

Wander Marcondes Moreira Uihôa

***ABERTURA COMERCIAL E EXPORTAÇÕES DAS
MACRO-REGIÕES BRASILEIRAS NOS ANOS 90***

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, como requisito à obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Econômico, Espaço e Meio Ambiente.

Área de Concentração: Economia Regional e Urbana

Orientador: Prof. Dr. Carlos Antônio Brandão

Campinas
Instituto de Economia da UNICAMP
2003

A ciência pela ciência não tem valor, vale apenas como meio de ascensão da vida. Vossa ciência tem um pecado original: dirigir-se apenas à conquista do bem-estar material. A verdadeira ciência deve ter como finalidade tornar melhores os homens. Eis a nova estrada que precisa ser palmilhada. Esta é a minha ciência.

Pietro Ubaldi, A Grande Síntese.

O mundo econômico-financeiro não passa de uma série de crises em cadeia, que formam uma única, perene crise insanável, porque ela não se origina de um particular momento ou posição, mas de todo o sistema.

Pietro Ubaldi, Deus e Universo.

(...) o mercado interno de uma nação é dez vezes mais importante para ela do que seu mercado exterior, mesmo que este último esteja na condição mais florescente; todavia, esqueceu-se de tirar disso a conclusão – muito óbvia – de que é dez vezes mais importante cultivar e assegurar o mercado interno do que procurar riqueza fora, e que o comércio exterior só pode prosperar nas nações que desenvolveram sua indústria interna em alto grau.

Georg Friedrich List, O Sistema Nacional de Economia Política.

(...) o estilo de vida criado pelo capitalismo industrial sempre será o privilégio de uma minoria. O custo, em termos de depredação do mundo físico, desse estilo de vida, é de tal forma elevado que toda tentativa de generalizá-lo levaria inexoravelmente ao colapso de toda uma civilização, pondo em risco as possibilidades de sobrevivência da espécie humana. Temos assim a prova definitiva de que o desenvolvimento econômico – a idéia de que os povos pobres podem algum dia desfrutar das formas de vida dos atuais povos ricos – é simplesmente irrealizável. Sabemos agora de forma irrefutável que as economias da periferia nunca serão desenvolvidas, no sentido de similares às economias que formam o atual centro do sistema capitalista (...) Cabe, portanto, afirmar que a idéia de desenvolvimento econômico é um simples mito. Graças a ela tem sido possível desviar as atenções da tarefa básica de identificação das necessidades fundamentais da coletividade e das possibilidades que abre ao homem o avanço da ciência, para concentrá-las em objetivos abstratos como são os investimentos, as exportações e o crescimento.

Celso Furtado, O Mito do Desenvolvimento Econômico.

Aos meus Pais, Sr. Marcondes e Sra. Maria das Graças e a minha esposa Beth, pela mais absoluta gratidão.

AGRADECIMENTOS

Aos Professores do Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia, notadamente o professor e depois ao amigo Paulo Gomes, que me ensinaram a ver o mundo de um ângulo que pouquíssimos conseguem ver. E, o mais importante, não basta ver é preciso agir para mudar.

Agradeço a FAPESP (Fundação de Amparo a Pesquisa do Estado de São Paulo) a concessão da bolsa de estudo, a qual foi imprescindível e fundamental para a realização deste trabalho. E a Brasusa Trading Importação e Exportação que me cedeu – sem nenhum custo – o Manual Tarifa Externa Comum, assim como as respectivas classificações da NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul).

Ao Instituto de Economia da UNICAMP agradeço pelo apoio institucional, especialmente aqueles vindos do NESUR e NEIT que disponibilizaram os dados necessários para a realização e o bom desenvolvimento deste trabalho.

Aos Professores do Instituto de Economia da UNICAMP, particularmente aqueles do Mestrado em Desenvolvimento Econômico, o nosso reconhecimento pela grandeza intelectual e a coragem em afirmar veementemente que um outro Brasil é possível e absolutamente necessário.

Aos “Ariedes” – Ernesto, Renato, Rodrigo e João – que me acolheram quando cheguei em Campinas e daí consolidou-se um grande respeito e amizade para com todos eles.

Aos colegas de mestrado, especialmente aos “Economistas-Regionais” – Andréa, Hipólita, Olegário e Soraia – que enriqueceram os debates acerca da problemática do padrão – desigual – do desenvolvimento brasileiro.

Ao Professor e Orientador, Carlos Antônio Brandão, os meus sinceros agradecimentos não só pelo apoio acadêmico, mas também pela bondade e paciência que sempre nos foram dispensadas.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO 1. PADRÕES HISTÓRICOS DE COMÉRCIO EXTERIOR NO BRASIL: DO II PÓS-GUERRA A 1999	7
1.1. Do II pós-guerra a 1963.....	8
1.2. O período de 1964 a 1973.....	12
1.3. O período 1974 a 1979.....	15
1.4. O período 1980 a 1987.....	17
1.5. O período 1988 a 1989.....	21
1.6. O período 1990 a 1993.....	22
1.7. O período pós-Plano Real.....	27
1.8. Anexos.....	145
CAPÍTULO 2. NOTAS SOBRE OS IMPACTOS DA ABERTURA NAS ESTRUTURAS PRODUTIVAS E NAS CONTAS EXTERNAS BRASILEIRAS ...39	
2.1. Importações, estrutura produtiva e contas externas.....	39
2.2. O papel dos investimentos e a lógica das exportações.....	50
CAPÍTULO 3. A BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA NA DÉCADA DE 90 ..63	
3.1. A dinâmica da balança comercial na década de 90.....	63
3.2. Breves notas acerca do comportamento das principais exportações brasileiras na década de 90.....	96
3.3. Anexos.....	149
CAPÍTULO 4. OS IMPACTOS DA ABERTURA COMERCIAL SOBRE A BALANÇA COMERCIAL DAS MACRO-REGIÕES BRASILEIRAS	105
4.1. Um panorama da balança comercial das macro-regiões brasileiras na década de 90.....	106
4.2. As especializações exportadoras das macro-regiões.....	112
4.2.1. Região Norte.....	112
4.2.2. Região Nordeste.....	116
4.2.3. Região Centro-Oeste.....	120
4.2.4. Região Sul.....	123
4.2.5. Região Sudeste.....	126
4.3. Anexos.....	157
CONSIDERAÇÕES FINAIS	131
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	139

ÍNDICE DE TABELAS

TABELA 1. Isenções, Incentivos e Subsídios às Exportações (1967-1978) – em % das exportações de manufaturados.....	16
TABELA 2. Produtos com BNT – Anos Selecionados – (em % de produtos no setor).....	20
TABELA 3. Estrutura Tarifária Pretendida para 1994.	25
TABELA 4. Estrutura Tarifária (1990-93).....	25
TABELA 5. Coeficiente de Penetração: Importação / Produção (%) – 1989 / 1998.....	40
TABELA 6. Coeficientes de Importação de Bens de Capital (Importação / Produção Doméstica) – 1991 / 1997.....	43
TABELA 7. Desnacionalização da Economia Brasileira: 1995-99 (Indicadores da Participação do Capital Estrangeiro em %).....	45
TABELA 8. Brasil: Evolução da participação das Empresas Estatais, Privadas Nacionais e Estrangeiras no Total das Vendas das Maiores (1990-99).....	46
TABELA 9. Investimento Direto Externo e Fusões & Aquisições – (1994/98) – em % e US\$ bilhões.....	47
TABELA 10. Resultados da Conta Corrente: 1994-99 – em US\$ bilhões.....	48
TABELA 11. Brasil: Investimento Direto Estrangeiro (1990-99) – em US\$ bilhões.....	52
TABELA 12. Investimento Direto Externo: Distribuição por Setor (1995-99) – (em %).....	54
TABELA 13. Coeficiente de Exportação / Produção – (1989-98): Setor por Intensidade de Fator (em %).....	58
TABELA 14. Brasil: Balança Comercial – 1990/99 – (US\$ Milhões).....	64
TABELA 15. Brasil: Taxa de Câmbio e Rentabilidade das Exportações – 1990/99 (Índices, Agosto de 1994=100).....	66
TABELA 16. Índices de Preço e Quantum das Importações por Categoria: 1990 / 1999 (Base: 1996=100).....	69
TABELA 17. Brasil: Importações por Categorias de Uso: 1990 / 1999 (US\$ Milhões – Fob).....	70

TABELA 18. Exportação por Fator Agregado: 1990/99 (US\$ Milhões – Fob)...	73
TABELA 19. Índices de Preço e Quantum das Exportações por Fator Agregado: 1990 / 1999 (Base: 1996=100).....	74
TABELA 20. Participação do Brasil nas Exportações Mundiais de Manufaturados, Produtos Agrícolas e Outros Produtos: 1990-98 (US\$ Milhões e Coeficientes em %)	76
TABELA 21. Exportações Brasileiras por Países (1990/99) – (em %)	78
TABELA 22. Número de Empresas (Estrangeiras e Nacionais) entre as 500 Maiores Exportadoras: 1990 a 1997.....	80
TABELA 23. Balança Comercial: Complexo Automotivo (1990/99) – US\$ e em (%) das Exportações e Importações Brasileiras Totais.....	91
TABELA 24. Balança Comercial: Materiais Elétricos e Eletrônicos (1990/99) – US\$ e em (%) das Exportações e Importações Brasileiras Totais.....	93

ÍNDICE DE ANEXOS – CAPÍTULO 1

ANEXO 1. Proteção Nominal por Setor – Anos Selecionados.....	145
ANEXO 2. Tarifa Nominal (em %) por Atividade – Períodos Selecionados....	146
ANEXO 3. Principais Alterações na Política de Importação – (1994).....	147
ANEXO 4. Principais Alterações na Política de Importação – (1995).....	148

ÍNDICE DE ANEXOS – CAPÍTULO 3

ANEXO 5. Crescimento Médio Anual das Exportações - Brasil e Mundo (Períodos Selecionados - %)	149
ANEXO 6. Evolução do Comércio Exterior Brasileiro (1990-99)	149
ANEXO 7. Relação Câmbio Efetivo / Salário: 1991 a 1999. (Base: Média de 1988 = 100)	150
ANEXO 8. Importação por Fator Agregado: 1991 a 1999. (US\$ Milhões - Fob)	150

ANEXO 9. Brasil: Exportação por Blocos Econômicos: 1989 a 1999 (US\$ Milhões Fob).....	151
ANEXO 10. Exportações Brasileiras: Principais Grupos de Produtos por Intensidade de Fator (1990-99) – em %.....	152
ANEXO 11. Saldo do Comércio Exterior Brasileiro por Setores de Atividades: Períodos Seleccionados – US\$.....	153
ANEXO 12. Principais Produtos da Pauta de Exportação Brasileira – US\$ – (1990/94).....	154
ANEXO 12A. Principais Produtos da Pauta de Exportação Brasileira – US\$ – (1995/99).....	155

ÍNDICE DE ANEXOS – CAPÍTULO 4

ANEXO 13. Participação Relativa nas Exportações Brasileiras: Regiões e Estados (1991 a 1999) - %.....	157
ANEXO 14. Participação Relativa Nas Importações Brasileiras: Regiões e Estados (1991 a 1999) - %.....	159
ANEXO 15. Taxa de Crescimento das Exportações Regionais e Estaduais (%) (1992 a 1999).....	160
ANEXO 16. Taxa de Crescimento das Importações Regionais e Estaduais (%) (1992 a 1999).....	161
ANEXO 17. Balança Comercial das Regiões e Estados – US\$ 1000 Fob (1991 a 1994).....	162
ANEXO 17A. Balança Comercial das Regiões e Estados – US\$ 1000 Fob (1995 a 1999).....	163
ANEXO 18. Saldo da Balança Comercial das Regiões e Estados - US\$ 1000 Fob (1991 a 1999).....	164
ANEXO 19. Exportações da Região Norte: Principais Produtos – US\$ Fob e (%) – (1990/94).....	165
ANEXO 19A. Exportações da Região Norte: Principais Produtos – US\$ Fob e (%) – (1995/99).....	166
ANEXO 20. Exportações da Região Nordeste: Principais Produtos – US\$ Fob e (%) – (1990/94).....	167

ANEXO 20A. Exportações da Região Nordeste: Principais Produtos – US\$ Fob e (%) – (1995/99).....	168
ANEXO 21. Exportações da Região Centro-Oeste: Principais Produtos – US\$ Fob e (%) – (1990/94).....	169
ANEXO 21A. Exportações da Região Centro-Oeste: Principais Produtos – US\$ Fob e (%) – (1995/99).....	170
ANEXO 22. Exportações da Região Sul: Principais Produtos – US\$ Fob e (%) – (1990/94).....	171
ANEXO 22A. Exportações da Região Sul: Principais Produtos – US\$ Fob e (%) – (1995/99).....	172
ANEXO 23. Exportações da Região Sudeste: Principais Produtos – US\$ Fob e (%) – (1990/94).....	173
ANEXO 23A. Exportações da Região Sudeste: Principais Produtos – US\$ Fob e (%) – (1995/99).....	174

RESUMO

O nosso ponto partida é o processo de abertura comercial e suas conseqüências sobre as especializações regionais no comércio exterior. Desta forma, a pergunta que nos propomos a responder é a seguinte: A abertura comercial implicou em modificações nos perfis de exportação e importação das macroregiões brasileiras? Quais as especificidades dessas modificações? Acreditamos, numa primeira aproximação, que a abertura comercial resultou em modificações nas estruturas de comércio exterior, sendo que essas modificações implicaram no aprofundamento das especializações, já consolidadas anteriormente em suas pautas de exportação, notadamente em setores intensivos em recursos naturais e trabalho. No caso das especializações regionais de exportação concentradas nos setores de maior conteúdo agregado (tecnologia e capital) houve um maior “desadensamento” das cadeias locais de produção, das diversas macroregiões brasileiras, em função do aumento do componente importado. Finalmente, os núcleos regionais mais industrializados, foram mais afetados pelas importações, enquanto que as conseqüências sobre os núcleos regionais com especializações agrícolas e primárias foram menos intensas. Há que considerar que os efeitos da abertura causaram intensa deterioração na conta de serviços, especialmente, em razão do processo de desnacionalização e integração produtiva internacional. Ressaltamos, finalmente, que os resultados desta pesquisa referem-se exclusivamente aos anos 90.

INTRODUÇÃO

A economia brasileira passou por mudanças ao longo dos anos 90. No início da década as reformas neoliberais empreendidas pelo governo Collor arrastaram o Brasil para uma profunda recessão que perdurou até meados de 1992. Neste período (1990-92), as políticas de abertura comercial, financeira, privatizações, reformas do Estado, entre outras, foram progressivamente ganhando espaço no aparelho de Estado e, mais do que isso, foram sendo implementadas.

As políticas de abertura comercial deste período tinham o claro objetivo de aumentar a concorrência externa, de tal modo que os produtores internos fossem obrigados a alcançar níveis de produtividade condizentes com as estruturas do mercado internacional. Mas, não obstante o amplo e rápido processo de redução das tarifas, assim como dos controles administrativos de importação, o crescimento das importações neste período foi pouco expressivo e, portanto, com efeitos praticamente nulos sobre o saldo da balança comercial. Concorreram para este fato a recessão do período e a taxa de câmbio que favoreceu bastante o setor exportador.

De qualquer forma, o governo Collor é um marco para a economia brasileira, pois ele rompe com um padrão de desenvolvimento que, grosso modo, esteve ancorado na construção do mercado interno. É dentro desta perspectiva que as políticas comerciais externas brasileiras estiveram em vários momentos da história do Brasil comprometidas com o esforço da industrialização e integração do mercado interno. É neste sentido, portanto, que o governo Collor e, posteriormente, Fernando Henrique Cardoso inauguram uma nova era para o "desenvolvimento" brasileiro. Dentro desta perspectiva, esta dissertação tratará **exclusivamente** dos anos 90, procurando analisar os impactos nacionais e

regionais desse processo de abertura comercial. As considerações sobre os anos posteriores são meramente especulativas.

Com o objetivo de contextualizar a abrangência das mudanças implementadas durante a década de 90 será feita uma breve análise retrospectiva das principais políticas de comércio exterior brasileira do II pós-guerra até o final dos anos 90. Neste sentido, no capítulo 1 buscaremos identificar e caracterizar as principais políticas de comércio exterior praticadas no Brasil no período “desenvolvimentista”, expondo, desta forma, que a abertura comercial dos anos 90, tal como empreendida, não encontra precedentes na história recente do Brasil. Cabe ressaltar, que este período contrastará totalmente com o posterior, em que o processo de abertura privilegiará a inserção (subordinada) da economia brasileira no mercado internacional em detrimento do mercado interno integrado nacionalmente.

É importante destacar que a internacionalização da economia brasileira se aprofunda sobremodo após a implementação do Plano Real. Mais do que isso, é a partir do Real que as políticas neoliberais vão sendo executadas com mais veemência. Tanto é assim que, neste período, há uma nova rodada de liberalização das importações, sendo acompanhada por uma forte valorização cambial. As conseqüências não tardaram a aparecer. Em 1994, ano da implementação do Real, o saldo da balança comercial havia sido de US\$ 10,5 bilhões, no ano seguinte (1995) o saldo comercial já registrou um déficit de US\$ 3,4 bilhões. As importações cresceram 30,9% em 1994 e 51,2% em 1995.

Nos anos seguintes os déficits comerciais persistiram e, o que é mais grave, tenderam a se elevar, potencializando assim a vulnerabilidade externa brasileira. Além disso, é importante ressaltar que a ampliação dos déficits comerciais não

está associada tão-somente à redução de barreiras tarifárias e não tarifárias. Deve-se levar em conta, ainda, a intensificação do processo de desnacionalização, implicando em destruição de importantes elos nacionais das cadeias produtivas localizadas no País, ampliando, desta forma, o componente importado no processo produtivo e confirmando um processo de “re-mercantilização” (Cano, 1998) da economia brasileira. As implicações desse movimento irão repercutir também sobre a conta de serviços do balanço de pagamentos, notadamente sobre as remessas de lucros e dividendos, que serão infladas ainda mais com a também desnacionalização do setor financeiro brasileiro.

A conjunção desses fatores, a ampliação dos déficits comerciais e das remessas de lucros e dividendos, potencializaram sobremaneira a vulnerabilidade externa. Some-se a isto as crises internacionais do período, especialmente a crise asiática (1997) e russa (1998), que ajudaram a reduzir significativamente os fluxos de investimentos para o Brasil. Diante dessas perspectivas a paridade cambial tornou-se insustentável, a desvalorização do Real passou a ser uma questão de tempo. Assim, em 15 de janeiro de 1999 o governo foi obrigado a deixar o câmbio flutuar. Mas, a despeito da desvalorização cambial, o governo continuou comprometido com a abertura comercial. Tanto é assim que após a desvalorização promoveu uma nova rodada de redução tarifárias, especialmente de produtos intermediários e matérias-primas.

Do exposto acima, pode-se deduzir, portanto, que as políticas macroeconômicas do Plano Real vão ter fortes repercussões sobre a estrutura produtiva doméstica. É nesta perspectiva que o capítulo 2 buscará apreender os efeitos da abertura comercial sobre o aparelho produtivo nacional. Sendo assim, demonstraremos que o crescimento das importações evidencia que a oferta

externa já participa de maneira relevante na oferta doméstica, seja nos bens intermediários ou nos bens finais. Além do mais, procuraremos apresentar sinteticamente o grau de penetração das empresas estrangeiras na economia brasileira e seus possíveis efeitos sobre o balanço de pagamentos, mais especificamente sobre a conta de transações correntes, e as implicações dos investimentos estrangeiros sobre as exportações.

Por seu turno, a dinâmica das exportações na década de 90 é bastante adversa: nos anos de 1990 e 1994, as exportações brasileiras tiveram um bom desempenho no mercado mundial, mas, entre 1995 e 1999, perderam espaço no mercado mundial. Parece-nos, portanto que os possíveis ganhos de produtividade e, por conseqüência, de competitividade derivados do incremento das importações e dos investimentos externos, tão destacados no período pós-Real, não tiveram efeitos relevantes sobre as exportações. Outro fato a ser destacado é que a taxa média de crescimento das exportações brasileiras foi inferior à taxa média das exportações mundiais no mesmo período.

Verifica-se, desta forma, que a abertura comercial pós-Real impactou de maneira distinta as exportações e as importações. Partindo desse pressuposto o capítulo 3 pretende ser um estudo detalhado dos efeitos da abertura comercial sobre a balança comercial, embora o foco das análises estará direcionado mais especificamente à dinâmica das exportações. Neste sentido, procuraremos verificar se houve ou não transformações importantes na pauta de exportação brasileira. Além disso, vamos avaliar se o incremento das importações trouxe algum benefício para melhorar a competitividade da economia brasileira e, por conseguinte, das exportações.

Os efeitos da abertura comercial foram regionalmente distintos. Assim, procuraremos avaliar, segundo o recorte macro-regional seus efeitos, visto que estas cinco regiões brasileiras apresentam estruturas produtivas bastante diversas, determinando assim conseqüências diferentes em cada uma delas. Neste sentido o capítulo 4 tem por objetivo identificar se houve ou não alterações nas especializações exportadoras regionais, ao longo da década de 90. Dentro desta perspectiva também faremos um estudo das conseqüências da abertura comercial sobre as principais especializações exportadoras daquelas regiões. Pretende-se, ainda, verificar quais os impactos do incremento das importações sobre o saldo da balança comercial das diversas macro-regiões brasileiras, assim como de alguns Estados da federação. No mesmo sentido procuraremos identificar quais os núcleos regionais mais afetadas pelo incremento das importações.

