% dos preços nos manufaturados. (FUNCEX)

Os produtos semimanufaturados e básicos tiveram a mesma trajetória do setor manufatureiro, nos quais os preços também se mostraram declinantes, caindo, no caso dos semimanufaturados, a uma média de 4,5% a.a. e 1,5% no caso dos básicos. O valor exportado dos produtos básicos e semimanufaturados cresceram 26,43% e 34,95% respectivamente, não sendo tão significativo como o *quantum* exportado (cresceram 14,9% e 26%).(FUNCEX)

No período de 1996 a 1998 ocorreu uma tendência diferente ao do período anterior, pois houve um aumento da quantidade exportada dos produtos a uma taxa de câmbio valorizada. O maior direcionamento da oferta para o mercado externo, sem atingir a demanda interna só foi possível com o crescimento das importações e pelo comércio intra-industrial, ou seja, a importação libera o mercado interno para produzir para o exterior. IGLESIAS (2000, p. 2), ressalta que “após a implementação do Real e da consolidação da abertura, foi possível quebrar parcialmente o dilema existente entre demanda doméstica e demanda externa com o aumento da oferta global resultante do forte aumento das importações.”.

O Brasil consegue aumentar a quantidade exportada no período entre 1995-1998, embora este crescimento pudesse ter sido maior se não fosse a combinação da

implementação do Plano Real, crise mexicana, elevados déficits fiscais, instabilidade dos mercados emergentes, altos juros reais e apreciação da taxa de câmbio, já que contribuíram para a não expansão da produção industrial no Brasil e para a não criação de um círculo de crescimento das exportações. ALMEIDA (2000, p.40) afirma que a partir de 1994 o setor exportador apresenta grande perda de dinamismo devido ao desincentivo para exportar determinado pela sobrevalorização cambial do período 1994/1998.

Entre 1995-1998, a quantidade exportada de manufaturados, semimanufaturados e básicos aumentou 17,8%, 8,5% e 22,6%, respectivamente. Pode-se observar que o aumento da quantidade exportada de produtos básicos foi maior do que os industriais, devido ao fato de que os produtos primários são menos sensíveis a variação cambial². (FUNCEX)

As exportações dos produtos básicos aumentaram mais expressivamente em quantidade do que em termos de valor tendo uma variação positiva foi de 18,32%, enquanto os produtos semimanufaturados decaíram 11,22% e manufaturados cresceram 14,95%. Entende-se que o aumento da quantidade exportada foi superior ao aumento do valor exportado, devido ao fato que este também depende dos preços. (FUNCEX)

Em tal período (1995-1998) as exportações poderiam ter sido mais expressivas. Porém, fatores como a deficiência da estrutura tributária, altos custos e baixa qualidade de infra-estrutura, dificuldades de financiamento, limitaram a oferta de produtos exportáveis, afetando negativamente a competitividade e a expansão sustentada das exportações.

As exportações ganharam novos impulsos partir de 1999, através de um novo contexto macroeconômico, principalmente com a desvalorização cambial que contribuiu para a produção e investimento.

Em especial, a desvalorização do câmbio em 1999 serviu para estimular as exportações e promover a substituição de importações, reduzindo o desequilíbrio da balança comercial.

² Os produtos básicos dependem muito mais da oferta e da demanda mundial do que da taxa de câmbio. Os produtos industrializados são mais sensíveis à taxa de câmbio.

que em 2001 apresentou um superávit pela primeira vez desde 1994. Com o câmbio flutuante, o foco da política comercial sai um pouco do curto prazo, abrindo-se um espaço para repensá-la enquanto instrumento de relaxamento da restrição externa ao crescimento.

PINHEIRO (Funcex ed. 72, p. 1)

Após o ano de 1999³, houve um *boom* das exportações, a quantidade exportada de produtos manufaturados aumentou 109,7%, os semimanufaturados 42,4% (este crescimento parece pouco, porém se comparado com os períodos anteriores tal crescimento é extremamente expressivo) e os básicos 149,5%.

Em se tratando de valor exportado, os manufaturados, semimanufaturados e básicos, entre 1999-2004, aumentaram 93,75%, 68,24% e 141,11%. Com exceção dos semimanufaturados, o valor exportado representa menor desempenho do que a quantidade exportada, devido a tendência de queda dos preços⁴. Para o IEDI, (2004, carta 114) “a forte queda dos preços internacionais de produtos primários e commodities industriais neutralizaram de certa forma a desvalorização cambial”. Porém os produtos básicos foram a classe de produtos que obteve maior crescimento em se tratando de quantidade e valor.

Os dados desagregados mostram que a presente dependência do dinamismo exportador à evolução dos preços de exportação tem sido muito pronunciada no que diz respeito aos produtos básicos, onde a evolução de preços respondeu por quase 80% da variação das exportações desse grupo de produtos; e é predominante em semimanufaturados, onde a variação de preços contribuiu com 59% da variação total das vendas desse grupo no primeiro semestre de 2005. Somente não é majoritária no caso do agrupamento de produtos manufaturados, que é menos sensível aos ciclos de preços internacionais, mas que devido ao intenso crescimento econômico mundial e do comércio exterior nos últimos anos vem também registrando variações de preços expressivas.

IEDI (2005, p.13)

Em resumo, o Brasil passou por três períodos marcantes para a exportação. A primeira até 1994, quando a dinâmica das exportações pouco se alterou. O segundo período, durante a segunda metade da década de 1990, quando o Brasil mostra-se um país um pouco mais dinâmico, porém com limitações macroeconômicas. O terceiro

³ Esse ano não mostrou-se favorável para o crescimento das exportações, pelo fato de que a desvalorização cambial não era prevista e os contratos fechados nos anos anteriores (onde o câmbio era fixo) com vigor em 1999 não embutiam essa mudança

⁴ A redução significativa de preços da maioria das commodities foram por causa de elevadas perdas para o comércio exterior do país. Em parte essas perdas se explicam pelo protecionismo e subsídios dos países em setores agropecuários e da agroindústria. (IEDI 2003, CARTA 80).

período ocorre após a desvalorização cambial de 1999, quando as mudanças na estrutura das exportações já são bem mais significativas.

Porém tão importante quanto entender a evolução do valor e do *quantum* exportado, é compreender como cada classe de produtos participa da pauta exportadora brasileira.

O Brasil no período de 1960-1970 passou por um intenso processo de industrialização resultando em um acelerado crescimento da indústria. Conseqüentemente, as exportações brasileiras que tinham como “carro chefe” os produtos básicos passaram, progressivamente, a ser substituídos por produtos industriais.

Após 1978, as exportações de produtos primários foram superadas pelos produtos industrializados. A partir de então, os produtos semimanufaturados e em especial os manufaturados passaram a aumentar cada vez mais a participação na pauta exportadora brasileira. Assim, na década de 80, tais produtos passaram a representar mais da metade da pauta exportadora brasileira. Observar anexo 1.

Na década de 90 os produtos básicos representavam em média 27,8% da pauta exportadora. Concomitantemente, a participação dos produtos industrializados aumentou 70,5% para 74,4%, em 2000. No período de 2000-2004 a participação dos produtos básicos passou de 22,8% para 29,6%, enquanto os produtos industrializados diminuíram a sua participação de 74,4% para 68,8%.

O Brasil, sem dúvida, mostrava-se um país exportador de produtos básicos (commodities), vindo a buscar uma mudança neste quadro, já que commodities são produtos padronizados e não diferenciados, nos quais o preço é fixado pelo mercado.

Os produtos básicos mais exportados pelo Brasil são: o café e a soja. Embora o primeiro venha reduzindo sua participação desde a década de 80. Não obstante, a soja mostrou-se mais dinâmica ao longo das últimas três décadas, representando o principal produto básico exportado.

Outro produto que tem destaque na pauta exportadora brasileira é o suco de laranja, porém tal segmento vem perdendo participação tanto na pauta exportadora brasileira como no mercado mundial, devido a falta de modernização tecnológica.

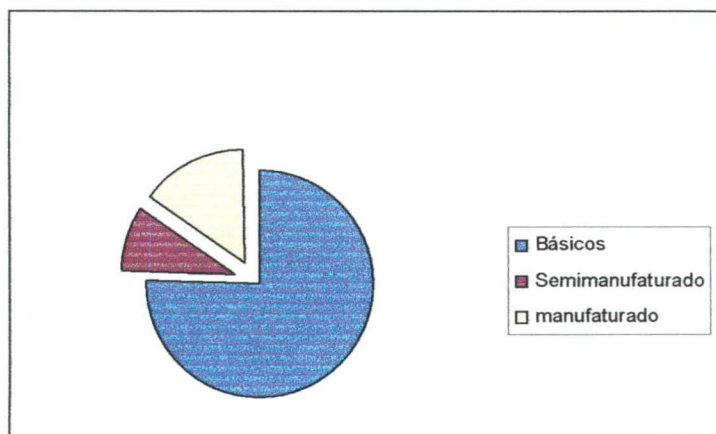
Os produtos industriais, mesmo sendo menos voláteis, em se tratando de preços do que as *commodities* são mais dependentes da taxa real de câmbio, garantindo nos últimos anos o crescimento das exportações brasileiras e revigorando as relações comerciais do Brasil. Alguns produtos industriais que merecem destaques são os automóveis, máquinas e tratores, veículos automobilísticos, equipamentos eletrônicos, materiais eletrônicos, celulose, têxtil, químicos entre outros.

Dessa forma, este estudo propõe fazer uma análise da evolução dos produtos básicos, manufaturados e semimanufaturados na pauta exportadora.

O Brasil, até 1978 era um país agro exportador, conforme o anexo 1. Em 1970, 74,8% das exportações eram de produtos exportados eram os básicos, os semi-manufaturados representavam 9,09% e os manufaturados tinham uma participação de 15,2% (gráfico 5). Grande parte das exportações brasileiras era de *commodities*, porém os manufaturados e semimanufaturados começaram a ganhar mais destaque. Isso pode ser observado em 1974, quando os produtos manufaturados já representavam 27% das exportações.

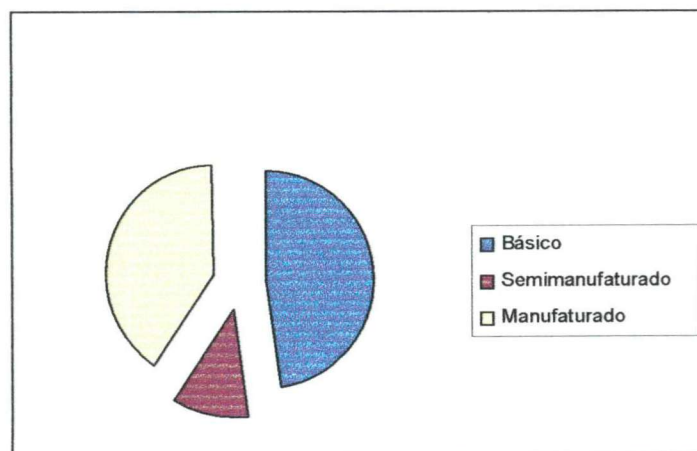
No ano de 1978, os produtos industriais superaram a participação dos básicos na pauta exportadora brasileira, assim em 1970, 74,8% do que o Brasil vendia para o exterior era representado pelos produtos básicos, uma década depois a participação era de apenas 42,2% decaindo para 27,8% em 1990 (gráfico 7).

GRÁFICO 5 – PARTICIPAÇÃO DOS SETORES NA PAUTA EXPORTADORA
BRASILEIRA EM 1970



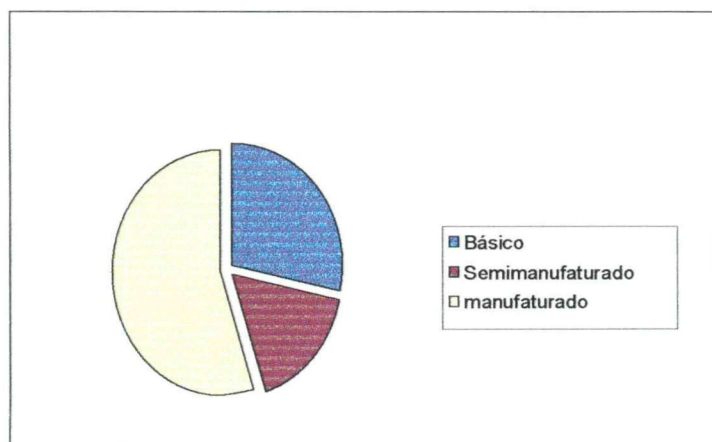
FONTE: Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio

GRÁFICO 6 – PARTICIPAÇÃO DOS SETORES NA PAUTA EXPORTADORA
BRASILEIRA EM 1978



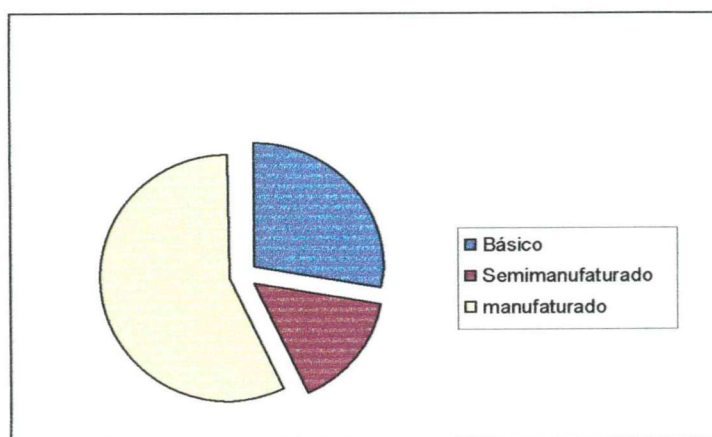
FONTE: Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio

GRÁFICO 7 - PARTICIPAÇÃO DOS SETORES NA PAUTA EXPORTADORA
BRASILEIRA EM 1990



FONTE: Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio

GRÁFICO 8 - PARTICIPAÇÃO DOS SETORES NA PAUTA EXPORTADORA
BRASILEIRA EM 2005



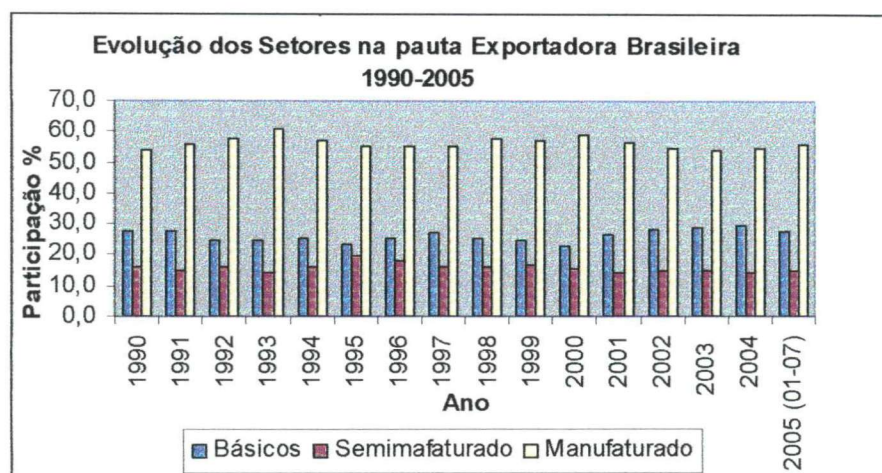
FONTE: Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio

TABELA 2 - PARTICIPAÇÃO DOS SETORES NA PAUTA EXPORTADORA
ENTRE 1990-2005

Ano	PARTICIPAÇÃO		
	Básicos	Semimanufaturados.	Manufaturados
1990	27,8	16,3	54,2
1991	27,6	14,8	56,2
1992	24,7	16,1	58,0
1993	24,3	14,1	60,8
1994	25,4	15,8	57,3
1995	23,6	19,7	55,0
1996	24,9	18,0	55,3
1997	27,3	16,0	55,1
1998	25,4	15,9	57,5
1999	24,6	16,6	56,9
2000	22,8	15,4	59,0
2001	26,4	14,2	56,5
2002	28,1	14,9	54,7
2003	29,0	15,0	54,3
2004	29,6	13,9	54,9
2004 (Jan/Set)	31,4	13,9	53,1
2005 (Jan/Set)	29,7	13,5	54,7

FONTE: Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio

GRÁFICO 9 – EVOLUÇÃO DOS SETORES NA PAUTA EXPORTADORA
BRASILEIRA – 1990-2005



Ao longo do período estudado (1990-2005), a diversificação da pauta exportadora, se mostrou praticamente estável, ou seja, neste período, a participação dos produtos básicos, semimanufaturados e manufaturados, mantiveram-se na média de 26,2% , 15,7% e 56,3%, com alguns períodos de oscilação, como no caso dos produtos básicos, que entre 2000-2004, sofreu uma grande expansão, saltando a sua participação de 22,8% para 29,6%, o que segundo NAKANO (2005, p. A13) “ocorreu devido às condições naturais favoráveis à exportação destes produtos, já que estes são menos sensíveis a taxa de câmbio.”.

Então, as exportações brasileiras não estariam sofrendo alterações significativas ao longo do período. Para RIBEIRO E MARKWALD (2002, p.1) “as exportações brasileiras não estariam sofrendo mudanças significativas na sua composição ao longo do tempo.”.

Em uma análise geral a pauta exportadora em termos de classe de produtos, pouco se alterou, porém vale ressaltar que em se tratando de produtos, esta se diversificou direcionando-se a uma maior sofisticação os produtos.

5 SISTEMA PRODUTIVO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

A pauta exportadora brasileira pouco diversificou-se no período estudado, apesar de ter se direcionado para uma maior sofisticação do ponto de vista tecnológico com a crescente participação de produtos com maior valor agregado. Para compreender melhor o comportamento dos produtos industrializados, este capítulo faz uma análise do sistema produtivo industrial, visando demonstrar a diversificação da pauta de produção brasileira em direção a produtos mais sofisticado. Para tanto, será feita uma apresentação da reestruturação produtiva brasileira, com destaque para os efeitos da abertura comercial, do fluxo de investimento direto estrangeiro (IDE), das transformações na estrutura de mercado e transferência tecnológica, na competitividade da indústria brasileira nos anos 90.

5.1 REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL DO BRASIL

A liberalização do comércio brasileiro ocorre concomitante a inserção do país nos fluxos internacionais de capitais, e a conformação de um novo modelo de desenvolvimento, colocando o Brasil na rota dos fluxos de investimento direto estrangeiro, em grande parte responsáveis pelo processo de reestruturação industrial.

O processo de industrialização iniciou-se a partir do modelo de substituição de importações, cuja dinâmica implicava em investimentos produtivos voltados para a demanda doméstica. Em pouco tempo, o Brasil investiu pesado no setor produtivo, na busca de uma estruturação interna do setor industrial. Porém em virtude da proteção do mercado interno a produção nacional não tinha incentivos para inovar o suficiente para aumentar a eficiência, limitando portanto o ritmo de produtividade.

FRANCO (1998, p. 125), ressalta que “sem dúvida, o atraso para pegar o bonde da globalização se deve ao viés pró-mercado interno (pró substituição de importação) das políticas locais, cuja ênfase esteve sempre associada à noção e auto suficiência e à constituição de superávits comerciais.”.

O longo processo de proteção do mercado interno termina com a abertura comercial, esta que foi fundamental para a reestruturação industrial, incentivando os produtores locais a procurarem aumentar a sua produtividade. Por outro lado essa abertura fez com que o Brasil voltasse a ser roteiro dos investimentos internacionais (IDE) e proporcionou a recuperação do país no comércio internacional.

O retorno do IDE concomitante à abertura comercial foram os pilares fundamentais para o aumento da produtividade nacional e para as estratégias de novos investimentos das ETNs impactando a indústria nacional, gerando redução de custos e aumento da produtividade. A abertura teria, ainda, influência decisiva sobre as decisões de investimento no Brasil. As indústrias já instaladas deveriam retomar os investimentos tendo em vista a ampliação dos mercados internos e, principalmente como forma de fazer frente à concorrência com produtos importados e novas empresas estrangeiras, (BRITTO, 2002).

O investimento estrangeiro e o aumento das importações estão extremamente interligados neste processo de reestruturação industrial, pois revelam as novas relações intra-firma e intra-industriais do Brasil. Neste âmbito, vale ressaltar que alguns segmentos da economia têm absorvido mais intensamente importações de bens intermediários, e investimentos estrangeiros, o que tem gerado uma intensa sofisticação na base produtiva e diversificação de produtos.

O aumento da entrada de investimento direto estrangeiro e a privatização das empresas estatais alteraram a estrutura de controle de capital das empresas. Ou seja, os setores da economia acabaram sendo fortemente influenciados pelo capital externo. Assim as empresas internacionais trazem novas técnicas e abrem caminhos nos mercados internacionais, ERBER (2000, p. 22).

A nova estrutura de controle de capital da indústria brasileira atua para aumentar a entrada de novos produtos e processos, visando competir com as filiais de empresas mundiais, reforçando a inserção do Brasil internacionalmente, enfatizando as atividades tecnológicas e as inovações para melhorar a qualidade dos produtos brasileiros e reduzir custos de produção. As filiais de empresas estrangeiras instaladas

no Brasil contribuíram para o crescimento das importações, devido a uma maior integração com os fornecedores internacionais.