CAPÍTULO 1

BREVES CONSIDERAÇÕES ACERCA DOS PADRÕES HISTÓRICOS DE COMÉRCIO EXTERIOR NO BRASIL: DO II PÓS-GUERRA A 1999.

A partir da abertura comercial que se inicia nos anos 90, e mais acentuadamente com a implementação do Plano Real, há uma drástica ruptura com o padrão de desenvolvimento e/ou crescimento que fora levado a efeito, grosso modo, do II pós-guerra até meados da década de 80. Neste período as políticas de comércio exterior quase sempre convergiram para promover a industrialização, assim como estiveram subordinadas em vários períodos à necessidade de equilibrar as contas externas.

Não obstante as distorções geradas neste período, em função das políticas comerciais dirigidas para o processo de industrialização, é imperioso assumir, no entanto, o seu sucesso na consolidação de um mercado interno relativamente integrado. É neste período de quase cinquenta anos que as diversas regiões do país vão se integrando e forjando um padrão de desenvolvimento baseado em fortes laços de complementaridade, cujo eixo dinâmico é comandado por São Paulo. Ademais, é importante reconhecer que este padrão de desenvolvimento “voltado para dentro” contemplava um certo grau de soberania e autonomia na política econômica. Mais do que isso havia um projeto nacional de desenvolvimento fortemente ancorado nas decisões tomadas pelo Estado.

Desta forma, todos os esforços se concentraram no sentido de construir um núcleo de acumulação com certo grau de endogenia que pudesse gerar autonomamente seu próprio dinamismo. A percepção à época era a de que este objetivo só seria possível através de um amplo processo de industrialização. Além disso, pensava-se à época que este caminho seria suficiente para contornar os

graves problemas sociais e os fortes desequilíbrios regionais. Atualmente sabemos que o processo de industrialização foi insuficiente para atenuar os desequilíbrios sociais, econômicos e regionais.

Diferentemente daquele contexto, o atual padrão de acumulação, se assim podemos chamá-lo, promove brutal desarticulação das forças nacionais, reforçando as assimetrias sociais, econômicas e regionais. Nesta perspectiva a integração do mercado nacional deixa de fazer qualquer sentido. O pressuposto, portanto, é a integração com a economia mundial em detrimento da integração do mercado nacional.

Tendo como pano de fundo as considerações acima expostas podemos delinear o propósito desse capítulo. Em primeiro lugar, faremos rápida retrospectiva da importância das políticas comerciais no processo de industrialização a partir do II pós-guerra. Trata-se, na verdade, de avaliar e reconhecer a importância dessas políticas para a conformação de um Projeto Nacional que teve como objetivo principal a construção do mercado interno. Em seguida, demonstraremos que as políticas externas comerciais que são adotadas no final dos anos oitenta e início dos noventa representam uma radical ruptura vis-à-vis as políticas anteriores. Na verdade, essa nova orientação da política externa comercial se insere num movimento mais amplo da economia brasileira.

1. POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA

1.1 DO II PÓS-GUERRA A 1963

A política comercial que se estende do II pós-guerra até meados dos anos 60, caracterizou-se por estar estritamente subordinada aos imperativos do processo de industrialização e aos ajustes no balanço de pagamentos. A política cambial e as restrições às importações foram os principais instrumentos da política

comercial no período. Vejamos, portanto, algumas características destas políticas neste período.

No imediato pós-guerra (1945/47), o governo Dutra, assumiu postura liberal nas relações externas, dando ênfase ao atendimento nas compras de matérias-primas e bens de capital, sendo que estes últimos serviram particularmente para repor os equipamentos desgastados durante a guerra (VIANNA, 1992). Além disso, a liberalização comercial empreendida no governo Dutra também serviu aos propósitos antiinflacionários, através da liberalização dos importados de bens de consumo. Vale ressaltar, que este movimento de liberalização comercial foi potencializado por uma nítida valorização cambial no período. Para se ter uma idéia, a paridade cambial no período equivalia aos níveis de 1939, sendo que no período de 1937-45 os preços no Brasil aumentaram duas vezes mais do que nos Estados Unidos.

Por outro lado, esperava-se que com a valorização cambial e a liberalização das saídas de capital fosse estimulado o ingresso de novos capitais, fato que não aconteceu. Assim, a deterioração na conta comercial reduziu drasticamente as reservas em moeda conversível. A partir daí, o governo Dutra se viu obrigado a adotar rígido controle cambial e restringir as importações. Vale destacar, que a paridade cambial foi mantida, mas em contrapartida introduziu-se um rígido controle das importações, notadamente sobre os bens de consumo não essenciais. É interessante notar, que a manutenção do câmbio permitiu manter os preços internos sob relativo controle, visto que, caso houvesse uma desvalorização com certeza alterariam de forma brusca, pressionando assim os índices de inflação. Por outro lado, o setor industrial foi duplamente favorecido, pois, de um lado, a concorrência externa diminuía em função dos rígidos controles

de importação e, por outro lado, as importações de matéria-prima e bens de capital eram adquiridas a preços relativamente baixos (FURTADO, 1979).

Sem dúvida, a manutenção da política cambial associada aos controles quantitativos de importação desencadeou forte movimento de substituição de importações em favor do setor industrial. Segundo TAVARES (1972:71),

“daí resultou, naturalmente, um estímulo considerável à implantação interna de indústrias substitutivas desses bens de consumo [não essenciais], sobretudo os duráveis, que ainda não eram produzidos dentro do País e passaram a contar com uma dupla proteção cambial, tanto do lado da reserva de mercado como do lado dos custos de operação. Esta foi basicamente a fase da implementação das indústrias de aparelhos eletrodomésticos e outros artefatos de consumo durável”.

No período subsequente de 1951/54 que compreende o segundo governo Vargas, a política comercial apresentou novos percalços causados novamente pelos desequilíbrios externos. Nos dois primeiros anos do governo Vargas a taxa de câmbio manteve-se valorizada à semelhança do período anterior e foram mantidos também os controles quantitativos de importação. Entretanto, no decorrer deste período as restrições para os produtos importados foram sendo atenuadas provocando um crescente desequilíbrio na balança comercial, culminando com a crise cambial em 1953.

A crise cambial de 1953 foi contornada com a adoção de um sistema de taxas múltiplas de câmbio, o qual passou a classificar as importações em cinco categorias divididas de acordo com seu grau de essencialidade. Por sua vez, o sistema de taxas múltiplas permitiu amplas desvalorizações cambiais que vieram a substituir o controle de importações como instrumento para o equilíbrio da balança comercial (VIANNA, 1992). É importante destacar, que a despeito da extinção dos controles de importação, ainda assim o governo manteve uma política seletiva de importações através do regime de leilões de câmbio. Verifica-se, portanto, que não

obstante as limitações que os desequilíbrios externos impunham, ainda assim a política comercial continuava fortemente articulada às necessidades da industrialização.

Em 1957, no período do governo Kubitshek (1956/61), as políticas de comércio exterior passaram por profundas modificações, permitindo compatibilizar o presente estágio de industrialização com as necessidades maiores de importações, notadamente as importações referentes aos bens de capital. Pode-se afirmar que as modificações introduzidas pela reforma de 1957 permitiram significativo avanço no processo de industrialização por substituição de importações. Vejamos então as principais características da política comercial deste período.

Em primeiro lugar, houve simplificação do sistema de taxas múltiplas de câmbio, reduzindo as cinco categorias anteriores para apenas duas. Mantiveram-se os leilões de divisas, porém com modificações vis-à-vis o período anterior. Introduziram-se tarifas *ad valorem*. Estabeleceu-se uma nova estrutura tarifária que, grosso modo, permaneceu até o final dos anos 80. A administração desta nova estrutura estaria a cargo do Conselho de Política Aduaneira (CPA).

Em síntese, um dos principais objetivos da

“(...) reforma foi acelerar a substituição de bens de capital, diminuindo-se a ênfase dada anterior à substituição de bens de consumo. Essa reorientação tornou a política de importação coerente com o estágio alcançado pelo processo de substituição/industrialização. Na verdade, alguns bens de capital foram incluídos na categoria especial (o que tornou sua substituição mais cara) enquanto taxas favoráveis foram mantidas para importação (com ou sem cobertura cambial) dos chamados bens de capital, produtos intermediários, matérias-primas, todos necessários à produção de equipamentos. A indústria de bens de capital cresceu à taxa de 26,4% ao ano entre 1955 e 1960 em grande medida devido ao comportamento dos segmentos ‘equipamentos e veículos’ e ‘equipamento de transporte’” (ORENSTEIN & SOCHACZEWSKI, 1992:174).

Em 1961, no período Jânio Quadros, o governo implementou nova reforma no regime cambial, pondo fim às taxas de câmbio múltiplo e aos leilões de divisas. O objetivo que norteou esta mudança foi a intenção de desvalorizar a taxa de câmbio e unificar o mercado cambial, que é, por sua vez, explicada com base nas dificuldades do balanço de pagamentos e nas preocupações com a inflação (ABREU, 1992). Para fazer frente à mudança cambial o governo instituiu um depósito compulsório sobre as compras externas. O período que se segue até 1964 mantém a mesma política comercial externa.

Resumidamente, pode-se afirmar que no período do imediato pós-guerra até o golpe militar a política de comércio exterior caracterizou-se por dois mecanismos principais: o controle administrativo das importações e controle cambial e, dentro destes a utilização do sistema de taxas múltiplas. Destaca-se ainda, que a partir da reforma de 1957 implantou-se uma nova estrutura tarifária. Estes instrumentos serviram tanto ao propósito de política comercial para promover a industrialização por substituição de importações quanto às necessidades de equilibrar o balanço de pagamentos.

1.2 O PERÍODO DE 1964 A 1973.

As reformas empreendidas a partir de 1964 com o golpe militar imprimiram profundas transformações no quadro político, econômico e institucional do país. As reformas que se seguem neste período foram expressas no PAEG (Programa de Ação Econômica do Governo). Este plano apresentava dois objetivos principais, a saber: primeiro, buscava controlar a inflação; segundo, foi a implementação de um conjunto de reformas estruturais que pudessem compatibilizar a estrutura econômica com o presente processo de desenvolvimento. Os principais aspectos da chamada 'reformas estruturais' foram:

a reforma tributária com crescente concentração de recursos no âmbito federal e a reforma financeira que buscou adequar o padrão de financiamento com o atual estágio de acumulação (ALMEIDA FILHO, 1994).

A política comercial orientou-se, num primeiro momento, para a adoção de práticas liberalizantes. Em 1965, os depósitos compulsórios sobre as compras externas foram revogados e eliminaram as sobretaxas cambiais pagas às importações. Reformulou-se, em 1966, o sistema de tarifas *ad valorem*. Destaca-se ainda que neste período a taxa de câmbio apresentou uma valorização aproximada de 20% (PINHEIRO & ALMEIDA, 1994). No que se refere às tarifas nominais, essas sofreram reduções significativas em 1967 (ANEXO 1).

A deterioração nos saldos comerciais já a partir de 1967 obrigou o governo a adotar políticas para atenuar o crescimento das importações, entre as quais destacam (OLIVEIRA, 1993): i) aumento das alíquotas tarifárias em 1968, embora essas continuassem num patamar inferior aos níveis de 1967; ii) em 1969, foram criados três regimes especiais de importação, prevendo medidas anti-dumping e de proteção a determinados setores nacionais e de regulação da oferta interna; iii) elevou-se, em 1969, em cem pontos percentuais as tarifas dos bens que antes de 1967 pertenciam à categoria especial. Vale ressaltar que não obstante as medidas para atenuar o crescimento das importações, ainda assim as tarifas nominais em 1973 permaneciam, na média, em níveis bastante próximos aos de 1967.

Concomitantes às medidas de controle das importações, foram criados diversos incentivos às exportações com o intuito de aumentar e diversificar a pauta exportadora. Neste sentido, implementaram-se os programas especiais de exportação (*draw-back*), criaram-se novos instrumentos de financiamento junto ao Banco do Brasil, buscou-se desburocratizar as operações de exportação, isenção de impostos, entre outros.

Segundo MACEDO DE HOLANDA (1997:33), a criação dos incentivos às exportações no período que se estende de 1967 a 1973, grosso modo, pode ser divididas em três fases:

“Na primeira (67-68), a preocupação estava mais voltada à ocupação de capacidade ociosa existente e as medidas adotadas buscavam desburocratizar os processos de exportação e introduzir isenções de IPI e ICM para produtos manufaturados, assim como para operações de Draw Back. Na fase subsequente (1968-71) foram ampliados os incentivos da primeira fase e adicionados vários mecanismos de subsídios às exportações, em especial de manufaturados. Assim, a partir de 1969 foram introduzidos subsídios de imposto de renda na proporção da produção exportada (Lei nº 4.633/69), crédito fiscal do IPI (D. L.4917/69) e, em 1970, isenção de ICM para a exportação de manufaturados, através de convênio com os Estados. Na área de crédito, as agências oficiais passaram a oferecer financiamento subsidiado às exportações (Fundece e FINEX, operados pelo Banco do Brasil) e também à aquisição de insumos e bens de capital para as atividades exportadoras (Fungiro e linhas especiais do BNDES). Na terceira fase, após 1972, passaram a ser adotados mecanismos diretamente vinculados à política industrial, como incentivos fiscais à criação de tradings (D. L. 1.236/72) e incentivos à realocização de plantas industriais (D. L. 1.248/72)”.

Além disso, em 1968, foram introduzidas as minidesvalorizações cambiais com o claro propósito de incentivar o setor exportador, que conjugado aos instrumentos de incentivo às exportações lograram um substancial aumento e diversificação das exportações. Para se ter uma idéia, no período de 1967-73 as exportações cresceram a uma taxa média de 24,6% ao ano, sendo que os produtos manufaturados cresceram a uma taxa de 39,8% ao ano, passando sua participação na pauta exportadora de 11,6% em 1967, para 23,1% em 1973. Deve-se salientar, que as mudanças na pauta exportadora traduzem sobretudo o avanço da industrialização no país.

Em resumo, o período compreendido entre 1964-73 iniciou-se com uma tentativa de liberalização comercial, limitado posteriormente pelos crescentes desequilíbrios comerciais. Vale ressaltar, no entanto, que ainda assim as

importações cresceram bastante neste período, notadamente as importações de bens de capital. A contrapartida deste movimento foram os fortes incentivos e subsídios que as exportações receberam para fazer frente ao crescimento das importações, que obtiveram êxito em duplo sentido, pois, de um lado, consubstanciou num forte incremento das exportações, por outro, logrou diversificar bastante a pauta exportadora.

1.3 O PERÍODO 1974 A 79.

A política comercial do período 1974-79 estará fortemente associada aos propósitos de consolidação do II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento), assim como será brutalmente influenciada pela quadruplicação dos preços de petróleo no final de 1973. Neste período, através do II PND, intensificou-se o processo de substituição de importações, notadamente no setor de insumos intermediários e no setor de máquinas e equipamentos.

Verifica-se, portanto, que o choque do petróleo (1973) e as crescentes necessidades de importação para o II PND pressionaram fortemente a balança comercial durante todo este período. Assim, o governo se viu obrigado a adotar uma série de medidas restritivas às importações. Neste sentido, o governo elevou as barreiras tarifárias (ANEXO 1) e, além disso, passou a adotar sistematicamente uma série de restrições não tarifárias. Vejamos algumas características da política comercial no período.

As principais medidas que restringiram as importações no período podem ser descritas da seguinte maneira. Em primeiro lugar, aumento das tarifas de importação. Em 1973, a tarifa nominal média para produtos manufaturados era de 57%, enquanto que em 1980 a tarifa média já era de 99%. Introduziu-se novamente a exigência de depósitos prévios para as importações. Criou-se o

anexo C que determinava a suspensão de importação considerada supérflua. Limitou-se a compra de insumos importados pelas estatais.

Por outro lado, fortaleceram-se ainda mais os estímulos fiscais e creditícios às exportações (TABELA 1). Nota-se que a partir da segunda metade da década de 70 há um aumento significativo nos incentivos fiscais e creditícios, de tal forma que 73% do total exportado em manufaturas, em 1978, tinham algum tipo de incentivo e/ou isenção. Segundo CARNEIRO (1992:313), as implicações da "(...) *manutenção desta variedade de estímulos fiscais, creditícios e cambiais, entretanto, teve como custos mais visíveis a progressiva deterioração da posição financeira do Estado, caracterizada pela queda da carga líquida e pela elevação do endividamento do setor público*". Não obstante, as considerações acima, não se pode negar que estes estímulos serviram para incrementar as exportações no período, assim como continuar diversificando a pauta exportadora.

TABELA 1
ISENÇÕES, INCENTIVOS E SUBSÍDIOS ÀS EXPORTAÇÕES (1967-1978)
(EM % DAS EXPORTAÇÕES DE MANUFATURADOS)

Período	Isenções Fiscais (A)	Incentivos Fiscais (B)	Incentivos Creditícios (C)	Incentivos (D=B+C)	Total (E=A+D)
1967	21.2	21.2
1968	25.6	...	0.6	0.6	26.2
1969	28.0	4.3	1.7	6.0	34.0
1970	29.4	11.1	3.3	14.4	43.8
1971	29.7	13.6	4.2	17.8	47.5
1972	29.8	14.8	3.9	18.7	48.5
1973	31.6	15.3	3.6	18.9	50.5
1974	31.5	18.8	3.2	22.0	53.5
1975	31.4	22.8	8.8	31.6	63.0
1976	31.6	27.8	14.7	42.5	74.1
1977	31.2	23.9	16.4	40.3	71.5
1978	32.6	25.5	14.9	40.4	73.0

FONTE: MUSALEM (1981) *apud* Macedo de Holanda (1997)

Em 1979, com o agravamento da crise do setor externo, potencializada pela alta dos juros internacionais e o segundo choque do petróleo e os crescentes

desequilíbrios comerciais o governo se vê na necessidade de um novo ajuste na área externa. As principais medidas implementadas no setor externo foram: (i) maxidesvalorização cambial de 30%; (ii) eliminação dos subsídios de crédito fiscal na exportação de manufaturas e do depósito prévio para importações; (iii) congelamento dos fundos depositados no Banco Central, na forma da Resolução 432 (referem-se a empréstimos externos contratados sob a Lei nº 4.131) e (iv) redução das importações do setor público (teto de 80% sobre o valor de 1979). (OLIVEIRA, 1993:12).

Pode-se afirmar, resumidamente, que o período em análise marca o esgotamento dos estímulos às importações que fora iniciado no período imediatamente posterior. Ademais, as políticas comerciais associadas ao II PND permitiram em grande medida a substituição de importações em vários ramos da cadeia produtiva, particularmente em insumos básicos e bens de capital. Verificou-se ainda, neste período, um forte incremento nos estímulos fiscais e creditícios para o setor exportador, que a partir de 1979 passariam a ser progressivamente eliminados, em virtude das limitações financeiras do Estado.

1.4 O PERÍODO 1980 A 87.

O quadro econômico que emerge nos anos 80 é, antes de tudo, produto das estratégias de desenvolvimento adotadas na década anterior. Além do mais, obviamente, a essas estratégias soma-se a conjuntura externa que vai potencializar brutalmente a crise interna.

Não obstante o crescimento do PIB em 9,2% em 1980, tornou-se impossível sustentar uma política econômica baseada nos fundamentos anteriores devido às condições da economia internacional, que neste momento já tinha diminuído drasticamente os fluxos financeiros para os países periféricos e, além

disso, as taxas de juros praticadas nos mercados externos elevaram em muito os custos de captação. No contexto interno o agravamento das contas externas e a crescente perda de reservas impuseram fortes ajustes, com a intenção clara de conter a demanda interna.

Em meados da década de 80, os fluxos financeiros internacionais já tinham praticamente se esgotado para os países do chamado Terceiro Mundo. Isto, por sua vez, dificultou brutalmente o financiamento das contas externas no Brasil, pois, por um lado, a balança comercial vinha apresentando déficits sucessivos, por outro, os encargos com a dívida externa requeriam crescentes volumes de recursos em moeda forte. Nota-se, portanto, que as necessidades de financiamento eram enormes, em função do duplo déficit no balanço de pagamentos, enquanto os canais de financiamento estavam praticamente obstados.

A partir daí, a política econômica estará estritamente subordinada às necessidades de equilíbrio do balanço de pagamentos. Sendo assim, a opção adotada pela equipe econômica à época foi de gerar elevados e crescentes superávits na balança para fazer frente aos compromissos de pagamento da dívida externa. As medidas econômicas que se seguiram no contexto da economia brasileira foram no sentido de comprimir a demanda doméstica e reduzir os gastos públicos. A primeira medida impactou positivamente na balança comercial, pois incrementou o excedente que pudesse ser exportado além, obviamente, de reduzir a demanda sobre as importações. Por outro lado, a segunda medida, reduziu os incentivos para os setores exportadores, embora estes tenham sido compensados com outros instrumentos da política comercial. Vejamos então os principais aspectos da política comercial no período.

Neste período, as barreiras não tarifárias (BNT) e o uso da política cambial como estímulo às exportações tornaram-se os principais instrumentos da política comercial. Segundo TULHA (1995), as principais barreiras não tarifárias no período foram: (i) importações proibidas; (ii) lista de produtos com emissão de guia de importação suspensa; (iii) contingenciamento das importações; (iv) limite às importações de órgãos e empresas públicas; (v) limite às importações sob regimes especiais da SUDAM, SUDENE e Zona Franca de Manaus; (vi) monopólio estatal para as importações de trigo e petróleo; (vii) exigência de financiamento externo e (viii) as empresas deviam negociar anualmente as necessidades de importação. Assim, com a utilização ampla de BNT o sistema tarifário tornou-se um mecanismo secundário dentro do aparato de proteção, embora constatem expressivos aumentos nas tarifas nominais no período (ANEXO 1). A TABELA 2 mostra o percentual de produtos dentro de cada setor que desfrutaram de BNT. A partir deste exemplo fica notório a importância das BNT no período em análise para efeito de política comercial.

TABELA 2
PRODUTOS COM BNT* – ANOS SELECIONADOS
(EM % DE PRODUTOS NO SETOR)

Setores	1975	1980	1984	1989
Extrativa Vegetal	5.7	0.5	92.2	...
Produção Agrícola	3.1	15.6	88.5	...
Agropecuária	8.6	12.1	95.5	...
Indústria Geral	63.7	...
Extrativa Mineral	1.4	6.9	92.2	1.1
Indústria de Transformação	3.7	21.5	55.6	21.8
Tr. Mineral Não-Metal	0.0	33.3	77.4	8.5
Metalurgia	28.3	51.5	53.9	33.1
Mecânica	0.3	13.0	33.7	10.0
Mat. El./ Comunicação	2.0	19.5	90.5	30.8
Material de Transporte	0.4	28.9	60.6	33.1
Madeira	0.0	0.0	98.0	3.6
Mobiliário	0.0	9.4	100.0	67.6
Papel / Papelão	1.1	19.8	71.4	14.1
Borracha	6.2	3.4	81.0	10.8
Couros e Peles	0.0	17.6	19.1	36.4
Químico	1.8	4.3	19.2	2.3
Farmacêutico	0.6	3.3	22.5	2.2
Perfumaria	0.0	9.1	92.8	2.2
Material Plástico	0.0	69.2	92.5	6.3
Têxtil	0.5	64.6	99.3	43.0
Vestuário / Calçado	0.0	65.2	90.5	83.3
Produtos Alimentares	1.0	52.4	94.3	9.7
Bebidas	7.3	70.7	65.9	15.1
Fumo	0.0	83.8	16.7	100.0
Editorial / Gráfica	0.0	10.9	74.5	27.7
Diversos	1.6	20.8	70.6	49.3

FONTE: 1975, 1980 e 1984: Guimarães, Carvalho e D'Athouguia (1987)
 1989: Braga & Tyler (1999) *apud* Pinheiro & Almeida (1994).

* BNT – Barreiras não tarifárias

Dentro do aparato das BNT a suspensão da emissão de guias de importações foi responsável por aproximadamente 62,3% do total das BNT da indústria de transformação em 1980, relação que subiu para 84,1% em 1984 (PINHEIRO & ALMEIDA, 1994). É interessante observar que o controle administrativo das importações tornou-se o principal instrumento para conter as

importações. Aliás, pode-se afirmar que quase a totalidade das importações possuía algum tipo de controle administrativo ou eram autorizadas sob a rubrica de algum 'regime especial'. Deve-se destacar ainda, que parte substancial dos setores exportadores que utilizavam insumos importados em seus processos produtivos gozavam de algum tipo de isenção parcial ou total de impostos.

Cabe ressaltar que a despeito de todo o aparato das BNT sobre as importações, estas eram ainda acrescidas dos impostos sobre operações de câmbio, crédito e seguros e, além disso, da Taxa de Melhoramento dos Portos (TMP = 3% do valor CIF) e Adicional de Frete para a Renovação da Marinha Mercante (AFRMM = 50% sobre o valor do frete).

Do exposto acima, pode-se concluir que o período que se estende de 1980 a 1987 caracterizou-se por um brutal fechamento da economia às compras externas em função da necessidade de gerar enormes superávits na balança comercial. Ao contrário do período anterior, os incentivos fiscais e creditícios cederam lugar a um rigoroso controle administrativo das importações e a uma política cambial voltada exclusivamente para atender às necessidades de rentabilidade do setor exportador.

1.5 O PERÍODO 1988-89.

A reforma tarifária que se inicia nos finais da década de 80, ainda de maneira bastante incipiente, foi o primeiro ensaio para um amplo programa de reformulação da política comercial, a qual estaria inserida, por sua vez, num amplo ajuste estrutural da economia brasileira concebido dentro da uma estratégia neoliberal, cujos eixos centrais estão delineados naquilo que se convencionou chamar de "Consenso de Washington".

A partir de 1988, tem início o processo de redução tarifária (ANEXO 1), cujo intuito primeiro foi de reduzir a redundância tarifária. De acordo com PINHEIRO & ALMEIDA (1994:3),

“a nova estrutura tarifária em vigor em setembro de 1989, mantendo a tarifa modal em 40%, mas reduzindo a média aritmética da TAB [Tarifa Aduaneira Brasileira] de 44% (no primeiro semestre de 1989) para 35% e aumentando a proporção de itens, com alíquota igual ou inferior a 40%, de 50% para 80%. As tarifas de setores básicos foram as mais visadas, com o objetivo de reduzir os custos de produção”.

No entanto, é interessante observar, que parte substancial das barreiras não tarifárias foram mantidas, sendo preservado, por exemplo, o Adicional de Frete para a Renovação da Marinha Mercante (AFRM) e o Adicional de Tarifa Portuária (ATP). No ANEXO C manteve-se a suspensão das guias de importação, embora tenha havido uma pequena redução de produtos com guia de importação suspensa. Algumas sobretaxas foram eliminadas como o imposto de operações de câmbio e valores (IOF) e Taxa de Melhoramento dos Portos (TMP). Parte dos regimes especiais de importação foram reduzidos, ademais, *“foram unificados muitos dos tributos incidentes sobre a importação, com o que se logrou reduzir a tarifa média de 51,3% para 37,45% e reduziu-se o nível de dispersão”* (LACERDA DE MELO, 2000:73).

Em síntese, os anos 1988-89 foram um ensaio para o processo de liberalização que efetivamente começaria no período seguinte. As medidas tomadas neste período não influenciaram os resultados da balança comercial, pois a reforma do período não significou uma exposição dos produtores domésticos à concorrência externa.

1.6 O PERÍODO 1990 A 1993.

A abertura empreendida pelo governo Collor a partir de 1990, marca a ruptura dos padrões de política comercial externa que vinha sendo gestado desde

o final dos anos 60. Aliás, pode-se dizer que as políticas de comércio exterior na década de 90 rompem com todos os padrões vigentes desde do II pós-guerra, pois refletem, antes de qualquer coisa, as mudanças de um padrão de desenvolvimento que foi característico, grosso modo, durante a segunda metade deste século, o qual esteve orientado para uma audaciosa e bem sucedida política de industrialização. Sem dúvida, essa nova orientação das relações externas comerciais é produto dos imperativos externos expressos de forma sistematizada nos postulados do “Consenso de Washington”, por um lado, e das estratégias de desenvolvimento interno, por outro.

As medidas de liberalização comercial que são tomadas neste período apresentam diversos propósitos. Em primeiro lugar, forçar os produtores domésticos a alcançar níveis de competitividade e produtividade em relação àqueles vigentes na economia mundial, através da concorrência com os produtos importados. Segundo, disciplinar os preços internos via concorrência com os bens importados. Terceiro, mas não menos importante, incrementar a integração produtiva do Brasil com as demais cadeias produtivas mundiais. É interessante observar que os propósitos da política externa deste período aparecem de forma diametralmente oposta aos períodos anteriores. Passemos então a análise das principais medidas da política externa comercial no período.

A reforma deste período dá continuidade às medidas de redução tarifária tomadas no período anterior (1988-89), porém intensifica-se drasticamente a eliminação das barreiras não tarifárias. Em síntese, o programa de liberalização comercial iniciado em 1990, no governo Collor, contemplava três fases: (i) abolição da maioria dos regimes especiais; (ii) abolição das BNT e sua substituição por tarifas; (iii) redução das tarifas. Essas mudanças afetaram tanto os programas de proteção às importações quanto os incentivos às exportações (TULHA, 1995). No

que diz respeito aos incentivos para exportação foram suspensos os projetos ligados às zonas de processamento de exportações.

Dentro do aparato de barreiras não tarifárias que foram extintas podemos citar os seguintes itens: (OLIVEIRA, 1993) (i) fim dos controles de importação por empresa; (ii) eliminação de vários regimes especiais de importação, com exceção do sistema *Draw Back*; (iii) redução de 50% sobre o Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM); (iv) redução em 80% do imposto sobre importação e sobre produtos industrializados para equipamentos dos setores de energia e telecomunicações. Eliminaram-se ainda as 'guias de suspensão' contidas no ANEXO C de mais de 1000 produtos, sendo posteriormente eliminadas todas as guias de importação suspensa.

As reduções tarifárias passariam a seguir um cronograma de redução de modo que em 1994 as tarifas se situassem entre 0 e 40%, sendo que as tarifas média e modal não ultrapassariam os 20%. Vale ressaltar, que nestas alíquotas não estão incluídos os custos de frete, seguros, taxas, entre outros. Assim, quando o produto importado é acrescido destes custos adicionais o preço da mercadoria importada eleva-se num percentual superior à sua alíquota nominal vigente. Ainda de acordo com este cronograma a estrutura tarifária pretendida para ser alcançada em 1994, estabelecia as alíquotas por categoria (TABELA 3). Em consonância com esta estrutura tarifária, em 1993, 50% da pauta de bens comercializáveis estariam na faixa tarifária de 20% (CORRÊA, 1996).

TABELA 3
ESTRUTURA TARIFÁRIA PRETENDIDA PARA 1994

Tarifa	Tipo do Bem
0%	- sem produção nacional - nítida vantagem comparativa
5%	- commodities com pequeno valor
10-15%	- produtos que já estavam a 5%
20%	- com insumos com tarifas 0%
30%	- manufaturados em geral
35%	- química fina, trigo, descascado, biscoitos, bolachas, massas alimentícias, toca-discos, videocassetes e aparelhos de som.
40%	- automóveis, caminhões e motos
	- produtos de informática

FONTE: OLIVEIRA, 1993. p.16.

Entretanto, em fevereiro de 1992, o governo tornou público uma nova estrutura tarifária prevendo uma redução ainda mais rápida nas tarifas de importação, antecipando assim o cronograma de redução de tarifas em seis meses (TABELA 4). A intenção foi de reduzir a tarifa média que era de 25,3% em 1991, para 14,2% em julho de 1993. Ademais, almejava-se uma redução do desvio padrão de 19,6% em 1991, para 7,9% em julho de 1993. Sem dúvida, esta aceleração no processo de liberalização comercial gerou insatisfação em setores prejudicados pela antecipação na redução das alíquotas.

TABELA 4
ESTRUTURA TARIFÁRIA (1990-93)

	1990	Jan/1991	Jan/1992	Out/1992	Jul/1993
Média	32.2	25.3	21.2	17.1	14.2
Moda	40.0	20.0	20.0	20.0	20.0
Desvio Padrão	19.6	17.4	14.2	10.7	7.9

FONTE: CTT / MEFP *apud* Pinheiro & Almeida (1994)

Ainda em fevereiro de 1992, foram restabelecidas novas medidas para incentivar as exportações, em virtude do seu desempenho abaixo do esperado, no

entanto, é importante ressaltar que estes incentivos foram bastante restritos vis-à-vis os estímulos anteriores. As principais medidas neste sentido foram: (i) isenção de IPI para insumos utilizados em produtos exportáveis; (ii) ampliação do Programa de Financiamento às Exportações (PROEX); (iii) desburocratização das operações para exportações. Ademais, deve-se lembrar, que neste período adotou-se o regime de taxa de câmbio flutuante.

Do exposto acima, pode-se afirmar que a política comercial do período ora em análise contrasta com todas as precedentes, pois, por um lado, empreendeu amplo e rápido processo de redução no aparato tarifário e, por outro, praticamente liquidou com todos os controles administrativos (BNT) das mercadorias importadas, assim como reduziu drasticamente os instrumentos de incentivos às exportações. Assim, o principal mecanismo de proteção aos produtores domésticos restringiu-se à taxa de câmbio, que no período favoreceu bastante o setor exportador.

Entretanto, vale ressaltar que, não obstante as reduções das barreiras tarifárias e não-tarifárias tenham ocorrido de forma rápida, conforme ressaltamos, isso não foi suficiente para reverter os superávits da balança comercial no período, embora as taxas de crescimento das importações sejam relativamente superiores às exportações. Este fato pode ser explicado pela forte recessão que a política econômica do Governo Collor engendrou na economia brasileira. Para se ter uma idéia, entre 1990-93, o PIB praticamente permaneceu estagnado, sendo que, no período de 1990/92, o PIB registrou uma retração de - 1,3%, recuperando-se apenas em 1993, com um crescimento de 4,8%. Ademais, no período de 1990-92, a taxa de câmbio manteve-se em níveis razoavelmente favoráveis ao setor exportador, a partir de 1993, porém, já se pode notar um ligeiro e tênue movimento de valorização cambial. Sem dúvida, o comportamento dessas duas

variáveis macroeconômicas reduziu expressivamente os níveis de concorrência externa.

1.7 O PERÍODO PÓS-PLANO REAL.

A partir de 1994, precisamente no período entre março a dezembro, os instrumentos de política comercial foram um poderoso mecanismo para disciplinar os preços domésticos. A bem da verdade, a política comercial deste período estará estritamente subordinada aos imperativos da estabilização econômica. Assim, antes de passarmos às análises da política comercial externa do período, faremos uma rápida exposição da política econômica do Plano Real de modo que seja possível aquilatar melhor as diretrizes seguidas pela política comercial, pois, conforme ressaltamos, esta é função daquela.

As linhas gerais que posteriormente formariam o arcabouço de medidas do Plano Real foram apresentados pela primeira vez em 7 de Dezembro de 1993 (Exposição de Motivos nº 395), sendo baseadas no texto dos dois membros da equipe econômica à época (Lara Resende e Pêrsio Arida) apresentado em novembro de 1984 em Washington sob o título de “Inflação Inercial e Reforma Monetária”. O documento apresentado pelo então Ministro da Fazenda Fernando Henrique Cardoso ao Presidente da República, Itamar Franco, continha um breve diagnóstico da crise fiscal brasileira e proposições relativas à estabilização da economia em três frentes de atuação: 1º. Equilíbrio orçamentário no biênio 1994-95; 2º. Sugestões à revisão constitucional; 3º. Reforma Monetária. Portanto, a partir daí, as ações que norteariam a política econômica do Plano Real já estavam delineadas.

A primeira fase do Plano Real constitui-se na tentativa de ajustes das contas públicas, condição *sine qua non* à reforma monetária e à estabilização da

economia, segundo os membros da equipe econômica à época (BACHA, 1998). No entanto, o processo de ajuste fiscal das contas públicas dependeria também da revisão constitucional, a qual, indubitavelmente, era politicamente impossível, dada a fragilidade política do governo Itamar Franco. Contudo, no final de 1993, o governo lança um ajuste fiscal de emergência, cujo eixo central era o Fundo Social de Emergência (FSE), posteriormente convertido em Fundo de Estabilização Fiscal (FEF). Este fundo constituiu, na verdade, uma centralização de recursos estaduais e municipais, decorrente de transferências constitucionais, no âmbito federal. Em outras palavras, o fundo serviu para desvincular verbas constitucionais, dando maior liberdade orçamentária ao governo federal (MERCADANTE, 1998). Além disso, o aumento da arrecadação foi efetivado por meio do Imposto de Transações Financeiras (IPMF, posteriormente CPMF).

O contexto externo naquele momento também era muito favorável dado o elevado grau de liquidez dos mercados internacionais, permitindo assim o acúmulo de elevadas reservas cambiais, que posteriormente serviriam para a sustentação da âncora cambial. Cabe ressaltar, que a política de formação de reservas internacionais já vinha sendo engendrada desde a gestão do então Ministro, Marcílio Marques Moreira, através de uma política monetária de juros extremamente elevada. Todavia, é na gestão do então Ministro Fernando Henrique Cardoso, que esta política se torna mais agressiva. Ademais, há uma intensificação dos processos de desregulamentação dos mercados financeiros.

Assim, a partir de março de 1994, emerge a segunda etapa do Plano Real, a qual constituiria a primeira etapa da reforma monetária. Diferentemente dos planos de estabilização anteriores, que deliberadamente recorreram ao mecanismo de congelamento para a estabilização de preços, o Plano Real concebeu um “indexador contemporâneo” (URV – Unidade Real de Valor), cujo

objetivo central seria a ruptura do componente inercial da inflação. A URV tinha seu valor estabelecido diariamente pelo Banco Central, portanto, poderia ser utilizada como medida de valor, uma vez que não teria seu valor depreciado pela inflação e, além disso, o governo autorizou que todos os preços da economia fossem convertidos em URV. Desta forma, o governo permitiu a coexistência de duas moedas: a moeda velha deliberadamente desvalorizada e uma moeda de conta – URV, a qual era apenas um referencial de valor definido com paridade cambial em relação ao dólar.

Em 1º de Julho de 1994, é implementada a última fase da reforma monetária, com a conversão da moeda antiga (cruzeiros reais) por Real à uma taxa de R\$ 1,00 para CR\$ 2.750,00 (valor em cruzeiros reais em 30 de Junho de 1994). A partir daí, todos os valores em URV foram convertidos em Reais. Ademais, verificou-se no ato da reforma monetária uma sobrevalorização da taxa de câmbio com o intuito que o câmbio servisse aos propósitos da estabilização da economia. Neste sentido, a taxa de câmbio serviu a dois propósitos básicos: primeiro acelerar a queda da inflação via barateamento das importações, tendo este fato forte impacto eleitoral e segundo, que servisse de âncora ao Real, o qual teria seu valor garantido pelas elevadas reservas internacionais. Além disso, continuou a utilizar uma política monetária de elevadas taxas de juros para incrementar o acúmulo de reservas internacionais, por um lado, e conter a expansão do crédito interno, por outro. Conforme veremos adiante, a combinação destas duas âncoras (cambial e monetária), além, obviamente, da redução das tarifas de importação, gerou uma associação explosiva, pois promoveu um grave desequilíbrio na balança comercial e fragilizou as contas públicas. Resumidamente, esta é a macroeconomia do Plano Real. Passemos então, às medidas de comércio exterior.

Conforme ressaltamos anteriormente, as medidas de liberalização comercial que se seguem neste período estarão subordinadas aos impositivos da política de estabilização. Neste sentido, em 1994, houve uma redução nas alíquotas do imposto de importação de diversos insumos e bens de consumo, notadamente aqueles com maior ponderação nos índices de preços (KUME, 1996). Se tomarmos, por exemplo, a evolução da tarifas nominais no período de julho/93, dezembro/94 e dezembro/95 (ANEXO 2), percebe-se uma rápida queda desta tarifa em dezembro/94. É possível verificar que os setores que tiveram maior redução tarifária no período 1993-94 foram os setores de automóveis, caminhões e ônibus (34% para 19,9%), açúcar (20% para 10,1%), indústria farmacêutica e perfumaria (12,8% para 4,6%), produtos químicos diversos (10,9% para 6,6%), fabricação de elementos químicos (12,4% para 8,8%) e bebidas e outros produtos alimentares (16,3% para 12,8%). Percebe-se, também, que em 1995, há uma tendência a aumentar os níveis tarifários para alguns setores, adiante apresentamos os motivos.

As principais medidas na política de importação para o ano 1994 podem ser visualizadas no ANEXO 3. Nota-se que, num primeiro momento, houve uma intensificação nos movimentos de redução tarifária em função da escalada dos preços de alguns setores, no entanto, posteriormente algumas alíquotas de importação foram restabelecidas em virtude das justificativas setoriais, é o caso dos medicamentos e pneumáticos. Outro aspecto importante foi a antecipação da tarifa externa comum para produtos como automóveis, máquinas e equipamentos, motocicletas, eletrônicos de consumo e química fina. Estes produtos poderiam ter sido incluídos na Lista de Exceção do Mercosul que previa um período de cinco anos para convergir aos níveis da Tarifa Externa Comum (KUME, 1996). Finalmente, em setembro de 94, antecipou-se a implementação da tarifa externa comum fixada para o Mercosul, cuja adoção somente estava prevista para janeiro de 1995.

Vale destacar que, a partir de 1995, (ANEXO 4) há uma reversão parcial do processo de liberalização comercial que fora intensificado em 1994. Verifica-se, dentre outras medidas, que as alíquotas de automóveis, bicicletas, eletrodomésticos, eletrônicos para consumo e motocicletas foram elevadas para 70%, assim como incluiu novas mercadorias na lista de exceções do Mercosul, como produtos têxteis e bens de consumo alimentícios, cujo resultado efetivo foi um aumento substancial nas alíquotas de importação. Condição de importações de brinquedos ao certificado de autorização concedido pelo INMETRO e estabeleceu quotas de importação para a Zona Franca de Manaus. Mas, em oposição às medidas acima descritas, o governo reduziu a 0% as alíquotas de alguns produtos alimentícios industrializados, produtos petroquímicos, matérias-primas plásticas e insumos metalúrgicos. No caso dos insumos básicos, o objetivo desta última medida foi de reduzir os custos para os produtores domésticos de forma que esses pudessem obter melhores ganhos de competitividade e também de reduzir possíveis impactos inflacionários.

Em vista da conjuntura à época, pode-se dizer que a descontinuidade parcial do processo de liberalização esteve associado a dois fatores principais. Em primeiro lugar, a crise mexicana desencadeou abrupta fuga de capitais do Brasil, o que ocasionou rápida queda das reservas internacionais, prejudicando assim o financiamento dos elevados déficits em conta corrente, particularmente àqueles decorrentes da balança comercial. Em segundo lugar,

“as reduções significativas nas tarifas de automóveis, de eletroeletrônicos de consumo e de um grupo de insumos e matérias-primas conjugadas à forte valorização cambial conduziram a uma exposição intensa à concorrência externa, fortalecendo as pressões protecionistas que permaneciam latentes desde o início da abertura comercial no final dos anos 80” (KUME, 1996:8).