As empresas transnacionais tiveram contribuição importante para o crescimento da economia brasileira e para a substituição de importações no período anterior à abertura, especialmente nos segmentos modernos de bens de consumo duráveis e alguns segmentos de bens de capital. Da mesma forma, os autores defendem que a diversificação da pauta de exportações brasileiras em direção a produtos industrializados teve forte influência da concentração setorial e liderança das empresas estrangeiras em alguns segmentos industriais mais sofisticados. Para eles, as empresas estrangeiras apresentavam vantagens comparativas em setores diferentes das empresas nacionais, o que contribuiu para modificar o padrão de vantagens comparativas da economia brasileira e a diversificação de suas exportações em direção a produtos não tradicionais.

FRITSCH e FRANCO (1988)

A reestruturação da indústria teve como elemento fundamental as importações de bens de capital e intermediários, refletindo na substituição de fornecedores locais por estrangeiros como estratégia das empresas nacionais e estrangeiras. O crescimento do consumo de bens intermediários importados pelas indústrias demonstra a alteração das relações dos setores, tanto entre si, quanto com o comércio internacional (BRITTO 2002). Segundo BRITTO (2002, p.40), “o estudo da variação do consumo intermediário importado ao longo da década de 90 deve refletir as alterações no processo produtivo decorrente da abertura comercial e também dos investimentos estrangeiros”. As importações – através de bens intermediários e de capitais – também são insumos para a indústria nacional, sendo interpretado, na década de noventa, como fim do elo da cadeia produtiva brasileira.

Resumidamente, a abertura comercial estimulou a reestruturação das empresas locais e a instalações de novas empresas estrangeiras, implicando no aumento das importações e da produtividade. Houve um aumento dos investimentos destinados para o processo inovativo, significando uma aceleração nas mudanças tecnológicas destinadas à modernização e redução dos custos de produção.

A nova estrutura industrial também demonstra uma redução dos índices de nacionalização com o aumento das importações, investimento direto estrangeiro e o aumento do comércio intra-firma e intra-industrial. As filiais das empresas transnacionais, que são utilizadas como estratégias para o aumento das exportações

brasileiras, absorvem mais produtos importados para manter a linha de produção da matriz. Para BRITTO (2002), o aumento das importações de partes, peças e componentes, estaria relacionado de um lado, às estratégias defensivas das empresas nacionais frente a concorrência e, de outro, a utilização de rede de fornecedores estrangeiros pelas multinacionais, reduzindo o poder indutor do investimento direto.

A liberação comercial, os estímulos macroeconômicos, investimento, inovações, incentivos fiscais, estimularam a produtividade industrial brasileira na década de noventa, mostrando uma dinâmica positiva da indústria nacional.

5.2 INTENSIDADE DE FATORES NA EXPORTAÇÃO BRASILEIRA

A abertura comercial alterou o quadro de verticalização industrial e o baixo investimento em absorção tecnológica. O aumento das importações de bens de capital e componente modernos resultou um estímulo as exportações. Outro aspecto importante foi a alteração setorial segundo a intensidade de insumos. Desta forma torna-se importante a análise do comportamento setorial das exportações segundo a intensidade e recursos dos produtos manufaturados, estes que sofreram grande influência da reestruturação industrial no período estudado. Para tanto os produtos são classificados conforme o critério de produto 100 de IBGE⁵, de acordo com a intensidade na utilização de insumos⁶. Tal análise será do período de 1990-2000, sendo enfatizados os grupos que contribuíram para o crescimento das exportações nos anos de 1997 e 2000.

O Brasil é historicamente exportador de produtos intensivos em recursos naturais, os quais, no decorrer da década de noventa vêm mostrando oscilação em se tratando de participação na pauta exportadora brasileira, resultando numa ligeira queda de 1,52%, entre 1990-1994. Após a implementação do Plano Real, os produtos intensivos em recursos naturais aumentaram a sua participação de 43,01% (1992-94)

⁵ O IBGE analisou uma amostra de mais de 96% das exportações

⁶ A categoria de produtos segundo intensidade de recursos são: produtos intensivos em capital, produtos intensivos em tecnologia, produtos intensivos em recursos naturais e produtos intensivos em mão-de-obra.

para 48,72% (1995-96), mostrando apenas em 2000 uma expressiva queda em seu desempenho, quando sua participação não passou de 40,53%. Segundo ERBER (2000, p. 6) “Embora as atividades industriais destes setores sejam relativamente pouco intensivas em pesquisa e desenvolvimento, a especificidade dos recursos naturais brasileiros gera uma potencial demanda por projetos de P&D a montante da cadeia produtiva, visando dar uso industrial aos recursos naturais.”. Ou seja, o padrão de competição dos setores intensivos em capital, recursos naturais e mão-de-obra demandam investimentos e uma sofisticação tecnológica.

Os produtos intensivos em recursos naturais, os produtos intensivos em mão de obra, passam por períodos distintos entre 1990-2000, começando a década com 9,94% da pauta exportadora, passando para 10,13% (1992-94) chegando a 8,33% em 2000.

Por outro lado, os produtos intensivos em tecnologia, na década de noventa, demonstraram um crescimento consolidado da sua participação nas exportações brasileiras. Assim, em 1990, 21,84% da pauta exportadora era representada por produtos intensivos em tecnologia, já em 2000 este valor passou para 31,12%.

Já os produtos intensivos em capital, nos anos 1990-91 compunham 21,07% das exportações brasileiras, mostrando-se declinante durante todo o período estudado (1990-2000), até chegar a 15,5% em 2000.

Em 1997, o crescimento da quantidade exportada de manufaturados (tabela 1) pode ser explicado pelo crescimento dos produtos intensivos em recursos naturais (cresceu 12,3% comparado aos anos 1995/96) e em tecnologia (aumentou 25% em relação aos anos 1995/96), já que tais grupos explicam respectivamente 45% e quase 50% das exportações dos produtos manufaturados.

Os produtos que contribuíram para o crescimento das exportações intensivas em tecnologia foram: outros veículos, automóveis máquinas, aparelhos eletrônicos e de processamento de dados, produtos farmacêutico e tratores. Assim, segundo INGLESIAS (2000, p. 9) “(...) o crescimento dentro dos intensivos em tecnologia não esteve confinado a novos produtos. Setores já tradicionais, com peso na pauta exportadora também tiveram um crescimento expressivo”. Já nos setores intensivos

em recursos naturais, mão de obra e capital houve um forte crescimento de produtos não tradicionais.

No ano de 2000, os setores intensivos em tecnologia, foram novamente, os que lideraram o crescimento das exportações brasileiras, assim veículos, máquinas, aparelhos eletrônicos, entre outros, tiveram um desempenho espetacular no referido ano.

Por outro lado, os produtos intensivos em mão de obra, vinham desde 1995 reduzindo sua participação nas exportações, crescendo apenas no ano de 2000 a uma taxa de 6,5%. Tal expansão pode estar relacionada à desvalorização cambial e à redução dos juros, que contribuíram para um aumento significativo dos setores como perfumaria e artigos em vidros, entre outros.

Ao fazer uma análise do perfil das exportações por classe de intensidade, tem-se que após a abertura comercial, até 1996, a estrutura das exportações permaneceu praticamente inalterada. Os produtos intensivos em tecnologia aumentaram sua participação, passando de 21,84% para 23,44% (1996) da pauta total de exportação. Simultaneamente produtos intensivos em recursos naturais tiveram um aumento na participação das exportações – aumentaram de 44,53% para 48,72% - devido aos melhores preços internacionais e a diminuição dos bens intensivos em capital, que representavam no começo da década 21,07% decaindo para 17,64%. No mesmo contexto, os intensivos em mão-de-obra, diminuíram sua participação de 9,34% para 8,8%.

A partir de 1997, o quadro é outro, tendo em vista uma mudança na estrutura das exportações, após um aumento da participação dos produtos intensivos em tecnologia, concomitante com a queda da participação dos produtos intensivos em capital e mão de obra.

O aumento da participação dos produtos intensivos em tecnologia se deu mais intensivamente entre os produtos farmacêuticos, equipamento para produção e distribuição de energia elétrica e peças, componentes mecânicos para máquinas e equipamentos.

Em se tratando dos produtos que compõem cada grupo, tem-se que os intensivos em capital sofreram uma diversificação da pauta, com queda da representação dos setores exportadores tradicionais. No grupo intensivo em mão de obra, também houve uma contração da sua participação nas exportações totais, vinculada a mudanças na sua composição, com queda dos setores exportadores tradicionais.

5.2.1 Evolução das Exportações e os Indicadores de Intensidade Tecnológica

O item anterior deixou claro que o setor que mais contribuiu para o crescimento das exportações brasileiras, foram os intensivos em tecnologia.

A reestruturação industrial dos anos 90 foi de extrema importância para que o Brasil conseguisse construir sua capacidade de inovar nos setores mais intensivos em tecnologia. Este subitem propõe analisar a intensidade tecnológica dos produtos com maior valor agregado, na década de 90. Para tanto será utilizada a classificação proposta pela OCDE, que divide os produtos em quatro categorias distintas⁷. Porém a análise vai se limitar a duas das quatro categorias, média-alta e de alta tecnologia, que representam praticamente 50% da pauta dos produtos manufaturados e possuem um maior valor agregado.

As exportações brasileiras de alta e média-alta tecnologia, na primeira metade da década de 90 mostraram-se pouco dinâmicas, com pequenas modificações. Assim, os produtos *high-tech* permaneceram praticamente estagnados, no que se refere a sua participação nas exportações totais brasileira. MARKWALD (p.8). Concomitantemente a categoria de média-alta tecnologia passou por um ligeiro aumento na participação das exportações brasileiras. Segundo a tabela 3, tem-se que o valor exportado dos produtos de média-alta tecnologia, no primeiro quadriênio não passava de US\$ 6.6 milhões e os de alta tecnologia não superou o patamar de US\$ 1.3 milhões.