Neste sentido, portanto, o governo se viu obrigado a adotar medidas para conter o intenso ritmo de crescimento das importações.

Os anos seguintes apresentaram também uma tendência de diminuir o grau de abertura, em vista dos mega-déficits da balança comercial, que no período de 1996-99, somaram a astronômica quantia de aproximadamente US\$ 21,6 bilhões. Contudo, deve-se salientar, que em momento algum houve mudanças abruptas que determinassem algum tipo de ruptura com a política comercial externa iniciada no período pós Plano Real. Neste sentido, a política comercial externa ora foi se adaptando às questões internas como os déficits na balança comercial e o controle de preços, ora a conjuntura externa, sendo que está última foi marcada principalmente pela crise asiática, em 1997, que prejudicou as exportações brasileiras para aquela região, assim como para terceiros mercados onde os produtos brasileiros perderam competitividade em relação aos asiáticos. Destaca-se ainda, em relação à conjuntura externa, a crise da Rússia, que teve repercussões sobre a balança comercial brasileira.

Sendo assim, a política comercial a partir de 1996 pautou-se por dois aspectos principais, a saber: primeiro observou-se um pequeno incremento nas alíquotas de importação; segundo notou-se um maior incentivo de programas direcionados a promover as exportações. Entretanto, nem o aumento das alíquotas de importação apresentaram efeitos significativos sobre as importações, ao contrário, as importações neste período continuaram a crescer a taxas crescentes, com exceção do ano de 1999, em que as importações se reduziram em aproximadamente 15% em relação ao ano imediatamente anterior, mas em função da desvalorização ocorrida em janeiro de 1999. Por outro lado, os incentivos às exportações parecem ter surtido pouco ou nenhum efeito sobre o volume exportado, mesmo após a desvalorização parece não ter havido nenhum grande impulso. Vejamos, portanto, os principais aspectos dos fatores acima mencionados.

A alíquota nominal média de importação em 1996, ainda era ligeiramente inferior à 1995, mas conforme já havíamos dito, após este ano há uma tendência de elevação. Em 1996 e 1997, a alíquota média nominal foi de 13,60% e 13,80%, respectivamente, sendo que em 1998, esta já alcançara 16,74%. Note-se que este aumento deve-se principalmente aos impactos da crise asiática. Numa análise setorial, percebe-se, que os setores que tiveram maior incremento nas suas alíquotas de importação, no período 1996-98, foram os bens de capital (11,97% para 16,34%) e o de matérias-primas e produtos intermediários (8,97% para 12,31%) (AVERBUG, 1999).

Quanto aos incentivos às exportações destacam-se as principais medidas: (i) ampliação da lista de produtos elegíveis no PROEX (Programa de Financiamento às Exportações), que passou a cobrir 94,2% do total de produtos da NCM (Normalização Comum do Mercosul); (ii) criou-se a APEX (Agência de Promoção das Exportações), cujo objetivo é apoiar a implementação da política de promoção comercial das exportações (Decreto nº 2.398 – 21/11/97); (iii) criação do seguro de crédito à exportação (Decreto nº 2.369 – 10/11/97); (iv) elevação em três pontos percentuais das alíquotas do imposto de importação que compõe a TEC e as Listas de Exceções à TEC (Decreto nº 2.376 – 12/11/97); (v) isenção de ICMS sobre produtos primários e semi-manufaturados destinados à exportação; (vi) implantação do PEE (Programa Especial de Exportações), em 1997, cujo objetivo seria atingir US\$ 100 bilhões de exportações em 2002; (vii) criação do FGPC (Fundo de Garantia para Promoção da Competitividade), (Lei nº 9.531 - 21/11/97), para prover recursos para garantir o risco das operações de financiamento realizadas pelo BNDES e pela Agência Especial de Financiamento Industrial; (viii) implementação do FGE (Fundo de Garantia à Exportação), cuja

finalidade é de dar cobertura às garantias prestadas pela União nas operações de seguro de crédito à exportação (MP nº 1.610-5 - 09/01/98).

Não obstante todo o aparato de incentivos às exportações acima citados, ainda assim os déficits na balança comercial persistiam. Some-se a isto, também, os elevados e crescentes déficits na conta de serviços que associados à debandada do capital estrangeiro que se acelera fortemente no final de 1998, em função do 'efeito contágio' da crise russa. É importante salientar, que a crise russa não é o determinante principal das saídas de capital, embora sua deflagração tenha potencializado sobremodo os fluxos de saída. A bem da verdade, a vulnerabilidade externa da economia brasileira há muito deixava várias dúvidas sobre a possibilidade de manter a paridade cambial. É possível observar, naquele período, que os títulos públicos indexados às variações do dólar já perfaziam aproximadamente 30,4% (Jan/99) do total dos títulos públicos federais, sendo que em 1994, este valor era de 8,3%, e janeiro/98 era de 15,7%.

Em vista do exposto, nota-se que a paridade cambial em fins de 1998, tornava-se insustentável dado os mega-déficits na conta corrente e sua impossibilidade de financiamento através de recursos externos. Tanto é assim, que no dia 15 de janeiro de 1999 o governo foi obrigado a deixar o câmbio flutuar, sob pena de exaurir todas as reservas do país na defesa do câmbio fixo. É neste momento que se apresenta a principal ruptura da política comercial externa e também da política econômica, que se inicia no período do Plano Real, embora os efeitos sobre o setor exportador não tenham sido, pelo menos, durante aquele ano expressivo. Em outras palavras, não houve aumento no valor exportado, ao contrário, naquele ano as exportações se reduziram em 6,01% vis-à-vis ao mesmo período anterior. Isto se deve principalmente à contração do crédito nos meses imediatamente posteriores à desvalorização e a retração de vários mercados que

o Brasil mantém intercâmbio, notadamente a América Latina e dentro deste o MERCOSUL. Para se ter uma idéia, 42% das exportações de manufaturados eram exportadas para a América Latina antes da desvalorização, no período subsequente as vendas de manufaturados para este mercado declinaram 23,5% (IEDI, 1999). Vale ressaltar ainda, que os efeitos de uma desvalorização cambial sobre as exportações são mais lentos do que no caso das importações. Vale dizer, as importações reduzem mais rapidamente do que as exportações aumentam.

Outro importante aspecto, que deve ser salientando, é que durante todo o ano de 1999, observou-se forte tendência de queda nos preços em dólar de vários produtos que o Brasil exporta, enquanto os das importações brasileiras registraram pequena elevação, particularmente em função do preço do petróleo. Durante todo o ano de 1999, os preços das mercadorias exportadas pelo Brasil reduziram-se em 11,5% em média, sendo que a queda mais expressiva foi nos produtos básicos (16,1%) e semimanufaturados (15,7%). Entretanto, o *quantum* exportado aumentou em 16,8% para os semimanufaturados e 8,7% para os produtos básicos, compensando assim, pelo menos parcialmente, a queda dos preços internacionais. O segmento de produtos manufaturados também apresentou queda nos preços de exportação (10,8%), sendo que o *quantum* exportado também aumentou em 4,3%. Neste sentido, a queda no valor para o conjunto de mercadorias exportadas deve-se em grande medida ao mau desempenho dos produtos manufaturados.

Quanto às importações, houve redução de 14,8% do valor importado em comparação ao ano imediatamente posterior. É importante observar que a queda nas importações não foi tão radical como se esperava. Isto se deve principalmente ao elevado nível de penetração dos bens importados na indústria brasileira (ver capítulo seguinte). Deve-se levar em conta ainda que o governo diminui

drasticamente as alíquotas de importação, especialmente das matérias-primas e produtos intermediários. A alíquota nominal média em 1998 foi de 16,74%, enquanto que em 1999, a mesma alíquota já era de 10,65%. No caso dos bens intermediários e matérias-primas a redução foi de aproximadamente 40% (12,45% para 8,89%). É interessante lembrar que, a redução das alíquotas teve como objetivo precípuo disciplinar os preços, especialmente em decorrência da economia já contar com um elevado nível de insumos importados nos processos de produção.

As considerações expostas reafirmam o interesse da atual política econômica na manutenção da abertura comercial. Tanto é assim que imediatamente após a desvalorização cambial o Governo reduziu as alíquotas de importação, reafirmando assim o seu compromisso com a atual política comercial. Todavia, não se deve esquecer que a atual política comercial se insere numa perspectiva mais ampla que é a sua irrestrita subordinação à estabilização econômica. Vale dizer, os instrumentos de política comercial têm sido sistematicamente utilizados para manter os níveis de preços internos em patamares reduzidos, fato este que tem dado grande fôlego político ao Governo Fernando Henrique a despeito dos perversos efeitos que esta política tem desencadeado no âmbito da economia brasileira.

As vantagens decorrentes da abertura em termos de produtividade parecem ser bastante duvidosas, especialmente numa conjuntura bastante adversa como a presente nos anos 90. É dentro desta perspectiva que GONÇALVES (2000:89), afirma:

“(...) os ganhos de produtividade parecem estar relacionados a uma certa ineficiência dinâmica da economia brasileira já que, de modo geral, o aumento de produtividade está associado a um crescimento modesto (mediocre) da produção, níveis baixos de investimento, crescente desemprego e incremento modesto da capacitação tecnológica e organizacional”.

Não podemos deixar de reconhecer, ainda, que a política econômica do Plano Real esteve (e está) explicitamente articulada com os interesses do capital estrangeiro em detrimento do capital nacional. Neste sentido, as políticas públicas estiveram quase sempre em consonância com as estratégias adotadas pelas empresas estrangeiras. É o caso, por exemplo, da concessão de créditos através do BNDES que concede empréstimos a taxas de juros subsidiadas às empresas estrangeiras, seja para a aquisição de empresas nacionais, seja para importação de máquinas e equipamentos. Além disso, a captação de recursos no exterior a taxas expressivamente menores favoreceu as grandes empresas estrangeiras instaladas no Brasil.

De maneira contrária, a grande maioria das empresas nacionais não foi capaz de estabelecer estratégias defensivas e, muito menos ofensivas, em relação a suas concorrentes externas. Os obstáculos a essas estratégias originam-se, em grande medida, da condução da política macroeconômica. Neste sentido, destacam-se as elevadíssimas taxas de juros que limitaram brutalmente o acesso dessas empresas ao crédito bancário, assim como potencializaram sobremodo os encargos financeiros das empresas. Outro aspecto relevante que deprimiu sobremaneira a competitividade das empresas locais foi a valorização cambial, conforme ressaltado acima.

As conseqüências desse movimento podem ser mais bem aquilatadas quando avaliamos os impactos da abertura comercial sobre a estrutura produtiva. Além disso, não se pode perder de vista que este processo também implica em pressões sobre o balanço de pagamentos, especialmente na conta de transações correntes. Portanto, o capítulo que se segue procura apresentar alguns dos efeitos

da abertura comercial sobre a estrutura produtiva nacional, assim como na conta de transações correntes.

CAPÍTULO 2

NOTAS SOBRE OS IMPACTOS DA ABERTURA NAS ESTRUTURAS PRODUTIVAS E NAS CONTAS EXTERNAS BRASILEIRAS

Atualmente são inquestionáveis os impactos da abertura da economia sobre o aparelho produtivo doméstico, pois o próprio crescimento das importações evidencia que a oferta externa já participa de maneira relevante na oferta doméstica, seja nos bens intermediários ou finais. Mas, o fato é saber qual a amplitude deste impacto sobre a indústria local e sobre os demais setores da economia. Ademais, deve-se perguntar quais as conseqüências desta abertura sobre o balanço de pagamentos e sobre o emprego. Neste sentido, a seção que se segue abordará os efeitos da abertura sobre a indústria doméstica e sobre as contas externas, especialmente na conta de transações correntes. A segunda seção procura avaliar se realmente os investimentos externos têm a capacidade de incrementar nossas exportações.

2.1 IMPORTAÇÕES, ESTRUTURA PRODUTIVA E CONTAS EXTERNAS.

Vista em perspectiva, a abertura que se inicia nos anos 90, tem implicado em grandes transformações no conjunto da economia. Os efeitos dessas mudanças podem ser expressas, por exemplo, no processo de reestruturação e racionalização produtiva. Segundo LAPLANE & SARTI (1998:30),

“como conseqüência deste processo de especialização produtiva, observou-se uma redução nos índices de nacionalização dos bens finais – automóveis, eletrodomésticos, eletrônicos de consumo, informática, vestuário –, promovendo redução e/ou fechamento de linhas de produção para trás na cadeia produtiva, com substituição de fornecedores locais por estrangeiros”.

Esta afirmação pode ser corroborada quando se analisa o coeficiente de penetração das importações (Importação/Produção). A Tabela 5 nos permite realizar um diagnóstico desses impactos para o período 1989/98. Nota-se que, de

maneira geral, há um avanço na indústria como um todo. Em 1989, o coeficiente de penetração era de 4,3% para o conjunto da indústria, enquanto em 1998 este percentual era de 20,3%. Há, portanto, uma clara evidência da amplitude da abertura comercial que se inicia no final dos anos 80. Quanto às categorias de uso, verifica-se que os maiores coeficientes de penetração se registraram nos bens de capital (100,3%) e de consumo durável (29,3%), sendo que nos de capital as importações já superavam a produção doméstica. Vale observar ainda que, a partir de 1996, as categorias de bens de capital de transporte e bens de consumo durável apresentaram expressivo crescimento, sendo que no primeiro verificou-se uma taxa de crescimento acumulada de 75%, enquanto no segundo foi de aproximadamente 50%.

TABELA 5
COEFICIENTE DE PENETRAÇÃO: IMPORTAÇÃO / PRODUÇÃO (%) – 1989/98

Categorias de Uso	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bens de C. Não-Duráveis	2,5	2,8	3,8	3,1	3,4	4,2	7,0	6,7	7,7	7,9
Bens de C. Duráveis	7,4	8,9	12,3	10,1	11,2	12,2	17,5	19,5	26,6	29,3
Bens Inter. Elaborados	4,9	6,1	8,0	8,1	9,6	11,8	16,9	18,0	20,4	21,9
Bens Intermediários	2,1	2,7	4,6	5,3	8,6	7,1	10,0	11,5	12,5	10,5
Bens de Capital	11,9	19,8	33,3	26,8	27,2	33,2	54,0	71,5	94,0	100,3
Bens de Capital/Transporte	1,9	3,0	5,6	5,9	8,4	11,4	15,8	13,2	17,0	23,2
Total da Indústria	4,3	5,7	7,8	7,4	7,4	8,9	10,4	15,5	16,3	20,3

FONTE: MOREIRA, 1999. p.308

Verifica-se, então, que os dados acima nos autorizam a afirmar que efeitos decorrentes da maior penetração das importações têm implicado, por sua vez, numa redução das cadeias produtivas locais, transferindo para o exterior o fornecimento de insumos elaborados e componentes tecnologicamente mais sofisticados, notadamente os que compõem as indústrias de bens de produção e de consumo durável. De maneira contrária, os setores produtores de bens não

duráveis e intermediários não elaborados têm apresentado coeficientes de importação bastante inferiores aos demais. Portanto, em vista do exposto,

“pode-se concluir que houve uma preservação relativa da estrutura produtiva nos segmentos associados à reprodução da força de trabalho (bens de consumo não duráveis) e a parcela do capital circulante (bens intermediários não elaborados). No que diz respeito ao capital circulante (bens de capital e equipamento de transporte), à outra parcela do capital circulante (intermediários elaborados) e consumo sofisticado (duráveis), a perda de adensamento é indiscutível e bastante significativa” (CARNEIRO, 2000:79).

Curiosamente esta estrutura de importações é bastante similar, guardada as devidas proporções, àquela encontrada pré-crise de 1929.

Mas, a questão crucial é saber qual a capacidade que o País tem de continuar financiando o processo de internacionalização produtiva. Portanto, não se trata de dizer se a economia brasileira é aberta ou fechada ao comércio exterior, através de intermináveis comparações internacionais dos coeficientes de penetração das importações. É preciso reconhecer que é a capacidade de gerar divisas em moeda forte que determina o grau de abertura da economia, ou seja, estamos querendo enfatizar que o processo de internacionalização produtiva da indústria doméstica não é um movimento de mão única, ao contrário, a crescente necessidade de importar exige uma contrapartida que necessariamente é o aumento das exportações. Na seção seguinte e, mais especificamente, no capítulo 3 será possível visualizar que as exportações têm crescido num ritmo bastante inferior às importações. Antes, porém, continuemos a analisar os coeficientes de penetração das importações.

Dentre os setores que têm apresentado maior intensidade no grau de desnacionalização, vale observar com mais acuidade o de bens de capital, dada a importância deste como núcleo endógeno de progresso técnico. Parece-nos ser lícito afirmar que o setor de bens de produção (D1) do Brasil nunca tenha gerado

de fato um núcleo poderoso de progresso técnico que garantisse autonomamente um padrão de desenvolvimento industrial em bases estritamente nacionais, embora com a conclusão do II PND vários segmentos que compõem o departamento de bens de produção tenham se consolidado em bases tecnológicas relativamente avançadas. Ademais, deve-se ressaltar que a indústria de bens de capital no Brasil sempre se concentrou na produção de bens de menor conteúdo tecnológico, especialmente pós-abertura comercial (RESENDE & ANDERSON, 1999). Tanto é assim que após a abertura comercial os setores intensivos em capital e particularmente em tecnologia foram os que sofreram maior penetração de importações.

“Isto se deve principalmente ao fato de que os chamados bens de elevado conteúdo tecnológico eram produzidos [antes da abertura], na maioria dos casos, por grandes multinacionais, com preços muito acima dos praticados no mercado internacional e nem sequer estavam próximos à fronteira tecnológica” (MOREIRA, 2000:309).

Sendo assim, a demanda de bens de capital com maior sofisticação foi rapidamente deslocada para o âmbito internacional, por um lado, em virtude de melhores preços e qualidade, e, por outro, devido a um ambiente macroeconômico bastante favorável (reduzidas tarifas alfandegárias e câmbio valorizado), isto para o período pós Plano Real.

Uma análise desagregada do setor de bens de capital pode melhor aquilatar o exposto acima. Neste sentido, utilizaremos a metodologia adotada por RESENDE & ANDERSON (1999), que dividiu o setor de bens de capital em cinco segmentos: agrícola, construção, energia elétrica, transporte e “tipicamente industrial”. A Tabela 6 evidencia que em todos eles houve incremento de importações, sendo que os segmentos de transporte e os tipicamente industriais são os que tiveram claramente um expressivo aumento em suas taxas de crescimento de importações vis-à-vis sua produção doméstica, para o período de

1991 a 1997. E não por acaso estes dois segmentos e o de energia elétrica apresentam maior conteúdo tecnológico em relação aos demais. Este fato reafirma, portanto, que pode estar havendo um movimento de re-especialização nos setores de menor sofisticação tecnológica, deslocando assim os setores de maior conteúdo tecnológico para o exterior. Outro aspecto importante que se pode observar é que no período de 1994/95 há forte incremento de todos os coeficientes de importação. Sem sombra de dúvida isto se deve à aceleração do processo de abertura que caracterizou este período e, não menos importante, a uma acentuada valorização cambial que se praticou então.

TABELA 6
COEFICIENTES DE IMPORTAÇÃO DE BENS DE CAPITAL
(IMPORTAÇÃO / PRODUÇÃO DOMÉSTICA) – 1991 / 1997

Segmentos	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Agrícola	4,71	4,43	3,02	4,90	19,26	31,24	26,96
Construção	5,94	7,31	11,01	8,37	15,39	14,94	15,06
Energia Elétrica	15,08	11,84	17,82	17,75	28,45	50,06	45,83
Transporte	3,03	4,13	12,72	11,05	32,66	31,58	38,89
Tipicamente Industriais	14,85	15,99	18,99	31,89	54,04	98,87	169,41

FONTE: IBGE/SECEX/MICT *apud* RESENDE & ANDERSON, 1999. p.28

Não obstante os ganhos de produtividade/competitividade e, por conseqüência, a redução dos custos operacionais alcançada pela indústria doméstica, graças à maior penetração dos bens de capital importados, ainda assim algumas importantes ponderações devem ser feitas. Em primeiro lugar, as implicações dessas transformações no setor de bens de produção podem impor sérios limites ao crescimento e ao investimento, assim como reduzir os efeitos multiplicadores na economia. Por um lado, há uma redução das cadeias produtivas uma vez que segmentos inteiros podem ser deslocados para o âmbito internacional, por outro, as taxas de crescimento e a de investimento seriam função direta da capacidade do País em gerar divisas em moeda forte, visto que, a

partir do momento que os novos investimentos são fortemente indutores da necessidade de importar bens de capital mais sofisticados, acabaram requerendo em contrapartida maiores recursos em divisas externas. Portanto, são as condições de financiamento do balanço de pagamentos que determinarão o ritmo e intensidade do crescimento econômico, assim como a capacidade de investimento da economia.

É importante salientar que não estamos afirmando que é a partir deste momento que estão sendo erigidas barreiras ao crescimento, ao contrário, há muito a economia brasileira depara-se com as restrições externas ao crescimento, em especial a partir dos anos 80. O que queremos enfatizar, é que as estratégias atuais de desenvolvimento se, assim podemos chamá-las, podem exacerbar as restrições externas ao crescimento, notadamente aquelas decorrentes dos déficits em conta corrente. Os argumentos que se seguem procuram evidenciar estes fatos.