⁷ Essas categorias são: alta tecnologia, média-alta tecnologia, média-baixa tecnologia e baixa tecnologia

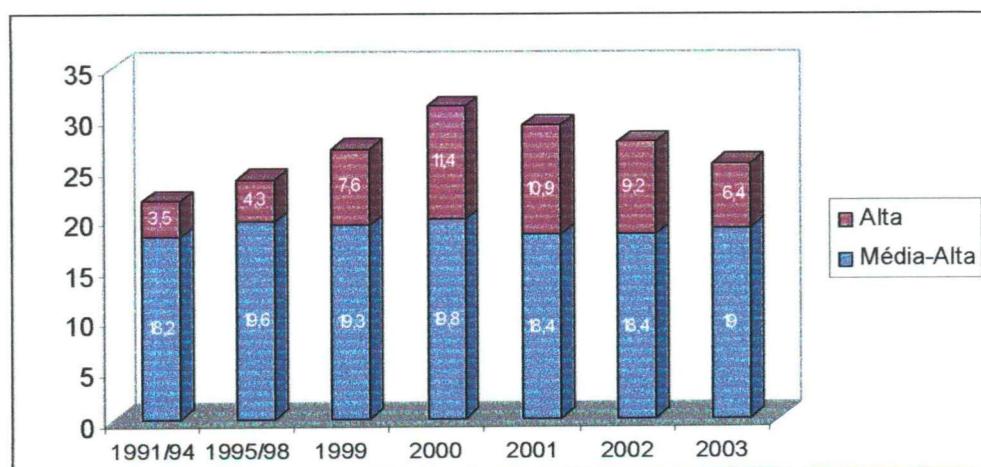
No período seguinte, compreendido entre 1995-1998, o Brasil dá um salto no que se refere às exportações de produtos com maior valor agregado, aumentando a participação dos produtos de alta e média-alta tecnologia nas exportações brasileiras, passando respectivamente de 3,5% para 4,3% e de 18,2% para 19,6% (gráfico 10). (Funcex). Em se tratando de valor exportado os produtos de média-alta tecnologia aumentaram de US\$ 6.6 milhões para US\$ 9.7 milhões, e os de alta tecnologia passaram de US\$ 1.3 milhões para US\$ 2.1 milhões (tabela 3).

TABELA 3 – EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE PRODUTOS DE ALTA E MÉDIA-ALTA TECNOLOGIA EM US\$ MILHÕES

	1991/94	1995/98	1999	2000	2001	2002	2003
Média- Alta	6.618	9.743	9.281	10.931	10.717	11.088	13.861
Alta	1.283	2.108	3.653	6.261	6.371	5.552	4.690

FONTE: Funcex

GRÁFICO 10 – EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS – PARTICIPAÇÃO DE PRODUTOS DE ALTA E MÉDIA-ALTA TECNOLOGIA - 1991-2003



FONTE: Funcex

Nos anos seguintes (1999-2000), dispararam as exportações dos produtos *high-tech*, que chegaram a representar 11,4% da pauta exportadora do Brasil no ano de 2000 (gráfico 10). Esse salto dos produtos de alta tecnologia deve-se à expansão das vendas externas de aeronaves, produtos eletrônicos e comunicação, as quais evoluíram de US\$ 300 mil em 1998, para US\$1,2 milhões em 2000. Os produtos de média-alta tecnologia, também mostraram um aumento na participação da pauta exportadora brasileira, porém tal crescimento foi praticamente estável, já que tal classe compunha 19,6% da pauta, passando para 19,8%.

Após 2001, as exportações de produtos de alta tecnologia mostraram um expressivo recuo de 5% na participação da pauta exportadora brasileira. Tal declínio (a venda dos produtos diminuíram de US\$ 6.4 milhões em 2001 para US\$ 4.7 milhões em 2003) pode ser explicado pela intensa queda do setor aeroespacial que tal setor representava 60% dos produtos *high-tech*. Para o IEDI (CARTA 58 2003, p.4) “(...) o recuo das exportações de alta intensidade tecnológica não deve ser interpretado como estrutural. Deve-se não à perda de competitividade dos produtos brasileiros do setor, mas a conjuntura desfavorável nos principais países, refletindo-se na queda das vendas externas de aviões e equipamentos de telecomunicações.”.

As exportações brasileiras de produtos de alta e média-alta tecnologia são destinadas principalmente para países desenvolvidos, NEGRI (2005, p.10) “Nesse sentido, entrar nesses mercados com exportações de produtos mais sofisticados é bom indício de que o país tem capacidade de se inserir em mercados bastante competitivos”. Quase 45% dos produtos de alta tecnologia são destinados para os Estados Unidos e Canadá, 31% para países da América Latina. Assim, pode-se enfatizar que o Brasil está conseguindo exportar produtos intensivos em tecnologia para destinos competitivos, com exceção dos países europeus, cuja tendência é o Brasil importar produtos intensivos em tecnologia e exportar commodities.

A América Latina é o principal destino das exportações dos produtos de média-alta intensidade tecnológica. De certa forma isso se dá pela relação com as estratégias das filiais de empresas estrangeiras.

A inserção mais competitiva do Brasil no comércio internacional, primeiramente passa pela diversificação da pauta exportadora em direção a produtos com maior valor agregado e conteúdo tecnológico, (NEGRI, 2005).

6 MERCADOS DESTINOS

6.1 IMPORTÂNCIA

O Brasil nos últimos anos vem apresentando mudanças importantes na composição de suas exportações no tocante ao seu destino, com uma crescente participação dos novos mercados importadores. Ao se comparar a distribuição atual das exportações com as dos períodos anteriores, nota-se uma distribuição mais diversificada, tendo em vista uma crescente importância de novos países importadores, e uma redução do peso de mercados tradicionais. Essa diversificação dos mercados vem sendo de grande importância para a economia brasileira, principalmente por reduzir sua vulnerabilidade nas relações comerciais.

O desempenho das exportações brasileiras mostrou-se bem mais diversificado, em termos tanto de produto quanto de mercado de destino. Em 2001, a crise argentina aprofundou-se e seus efeitos sobre as exportações brasileiras para aquele país fizeram-se ainda mais fortes. Não obstante isso, embora tenha perdido o ritmo de crescimento dos últimos dois anos, as exportações brasileiras de manufaturados mantiveram-se acima do valor registrado em 2000. a redução das vendas de manufaturados para a Argentina foi compensada pelo crescimento das exportações para os demais países da América Latina e para os Estados Unidos.

FONSECA (2002, p.1)

É unânime entre os estudiosos das exportações brasileiras, que a diversificação regional traz benefícios ao país. Segundo RICUPERO (2000, p. 4) o Brasil não pode jogar todas as fichas num tabuleiro. Para FONSECA (2002, p. 1) uma política de diversificação regional, mostra-se importante para expandir as exportações. Da mesma forma, MOREIRA (2002) destaca que a União Européia, Estados Unidos, Argentina e Japão, países estes que absorvem mais de 60% das exportações brasileiras, estão passando por uma conjuntura adversa, na qual não há melhoria visível. Este quadro é mais grave em relação à Argentina, importador de 10% do valor exportados pelo Brasil.

O Brasil vem buscando ampliar as vendas externas para novos mercados, como Oriente Médio, África, Rússia. (Balança Comercial: Possibilidades). Segundo WERNECK (2002), gerente especial da APEX, no início desta última década, houve

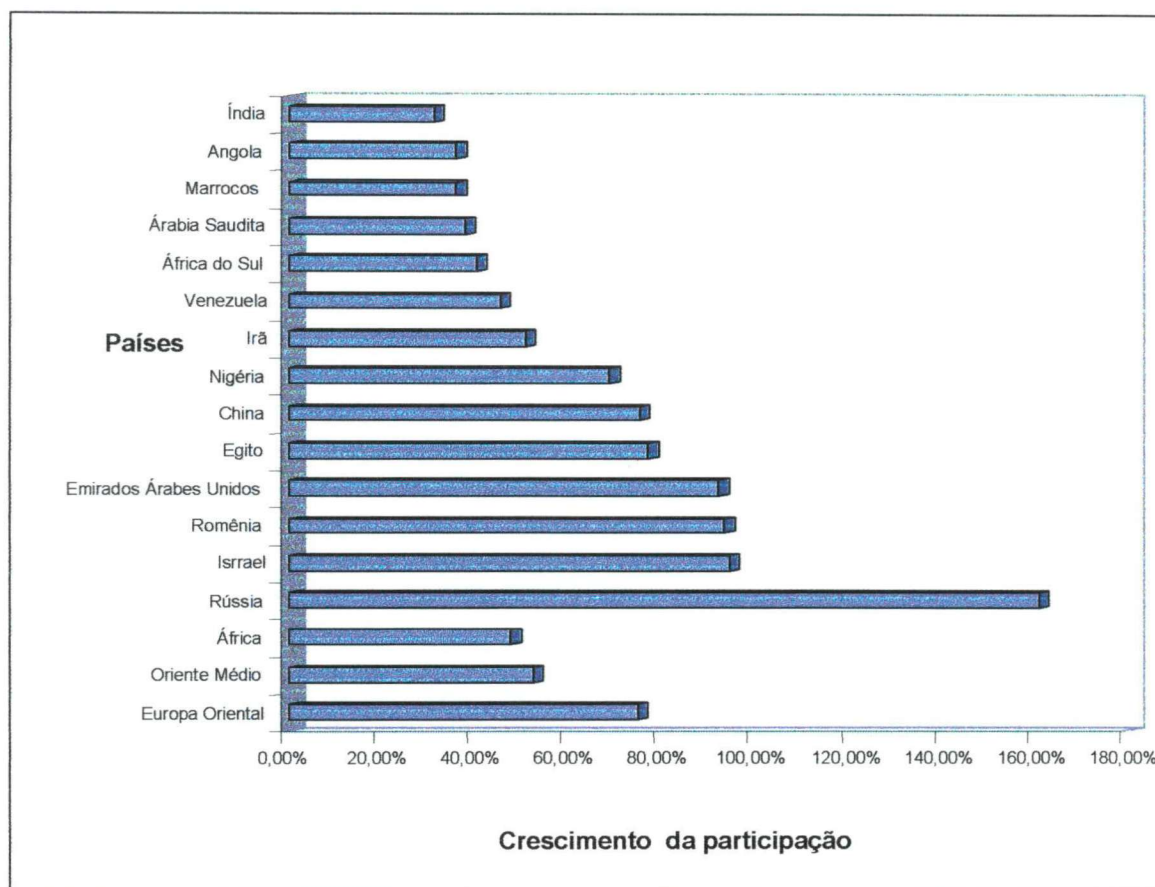
um recorde histórico das exportações para mercados com menor participação na pauta, conforme tabela abaixo (Exportações 2002 – Crescimento e Novos Mercados). Segundo FONSECA (2002, p. 2) “são muitas as oportunidades de diversificação da pauta de exportação brasileira”.

TABELA 4 – NOVOS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

Destinos	Crescimento das participações
Europa Oriental	74,80%
Oriente Médio	52,50%
África	47,60%
Rússia	160,80%
Israel	94,40%
Romênia	93,30%
Emirados Árabes	
Unidos	92,10%
Egito	77,10%
China	75,30%
Nigéria	68,80%
Irã	50,90%
Venezuela	45,40%
África do Sul	40,40%
Arábia Saudita	38,00%
Marrocos	36,00%
Angola	36,00%
Índia	31,30%

FONTE: WERNECK, Dorothea. Exportações 2002 – Crescimento e Novos Mercados. Comércio Exterior Informe BB nº 39 fev./2003. <http://www.bb.com.br/portal/on/inte/rvt/dwn/39arquivo.pdf>.

GRÁFICO 11 – DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS



FONTE: WERNECK, Dorothea. Exportações 2002 – Crescimento e Novos Mercados. Comércio Exterior Informe BB nº 39 fev./2003. <http://www.bb.com.br/portal/on/intc/rvt/dwn/39arquivo.pdf>.

Mesmo com tamanho crescimento das exportações para os novos mercados, os Estados Unidos, União Européia e Mercosul continuam sendo os grandes importadores das exportações brasileiras. Em valores absolutos os novos mercados importam menos que os grandes compradores, ou seja, qualquer acréscimo absoluto refere a uma grande variação.

6.2 MERCADOS TRADICIONAIS

A mudança da política cambial ocorrida em 1999 alterou o quadro dos mercados de destinos das exportações brasileiras. Assim, países como os Estados

Unidos e os integrantes da União Européia passaram a importar menos do Brasil, enquanto países emergentes, em transição e novas economias industrializadas passaram a serem mercados mais fortes.

A União Européia é o bloco de países que representa a maior participação nas exportações brasileiras, porém percebe-se que o Brasil não faz parte do grande interesse comercial por parte do bloco europeu.

A relação Brasil e o grupo europeu, foi marcada por conflitos nas relações políticas e comerciais, em função de posições contrárias das partes no que diz respeito à política agrícola, dificultando o acesso dos produtos brasileiros no mercado europeu.

Esse impasse - entre a Comunidade Européia e quase todos os países da América Latina - só foi amenizado com a criação do Mercosul e com a entrada de Portugal e Espanha na Comunidade Européia.

Em 1974, foi assinado o primeiro acordo comercial, denominado de primeira geração, baseado nos princípios de vantagens mútuas e de reciprocidade. O segundo acordo comercial ocorre oito anos depois e foi denominado de segunda geração, já que era muito mais amplo que o anterior e criou uma relação mais estreita entre a economia brasileira e europeia. Em 1992 foi fechado o acordo chamado de terceira geração, tal acordo criou condições para aumentar as relações econômicas do Brasil com a atual União Européia (MENDES, 2000).

A União Européia é um mercado que representa grande potencial, mas após a abertura comercial vem demonstrando uma gradativa diminuição na importação dos produtos brasileiros. Através do anexo 2, observa-se que este mercado em 1990 importava 33,4% das exportações brasileira, em 2005, esta participação diminuiu para 23,5%.

De certa forma, a redução da participação da União Européia nas exportações brasileiras deve-se pelo regime tarifário usado por este bloco, que impactam diretamente vários setores da economia brasileira. Porém esta não é a única explicação para diminuição, deste bloco, na participação das exportações brasileiras, já que nos últimos anos o comportamento comercial externo brasileiro vem apresentando mudanças significativas, ou seja, o Brasil vem buscando conquistar destinos não

tradicionais, tais como Ásia, Mercosul, entre outros, como uma estratégia de não dependência comercial.

Assim, a redução das vendas para a União Européia pode ser observada mais enfaticamente através de alguns países, tais como França, Alemanha e Itália.

Uma avaliação dos países importadores, tendo em vista a individualidade, revela que a França já foi décimo destino das exportações brasileiras, no entanto absorve apenas 0,42% (2004) do total das exportações pelo Brasil.

A Alemanha é o quarto comprador mundial dos produtos brasileiros, e um dos países com o qual o Brasil tem comércio mais amplo. A relação comercial entre tais países vem sendo favorável para a Alemanha, este possui um superávit no intercâmbio comercial com o Brasil, pois as exportações brasileiras para tal país diminuíram de 5,87%, para 4,44% entre 1990-2005, concomitantemente houve um crescimento das vendas alemãs para o Brasil.

A Itália representa o oitavo destino das exportações brasileiras. Sua participação como importadora dos produtos brasileiros vem decaindo a cada ano. Em 1990, 5,15% do que o Brasil exportava era destinada a Itália, em 2005 apenas 2,92%.

Outro mercado importador bastante importante é o Reino Unido, no qual o intercâmbio comercial com o Brasil vem evoluindo positivamente após 1994, destacando, que as exportações brasileiras cresceram 27% entre 1998 e 2001, mantendo uma média de 2,6% na participação das exportações brasileiras.

O Brasil é na América Latina o maior sócio comercial da Espanha. Desde 1990 a participação deste país nas exportações brasileiras manteve-se na média de 2,1%. Em se tratando de valor absoluto, as exportações para a Espanha vêm evoluindo, passando dos US\$ 533 milhões FOB em 1999, para US\$ 2 bilhões.

Após uma análise mais detalhada de alguns países componentes da União Européia, é interessante observar os produtos que este mercado mais absorve da pauta exportadora brasileira. Primeiramente é importante lembrar que praticamente 70% da pauta exportadora brasileira é composta por produtos industrializados, porém o grupo de produtos predominantes na pauta de exportação brasileira para a União Européia são os básicos – pouco mais de 8% do que o Brasil exporta para tal grupo é composto

por produtos eletrônicos e material de transporte -, os seja, o Brasil exporta para a União Européia, produtos alimentares, bebidas, fumo, produtos do reino vegetal e minerais.

Como já exaustivamente tratado acima, a União Européia vem mostrando menor participação como destino das exportações brasileiras, tal fato ocorre outros mercados, tal como NAFTA.

As exportações brasileiras para o NAFTA, grupo composto pelos Estados Unidos, Canadá e México, não sofreu uma queda brutal, porém entre 1990-2005 a participação deste bloco no montante exportado pelo Brasil caiu 2,9%, passando de 27,44% para 25,53%. De certa forma o NAFTA esta importando mesmo do Brasil, para importar dos países membros do grupo, como por exemplo os Estados Unidos deixam de importar do Brasil para importar o México.

O declínio das exportações para o NAFTA não é constante, ou seja, se só for observado os anos de 1990 e 2005, realmente a conclusão é que as exportações para tal bloco caiu. Porém, o que se teve é um período de declínio entre 1990-1999 (27,44% e 25,53% respectivamente), passando por uma recuperação entre 2000-2004, voltando, a cair em 2005.

A queda das exportações para o NAFTA não foi maior devido ao México – que está em 7º lugar na classificação dos países destino das vendas brasileiras -, já que o comércio entre este país e o Brasil, vem apresentando um significativo crescimento. Assim, em 2000, as vendas ao México cresceram 60,2%, em relação a 1999.

A relação comercial entre o Brasil e Estados Unidos é marcada pela dificuldade de ajustar a política comercial bilateral. Porém, mesmo assim tal país é o primeiro destino das exportações brasileiras, ilustrando um importante mercado para as exportações brasileiras, merecendo certo destaque. Este país, em 1990 importou do Brasil US\$ 6,84 bilhões, chegando em 2000 a US\$ 13,1 bilhões e US\$ 20 bilhões em 2004. Em valores, as vendas aos Estados Unidos vêm aumentando, porém a participação deste país como mercado destino dos produtos brasileiros vem sofrendo oscilações, e, de certa forma, anda demonstrando uma tendência de queda (entre 1990-1998 a participação deste país manteve na média 19,83%), isso ocorre pelo fato que as

barreiras comerciais dos Estados Unidos atinge muito mais as exportações brasileiras do que os novos mercados destinos. Entre 1999-2002, houve uma tendência de alta, assim as exportações brasileiras para os Estados Unidos passaram de 22,23% para 25,44%, entretanto volta a cair após 2003.

A queda das participações dos Estados Unidos, e de um modo geral dos países desenvolvidos e economias avançadas pode ser explicada pela crescente exportação brasileira para outros mercados. Porém esta não é necessariamente a única explicação para a perda de competitividade do Brasil em relação aos Estados Unidos, já que tal fato pode ser atribuído também ao NAFTA.

Assim, a diminuição da participação dos Estados Unidos como destino pode ser entendido ao observar que o NAFTA está substituindo as importações brasileiras em benefício de México e Canadá, e também pelas fortes penalidade que as exportações brasileiras estão passando em relação às medidas protecionistas que os Estados Unidos estão impondo. Para RIBEIRO e MARKWALD (2002) os Estados Unidos e Argentina, vêm desde 1999 aplicando direitos anti-dumping, os quais praticamente inviabilizam nossas exportações. Para o IEDI (CARTA 58, 2003, p.7) o baixo dinamismo das exportações brasileiras está vinculado ao protecionismo.

Em se tratando dos produtos destinados aos Estados Unidos, observa-se que estes estão caracterizados pelo baixo valor agregado, tal como calçado, semimanufaturados de ferro e aço, ferro fundido, gasolina. Embora o quadro predominante seja esse, o Brasil também exporta para tal país alguns produtos com alto valor agregado, como avião.

6.3 NOVOS MERCADOS DESTINOS E MERCASO CRESCENTES

O comércio externo brasileiro vem mostrando mudanças significativas no que toca ao seu comportamento comercial, já que está conquistando mercados ditos como não tradicionais, “(...) de fato, quando se compara a atual distribuição das exportações por destinos com aquela prevalecente em anos anteriores” (boletim setorial funcex ano

VII n° 3, 2004). O Brasil, para diminuir a sua dependência a um mercado específico, está passando por um processo de diversificação de mercados.

O processo de diversificação de mercados mostra-se cada vez mais rotineiro, pois ao mesmo tempo em que os mercados tradicionais vêm gradativamente diminuindo como importadores, o intercâmbio brasileiro com o exterior em termos geográficos era e tende a se tomar cada vez mais diversificado, vê-se a necessidade de se voltar para novos mercados, como os asiáticos e africanos, dentre outros, os quais, de forma progressiva vêm se tomando importantes conquistas.

É importante ressaltar é que o crescimento para esses novos destinos não se mostrou homogêneo, o que representa, por exemplo, que a África importou 24,1% a mais de produtos brasileiros entre 1999-2003 e a Ásia 36,5% ficando longe da média de 13% de crescimento das exportações brasileiras para países em desenvolvimento.

O comércio com os países da América Latina, em especial com os países integrantes do Mercosul, triplicou no período compreendido entre 1985 e 2002. Tal bloco, composto pelo Paraguai, Uruguai e Argentina, se toma um grande importador do Brasil.

O comércio Brasil-Mercosul passou por momentos distintos após 1990. Até 1999 as exportações para o Mercosul, mostraram-se em ascensão, entre 1990-1999, quando a participação deste grupo nas exportações brasileiras, aumento de 4,2% (1990) para 17,36% (1999), respectivamente. Segundo PINHEIRO (Funcex ed. 72, p. 1) “um determinante importante da política comercial nos anos 90 foi o avanço com o Mercosul”.