Os impactos da abertura da economia também ampliaram sobretudo a participação estrangeira na economia brasileira, seja no âmbito produtivo, seja no financeiro. A Tabela 7 mostra alguns indicadores da participação do capital estrangeiro na economia brasileira. A conseqüência deste movimento tem sido a intensificação do processo de desnacionalização que tem ocorrido na economia como um todo. Em um estudo realizado pelo BNDES – As Grandes Empresas nos Anos 90: Respostas Estratégicas a um Cenário de Mudanças – mostrou-se que, das cem maiores em termos de receita operacional líquida do país, em 1990, 27 eram estrangeiras e 27 eram familiares, sendo que as estrangeiras detinham 26% da receita total e as nacionais 23%. Em 1998, das cem maiores, 34 eram estrangeiras e 26 familiares, sendo que as estrangeiras detinham 40% da receita total e as familiares, 17%. É importante salientar ainda que, já em 1990, a

participação da propriedade estrangeira no Brasil era uma das mais elevadas do mundo. Apenas a Bélgica apresentava uma internacionalização maior do que a do Brasil naquele momento (SIFERT FILHO & SILVA, 2000). Ademais, deve-se reconhecer que a política macroeconômica tem favorecido o avanço do capital estrangeiro no País, em detrimento da empresa nacional, assim como o processo de privatização tem ajudado a incrementar a já elevada participação do capital estrangeiro na economia brasileira. Aliás, conforme veremos adiante, o investimento direto externo (IDE) tem sido determinado quase estritamente pelo processo de privatizações e pelas operações de fusão e aquisição.

TABELA 7
DESNACIONALIZAÇÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA: 1995-99
(INDICADORES DA PARTICIPAÇÃO DO CAPITAL ESTRANGEIRO EM %)

Participação do Capital Estrangeiro	1995	1996	1997	1998	1999
Fluxo de Investimento Bruto	2,5	6,1	10,2	15,4	24,6
Estoque de Capital Fixo	6,8	7,8	9,2	10,5	12,4
Estoque Líquido da Riqueza	5,7	6,3	7,0	8,0	9,7
Valor Bruto da Produção	13,5	15,5	18,3	20,8	24,6
Vendas das Grandes Empresas	33,3	34,1	36,3	43,8	44,7
Ativos do Sistema Bancário	11,9	13,6	21,1	22,5	24,0

FONTE: GONÇALVES, 2000. p.45.

Pode-se ainda verificar também o avanço do capital estrangeiro na economia brasileira através da participação crescente destas empresas nas vendas totais das 500 maiores empresas (Tabela 8). Nota-se que, desde o início da década, o capital nacional e as estatais têm perdido espaço nas vendas das 500 maiores, com destaque para a empresa nacional de capital privado. Em 1990, a empresa estrangeira representava 31% no total das vendas, a empresa privada nacional 42,7% e a estatal 26,6%. Em 1999, as empresas estrangeiras detinham 44,7%, a empresa nacional privada 37,7% e a estatal 17,6%. Numa análise setorial pode-se apontar que os setores em que a presença das empresas estrangeiras têm avançado mais rapidamente são: alimentos, automobilística, comércio atacadista, comércio varejista, informática, construção, eletroeletrônica,

farmacêutica, mineração, papel e celulose, plásticos e borracha, serviços públicos, siderurgia e metalurgia (GONÇALVES, 1999).

TABELA 8
BRASIL: EVOLUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS ESTATAIS, PRIVADAS NACIONAIS E ESTRANGEIRAS NO TOTAL DAS VENDAS DAS MAIORES* (1990-99).

Empresas	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Estrangeiras	31,0	31,0	31,3	35,0	32,0	33,3	34,1	36,3	43,5	44,7
Nacionais	42,7	42,4	41,7	40,2	44,0	43,6	42,1	40,4	39,4	37,7
Estatais	26,2	26,6	27,0	24,8	24,0	23,1	23,8	23,3	17,1	17,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: Maiores e Melhores / Revista Exame, várias edições.

* Considerando as 500 privadas e 50 estatais.

Ademais, o capital estrangeiro tem tido participação ativa nos processos de fusão e aquisição no país. Se tomarmos, por exemplo, a participação do investimento direto estrangeiro nas fusões e aquisições (Tabela 9) perceberemos sua importância. Em 1994, elas representam apenas 0,4% do IDE. A partir daí a entrada do IDE é explicada especialmente pelas operações de fusões e aquisições. Vale destacar que, nas operações de fusões e aquisições, as privatizações tiveram percentual cada vez mais elevado a partir de 1995, sendo que no biênio 1997-98 as privatizações corresponderam a 80% destas operações (SIFERT FILHO & SILVA, 2000). É importante lembrar que este período é marcado pela privatização do setor de telecomunicações e parte do elétrico. Observa-se ainda que no biênio 1997-98 as fusões e aquisições representaram mais da metade dos IDE, sendo que em 1998, este percentual chegou a 74,2%. Sem dúvida, este movimento reforçou brutalmente o processo de desnacionalização da economia. Outro ponto fundamental é lembrar que tais investimentos externos têm pouco impacto sobre a criação de riqueza nova. A bem da verdade, o que se observa, é que estes estão muito mais interessados em ocupar os espaços existentes, ou ainda preservá-los contra a ação de possíveis concorrentes (COMIN, 2000).

TABELA 9
INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO E FUSÕES & AQUISIÇÕES – (1994-98)
(EM % E US\$ BILHÕES).

	IDE (US\$)	F&A (US\$)	F&A / IDE (%)	IDE – F&A (US\$)
1994	2,1	0,0	0,4	2,1
1995	5,5	1,5	27,3	4,0
1996	10,5	3,1	29,5	7,4
1997	18,7	10,4	55,6	8,3
1998	28,7	21,3	74,2	7,4

FONTE: Sobeet, Bacen e FGV *apud* Folha de São Paulo (03/10/99) *apud* COMIN, 2000.

Do exposto até o presente momento duas conclusões imediatas podem ser retidas. Primeiro, o rápido processo de desnacionalização e reestruturação produtiva gera impactos imediatos – positivos – sobre o balanço de pagamentos, mas que posteriormente causam um problema estrutural na conta de transações correntes, pois, conforme ressaltamos, estes processos têm indicado uma tendência de substituição de fornecedores locais por estrangeiros, especialmente no que se refere às empresas transnacionais. Além do mais, a intensificação do processo de desnacionalização causa sérios desequilíbrios na conta de serviços, pois, há uma tendência de aumentar as remessas de lucros e dividendos para o exterior, ocasionando assim um problema estrutural e irreversível enquanto a propriedade permanecer em mãos estrangeiras. Vejamos, então, se essa tendência já se verifica.

Pode-se observar, através da Tabela 10, o resultado da conta corrente do balanço de pagamentos, assim como suas sub-contas no período de 1994-99. Verifica-se que os déficits comerciais tornaram-se uma constante após 1994, revertendo parcialmente em 1999, em função da desvalorização cambial. Outro aspecto a destacar são as remessas de lucros e dividendos, que no período em análise somaram a astronômica quantia de US\$ 24,2 bilhões de dólares. Finalmente, cabe registrar que os pagamentos de juros líquidos, decorrentes do

elevado grau de endividamento externo característico também deste período, somaram a espantosa cifra de US\$ 61,8 bilhões de dólares.

TABELA 10
RESULTADOS DA CONTA CORRENTE: 1994-99
(EM US\$ BILHÕES)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Balança Comercial	10.440	-3.158	-5.554	-8.357	-6.484	-1.206
Viagens Internacionais	-1.181	-2.419	-3.593	-4.376	-4.146	-1.437
Transportes	-2.441	-3.200	-3.480	-4.123	-4.150	-2.802
Seguros	-132	-122	-62	73	82	-127
Lucros e Dividendos	-2.483	-2.590	-2.374	-5.597	-7.182	-4.058
Juros Líquidos	-6.338	-8.158	-9.840	-10.391	-11.947	-15.170
Outros	-2.085	-1.910	-1.912	-2.333	-2.883	-1.618
Saldo	-4.220	-18.970	-26.815	-35.104	-36.710	-26.418

FONTE: Banco Central.

Os resultados acima apontam para uma tendência de crise estrutural no balanço de pagamentos, permanecendo a atual trajetória de desnacionalização da economia. Cabe lembrar que os resultados da conta corrente no período (1994-99) só são possíveis em virtude da enorme expansão da liquidez em âmbito mundial, que tem possibilitado o financiamento dos mega-déficits externos. Por outro lado, os gestores da política econômica insistem em afirmar que o atual padrão de financiamento apresenta impacto positivo sobre o setor produtivo e, por conseguinte, nas exportações, repondo assim o equilíbrio externo. Mas, deve-se notar que o atual “padrão de financiamento” já deixou suas marcas na conta de renda de capitais (juros e lucros/dividendos).

A magnitude do desequilíbrio gerado pelo Plano Real na conta de transações correntes do balanço de pagamentos pode ser melhor compreendida quando comparada com o período imediatamente anterior (1990-94). Neste período a balança comercial apresentou superávit de aproximadamente US\$ 60

bilhões, sendo que, em 1992, este superávit chegou a US\$ 15 bilhões. Ao contrário, entre 1995-99, o resultado da balança comercial acusou um déficit de quase US\$ 25 bilhões. Quanto à balança de serviços pode-se constatar um déficit de US\$ 70,6 bilhões na primeira metade da década, enquanto que no período seguinte houve um déficit de US\$ 122 bilhões. O resultado da conta corrente no período (1990-94) foi de um déficit de apenas US\$ 1,4 bilhões, sendo que este resultado só não foi positivo em função do enorme déficit (US\$ 5,1 bilhões) registrado no último bimestre de 1994, resultado este já influenciado pela deterioração da balança comercial. No período seguinte (1995-99) o resultado da conta corrente é diametralmente oposto ao período anterior. O déficit da conta de transações correntes chegou ao nível de US\$ 133,8 bilhões.

O contra-argumento a este movimento de crescente deterioração da conta de transações correntes é que ele é perfeitamente possível, assim como apresenta amplos benefícios, pois,

“admite-se (...) que a manutenção de contas-corrente em equilíbrio seja um contra-senso pelo fato de implicar em acumulação exponencial de reservas e a renúncia em se dispor de poupança externa (...)” (FRANCO, 1996:32).

Nota-se que o pressuposto deste movimento também seja a entrada de recursos externos (poupança externa) para o financiamento dos déficits. Mas, deve-se considerar que o limite do financiamento externo é algo em torno de 3% do PIB, conforme argumenta o ex-presidente do Banco Central do Brasil:

“O nível correto e prudente para o déficit em conta corrente é alguma coisa intermediária que se parece com o observado para o conjunto das chamadas economias emergentes, e que parece se situar na casa dos 3% do PIB” (FRANCO, 1996:32).

Segundo tal visão a captação de poupança externa, por sua vez, implicaria num círculo virtuoso, pois ensejaria um processo de reestruturação produtiva, financiando a importação de máquinas e equipamentos e, portanto, ampliando os níveis de competitividade da economia brasileira. Os resultados decorrentes deste

movimento seriam o incremento de nossas exportações. A seção seguinte procura comprovar ou não a validade deste argumento.

2.2. O PAPEL DOS INVESTIMENTOS E A LÓGICA DAS EXPORTAÇÕES

A abertura da economia marca de forma crescente a entrada de capitais na economia do País, porém, este movimento não tem sido contínuo, apresentando inflexões em momentos de crises externas, assim como a conjuntura interna também tem determinado um caráter mais ou menos cíclico deste movimento. A intensificação da entrada dos capitais externos não está associada tão-somente aos aspectos macroeconômicos decorrentes da estabilização como querem nos fazer acreditar alguns economistas politicamente alinhados ao discurso oficial. É bem verdade, que este argumento tem sua pertinência, mas não explica por si só o ingresso destes capitais. Vários outros aspectos podem ser arrolados como determinantes deste novo incremento.

Em primeiro lugar, deve-se reconhecer que a liquidez em âmbito mundial cresceu enormemente desde o início da década de 70, o que vem contribuindo para a disseminação de novas formas de investimento, sejam estes alocados na esfera produtiva ou nos mercados financeiros especulativos. Quanto aos condicionantes internos, deve-se observar, conforme já vimos, que o processo de abertura aumentou sobremodo as importações de máquinas e equipamentos decorrentes dos processos de reestruturação e racionalização. Incrementa-se assim a necessidade de novos investimentos, aspecto este que foi mais intenso especialmente nas empresas estrangeiras. Ademais, o processo de fusões e aquisições e de privatização foi outro importante aspecto que incentivou bastante a entrada de novos capitais na economia. Finalmente, mas não menos importante, foram as mudanças referentes à regulação do capital estrangeiro no País. No início da década foram eliminadas as restrições à saída do capital estrangeiro,

notadamente no que se refere à remessa de lucros e aos pagamentos por tecnologia entre filial e matriz.

Segundo os atuais gestores da política econômica, a entrada de capitais tem servido a dois propósitos básicos. Primeiro, financiar os déficits em transações correntes, notadamente aqueles decorrentes da balança comercial e da conta de juros e remessas de lucros e dividendos. Segundo, a entrada destes investimentos seria indutora de novos projetos industriais, aumentando assim a capacidade produtiva instalada e melhorando os níveis de produtividade. Em outras palavras, os produtores domésticos teriam acesso a matérias-primas, produtos intermediários e, sobretudo a máquinas e equipamentos mais modernos e eficientes, que aumentariam os ganhos de produtividade, permitindo, num segundo momento, melhores condições de competitividade no mercado interno e externo. Nota-se que está explícito neste modelo uma defasagem temporal em que, por um período não determinado a balança comercial seria deficitária, revertendo para uma situação de superávit após a modernização do parque industrial.

O que queremos enfatizar é que as estratégias de modernização e racionalização seriam induzidas pela importação de equipamentos e outros insumos, conforme salientado anteriormente e, ainda, pelos investimentos diretos estrangeiros (IDE), cujo promotor principal seriam as empresas transnacionais. Através desses processos de modernização, racionalização e especialização as empresas transnacionais desempenhariam o papel de alavancar as exportações brasileiras. É dentro desta visão, que vários economistas e ideólogos – “sociais democratas” – acreditaram ou talvez ainda acreditem que:

“Existem razões ‘exógenas’ a determinar o crescimento das exportações brasileiras, independentemente de políticas locais de incentivo e de política cambial mais agressivas, associadas ao crescente envolvimento das filiais brasileiras de ETNs na economia industrial global” (FRANCO, 1996:10).

Portanto, a pergunta a que nos propomos responder nesta seção é a seguinte: os investimentos diretos estrangeiros (IDE) podem alavancar as exportações brasileiras?

É inegável que IDE aumentou sobremodo nesta década (Tabela 11). Nota-se que a partir de 1992-93 há forte incremento no ingresso do IDE, embora se constate também que haja um retorno crescente. Mas, o fato relevante é que o total do IDE aumenta no cômputo geral. É interessante destacar que este incremento coincide com as medidas de liberalização na conta de capitais. Além disso, vale ressaltar que a participação do IDE na formação bruta de capital fixo (FBCF) passa de 1,2% em 1990, para aproximadamente 12% em 1997, e finalmente para cerca de 20% em 1999 (COMIN, 2000). Finalmente, é importante reafirmar que a entrada do IDE se refere não somente à instalação de novas plantas industriais ou ampliação de existentes, mas sobretudo inclui as fusões e aquisições (privatizações). Conforme havíamos ressaltado, parte substancial do IDE é explicada especialmente pelas operações de fusões e aquisições, sendo que a ampliação e/ou novas instalações tem tido percentual reduzidíssimo neste processo.

TABELA 11
BRASIL: INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO (1990-99)
(EM US\$ BILHÕES)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Total	732	1.185	3.109	7.264	9.168	6.223	15.484	22.231	24.157	31.491
Ingresso	1.028	1.508	5.437	16.546	27.648	29.930	36.043	58.144	60.448	49.686
Retorno	297	323	2.329	9.282	18.480	23.707	20.559	35.912	36.290	18.194
Reinvestimento	273	365	175	100	83	384	531	151	124	...

FONTE: Banco Central *apud* Comin (2000).

Quanto à distribuição setorial do IDE, verifica-se intensa concentração nos setores de serviços (Tabela 12). Percebe-se que em 1995, a indústria era responsável por cerca de 65% do estoque IDE, sendo que os setores automotivo, produtos químicos, produtos alimentícios e bebidas concentravam os maiores percentuais destes investimentos. Em contrapartida agropecuária e extrativa mineral eram responsáveis por apenas 4%, enquanto o setor de serviços detinha 31%. Vale lembrar que este período coincide com a privatização de várias empresas estatais nos setores industriais. No entanto, no ano imediatamente posterior, em 1996, o fluxo de investimento para os setores industriais se reduz drasticamente, passando os setores de serviço a alocar parte substancial destes investimentos. Observa-se que no período de 1996-99, os investimentos no setor de serviços alocaram em média quase 80% do total dos fluxos do investimento externo direto. Em 1999, o estoque de IDE estava alocado da seguinte maneira: agricultura (1%), indústria (30%) e serviços (69%). Os investimentos no setor de serviços têm coincidido com as privatizações das empresas públicas prestadoras de serviços, notadamente nas áreas de telecomunicações, energia, gás, água e no setor de intermediação financeira. Portanto, de acordo com os dados da Tabela abaixo, pode verificar-se que há forte tendência dos IDE em se concentrar nos setores *non tradeables*, vale dizer, cujos bens não são comercializáveis internacionalmente e, portanto, não podem gerar recursos em moeda forte.

TABELA 12
INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO: DISTRIBUIÇÃO POR SETOR – (1995-99)
(EM %)

	Estoque	Fluxos			
	1995	1996	1997	1998	1999
Agropecuária e Extrativa Mineral	4	1	3	1	1
Indústria	65	23	13	12	28
Automotivo	7	4	1	5	8
Produtos Químicos	13	3	2	2	5
Produtos Alimentícios e Bebidas	7	2	2	1	4
Material Eletrônico e Eq. Comunicação	2	1	1	1	2
Produtos Minerais Não-Metálicos	3	3	1	0	1
Maq. p/ Escritório e Equip. Informática	1	0	0	0	2
Outros	32	10	6	3	5,5
Serviços	31	76	84	88	71
Serviços Prestados a Empresas	12	26	35	27	12
Telecomunicações	1	8	5	11	27
Eletricidade, Gás e Água	1	21	23	9	10
Intermediação Financeira	5	5	10	25	6
Comércio Atacadistas e Intermediários	4	3	5	5	5
Comércio Varejista / Reparação de Objetos	2	5	1	5	4
Outros	6	8	5	6	7
Total	100	100	100	100	100

FONTE: Banco Central *apud* RODRIGUES (2000).

Neste contexto, duas perspectivas podem ser arroladas para o futuro próximo ou até mesmo imediato. A primeira se refere ao descasamento entre a remuneração exigida pelo fluxo de IDE e a capacidade de geração de divisas em moeda forte. Há, desta forma, tendência de agravamento e deterioração da conta de renda de capitais na conta de transações correntes. Este fato já se confirmar, conforme exposto na seção anterior. A segunda questão, a ser cogitada ainda em tom especulativo, se refere às perspectivas de continuidade da entrada de IDE. Ao que tudo indica, a entrada do IDE tem sido fortemente determinada pelo processo de privatização e pela oportunidade de ganhos patrimoniais por parte dos agentes

estrangeiros. Se confirmada estas tendências pode-se esperar que, quando do término do processo de privatização, o IDE se reduza significativamente.

Deve-se considerar ainda que mesmo as empresas estrangeiras que têm realizado investimentos no setor industrial com possibilidades de gerar excedentes exportáveis, parecem não muito interessadas nesta estratégia, pois as transnacionais concebem uma estratégia de inserção internacional fundada em relações comerciais intra-firma, isto é, entre matriz e suas filiais, assim como outros fornecedores mundiais da corporação (CHESNAIS, 1996), visando, portanto, a substituição de fornecedores locais por externos, sempre objetivando a melhor relação custo-benefício. Neste sentido, o fortalecimento destes vínculos e uma impossibilidade de substituição de importações em função das estratégias adotadas pelas empresas estrangeiras existe a tendência de se gerar um problema estrutural na balança comercial.

Outro aspecto a destacar, é que as empresas estrangeiras estão muito mais interessadas em garantir seu espaço econômico, vale dizer, consolidar sua presença no mercado interno contra possíveis concorrentes. Vários estudos recentes têm atestado que o tamanho do mercado interno brasileiro tem sido um dos principais aspectos que determina novos investimentos, bem como a consolidação do MERCOSUL. Por outro lado, as vendas para os mercados externos estão mais associadas aos setores nos quais o Brasil possui algum tipo de vantagem comparativa, por exemplo, alimentos, fumo, mineração, papel e celulose, siderurgia/metalurgia. Ou seja, uma clara especialização em setores intensivos em recursos naturais ou *commodities* agroalimentares, minerais e industriais (LAPLANE & SARTI, 1998), reafirmando assim o atual padrão de inserção do Brasil no mercado internacional, cuja característica principal é a

dependência de produtos com baixa elasticidade-preço e/ou com expressiva tendência a preços declinantes durante as recessões internacionais.

Há, portanto, evidências claras de que os investimentos diretos estrangeiros tenham impactos limitados sobre as exportações brasileiras, pois, por um lado, tendem a reforçar o atual padrão de inserção no mercado externo, conforme ressaltamos acima e, por outro, a estratégia produtiva internacionalizada, que se baseia no maior envolvimento das filiais das empresas transnacionais com suas matrizes (ou outros grupos que dela fazem parte) tende a incrementar suas importações, deteriorando assim os saldos comerciais. É dentro desta mesma perspectiva que LAPLANE & SARTI (1998:56) afirmaram em pesquisa realizada recentemente:

“(...) não há evidências de que as restrições externas ao crescimento, em especial na balança comercial, serão deslocadas ou reduzidas pelos atuais investimentos”.