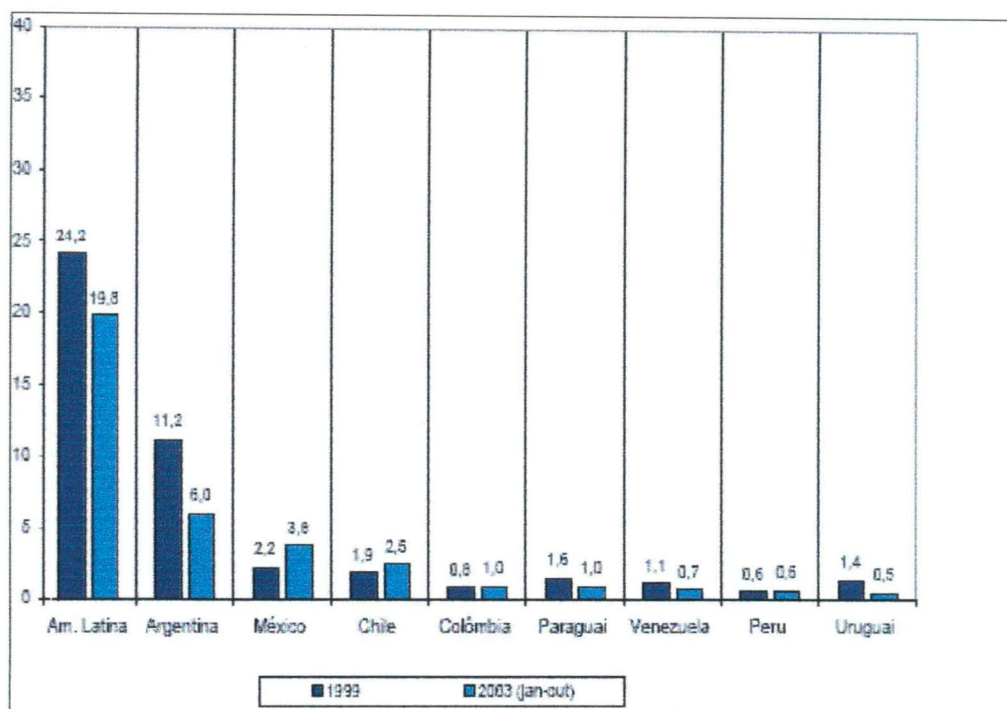
Em termos absolutos, as vendas para o Mercosul cresceram 312%, sendo muito superior à média de 63% de crescimento do total das exportações brasileiras. Porém após a abertura comercial de 1999 a participação do Mercosul como mercado destino vem sendo declinante. No ano atual (2005), 9,87% das exportações são destinadas para este bloco, diferentemente de 1999, quando 14,12% das vendas ao exterior, tinha como destino o Mercosul.

Em 2002, houve o limite do declínio da participação deste grupo. Esse decréscimo ocorreu devido às crises econômicas do Brasil e Argentina – maior

importador do Brasil na América Latina. Em 2003, aos poucos a situação econômica do Brasil e Argentina voltaram a se estabilizar, fazendo com que a Argentina se tornasse o segundo país de destino mais importante das exportações brasileiras. As exportações para a Argentina, entre 2000-2003 cresceu 94,7%. Em termos de valor as exportações em 2002 somaram US\$ 2,3 bilhões, metade do exportado em 2003 (US\$ 4,6bilhões).

Muito embora a chamada diversificação de mercados tenha também ocorrido em outros países latinos americanos, como México, Peru, Colômbia e Chile, a diminuição nas exportações para o Mercosul foi associada a sua crise, tendo em vista que países como Argentina, Paraguai e Uruguai (integrantes do Mercosul, juntamente com o Brasil), passaram, a importar significativamente menos produtos brasileiros. Ou seja, viu-se a necessidade de se buscar novos mercados para amenizar o impacto da queda das exportações aos países do Mercosul, conforme o gráfico abaixo.

GRÁFICO 12 – PARTICIPAÇÃO NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS – PAÍSES DA AMÉRICA LATINA



Fonte: IEDI

O período de queda das exportações para o Mercosul, foi de certa forma compensado pelo aumento da importação dos produtos brasileiros para outros mercados da América Latina, a exemplo do Grupo Andino e demais países da América Latina.

O Grupo Andino, entre 1999-2005, - enquanto a participação do Mercosul como mercado destino das exportações brasileiras, caía de 14,12% para 9,87% - aumentou gradativamente a absorção das exportações brasileiras, em 1999, 3,65% da exportação brasileira tinha como destino tal grupo, em 2005 esta participação aumentou para 5,06%.

A Venezuela, país integrante do Grupo Andino fechou o ano de 2004 sendo o 15º destino das exportações brasileiras. As vendas brasileiras para este país, em 1990 representavam 0,85% do montante total das exportações brasileiras. Em 2001 este

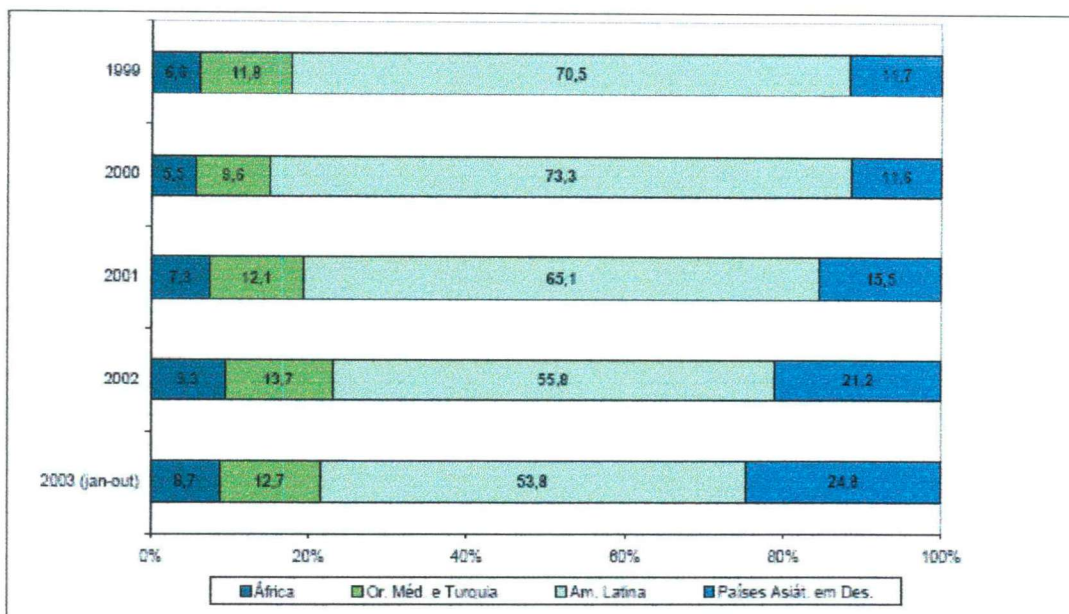
valor já era de 1,88%. Porém no mesmo período de 2003 em que as exportações recuperaram fôlego para a Argentina, as vendas para a Venezuela decaíram. Assim, em 2003 a participação da Venezuela como importadora do Brasil, decaiu de 1,32% em 2002 para 0,83% em 2003. Em 2004 e 2005 a participação voltou a crescer alcançando 1,86% em 2005.

O comércio brasileiro com o Chile passou até 1999 por uma fase de oscilação, em 1990 1,54% das exportações brasileiras destinavam-se para o Chile. No ano seguinte este valor saltou para 2,14%, porém em 1999 somente 1,87% do que o Brasil exportava encaminhava-se para o Chile. Após esse período as vendas para o Chile tiveram uma caminha crescente, essa recuperação se confirmou após 2002, quando o volume exportado para o Chile cresceu 28,7% entre 2003-2003. Em 2004 2,64% das vendas do Brasil destinavam-se para este país e em 2005 este valor já passou pra 2,83%.

Desses dados se entende que o aumento da exportação para os mercados acima referidos é consequência da queda na exportação para o Mercosul, em decorrência da crise vivida pelos países membros, em especial a Argentina. Entretanto, a América Latina compensou o período de crise do Mercosul, no entanto outros países da América Latina vem se demonstrando um mercado declinante. Assim, o Brasil vem buscando alcançar elevados volumes de exportação para mercados menos conhecidos, em destaque o Oriente, como a África e Ásia, onde as exportações brasileiras aumentaram entre 1999-2003, 24,1% e 36,5% respectivamente. PINHEIRO (Funcex ed. 72, p. 5), destaca que “diversificar regionalmente as exportações, procurando outros destinos. Destes, a Ásia aparece como a região de maior potencial, indicando que há espaço importante a ser explorado”.

O aumento da participação do Oriente pode ser observado pelo gráfico abaixo.

GRÁFICO 13 – COMPOSIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS PARA OS NOVOS MERCADOS



FONTE: IEDI

A Ásia aparece como um mercado crescente para as exportações brasileiras após o ano de 2002. Porém, entre 1990 e 2001, gradativamente, esse destino diminuiu sua importância. Dessa forma, em 1990, 16,8% das exportações brasileiras destinavam-se à Ásia, enquanto que em 2001, esse mercado representava tão somente 11,9% do total das exportações.

Após referido período de queda, a importação da Ásia passou a apresentar um cenário crescente, mas com períodos de oscilação. A participação deste mercado aumentou dos já citados 11,9% em 2001, para 15,2% no período compreendido entre 2001 à 2005.

O boletim setorial funcex (ano VII, nº 3, 2004) destaca que houve uma perda significativa de participação dos três mercados mais tradicionais do país, em benefício, principalmente, dos mercados asiáticos.

Alguns grupos e países da Ásia merecem uma análise mais detalhada, como China e a Liga Árabe (grande parte dos países que compõem a liga são asiáticos).

O Brasil, nos últimos anos, aumentou a sua venda para países da Liga Árabe. assim, em 2005, a participação de tal destino das exportações brasileiras chegou a 4,16%. Em 1990, 3,23% das vendas brasileiras para o exterior destinavam-se para este grupo, em 2000 decaiu para 2,72%, recuperando-se e representando 4,16% das vendas brasileiras em 2005.

A China em 2001 representava o 6º país destino das exportações brasileiras, ao passo que em 2003, esse país já era o 3º mercado destino dos produtos brasileiros, o que representou um crescimento de aproximadamente 80% em relação ao ano de 2002. Esse crescimento é devido em grande parte pela abertura comercial chinesa para o mundo, possibilitando a intensificação das relações comerciais Brasil-China.

As exportações brasileiras para China vêm crescendo, porém o período de 1990-1999 foi marcado pelas grandes oscilações nas relações comerciais entre Brasil-China, em especial em se tratando das exportações brasileiras. Em 1990 1,22% do que o Brasil exportava destinava-se para esse mercado, em 1991 a participação da China como mercado caiu para 0,72%, entretanto em 1993 este valor já chegava a 2,02%, alcançando um patamar de 2,59 em 1995, mas já decaindo para 1,41% em 1999. Após esse período de oscilação das exportações brasileiras para China, um novo período de crescimento começa a aparecer, sendo que em 2003 houve o auge das exportações brasileiras para a China, ao passo que a participação deste país como mercado destino das exportações brasileiras chegou a 6,2%.