Parece-nos que a situação acima esteja realmente sendo concretizada, visto que, a despeito do maciço ingresso de IDE desde meados da década de 90, ainda não se verificou um impulso maior nas exportações. Ao contrário, seu crescimento tem-se mostrado bastante reduzido vis-à-vis o impulso das importações, conforme visto antes. Por outro lado, verificou a partir de 1994, com a drástica abertura comercial e a valorização cambial, as exportações brasileiras cresceram num ritmo inferior às exportações mundiais. No período de 1994-98, estas cresceram em média 6%, enquanto as brasileiras cresceram 4,1%. Deve-se levar em conta ainda que no período de 1995-99 o *quantum* exportado aumentou em 30%, enquanto os preços sofreram redução de 20%, sendo que, no caso dos produtos básicos, o *quantum* aumentou 50% e os preços caíram cerca de 25% (IEDI, 2000c). Nota-se, portanto, que o fato não é somente o aumento das exportações por si só. A questão é muito mais ampla. A diversificação da pauta exportadora é condição necessária para uma melhor rentabilidade do setor

exportador, porém ainda insuficiente. Visto que esta diversificação deve contemplar produtos cujos preços não sejam determinados pelos mercados internacionais e não oscilem de acordo com as suas vicissitudes. A bem da verdade, questões como essas nos remetem para outra discussão bem mais complexa, que é a problemática do padrão de desenvolvimento no qual estamos inseridos. Portanto, discutir a diversificação da pauta exportadora é também discutir o nosso padrão de desenvolvimento. Sendo assim, nos limitaremos a essas poucas observações, pois um estudo mais amplo sobre essas questões está para além dos objetivos deste trabalho.

Finalmente, é interessante analisarmos os coeficientes de exportação (Exportação / Produção) para o período de 1989-98. Vamos adotar aqui a metodologia usada por MOREIRA (1999) que dividiu os setores por intensidade de fator – capital, mão-de-obra, tecnologia e recursos naturais. A Tabela 13 apresenta os resultados. De maneira geral, pode-se afirmar, que houve aumento no coeficiente de exportação para o conjunto da economia, embora este tenha sido expressivamente inferior de importação (ver seção anterior). Nota-se que em 1989 o coeficiente era de 8,8% e em 1998 situava-se em 14,8%. No entanto, vale observar que, em 1992, ele chegou a 13,3%, ficando abaixo deste valor nos anos seguintes, e recuperando-se apenas em 1997, quando chegou a 13,7%. É interessante observar que este período foi marcado pelo aquecimento da economia, o que sugere que as empresas tenham voltado sua produção para o mercado interno em detrimento do externo.

Neste sentido, pode-se afirmar, grosso modo, numa análise para o conjunto da indústria, que nos momentos de baixo crescimento as exportações tendem a aumentar, enquanto nos de alto crescimento tende a haver inflexão da quantidade exportada. O mesmo raciocínio também parece explicar o comportamento das

importações, pois, como já vimos, o componente importado na produção doméstica cresceu bastante desde a abertura, tornando-se mais sensível ao crescimento da renda interna (BELLUZZO, 2000). De maneira simplificada as relações entre exportação e importação vis-à-vis o crescimento da economia doméstica, no período pós 1994, podem ser expressas da seguinte maneira: o *quantum* importado reage mais que proporcionalmente ao crescimento da economia, enquanto o *quantum* exportado caracteriza-se pelo seu oposto (CARNEIRO, 2000).

TABELA 13
COEFICIENTE DE EXPORTAÇÃO / PRODUÇÃO – (1989-98)
SETOR POR INTENSIDADE DE FATOR (EM %)

Setor* :Intensidade de Fator	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Capital	7,5	7,9	9,8	9,6	9,2	9,6	10,5	11,1	11,0	11,4
Mão-de-Obra	6,6	6,4	10,8	10,9	9,9	9,7	10,2	11,1	12,4	13,3
Tecnologia	9,3	10,0	15,4	15,9	13,8	13,6	14,3	17,0	19,4	23,2
Recursos Naturais	11,3	12,7	14,3	15,2	15,8	16,0	19,4	18,1	18,3	18,8
Total Indústria	8,8	9,4	12,3	13,3	12,5	12,2	12,7	13,0	13,7	14,8

FONTES: MOREIRA, 1999. p. 306. / * Média por Setor

Em uma análise setorial, se poderia levantar algumas questões. Os setores que apresentaram maior incremento dos coeficientes de exportação no período em estudo foram os intensivos em tecnologia (de 9,3% para 23,2%) e mão-de-obra (de 6,6% para 13,3%). Dentro do setor intensivo em tecnologia, se destacam as exportações de aviões, realizadas principalmente nos últimos três anos. No entanto, vale ressaltar que as exportações de aviões tem como contrapartida fortíssimas importações de seus insumos e componentes. No setor intensivo em mão-de-obra se destacam as exportações de calçados, o qual foi responsável em grande medida pelo bom desempenho deste setor, os demais segmentos do setor apresentando coeficiente de exportação abaixo de 13%. Para se ter uma idéia, 56% da produção de calçados foi exportada, em 1998. Por outro lado, entretanto,

o setor intensivo em mão-de-obra apresentou expressivo aumento no seu coeficiente de importações, especialmente nas indústrias de vestuário e têxtil. No setor intensivo em recursos naturais, no qual o país tem nítida vantagem comparativa, o coeficiente exportado apresentou aumento relativo. Finalmente, o setor intensivo em capital foi o que teve pior desempenho (de 7,5% para 11,4%). No capítulo seguinte realizaremos uma avaliação detalhada sobre o comportamento das exportações na década de 90.

Pode-se deduzir ainda a partir das considerações expostas, que o mercado interno tem sido o principal foco da indústria doméstica. Da mesma forma,

“não há a rigor uma correlação significativa entre ampliação da abertura e o aumento da especialização (importação/produção), o que invalida, pelo menos como regra geral, o paradigma da globalização produtiva suposto pela teoria liberal, cuja implicação seria a intensificação do comércio intra-industrial” (CARNEIRO, 2000:79).

Outro importante aspecto que nos ajuda a dimensionar o comportamento das exportações brasileiras nos anos recentes é sua participação nas exportações mundiais¹. No período de 1990-94, a participação média do Brasil foi de 0,96%, sendo que em 1993 e 1994 chegou a 1,03%. Por outro lado, no período de 1995-99, a participação média foi de 0,92%, e em 1999 de 0,86% (GONÇALVES, 2000). Vale ressaltar ainda, que essa redução só não foi pior porque as exportações para o MERCOSUL cresceram bastante ao longo da década de 90. Para se ter uma idéia, se excluirmos o MERCOSUL, a participação das exportações brasileiras vis-à-vis as exportações mundiais cai de 0,96%, no período de 1990-94, para 0,87%. No período 1995-99, este valor cai de 0,92% para 0,78%. Verifica-se, desta forma, que a queda da competitividade das exportações brasileiras no mercado mundial só não foi pior em função da criação do MERCOSUL.

¹ No capítulo 3 trataremos mais detalhadamente sobre essa questão.

Nota-se, portanto, e não coincidentemente, que é justamente no período de abertura comercial mais intensa, ou seja, após a implementação do Plano Real que as exportações apresentam um comportamento medíocre. Por outro lado, conforme salientamos anteriormente, as importações apresentaram taxa de crescimento bastante superior às exportações. Segundo os gestores da política econômica à época, o crescimento das importações era parte integrante do processo de modernização do parque industrial brasileiro, sendo que os resultados decorrentes desta modernização num segundo momento implicariam no crescimento das exportações. No entanto, o fato é que, após cinco anos de abertura comercial as exportações brasileiras perderam espaço no mercado mundial, bem como a composição da pauta exportadora pouco se modificou. Esta assertiva será demonstrada no capítulo 3.

Do exposto neste capítulo duas conclusões principais podem ser retidas. Primeiro, o rápido processo de abertura comercial e valorização cambial ensejou uma rápida deterioração na balança comercial, ampliando sobremodo a oferta de produtos importados na economia. Ademais, indicamos que os déficits na balança comercial tendem a ser estruturais, pois, conforme ressaltamos, tem havido uma tendência de substituição de fornecedores locais por estrangeiros, especialmente no que se refere às empresas transnacionais. Segundo, o movimento de desnacionalização e reestruturação produtiva também gerou impactos imediatos sobre a balança comercial e na conta de serviços, especialmente na conta de remessas de lucros e dividendos. Indicamos também que há uma forte tendência ao aumento das remessas de lucros e dividendos para o exterior, ocasionando assim um problema estrutural e irreversível enquanto a propriedade permanecer em mãos estrangeiras. Finalmente, constatamos que há fortes indícios que os atuais fluxos de investimentos não têm implicado em ganhos de exportações para a economia brasileira, ao contrário, há um expressivo incremento das importações.

A nosso juízo, o mercado interno tem sido o principal foco das empresas estrangeiras. Sendo assim, mantida a atual política econômica o nosso padrão de inserção internacional tenderá para uma relação do tipo centro-periferia.

CAPÍTULO 3

A BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA NA DÉCADA DE 90

No presente capítulo, pretendemos avaliar e identificar as principais mudanças ocorridas no comércio exterior brasileiro à luz da abertura da economia empreendida a partir dos anos 90. O foco das análises estará direcionado mais especificamente à dinâmica das exportações, pois este é o nosso objeto de estudo principal. O tratamento das estatísticas de importações será mais no sentido de avaliar como estas influenciaram a produção doméstica e as próprias exportações. Finalmente, algumas das questões que serão tratadas neste capítulo já foram antecipadas no capítulo 2, cabendo, assim, dar-lhes um tratamento mais completo e rigoroso.

3.1 A DINÂMICA DA BALANÇA COMERCIAL NA DÉCADA DE 90

A balança comercial brasileira nos anos 90 pode ser dividida em dois períodos bastante distintos. No primeiro – 1990/94 – foram registrados expressivos superávits, acumulando o total de aproximadamente 60 bilhões de dólares. A taxa média de crescimento das exportações foi de 8,5% a.a., quase o dobro em relação à média mundial que foi de 4,7% a. a (ANEXO 5). Isto, por sua vez, incrementou a participação das exportações brasileiras no total mundial. Para se ter uma idéia, em 1990 elas respondiam a 0,93% das exportações mundiais e em 1994, este percentual era de 1,04% (ANEXO 6). É importante ressaltar ainda que, a despeito deste resultado satisfatório, a taxa média de crescimento das importações do período já era superior à das exportações. A taxa média de crescimento das importações neste período foi de 13,3%, sendo que, em 1993 e 1994, elas cresceram 22,9% e 30,9%, respectivamente (TABELA 14). Por sua vez, a participação do Brasil nas importações mundiais cresceu de 0,64%, em 1990, para

0,81%, em 1994. Este rápido incremento se deve a um intenso e acelerado processo de reduções tarifárias, iniciado a partir da década de 90, e intensificado a partir de julho de 1994 com a implementação do Plano Real.

**TABELA 14. BRASIL: BALANÇA COMERCIAL – 1990/99 –
(US\$ MILHÕES)**

Ano	Exportações		Importações		Saldo	
	Valor	Variação (%)	Valor	Variação (%)	Valor	Variação (%)
1990	31.390	-	20.363	-	11.027,00	-
1991	31.620	0,66	21.041	1,84	10.579,00	-4,06
1992	35.793	13,2	20.544	-2,36	15.248,70	44,14
1993	38.555	7,72	25.237	22,84	13.317,77	-12,66
1994	43.545	12,94	33.053	30,97	10.492,48	-21,21
1995	46.506	6,80	49.972	51,19	-3.465,61	-133,03
1996	47.747	2,67	53.301	6,66	-5.554,29	60,27
1997	52.990	10,98	61.352	15,10	-8.361,91	50,55
1998	51.140	-3,49	57.714	-5,93	-6.574,50	-21,38
1999	48.011	-6,12	49.210	-14,73	-1.198,87	-81,76

FONTE: SECEX / DECEX

No período subsequente (1995-99) a balança registrou sucessivos déficits, que somaram US\$ 25 bilhões. Isto se deve ao elevado crescimento das importações, que entre 1995-97 cresceram à taxa média de 24,3% a. a.; apenas em 1995, tiveram crescimento de 51,2%. Por outro lado, as exportações apresentaram baixíssimo dinamismo, crescendo em média 2,1% a.a., o que, por sua vez, refletiu-se diretamente na participação do Brasil nas exportações mundiais, que era de 0,93% em 1995 e de 0,87% em 1999. De maneira contrária, a participação do Brasil nas importações mundiais continuou a crescer: em 1995 era de 1,02%, e em 1997 e 1998 alcançou 1,11% e 1,08%, respectivamente, recuando para 0,88% em 1999, em função da queda das importações brasileiras, a qual, foi motivada, em grande medida, pela desvalorização cambial ocorrida nesse ano.

É interessante observar ainda na tabela 14 e no Anexo 5, que a despeito das sucessivas reduções das barreiras tarifárias e não tarifárias, ocorridas entre 1989 e 1993, nenhuma teve impacto tão forte quanto a implementação do Plano Real, em julho de 1994, nas relações comerciais externas brasileiras. É nítido, portanto, que o Plano Real altera abruptamente as relações comerciais brasileiras. Tanto é assim que de um superávit na balança comercial de US\$ 10,5 bilhões em 1994, passamos a um déficit de US\$ 3,5 bilhões em 1995. Este resultado é produto do baixíssimo dinamismo das exportações brasileiras (1994 = US\$ 43,5 bilhões e 1995 = US\$ 46,5 bilhões) vis-à-vis ao explosivo crescimento das importações (1994 = US\$ 33,1 bilhões e 1995=49,9 bilhões). Investiguemos, então, qual é a verdadeira causa do medíocre incremento das exportações brasileiras e do vertiginoso incremento das importações brasileiras.

O rápido e acelerado crescimento das importações brasileiras não é decorrente tão-somente da redução das tarifas e da eliminação dos controles não tarifários (por exemplo: barreiras fitossanitárias, restrições técnicas, entre outros). Há um componente que foi, a nosso juízo, o maior responsável, qual seja: a sobrevalorização cambial que ocorreu a partir de julho de 1994 e que perdurou até janeiro de 1999, ano da maxidesvalorização do Real. Ao longo dos anos 90 há uma clara tendência de valorização da moeda nacional, sendo que a partir de 1993 já se pode notar uma aceleração desse processo, e em 1994, por sua vez, há um incremento ainda maior em função do Plano Real. Se tomarmos, como exemplo, a relação câmbio efetivo x salário é possível perceber claramente a tendência de valorização cambial ao longo dos anos 90 (ANEXO 7).

Por outro lado, a forte valorização cambial que se seguiu após a implementação do Plano Real também deprimiu a rentabilidade¹ das exportações (TABELA 15). Para se ter uma idéia,

“o índice de rentabilidade do total das exportações brasileiras caiu 11,1% entre a primeira e a segunda metade dos anos 90. **A apreciação cambial foi o determinante principal desse resultado.** No mesmo período, a apreciação média foi da ordem de 12,1%. Se descontarmos a maxidesvalorização de 1999, a apreciação cambial média na segunda metade dos anos 90 foi de 18,5%” (GONÇALVES, 2000:99) (grifo nosso).

**TABELA 15. BRASIL: TAXA DE CÂMBIO E RENTABILIDADE DAS EXPORTAÇÕES - 1990-99
(ÍNDICES, AGOSTO DE 1994=100)**

Ano	Taxa de Câmbio Efetivo Real	Taxa de Rentabilidade das Exportações
1991-92	125,8	131,6
1993	118,9	112,9
1994	104,0	105,2
1995	96,2	102,5
1996	99,4	103,8
1997	95,0	103,0
1998	95,7	99,8
1999	135,2	125,9
Médias		
1991-94	118,6	120,3
1995-98	96,6	102,3
1995-99	104,3	107,0

FONTE: GONÇALVES, 2000. p. 99.

Há outros aspectos que podem afetar decisivamente a rentabilidade das exportações, tais como: preços internacionais, capacidade produtiva e nível de renda mundial. Mas entendemos que esses aspectos afetaram apenas marginalmente o cômputo global das exportações brasileiras. Sendo assim, somos

¹ A rentabilidade das exportações depende dos preços em dólares dos produtos, do custo da exportação e da taxa de câmbio.

categoricos em afirmar novamente: a valorização cambial foi a causa primária na queda da rentabilidade das exportações brasileiras.

O resultado desses movimentos (incremento das importações e redução da rentabilidade das exportações), conforme expomos anteriormente, foi uma intensa deterioração dos saldos comerciais. Além disso, ressaltamos, em primeiro lugar, que o período pós-estabilização foi marcado por um nível maior de atividade, o que potencializou ainda mais os déficits comerciais, uma vez que as importações já estavam bem mais sensíveis ao ciclo econômico, ou seja, quando a absorção doméstica crescia as importações cresciam mais que proporcionalmente. A título de ilustração, em 1990 o coeficiente de penetração (Importação/Produção) era de 5,7%, em 1994 este percentual foi de 8,9%, e dois anos depois (1996) havia alcançado 15,5%, refletindo assim a intensidade da abertura pós Plano Real. Os motivos dessa radical abertura já foram expostos no capítulo anterior.

É neste sentido, também, que

“o aumento do coeficiente importado passa a estar mais proximamente associado ao volume de matérias-primas e insumos importados decorrentes do maior conteúdo importado da produção local. Assim, um aumento do nível doméstico de atividade, além de estimular as importações de bens de capital, decorrentes das decisões de investimento, e as importações de bens finais de consumo (duráveis e não-duráveis), decorrentes do aumento do poder aquisitivo e/ou da massa salarial, estimula também as importações de bens intermediários utilizados na produção doméstica” (IEDI, 2001:8).

Esta assertiva é coerente com os dados das importações por categoria de uso. Na década de 90 as importações de matérias-primas e produtos intermediários passaram de 33,3% em 1990, para 48,8% em 1999, no total das importações brasileiras (ver TABELA 17 adiante).

Em segundo lugar, a política econômica neoliberal tem sido bastante desfavorável aos produtores domésticos, pois, dentre outros fatores, as condições de financiamento interno eram (e continuam a ser) comparativamente aos produtores externos piores, por um lado, em função de prazos mais curtos para financiamentos e, por outro, devido às elevadíssimas taxas de juros internas. Além disso, é conveniente ressaltar que

“(...) o regime tributário que fazia incidir sobre a produção doméstica impostos cumulativos não incidentes sobre o produto importado, a frequência e a intensidade com que foram permitidas importações na forma de concorrência desleal ou predatória (o ‘importabando’)” (IEDI, 2001:8).

Finalmente, destacamos que havia clara e explícita intenção dos formuladores da política econômica à época de incrementar o componente importado na produção, de modo a elevar o padrão competitivo dos produtos nacionais e, também, como meio de controlar os preços internos.

Em terceiro lugar, mas não menos importante, ressaltaríamos que os déficits comerciais só não foram mais expressivos em virtude dos preços das importações brasileiras terem sido declinantes durante quase toda a década de 90, revertendo-se, em 1999, em função da maxidesvalorização (TABELA 16). É desnecessário lembrar que parte expressiva desse fenômeno também é reflexo da valorização cambial ocorrida na década de 90. Analisando a TABELA 16 podemos mensurar a magnitude da queda dos preços das importações brasileiras por categorias. Em todas as categorias há uma nítida tendência de queda de preços. De maneira simétrica, há uma tendência de aumento do quantum importado em todas as categorias, exceção para os combustíveis e lubrificantes. No cômputo geral os preços das importações recuaram aproximadamente 40% de 1990 a 1998, aumentando ligeiramente a partir de 1999. Por outro lado, o quantum importado aumenta em quase quatro vezes no mesmo período (1990-98), diminuindo no ano seguinte. Vale observar ainda que as importações dos bens de

consumo duráveis foram as que apresentaram maior aumento do quantum importado e, curiosamente, foi a categoria em que os preços menos recuaram ao longo dos anos 90. Na categoria de bens de capital observou-se a queda mais acentuada de preços. Os preços desta categoria recuaram aproximadamente 45% de 1990 a 1998, sendo que, em 1999, os preços retornaram aos patamares de 1994. Por sua vez, o quantum importado na categoria de bens de capital também aumentou bastante ao longo dos anos 90, recuando significativamente, em 1999, ano da maxidesvalorização.

TABELA 16. ÍNDICES DE PREÇO E QUANTUM DAS IMPORTAÇÕES POR CATEGORIA: 1990 / 1999 (BASE: 1996=100)

Ano	Bens de Capital		Intermediários		Bens de C. Duráveis.		Bens de C. Não Duráveis.		Combustíveis		Total Geral	
	Preço	Quantum	Preço	Quantum	Preço	Quantum	Preço	Quantum	Preço	Quantum	Preço	Quantum
1990	145,1	19,9	137,4	28,6	131,1	6,8	127,5	22,5	88,5	88,4	139,0	27,9
1991	134,0	23,6	130,8	31,1	96,3	13,3	121,8	26,6	108,5	62,9	128,9	30,6
1992	129,5	25,4	126,5	32,2	100,6	17,6	119,0	17,9	95,4	68,6	122,2	31,6
1993	120,3	31,7	117,3	43,4	97,3	39,3	115,9	24,6	83,0	85,1	111,7	42,4
1994	111,4	47,6	114,4	57,6	94,7	81,3	113,2	42,6	82,1	84,5	108,2	57,4
1995	101,4	86,1	119,9	77,8	95,1	111,6	111,6	84,8	93,4	87,3	110,7	84,7
1996	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1997	99,5	125,1	100,6	104,2	100,3	115,7	115,7	92,6	114,2	84,5	106,5	105,5
1998	99,8	121,5	101,4	109,4	103,4	118,5	118,5	93,0	77,7	86,4	100,9	107,4
1999	111,9	87,8	105,6	95,1	104,3	119,9	119,9	68,1	94,9	79,5	107,1	86,0

FONTE: FUNCEX *apud* IEDI, 2000b. p. 11

Do exposto até o presente momento, podemos deduzir que as mudanças no regime comercial brasileiro implicaram em profundas alterações na estrutura das importações brasileiras (ANEXO 8). Se tomarmos, como exemplo, as importações por fator agregado há uma nítida redução das importações de produtos básicos e, em menor medida, de produtos semimanufaturados, enquanto as de produtos manufaturados aumentam. Em 1991, os produtos básicos respondiam por 31,5% do total, a partir daí essa participação se reduz ininterruptamente (a exceção de 1996), até chegar a 12,3% em 1999. Os semimanufaturados têm comportamento bastante similar: em 1991, perfaziam

4,7% do total, já em 1998 chegaram a 3%, aumentando ligeiramente em 1999 (3,2%). De maneira contrária, aos dois grupos de produtos anteriores, as importações de manufaturados aumentaram sistematicamente durante os anos 90. As importações de manufaturados, que em 1990 representavam 63,7% das importações brasileiras, passaram para 84,4% em 1999.