Após destacar a China como país destino das exportações brasileiras, vale aprofundar-se em outro país membro da Ásia, a Coréia do Sul.

O Brasil, na América Latina, apresenta-se como o maior parceiro econômico da Coréia do Sul, segundo o Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio, em 2002 o comércio entre esses dois países representou, em valores, US\$ 2 bilhões.

No tocante das exportações, a Coréia do Sul, em 2003 era o 15º país destino das exportações brasileiras. A participação da Coréia do Sul como mercado destino das exportações brasileiras vem mantendo-se praticamente constante, ou seja, no período de 1990-2005 houve pouca variação na participação deste país no total exportado pelo Brasil. Assim em 1990 a Coréia do Sul representava 1,73% das exportações

brasileiras, em 1999, como já dito ocorreu pouca oscilação, não passou de 1,48%, chegando a 1,65% em 2005.

A China e Coréia do Sul são integrantes dos Tigres Asiáticos, juntamente com outros países, tal como Japão. O Japão, em 2002 configurou-se como o sétimo comprador mundial das exportações brasileiras. Todavia, diferentemente da China, este vem se apresentando um mercado em declínio dos produtos brasileiros. Em 1990 7,48% das exportações brasileiras tinham como destinos o Japão, em 2004 não passou de 2,87%.

Ao se tratar da África e do Oriente Médio, nota-se que no ano de 1990, estes mercados absorviam 6,59% (3,22% África e 3,37% Oriente Médio) do que o Brasil exportava, decaindo para 5,87% em 1999. Essa pequena queda na participação destes grupos nas exportações brasileira, não representa uma fraqueza nas relações comerciais, apenas demonstra um período de instabilidade.

A partir de 2000 a África e o Oriente Médio, vêm se mostrando um mercado importante para a diversificação dos destinos das exportações brasileiras, já que em 2000 o Brasil destinava apenas 4,86% das suas exportações para tais destinos, no entanto no ano de 2005 alcançou-se o patamar de 8,44%.

A África do Sul é um dos três maiores parceiros comerciais do Brasil na África, esse estreitamento comercial deve-se de certa forma, pela proximidade cultural. Segundo a Revista Comércio Exterior:

O estágio de desenvolvimento econômico da África do Sul, a procura de produtos brasileiros e a sinalização de um acordo de livre comércio entre os dois países favorecem a intensificação das trocas comerciais e torna o mercado sul-africano atraente para os exportadores brasileiros. É um mercado de 40 milhões de consumidores, serve de base exportadora para toda a região e com potencial de mercado pouco explorado.

(Comércio Exterior – Informe BB 2001)

As relações comerciais entre Brasil e África do Sul, mantiveram-se praticamente imutáveis, entre 1990-2000 a participação deste país como mercado destino esteve na média de 0,50%, porém após 2001 a África do Sul aumentou a absorção de mercadorias brasileira, assim, no referido ano às vendas para este país aumentam para 0,73%, chegando a 1,19% no ano de 2005.

Mesmo a África do Sul ainda sendo um mercado tímido para as exportações brasileiras, tal país representa um mercado consumidor em potencial que começa a contribuir para a diversificação dos destinos das exportações brasileiras.

Após as observações feitas neste capítulo, tem-se que a significativa diversificação das exportações brasileiras ocorreu após 1999, - devido a mudanças de política comercial brasileira - fazendo com que o Brasil necessitasse buscar novos mercados. Esta diversificação envolveu principalmente regiões como África, Ásia, Oriente Médio e países da América Latina.

7 CONCLUSÃO

O aumento das vendas externas do Brasil entre 1990-2005 deve-se em grande parte, ao comportamento heterogêneo das diferentes classes de produtos.

No período compreendido entre 1990-1994, as exportações brasileiras são negativamente afetadas por dificuldades oriundas da alta inflação, queda dos preços no mercado internacional e baixo crescimento da produção. Porém, todas as classes de produto passaram por um aumento da quantidade e do valor exportado, devido a um câmbio desvalorizado e a uma demanda doméstica contida.

O período seguinte iniciou-se com a implementação do Plano Real, durante o qual o quadro econômico mundial, concomitante a altos juros reais, altos déficits fiscais e apreciação cambial, dificultaram a expansão das exportações brasileiras. Um importante aspecto relativo a este período se refere ao aumento das importações, em função da consolidação da abertura comercial e da apreciação cambial. Mais ainda, as importações resultaram em aumento das exportações, já que aquelas destinavam-se a atender a demanda interna por insumos e bens intermediários e de capital, resultando numa maior sofisticação da pauta exportadora brasileira do ponto de vista tecnológico. No entanto, até o término deste período, ocorrido em 1999, com a desvalorização cambial, a quantidade exportada de todas as classes de produtos cresceram.

Após 1999, o Brasil passa por uma desvalorização cambial, levando a um forte crescimento das exportações, tanto em termos de quantidade quanto de valor exportado, em todas as atividades. Tal crescimento mostrou-se mais consolidado e sustentável do que nos períodos anteriores. Neste contexto vale destacar que os produtos básicos tiveram um crescimento maior que os demais setores, enfatizando o ganho de competitividade dos produtos agrícolas no mercado mundial e suas favoráveis condições naturais, contribuindo para o aumento expressivo da quantidade e do valor exportado dos básicos.

A primeira constatação do estudo se refere ao crescimento das exportações de todas as classes de produtos, os produtos básicos mostraram-se crescente devido

principalmente pelo aumento da competitividade dos produtos agrícolas, concomitante com uma ampliação incorporação de tecnologia e novas técnicas, tal como pela melhoria dos preços. Já os industrializados passaram por uma transformação, no sentido de modernizar e agregar valor aos produtos.

A segunda constatação refere-se a diversificação da pauta exportadora, em termos das classes de produtos. Porém esta se direcionou no sentido de sofisticar-se tecnologicamente e agregar maior valor aos produtos. Após a abertura comercial, o Brasil está desenhando uma nova estrutura industrial, na busca de reduzir custos, modernizar-se, para se tornar um competidor internacional em potencial.

As importantes mudanças que ocorreram na composição das exportações brasileiras, no tocante aos destinos, demonstram a crescente participação de novos mercados importadores do Brasil, como: Ásia, África, Oriente Médio, América Latina, entre outros, reduzindo as exportações para mercados tradicionais. neste trabalho observou-se que mesmo com tamanho crescimento das exportações para os destinos não tradicionais, os Estados Unidos, União Européia e Mercosul, continuam sendo os maiores mercados importadores da economia brasileira. Vale ressaltar que este novo quadro de diversificação de mercados é de extrema importância, pois reduz a vulnerabilidade nas relações comerciais.

O Brasil, na última década passou por uma reestruturação industrial, na qual a indústria intensa em tecnologia mesmo com uma modesta participação na pauta exportadora, cresceu expressivamente. Esses investimentos em tecnologia alteraram a plataforma industrial do Brasil, modificando gradativamente o perfil das exportações. Neste contexto, as exportações brasileiras vêm agregando maior valor tecnológico, que contribui para consolidar novas integrações comerciais do Brasil.

Portanto, acredita-se que a inovação de produtos pode significar uma maior eficiência produtiva, permitindo que o Brasil consiga um diferencial em relação aos demais países, traduzindo em uma maior rentabilidade exportadora e contribuindo para conquistar de novos mercados.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Julio S.. **INDÚSTRIA E DESENVOLVIMENTO** - Uma Análise dos Anos 90 e Uma Agenda de Política de Desenvolvimento Industrial Para a Nova Década. Nov./2000. <http://www.scielo.br/pdf/rbcso/v18n52/18064.pdf>. Acesso em maio/2005.

BRITTO, Gustavo. **Abertura Comercial e a Reestruturação Industrial no Brasil: Um estudo dos Coeficientes de Comércio Campinas, 2002.** <http://64.233.187.104/search?q=cache:rqaRxfyGmkJ:www.eco.unicamp.br/Neit/download/teses/britto,%2520gustavo.pdf+BRITTO+ABERTURA+COMERCIAL&hl=pt-BR>. Acesso em outubro/2005.

Comércio Exterior Informe BB n° 39 – MOREIRA, Benedito F. **Balança Comercial: Possibilidades.** Fev./2003. <http://www.bb.com.br/portal/on/intc/rvt/dwn/39arquivo.pdf>. Acesso em maio/2005

ERBER, Fábio S. O Padrão de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico e o Futuro da Indústria Brasileira. http://64.233.187.104/search?q=cache:FAEnwZDUbhcJ:www.ie.ufrj.br/revista/pdfs/o_padrao_de_desenvolvimento_industrial_e_tecnologico_e_o_futuro_da_industria_brasileira.pdf+erber+o+padr%C3%A3o+de+desenvolvimento+industrial+e+tecnologico+e+&hl=pt-BR. Acesso em outubro /2005

FONSECA, Renato. **Promoção de Exportações Via Diversificação de Mercados.** Revista Brasileira de Comércio Exterior. Edição n°72. <http://72.14.207.104/search?q=cache:s9q9Sb35d5IJ:www.funcex.com.br/bases/PExport.pdf+fonseca+diversifica%C3%A7%C3%A3o+regional+das+exporta%C3%A7%C3%B5es&hl=pt-BR>. Acesso em julho/2005.

FURTADO, Milton B. Síntese da Economia Brasileira. Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos, 5° ed., 1994 pg.254.

IEDI - **Balança Comercial no Início de 2003** – Dá Para Abrir Mão do Câmbio?. Carta n° 58. jun./2003. http://www.iedi.org.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?inford=340&from_info_index=11&sid=20&tpl=printerview. Acesso em julho/2005.

IEDI - **Comércio Exterior Brasileiro na Primeira Metade de 2004:** Características e Dinamismo. Carta n° 114. Julho/2004. www.iedi.org.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?tpl=printerview&sid=20&inford=580. Acesso em julho/2005

IEDI - **Segredos do Sucesso** - As Exportações em 2003. Carta n° 80. Nov./2003. http://www.desempregozero.org.br/artigos/o_desempenho_das_exportacoes.php. Acesso em maio/2005

IEDI – **Temas do Comércio Exterior Brasileiro na Atualidade**. Ago/2005 www.iedi.org.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?infoid=1399&sid=54. Acesso em agosto/2005.

Iglesias, Roberto. **Baixo dinamismo das exportações de produtos industrializados ou baixo crescimento da produção industrial?** – Algumas mudanças no desempenho das exportações. Revista Brasileira de Comércio Exterior, ed. 67. <http://72.14.207.104/search?q=cache:yT9jj-Xhc18J:www.funcex.com.br/bases/67-Estudo%2520Funcex-RI.pdf+Iglesias+baixo+funcex&hl=pt-BR>. Acesso em junho/2005

Markwald, Ricardo. Intensidade Tecnológica e Dinamismo das Exportações Brasileiras. Revista Brasileira de Comércio Exterior. Edição n° 79. <http://www.funcex.com.br/bases/79-ExpBras-RM.pdf>. Acesso em setembro/2005

MENDES, Constantino C.. **Aspectos Regionais do Comércio de Bens entre o Brasil e a União Européia**. IPEA Texto para discussão n° 705, Brasília fev./2002. http://www.ipea.gov.br/pub/td/td_2000/td_705.pdf. Acesso set./2005

Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio. Disponível em <http://www.desenvolvimento.gov.br>. Acesso em 17 mar 2005.

Moreira, Maurício M.. **BRASIL: AGENDA EXTERNA 2000** –Dêem uma (nova) chance ao comércio. Revista Brasileira de Comércio Exterior, ed. 62. www.funcex.com.br/bases/62-BRASILAGEXT-MM.PDF. Acesso maio/2005

NAKANO, Yoshiaki – Cuidado com as Exportações Recordes – Valor. 12 abril de 2005.

NEGRI, Fernanda de. **Conteúdo Tecnológico do Comércio Exterior Brasileiro: o Papel das Empresas Estrangeiras**. IPEA, texto de discussão n° 1074. Brasília mar./2005. http://geein.fclar.unesp.br/reunioes/quinta/arquivos/130605_ipea_ana.pdf. Acesso em julho/2005.

PELÁEZ, Manuel C. **Economia Brasileira Contemporânea** – Origens e Conjuntura Atual. São Paulo:Atlas, 1987 pg. 206.

PINHEIRO, Armendo C .. **Como vencer o desafio das exportações?** Revista Brasileira de Comércio Exterior. Edição n°72. <http://www.funcex.com.br/bases/Desafio.pdf>. Acesso em julho/2005

Porter. Michael, **A Vantagem Competitiva das Nações**. Rio de Janeiro: Campus. 1990 pg. 897.

RIBEIRO, Fernando J. e MARKWALD, Ricardo. **Inovação na Pauta de Exportações Brasileiras**. Nota técnica Funcex ano I, nº 1, ago./2002.

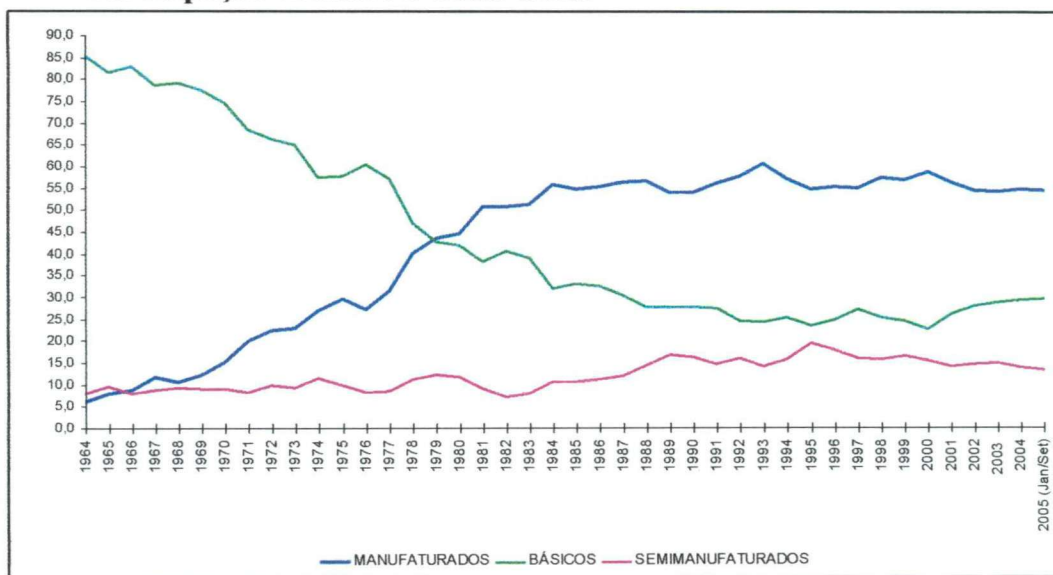
SAVASINI, MALAN e BAER (org.). Leituras de Economia. **Economia Internacional**. Série ANPEC São Paulo: Saraiva, 1979, pg 558.

WERNECK, Dorothea. Exportações 2002 – Crescimento e Novos Mercados. Comércio Exterior Informe BB nº 39 fev./2003.
<http://www.bb.com.br/portal/on/intc/rvt/dwn/39arquivo.pdf>. Acesso em maio/2005

ANEXOS

ANEXO 1 - EXPORTAÇÃO BRASILEIRA POR FATOR AGREGADO – 1964-2005 (Janeiro/Junho).

Participação % Sobre o Total Geral



Fonte: Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio

ANEXO 2

ANO	U.E.	AELC	ALADI	MERCOSUL	ÁSIA	ÁFRICA, incluindo Oriente Médio	NAFTA	ALCA	CARICOM	CEI	DEMAIS AMERICA	DEMAIS AMÉRICA LATINA	DEMAIS DA EUROPA OCIDENTAL	E.U.A
1985	29,6	1,05	8,7	3,86	12,38	7,89	29,23	38,36	0,32	---	0,12	0,34	0,56	26,7
1986	29,45	1,25	11,29	5,24	13,3	4,22	30,28	42,42	0,3	---	0,09	0,32	0,82	27,63
1987	29,16	1,19	11,35	5,29	12,68	4,04	30,22	42,41	0,33	---	0,11	0,29	0,73	27,42
1988	31,19	0,84	11,06	4,86	15,14	3,32	29,61	41,25	0,32	---	0,17	0,24	0,62	26,15
1989	33,28	0,95	10,38	4,01	16,42	2,81	27,87	38,28	0,39	---	0,24	0,31	0,82	23,94
1990	33,44	1,04	10,44	4,2	16,77	3,22	27,44	37,58	0,56	---	0,28	0,25	0,81	24,17
1991	32,78	0,73	15,83	7,3	17,99	3,27	23,68	38,12	0,32	---	0,22	0,23	0,75	19,81
1992	30,65	0,62	21,26	11,45	15,58	3,18	23,6	43,25	0,27	0,07	0,39	0,34	0,68	19,37
1993	27,15	0,57	23,75	13,97	15,85	2,88	24,11	46,92	0,31	0,67	0,32	0,4	0,62	20,34
1994	28,83	0,88	22,44	13,6	16,18	3,1	23,81	45,3	0,31	0,44	0,8	0,35	0,4	20,25
1995	28,46	1,08	21,54	13,23	17,61	3,41	20,73	42,54	0,38	1,35	0,46	0,34	0,51	18,67
1996	27,84	1,05	22,98	15,3	16,37	3,2	21,71	44,52	0,36	1,17	0,46	0,37	0,56	19,23
1997	28,25	0,71	25,76	17,07	14,59	2,87	20,17	45,87	0,31	1,61	0,67	0,67	0,56	17,51
1998	29,53	0,7	26,18	17,36	10,98	3,23	22,08	47,7	0,33	1,43	0,66	0,45	0,74	19,06
1999	29,33	0,81	22	14,12	11,94	2,78	25,53	46,89	0,4	1,66	0,61	0,46	0,46	22,23
2000	27,62	1,37	23,42	14,04	11,48	2,44	28,06	49,91	0,47	0,9	0,48	0,39	0,56	23,93
2001	26,18	1,08	21	10,93	11,94	3,42	28,53	48,03	0,69	1,97	0,66	0,41	0,38	24,37
2002	25,52	1,02	16,35	5,48	14,56	3,91	30,61	45,52	1,03	2,2	0,47	0,55	0,42	25,44
2003	25,26	0,84	17,68	7,76	15,98	3,91	27,93	44,44	1,07	2,24	0,27	0,56	0,57	22,84
2004	25,04	0,7	20,42	9,24	15,1	4,4	26,11	45,31	1,28	1,98	0,53	0,5	0,59	20,77
2005	23,46	0,77	21,47	9,87	15,21	5	24,54	45,47	1,43	3,02	0,34	0,48	0,61	19,63

EUROPA ORIENTAL	GRUPO ANTINO	G7	LIGA ÁRABE	MCCA	OCEANIA	OCDE	OPEP	ORIENTE MÉDIO	TIGRES ASIÁTICOS	ÁFRICA E ORIENTE MÉDIO
2,47	3,04	48,99	5,54	0,21	0,73	66,83	10,28	4,75	1,54	12,64
1,76	4,25	51,45	4,88	0,36	0,72	69,51	8,05	4,29	1,97	8,51
2,58	4,04	50,95	4,97	0,38	0,66	68,96	7,63	4,68	2,79	8,72
1,4	3,71	50,4	4,11	0,39	0,83	70,66	6,24	3,82	3,71	7,14
1,81	2,87	50,18	3,56	0,4	0,99	71,89	5,3	3,3	4,23	6,11
1,23	2,82	50,2	3,23	0,37	0,74	72,26	5,73	3,37	4,76	6,59
0,59	3,78	46,54	3,32	0,37	0,78	68,53	6,18	3,49	5,67	6,76
0,61	4,08	42,91	3,43	0,58	0,66	63,99	5,64	3,52	4,5	6,7
0,83	4,27	40,58	3,45	0,61	0,66	60,11	5,24	3,15	4,47	6,03
0,62	4,08	40,68	2,87	0,56	0,67	61,59	3,99	2,41	3,97	5,51
1,65	4,55	39,74	3,55	0,47	0,75	59,62	4,83	2,64	4,16	6,05
1,48	3,95	38,92	3,62	0,34	0,62	59,59	4,68	2,76	4,2	5,96
1,82	4,77	37,02	3,34	0,38	0,55	57,13	5,01	2,7	3,56	5,57
1,77	4,74	39,12	3,51	0,49	0,41	58,39	5,39	3,13	2,84	6,36
1,91	3,65	42,5	3,22	0,52	0,56	62,28	4,95	3,09	3,37	5,87
1,13	3,84	43,79	2,72	0,51	0,68	63,61	4,47	2,42	2,98	4,86
2,4	4,34	41,9	3,85	0,49	0,47	61,07	6,13	3,49	2,97	6,91
2,56	4,44	42,88	4,32	0,69	0,48	62,69	6,51	3,86	3,78	7,77
2,78	3,5	39,6	3,78	0,77	0,48	59,6	5,76	3,84	4,03	7,75
2,58	4,31	36,54	4,18	0,91	0,45	56,8	6,45	3,82	3,73	8,22
3,51	5,06	35,81	4,16	1	0,47	54,01	6,8	3,44	3,64	8,44