É importante ressaltar que a queda nas importações de produtos básicos está fortemente associada ao recuo das importações de petróleo em bruto e, em menor medida, às de consumo não duráveis. (TABELA 17). Em 1990, combustíveis e lubrificantes representavam 27% do valor das importações brasileiras, enquanto que, em 1999, recuaram para 8,6%, sendo que, o *quantum* importado havia recuado proporcionalmente muito menos. Esta queda se deve, em grande medida, ao recuo do preço do barril de petróleo no mercado mundial. No caso dos bens de consumo não duráveis a queda foi bem menor. Em 1990, estas importações perfaziam 12,9% do total, enquanto que, em 1999, haviam recuado para 8,5%. Parte dessa queda é função, em grande medida, do recuo das cotações internacionais dos preços desses produtos.

TABELA 17. BRASIL: IMPORTAÇÕES POR CATEGORIAS DE USO: 1990 / 1999 (US\$- FOB - Milhões)

Ano	MP e PI		Combustíveis e Lubrificantes		Bens de Capital		Bens de Consumo						Total	
							Não-Duráveis			Duráveis				
										Auto		Outros		
Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	
1990	6.883	33,30	5.569	26,95	5.550	26,85	2.665	12,89	422	2,04	-	-	20.667	100
1991	7.774	36,95	5.074	24,11	5.562	26,43	2.632	12,51	534	2,54	-	-	21.042	100
1992	7.299	35,70	4.970	24,31	5.991	29,31	2.183	10,68	876	4,29	-	-	20.443	100
1993	12.862	50,93	4.092	16,20	5.262	20,83	1.449	5,74	676	2,68	914	3,62	25.256	100
1994	15.341	46,84	4.352	13,29	7.576	23,13	2.386	7,29	1.434	4,38	1.660	5,07	32.749	100
1995	22.395	44,92	5.218	10,47	11.330	22,72	4.828	9,68	3.039	6,10	3.049	6,12	49.859	100
1996	24.638	46,24	6.226	11,68	12.703	23,84	5.150	9,66	1.562	2,93	3.007	5,64	53.286	100
1997	28.006	44,85	6.316	10,11	16.819	26,93	5.577	8,93	2.466	3,95	3.256	5,21	62.443	100
1998	26.813	46,45	4.107	7,11	16.098	27,88	5.470	9,48	2.677	4,64	2.565	4,44	57.730	100
1999	24.042	48,86	4.257	8,65	13.555	27,55	4.174	8,48	1.214	2,47	1.968	4,00	49.210	100

FONTE: Cepal

Vista em perspectiva, a maxidesvalorização em 1999 expressa claramente uma descontinuidade em relação ao padrão anterior, pois as importações tornaram-se mais custosas, implicando assim num recuo das compras externas. O déficit comercial que em 1998 foi de US\$ 6,5 bilhões, em 1999 passou para US\$ 1,2 bilhões. Neste período (1998-99), as importações tiveram uma taxa média de crescimento negativo de 10,3%. É importante ressaltar novamente que esse decréscimo só não foi mais acentuado em função de uma nova rodada de redução das tarifas de importação promovidas no período imediatamente posterior à maxidesvalorização. O objetivo dessas reduções foi a reafirmação dos gestores da política econômica na manutenção da abertura e, também, uma forma de diluir os impactos da desvalorização nos preços internos, uma vez que após a abertura estes passaram a ser altamente sensíveis aos choques externos devido ao incremento do componente importado nas cadeias produtivas domésticas.

Até o presente momento procuramos estudar o comportamento das importações ao longo dos anos 90. Doravante, ocuparemos-nos do comportamento das exportações ao longo do período ora em análise.

O crescimento das exportações no período (1990-99) foi em média de 5,4% a.a., enquanto que, o incremento médio anual das importações foi de 11,9%. Todavia, o que mais nos interessa é qualificar e identificar as principais mudanças na pauta exportadora ao longo dos anos 90 e os impactos da maxidesvalorização sobre as exportações brasileiras.

Primeiramente, destacaríamos a estrutura das exportações brasileiras (TABELA 18). De maneira geral, podemos afirmar que ao longo dos anos 90 houve ligeiro e tênue recuo na participação das exportações de produtos básicos.

Na primeira metade da década de 90 (1990-94), as exportações desse grupo foram em média de 26% do total das exportações, enquanto que, na segunda metade da década (1995-99), caiu para 25,2%. Os produtos manufaturados, por sua vez, reduziram sua participação relativa. No período de 1990-94, os produtos manufaturados corresponderam, em média, a 57,3% das exportações totais, entretanto, no período subsequente (1995-99), este percentual havia recuado para 56%. É importante ressaltar que os resultados desse grupo só não foram piores em função das exportações de materiais de transporte e seus componentes. Para se ter uma idéia, em 1990, 9,7% do total das exportações brasileiras correspondiam ao grupo de materiais de transportes e seus componentes; já em 1998 e 1999, este valor foi de 15,9% e 14,8%, respectivamente. Desnecessário dizer que este setor obteve bom desempenho em função do acordo automotivo e das exportações de aviões, cujo valor agregado é altíssimo quando comparado com as demais exportações. Por fim, houve um pequeno aumento na participação das exportações de semimanufaturados: entre 1990 e 1994, elas representavam em média 15,4% do total exportado, no período seguinte (1994-95) perfaziam 17,2%.

TABELA 18. EXPORTAÇÃO POR FATOR AGREGADO: 1990 / 1999 (US\$ MILHÕES - FOB)

Ano	Básicos		Semi-Manufaturados		Manufaturados		Operações Especiais		Total	(%)
	Exp/	(%)	Exp/	(%)	Exp/	(%)	Exp/	(%)		
1990	8.746	27,84	5.107	16,26	17.011	54,15	549	1,75	31.414	100,00
1991	8.737	27,63	4.691	14,84	17.757	56,16	435	1,38	31.620	100,00
1992	8.830	24,67	5.750	16,06	20.754	57,98	459	1,28	35.793	100,00
1993	9.366	24,29	5.445	14,12	23.437	60,79	307	0,80	38.555	100,00
1994	11.058	25,39	6.893	15,83	24.959	57,32	635	1,46	43.545	100,00
1995	10.969	23,59	9.146	19,67	25.567	54,98	824	1,77	46.506	100,00
1996	11.900	24,92	8.613	18,04	26.413	55,32	821	1,72	47.747	100,00
1997	14.474	27,31	8.478	16,00	29.194	55,09	848	1,60	52.994	100,00
1998	12.977	25,38	8.120	15,88	29.387	57,46	656	1,28	51.140	100,00
1999	11.828	24,64	7.982	16,63	27.329	56,92	872	1,82	48.011	100,00

FONTE: SECEX / DECEX

Embora a participação relativa das exportações de produtos básicos em relação ao total tenha declinado ligeiramente ao longo da década de 90, o quantum aumentou bastante e os preços dessas exportações oscilaram muito (TABELA 19). Ao longo do período analisado, o quantum exportado aumentou aproximadamente 40%, enquanto que em 1994-97 houve pequeno aumento nos preços desses produtos. Por outro lado, no período 1998-99 houve recuo bastante expressivo. Em 1999, os preços dos produtos básicos estavam aproximadamente 30% menores do que em 1996. No caso dos manufaturados, o quantum exportado aumentou quase 50% de 1990-99, enquanto que os preços mantiveram uma tendência de queda, recuperando-se pontualmente em alguns anos. Em 1999, os preços das exportações de produtos manufaturados eram 14% inferior do que o verificado em 1996.

TABELA 19. ÍNDICES DE PREÇO E QUANTUM DAS EXPORTAÇÕES POR FATOR AGREGADO: 1990 / 1999 (BASE: 1996=100)

Ano	Básicos		Semimanufaturados		Manufaturados		Total Geral	
	Preço	Quantum	Preço	Quantum	Preço	Quantum	Preço	Quantum
1990	81,7	87,9	97,3	62,9	92,6	69,6	90,6	72,7
1991	83,0	86,4	88,7	63,3	90,9	74,0	88,9	74,5
1992	78,9	91,9	85,4	80,6	88,9	88,4	86,0	87,2
1993	76,8	100,1	80,9	80,5	80,2	110,7	79,5	101,6
1994	88,3	102,8	92,8	88,9	86,3	109,6	88,0	103,7
1995	92,3	97,6	114,9	95,3	99,4	97,4	100,0	97,4
1996	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1997	108,0	112,6	98,5	99,9	98,1	112,6	100,7	110,2
1998	90,7	120,2	91,0	103,5	96,8	115,0	93,9	114,0
1999	77,0	130,3	77,1	120,0	88,1	117,2	83,2	121,4

FONTE: FUNCEX *apud* IEDI, 2000b. p. 11

Os semimanufaturados também aumentaram o quantum exportado, e os preços, para não fugirem à regra, mantiveram a tendência de queda. É possível observar que os produtos semimanufaturados tiveram um expressivo aumento do quantum exportado ao longo da década. Entre 1990 e 1996, o quantum exportado aumentou quase 40% e, entre 1996 e 1999, o aumento foi de aproximadamente 20%, sendo que o maior incremento se deu após 1999, o que, reflete, em certa medida, os efeitos positivos da desvalorização do Real naquele ano. Os preços, por sua vez, mantiveram tendência de queda ao longo da década, à exceção dos anos de 1994 e especialmente 1995, em que houve significativo aumento dos preços dos produtos semimanufaturados exportados pelo Brasil, particularmente celulose (81,3%), alumínio (36,3%), semimanufaturados de ferro e aço (19,1%), ferro gusa (16,3%), ferro ligas (33,7%); catodos de cobre (33,2%), borracha sintética (48,9%) e cera de carnaúba (114,6%) (SECEX, 1995). A partir de 1996, entretanto, já se verifica uma tendência de queda nos preços dos semimanufaturados, sendo que, em 1999, essa queda se acentua.

Podemos afirmar, então, que as exportações brasileiras tenderam a preços declinantes ao longo dos anos 90 e, por outro lado, o quantum exportado aumentou bastante. Sendo assim, os dados expostos mostraram que as exportações brasileiras, durante os anos 90, estiveram, em grande medida, ancoradas em produtos com tendência a preços declinantes no mercado mundial.

Outro importante aspecto que deve ser salientado é a participação das exportações de manufaturados e produtos agrícolas nas exportações mundiais (TABELA 20). Curiosamente, o maior dinamismo das exportações de manufaturados ocorreu no período anterior ao Plano Real, o que pode ser um indicativo que a aceleração da abertura pós-94 não necessariamente implicou num aumento da competitividade desses produtos, ao contrário, há perda de participação relativa dos manufaturados brasileiros vis-à-vis às exportações de manufaturados mundiais. Em 1990, a participação brasileira nas exportações mundiais de manufaturados era 0,68%, sendo que, em 1993 e 1994, este percentual chegou a 0,85% e 0,78%, respectivamente. No período subsequente há uma tendência de queda. Em 1996, este percentual recuou para 0,66%, aumentando muito ligeiramente nos dois anos seguintes. No caso de produtos agrícolas, a participação relativa do Brasil no mercado mundial tende a aumentar no período pós Plano Real, notadamente no biênio 1997-98. Neste período, a participação dos produtos agrícolas brasileiros no mercado mundial foi de 3,14% e 3,09%, respectivamente. Parece-nos, portanto, que estas análises indicam uma tendência à re-especialização regressiva nas exportações brasileiras, particularmente, em produtos intensivos em recursos naturais, onde o país tem nítida vantagem comparativa dado as suas riquezas naturais. Finalmente, seria desnecessário ressaltar que este tipo de produto tende a preços declinantes no mercado mundial, o que corrobora mais uma vez a nossa hipótese de que as exportações brasileiras estão reafirmando um padrão de inserção no mercado

mundial bastante vulnerável e com baixíssimo dinamismo. Por fim, o grupo de “outros produtos” que inclui minérios, minerais não metálicos, petróleo, ouro, armas e munições também registraram perda de competitividade. Entre 1990 e 1994, o grupo de “outros produtos” respondeu, em média, por 0,83% das exportações mundiais, enquanto que, no período subsequente (1995-98), este percentual recuou para 0,72%.

“Esse grupo também experimentou uma redução na sua participação na receita total de exportações do Brasil, de 15,1% em 1990-94 para 13,1% em 1995-98. Assim, o ganho relativo dos produtos agrícolas deveu-se também à perda de participação da mineração e de outros produtos exportados pelo país” (GONÇALVES, 2000:93).

Adiante, demonstraremos que esta afirmação se faz totalmente pertinente.

TABELA 20. PARTICIPAÇÃO DO BRASIL NAS EXPORTAÇÕES MUNDIAIS DE MANUFATURADOS, PRODUTOS AGRÍCOLAS E OUTROS PRODUTOS: 1990-98 (US\$ MILHÕES E COEFICIENTES EM %)

Ano	Produtos Manufaturados			Produtos Agrícolas			Outros Produtos		
	Exportações Brasileiras (1)	Exportações Mundiais (2)	Participação Brasileira (3)=(1)/(2)	Exportações Brasileiras (4)	Exportações Mundiais (5)	Participação Brasileira (6)=(4)/(5)	Exportações Brasileiras (7)	Exportações Mundiais (8)	Participação Brasileira (9)=(7)/(8)
1990	16.140	2.389.900	0,68	9.779	414.140	2,36	5.485	634.960	0,86
1991	17.210	2.470.000	0,70	8.949	429.000	2,09	5.461	607.000	0,90
1992	20.260	2.670.000	0,76	10.322	447.700	2,31	5.211	637.300	0,82
1993	22.640	2.655.000	0,85	10.963	429.600	2,55	4.994	657.400	0,76
1994	23.740	3.050.000	0,78	14.083	493.300	2,85	5.735	697.700	0,82
1995	24.580	3.643.700	0,67	15.673	576.340	2,72	6.253	852.960	0,73
1996	25.190	3.791.000	0,66	16.050	592.820	2,71	6.507	960.480	0,68
1997	27.970	3.986.700	0,70	18.304	582.430	3,14	6.716	959.870	0,70
1998	27.510	4.010.300	0,69	17.065	552.710	3,09	6.545	858.990	0,76

FONTE: GONÇALVES, 2000. p. 94

Há que considerar ainda que durante a década de 90 houve significativa mudança nos mercados de destinos das exportações brasileiras (ANEXO 9). De maneira geral, houve um incremento das exportações brasileiras para a América Latina, especialmente em função do MERCOSUL. Por outro lado, as exportações

para a União Européia, Estados Unidos e Ásia recuaram ao longo dos anos 90. A perda mais expressiva foi para os países asiáticos, a qual está associada, em grande medida, à crise desencadeada a partir de 1997 nos países conhecidos como “Tigres Asiáticos”. Após este período aqueles países reduziram drasticamente suas importações, afetando assim as exportações brasileiras.

Entendemos que a queda das exportações brasileiras para as áreas mais desenvolvidas (Estados Unidos e União Européia) está associada à perda de competitividade das exportações brasileiras a partir do Plano Real. Os itens mais elaborados da pauta (bens de capital e insumos elaborados) foram os que perderam mais mercado nos países desenvolvidos (CARNEIRO, 2000). Não coincidentemente, estes itens foram os que mais cresceram na pauta de importação brasileira.

Ao contrário dos Estados Unidos e da União Européia, as exportações brasileiras para a América Latina cresceram expressivamente. Na verdade, este ganho está mais associado ao MERCOSUL do que aos demais países latinos americanos. Em 1990, 10,1% das exportações brasileiras foram destinadas aos países latinos americanos, sendo que aproximadamente 40% deste percentual equivalia ao MERCOSUL. Em 1998, a América Latina representava 26,1% das exportações brasileiras; deste percentual, aproximadamente 67% destinavam-se ao MERCOSUL. Vale destacar ainda que parte expressiva das exportações brasileiras destinadas ao MERCOSUL são, dentro deste, direcionadas para a Argentina. Para se ter uma idéia, entre 1990-94, aproximadamente 65% das exportações brasileiras direcionadas para o MERCOSUL foram exclusivamente para a Argentina. No período subsequente (1995-99), este percentual cresce ainda mais passando para 73%, sendo de 79% em 1999. Estes dados ilustram o

fato de que as transações comerciais do Brasil com o MERCOSUL resumem-se em sua maior parte com a Argentina.

Finalmente, pode-se constatar que as exportações do Brasil estão bastante concentradas: Estados Unidos, França, Itália, Alemanha, Japão, Bélgica, Reino Unido, Espanha, Países Baixos e Argentina representaram ao longo da década, mais de 60% do total (TABELA 21). Parece-nos que este fato pode estar associado a uma certa incapacidade de diversificação do destino exportador. Verifica-se, portanto, que a despeito da abertura comercial na década de 90, ainda assim o Brasil foi incapaz de ampliar seus mercados exportadores. Diante de tal constatação, concluímos que a abertura comercial empreendida ao longo daquele período se deu muito mais pelo lado das importações do que pelas exportações.

TABELA 21. EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS POR PAÍSES (1990-99)-(%)

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Estados Unidos	24,17	19,81	19,26	20,34	20,25	18,67	19,23	17,51	19,05	22,23
Argentina	2,05	4,67	8,45	9,49	9,50	8,69	10,83	12,77	13,20	11,17
Japão	7,48	8,09	6,44	6,00	5,91	6,67	6,38	5,79	4,31	4,57
Países Baixos	7,94	6,79	6,50	6,45	7,07	6,27	7,43	7,55	5,37	5,40
Alemanha	5,69	6,65	5,74	4,69	4,71	4,64	4,36	4,92	5,88	5,30
Itália	5,14	4,28	4,43	3,38	3,78	3,68	3,21	3,23	3,78	3,84
Bélgica	3,12	3,43	3,26	2,91	2,98	3,39	2,93	2,76	4,14	3,55
Reino Unido	3,01	3,34	3,57	2,96	2,82	2,85	2,77	2,38	2,62	2,99
França	2,87	2,73	2,35	2,02	2,07	2,23	1,91	2,10	2,40	2,50
Espanha	2,24	2,24	2,06	1,74	1,63	1,89	1,96	1,99	2,06	2,43
Total	63,72	62,02	62,07	59,98	60,70	58,98	61,01	60,99	62,81	63,99

FONTE: NEIT / IE / UNICAMP, elaboração própria.

Dentro desta perspectiva a abertura comercial, tal como foi realizada, foi um ato insano e irresponsável por parte do Governo, pois, perdeu-se a oportunidade de abrir novos mercados para as exportações brasileiras, uma vez que não exigiu-se que a abertura do nosso mercado tivesse como contrapartida a abertura de

novos mercados externos, ou ainda, a ampliação dos já existentes. É, neste sentido, que podemos afirmar categoricamente que

“(...) a abertura comercial não foi utilizada como instrumento de negociação bilateral e nos fóruns e acordos internacionais para aumentar o acesso das exportações brasileiras a terceiros mercados. A generosidade brasileira na abertura de seu mercado não evitou duros reveses, como o que sofreu recentemente na OMC e em disputas comerciais com outros países, não neutralizou a ocorrência de inúmeros e graves casos de barreiras contra as exportações brasileiras de manufaturados e muito menos serviu para abrir mercados de exportação para produtos nos quais o Brasil dispõe de grande vantagem comparativa, como os mercados agrícolas que são fortemente protegidos e subsidiados pelos países desenvolvidos” (IEDI, 2001:3). (grifo nosso).

Tendo em vista a perspectiva acima exposta é inegável que a política comercial externa esteve (e ainda está) muito mais comprometida em liberalizar as importações do que em promover as exportações, até porque a liberalização das importações tem sido um poderoso instrumento da política de estabilização.

A suposição de que a ampliação das importações promoveria as exportações via modernização e ganhos de produtividade não tem validade empírica após dez anos de abertura. Na verdade, o que se viu nesta década foi um acelerado movimento de “substituição de exportações”. Com isto, não estamos negando que as importações não tenham trazido ganhos para a economia brasileira, mas apenas ressaltando o fato de que a ampliação delas não implicou em aumento das exportações. Adiante, retornaremos a esse ponto.

Podemos afirmar que a abertura em si foi um brutal desincentivo às exportações, seja em função da política macroeconômica (câmbio valorizado e juros elevados), seja na ausência de políticas comerciais para a promoção das exportações. Mais do que isso, pois, o ambiente macroeconômico após o Plano Real foi um empecilho para a competitividade das empresas nacionais, diferentemente, favoreceu as empresas estrangeiras.

Tanto é assim que a participação das empresas nacionais no total das exportações brasileiras tem sido reduzida sistematicamente ao longo da década de 90, em favorecimento às empresas estrangeiras (TABELA 22). Em 1991, das 500 maiores empresas exportadoras, 64% eram empresas nacionais, e, apenas 34,2% eram estrangeiras. Após este ano, as nacionais perdem espaço para as estrangeiras. Em 1997, já no período do Real, a participação das nacionais, já havia recuado para 54,2%, enquanto as estrangeiras aumentaram para 45,8%. Na verdade, a política econômica vigente tem deliberadamente assumido uma explícita intenção de que as empresas estrangeiras exportassem mais que as nacionais, pois acreditava-se que aquelas tivessem maior propensão a exportar, o que pode ser questionável, uma vez que estes resultados dependem da metodologia que se utiliza e dos setores que são analisados. De qualquer forma, entre 1995 e 1998, as exportações das empresas transnacionais subiram de US\$ 9,7 bilhões para US\$ 13,9 bilhões. Em termos percentuais equivale dizer que as exportações das empresas transnacionais, em 1995, eram de 21% do total exportado pela economia brasileira subindo para aproximadamente 27%, em 1998.

**TABELA 22. NÚMERO DE EMPRESAS (ESTRANGEIRAS E NACIONAIS)
ENTRE AS 500 MAIORES EXPORTADORAS: 1990 a 1997.**

Ano	Nacionais	%	Estrangeiras	%	N. Classif.	%	Total (%)
1990	300	60,0	163	32,6	37	7,4	100
1991	320	64,0	171	34,2	9	1,8	100
1992	315	63,0	184	36,8	1	0,2	100
1993	311	62,2	188	37,6	1	0,2	100
1994	306	61,2	194	38,8	-	-	100
1995	289	57,8	209	41,8	2	0,4	100
1996	278	55,6	220	44,0	2	0,4	100
1997	271	54,2	229	45,8	-	-	100

Fonte: FUNCEX *apud* Miranda, 2000. p. 55

É fato que as exportações das estrangeiras tenham crescido ao longo da década. Mas, a contrapartida desse incremento foi o aumento mais que proporcional das importações por parte dessas empresas. Se tomarmos, como exemplo, o coeficiente² de exportação e importação das 500 maiores empresas privadas nos anos de 1989 e 1997, teremos o seguinte resultado: a propensão a importar das empresas estrangeiras aumentou (1989=3,9% e 1997=9%), enquanto que, a propensão a exportar aumentou muito menos (1989=8,8% e 1997=9,2%) (LAPLANE, et al. 2000). Conclusão óbvia: após a abertura, particularmente pós-1994, a propensão a importar das empresas estrangeiras foi bastante superior à propensão a exportar. Mantida essa trajetória, portanto, é incontestável que as empresas estrangeiras estarão contribuindo mais para exacerbar a vulnerabilidade externa do que para atenuá-la, especialmente numa conjuntura em que as empresas estrangeiras passam a dominar o comércio exterior brasileiro.

Em estudo recente LAPLANE et al. (2001:26/63) reafirmam a veracidade dessa assertiva. De acordo com os autores,

“a participação das ET [Empresas Transnacionais] presentes entre as 500 maiores empresas no comércio exterior brasileiro sofre grande aumento no período 1989-97: no caso das exportações, passa de 17% para 26% e no caso das importações de 15% para 22% dos totais transacionados pelo Brasil. Se o universo for as 500 Maiores Empresas, a participação das ET cresce, no caso das exportações, de 48,3% para 53,2% e, no caso das importações, variou de 53% para 63%. Superávits comerciais são obtidos nos dois anos extremos, mas de forma decrescente, isto é, o saldo que era US\$ 3.267 milhões em 1989, passou para apenas US\$ 177 milhões em 1997. Entretanto, se forem compatibilizados os dados de comércio das 500 maiores empresas por setor, verificar-se-á que as ET que haviam proporcionado um saldo positivo de US\$ 3.245 milhões na indústria de transformação em 1989, contribuem neste conjunto de setores com um déficit de US\$ 1.036 milhões em 1997”.

A conclusão dos autores é taxativa:

² Os coeficientes expressam o valor das exportações e importações como percentual do valor das vendas anuais das empresas.

“Depois da abertura, a propensão das filiais a importar aumentou mais do que sua propensão a exportar, invertendo o sinal do seu saldo comercial. A abertura da economia foi efetivamente acompanhada de uma maior integração das filiais brasileiras na rede corporativa das respectivas matrizes. No entanto, diferentemente do que alguns analistas esperavam, o resultado foi fortemente assimétrico, em favor de uma maior propensão a importar do que a exportar”.

Há que considerar, ainda, que parte expressiva das empresas estrangeiras superavitárias, ao longo da década de 90, no comércio exterior brasileiro, ou ainda, as que têm maior propensão a exportar, atuam nos ramos de atividades nos quais o Brasil tem nítida vantagem comparativa, sejam eles derivados das disponibilidades de recursos naturais, sejam em função dos reduzidos custos da mão-de-obra ou ainda de outros custos operacionais. Estes setores são também chamados de *Resource Seeking*. As empresas desses setores atuam prioritariamente na extração/exploração de recursos naturais (por exemplo, indústria agroalimentar e extração mineral) e/ou em setores intensivos em mão-de-obra (indústria têxtil, por exemplo), normalmente estes setores operam com alta economia de escala. Tanto é assim que,

“no conjunto os setores do tipo Resource Seeking representaram [em 1997] apenas 1,6% das vendas das 500 maiores, mas foram responsáveis por 8,5% das exportações totais e apenas 0,84% das importações”. Ainda segundo os autores, *“outra característica importante desse grupo é a pequena importância relativa do MERCOSUL nos fluxos de comércio. A participação das exportações [em 1997] para o MERCOSUL no total de exportações do conjunto é de apenas 7,6%, sendo ainda menor a participação das importações do MERCOSUL (1,2%). Esses dados indicam que existe um baixo grau de integração e complementação produtiva interfiliais dentro da região. Basicamente as filiais classificadas como Resource Seeking operam integradas comercialmente através das exportações de commodities, fato que se explica por envolver setores produtores de bens intermediários e cujo processo produtivo apresenta pouca descontinuidade”* (LAPLANE et al, 2001:43).

Numa análise bastante semelhante àquela feita por Laplane, MIRANDA (2000:48)³ chega a conclusões praticamente idênticas ao estudo anterior. O autor faz as seguintes ponderações:

“A respeito do desempenho dos grandes grupos no comércio internacional, é importante sublinhar que, dentro os 500 maiores exportadores [entre 1990-97], 26 empresas têm propensão a exportar [participação da receita de exportação na receita operacional líquida] maior do que 60% e outras 44 entre 25% e 60%. Dentre as empresas do primeiro grupo, 23 são nitidamente resource seeking, operando em celulose (Amapá Florestal, Aracruz, Bahia Sul, Cenibra e Jari Celulose); mineração (Billiton Metais, Cia. Brasileira de Mineração, CVRD, Ferteco, Itabasco e MBR); agroindústria (Bianchini, Coimbra-Frutesp, Cacique, Ceval Centro Oeste, Overtril e Souza Cruz); Têxtil (Bratac); siderurgia e metalurgia (Liasa, Açominas, Albrás e CST). Somente três são efficiency seeking: Embraco (motores), Bosch (autopeças) e Embraer (material de transporte). O Grupo de empresas que obtêm 25% a 60% de suas receitas operacionais no comércio exterior não está tão concentrado em indústrias resource seeking”.

Quanto às empresas caracterizadas como *efficiency seeking* e as do segundo grupo, é importante que se diga que a despeito de terem propensão a exportar relativamente elevada, o componente importado em grande parte dessas indústrias, assim como em vários outros setores, cresceu exponencialmente na década de 90⁴. É o caso, por exemplo, do setor de motores e peças para veículos. Entre 1990 e 1998, o coeficiente de penetração (Importação / Produção) cresceu mais de quatro vezes (1990=8% e 1998=34,7%), por seu turno, o coeficiente de exportação (Exportação / Produção) do setor apenas dobrou (1990=18,7% e 1998=34,7%) no mesmo período. Comportamento semelhante verifica-se no setor de “fabricação de outros veículos” que expressa, em grande medida, a fabricação de aviões brasileiros. Nesta indústria o coeficiente de exportação cresce a passos largos, especialmente depois de 1996, mas, as importações do setor crescem na mesma magnitude das exportações. Vejamos os números. Em 1990, o coeficiente

³ É importante destacar que o autor não restringe sua análise somente às empresas estrangeiras, inclui também as empresas nacionais.

⁴ A respeito dos dados dos coeficientes de penetração (Importação / Produção) e coeficientes de exportação (Exportação / Produção), ver MOREIRA (1999).

de exportação do setor foi de 24,7%, sendo que, em 1998, era de 71,5%. Mas, conforme ressaltamos antes, o coeficiente de penetração, em 1990 foi de 22,6%, e em 1998 este percentual chegou a 69,1%. É nítido que o saldo líquido do setor é inexpressivo, não obstante, o excelente desempenho exportador.

As análises acima são um bom indicativo de que não basta haver políticas de exportações, pois em vários ramos da indústria brasileira o componente importado cresce na mesma proporção e, por vezes, em ritmo mais acelerado que as exportações. É necessário e urgente, portanto, que se faça também uma política de contenção de importações, seja de bens finais e intermediários destinadas, especialmente, ao consumo das classes abastadas, seja através de programas que visem a substituição de fornecedores externos por fornecedores locais, deflagrando assim, um arrojado programa de “substituição de importações”.

Da mesma forma, é importante que se registre também, que mesmo em alguns setores caracterizados como *resource seeking* e normalmente com elevada propensão a exportar, é possível verificar um incremento nos coeficientes de penetração, ainda que de maneira mais tênue. Vejamos alguns dos exemplos mais notórios para os setores intensivos em recursos naturais: moagem de trigo (1990=21,7% e 1998=52,4%), celulose e pasta mecânica (1990=5,3% e 1998=11%), outras indústrias alimentares (1990=4% e 1998=7,8%), indústria da madeira (1990=2,3% e 1998=6,9%), metalurgia dos não-ferrosos (1990=7,5% e 1998=24,2%), indústria do fumo (1990=0,1% e 1998=2,2%) e outros produtos de minerais não-metálicos (1990=2,2% e 1998=5,6%). Os coeficientes de penetração nos setores intensivos em mão-de-obra são ainda mais alarmantes. Se tomarmos, por exemplo, a média de todas as indústrias do setor teremos o seguinte resultado: em 1990, o coeficiente de penetração das indústrias intensivas em mão-de-obra foi de 2%, enquanto que, em 1998, este percentual alcançou 11,7%,

sendo que os impactos mais fortes foram nos complexos de têxtil e vestuário. De maneira contrária, as exportações do setor cresceram num ritmo bem abaixo das importações. Em 1990, o coeficiente de exportação do setor foi de 6,4%, em 1998 de 13,3%.

Conforme já evidenciado, a propensão a exportar de parte substantiva desses setores é bastante elevada, mas, de qualquer maneira, vale registrar que mesmo nos setores em que o Brasil apresenta vantagens competitivas houve também um incremento do coeficiente de penetração, o que, demonstra, ainda que parcialmente, a magnitude da abertura comercial brasileira na década de 90, notadamente a partir da segunda metade daquela década.

Convém ainda retomarmos o argumento de que a ampliação das importações não favoreceu as exportações. Em um estudo recente o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI) fez a seguinte pergunta: A abertura de importações promove exportações? A resposta é inequívoca: “**A abertura de importações trouxe benefícios para a economia, mas não o de ampliar as exportações**” (IEDI, 2001:14) (grifo nosso). O estudo argumenta que os setores com mais altos coeficientes de importação em relação à produção aumentaram seu componente importado ainda mais após a abertura, visto que, estes setores incrementaram sua participação nas importações totais de 48%, em 1989, para 65% em 1999. Por outro lado, a participação desses setores nas exportações cresceu pouco: em 1989, representavam 32% das exportações totais, e em 1999 apenas 36%.

Vale observar que parte expressiva das importações desses setores estão concentradas em itens intensivos em capital e tecnologia, exigindo assim monumental esforço exportador para gerar as divisas necessárias ao pagamento

daquelas importações. De maneira contrária, as exportações daqueles setores são insuficientes para o pagamento de suas próprias importações.

O aspecto que torna essa situação mais grave é o fato de que parte significativa dos produtos da pauta exportadora do Brasil são intensivos em trabalho ou recursos naturais, ou ainda, *commodities* industrializadas (ANEXO 10), portanto, com reduzido valor agregado, e o que é mais grave, com tendência a preços declinantes nos mercados internacionais.

Cabe-nos, ainda, fazer algumas ressalvas sobre as exportações de produtos agrícolas, especialmente em função da sua importância na pauta exportadora. Durante a década de 90, elas contribuíram bastante para a geração de divisas para o Brasil. Parte expressiva dessas divisas tem sido gerada, em grande medida, em função do aumento da quantidade exportada, pois, de modo geral, pode-se constatar uma tendência de recuo dos preços agrícolas no mercado internacional, particularmente, após a segunda metade da década.

Mas, a despeito desse resultado, as exportações agrícolas podem sofrer sérios reveses nas décadas posteriores. Esta tendência foi indicada por (CARVALHO et al, 2000). Os autores argumentam que devido às mudanças nos hábitos alimentares, especialmente nos países mais desenvolvidos, tem havido um crescimento do consumo de alimentos mais saudáveis (legumes, verduras, frutas e carnes brancas) em detrimento do consumo de alimentos mais tradicionais (ovos, carnes vermelhas e gorduras saturadas). E é justamente o consumo daqueles alimentos que tem apresentado maior dinamismo no mercado mundial.

Tendo em vista esta perspectiva os autores selecionaram os 29 produtos mais importantes da pauta exportadora agrícola, o que equivale a

aproximadamente 94% do valor das exportações agrícolas, no período 1993-97, e confrontaram as exportações brasileiras com as importações mundiais. Para tanto, classificaram os 29 produtos em quatro grupos: 1) situação ótima: o produto aumenta sua participação nas importações mundiais, enquanto aumenta a participação do país no comércio; 2) situação de oportunidades perdidas: o produto aumenta sua participação nas importações mundiais, enquanto diminui a participação do país no seu comércio; 3) situação de vulnerabilidade: o produto diminui sua participação nas importações mundiais, enquanto aumenta a participação do país no seu comércio; 4) situação de retrocesso: o produto diminui sua participação nas importações mundiais, enquanto diminui a participação do país no seu comércio.

As conclusões que os autores apontam são preocupantes. Vejamos, então, o que eles dizem:

“Mais de 70% do valor das exportações agrícolas brasileiras referem-se a produtos em que a demanda mundial está em declínio e caracterizam as situações de vulnerabilidade e retrocesso. A situação de vulnerabilidade é mais grave e significa crescimento da participação brasileira quando as importações mundiais se encontram em queda. Enquadra-se nesta categoria soja em grão, açúcar cristal em bruto, fumo em folha e carne suína. Com exceção de carne suína, que tem importância mínima no comércio do país, os demais estão entre os 6 primeiros colocados, representando participação em torno de 24% do valor das exportações brasileiras” (CARVALHO et al, 2000:25).

Por sua vez, 47,6% das exportações agrícolas enquadram-se na situação de retrocesso, no período de 1993-97, são elas: torta de soja, café em grão, óleo de soja, açúcar refinado, estratos de café, manteiga de cacau, cacau, carne bovina em conserva, polpa de frutas para animais, torta de milho e pimenta. Os produtos em situação ótima são: suco de laranja, carne de frango, carne bovina desossada, castanha de caju, carne de peru, composto orgânico bruto, açúcar de confeitaria, cera vegetal, achocolatados, cerveja e frutas em conserva. Vale

ressaltar ainda que a despeito de vários produtos estarem em situação ótima, estes corresponderam a apenas 21,5% das exportações agrícolas brasileiras, em média, no período de 1993-97.

Finalmente, os autores ressaltam que 75% das exportações agrícolas provêm de apenas nove produtos e, o mais grave, é que apenas dois (suco de laranja e carne de frango) foram classificados na situação ótima, enquanto os demais se enquadram na situação de vulnerabilidade ou retrocesso. Diante de tal perspectiva torna-se urgente que as agências públicas voltem suas atenções para a necessidade de formular políticas públicas que permitam a ampliação da pauta exportadora agrícola, notadamente quando se leva em conta que aproximadamente 2/3 do comércio agrícola mundial diz respeito a produtos que o Brasil não exporta (CARVALHO et al, 2000). Além disso, poderia haver políticas públicas direcionadas à ampliação daqueles produtos em situação ótima na pauta exportadora brasileira e que, conseqüentemente, têm apresentado bom desempenho no comércio mundial.

Retomamos doravante os comentários sobre os principais grupos de produtos da pauta de exportação brasileira. As exportações brasileiras intensivas em tecnologia e capital, ao longo da década de 90, situou-se num patamar médio de 44,6% das exportações totais (ANEXO 10). Após a abertura estes grupos de produtos perderam espaço na pauta de exportação brasileira. Nos anos de 1994, 1995 e 1996 a participação relativa nas exportações brasileiras foi de 44,6%, 42,9% e 42,7%, respectivamente. Nos dois anos seguintes houve um ligeiro incremento, 1997 (43,8%) e 1998 (45,8%). É bom que se diga que este incremento é determinado exclusivamente pelo aumento das exportações de material de transporte e seus componentes, mais especificamente pelas exportações de aviões e veículos. As exportações de materiais de transporte e

seus componentes, que em 1996 responderam por 7,5% das exportações brasileiras, aumentaram substantivamente nos dois anos seguintes: 1997 = 10,6% e 1998 = 12,6%. Adiante daremos um tratamento mais minucioso sobre essas exportações.

Convém fazer ainda uma ressalva importantíssima acerca dos setores intensivos em capital e tecnologia, qual seja: parte expressiva do déficit da balança comercial situa-se nesses segmentos, pois, de um lado, o componente importado contido nas cadeias produtivas desses setores é muito alto, por outro, as exportações desses setores são insuficientes para cobrir suas próprias importações. A título de ilustração, em 1990, 9,8% em média da produção do setor de tecnologia era importada, em 1995 este percentual chegou a 24,4% para, finalmente, em 1998, alcançar 44,1%. De maneira contrária o coeficiente de exportação (Exportação / Produção) desse setor foi de: 1990 = 10%, 1995 = 14,3% e 1998 = 23,2%. O caso do setor intensivo em capital é semelhante, embora o impacto da abertura comercial tenha sido menor do que no segmento de tecnologia. O coeficiente de penetração (Importação / Produção) no setor intensivo em capital foi de 9,9% na média em 1990, 13,5% em 1994, e 24,2% em 1998. Por seu turno, os coeficientes de exportação foram de: 1990 = 7,9%, 1994 = 9,6% e 1998 = 11,4%. É visível, portanto, que os segmentos intensivos em tecnologia e capital têm contribuído fortemente para a deterioração dos saldos comerciais brasileiros. Além do mais, é importante lembrar que parte considerável das empresas nesses segmentos são estrangeiras ou possuem algum tipo de associação com grupos estrangeiros.

Diante de tal perspectiva, podemos argumentar novamente que não basta aumentar as exportações, pois as importações aumentam mais que proporcionalmente. Sendo assim, **o problema crucial da economia brasileira**

não é só o baixo nível das exportações, mas o elevado patamar das importações. Neste sentido, portanto, não é condição suficiente incrementar as exportações, é necessário ainda e, urgente, conter as importações, pois aí está o verdadeiro calcanhar de aquiles do setor comercial externo brasileiro.

Esta assertiva é confirmada pelos fatos, uma vez que, vários dos segmentos que obtiveram um bom desempenho exportador durante a década de 90 também incrementaram fortemente suas importações. Vejamos, então, alguns dos exemplos mais emblemáticos.

Tomemos, por exemplo, o caso do complexo automotivo⁵ (TABELA 23) que durante a década de 90 aumentou bastante suas exportações: em 1990, totalizaram US\$ 1,6 bilhão, respondendo assim, por 5,1% das exportações brasileiras. Já nos anos seguintes as receitas geradas por este complexo foram de US\$ 4,6 bilhões (1997) e US\$ 5 bilhões (1998), equivalendo assim, a 8,7% e 9,7%, respectivamente, das exportações brasileiras. É claro, portanto, que este segmento logrou aumentar não só as receitas geradas por suas vendas externas, assim como incrementou sua participação na pauta de exportação brasileira. Entretanto, as importações do mesmo complexo cresceram num patamar ainda mais elevado: em 1990, elas foram de apenas US\$ 422 milhões, representando pouco mais que 2% das importações brasileiras. Mas, já em 1994 e 1995, somaram US\$ 3,2 bilhões e US\$ 5,6 bilhões, respectivamente, perfazendo 9,5% (1994) e 11,2% (1995) das importações brasileiras. Em 1997 (US\$ 5,4 bilhões, 8,8%) e 1998 (US\$ 5,7 bilhões, 9,8%), também foram bastante elevadas, recuando apenas em 1999 (US\$ 3,4 bilhões, 7%), em virtude da desvalorização cambial. O resultado líquido do setor, na década de 90, foi praticamente irrelevante (US\$ 112 milhões), sendo que, o pior desempenho do segmento foi

⁵ Os dados do complexo automotivo apresentado neste trabalho referem-se ao capítulo 87 da NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul) que inclui os seguintes grupos de produtos: veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios.

justamente a partir da implementação do Plano Real, especialmente em 1994 e 1995. Nestes anos as exportações recuaram 6% (1994) e 16% (1995), enquanto que, as importações aumentaram 34%(1994) e 17%(1995), o que determinou um déficit de US\$ 138,3 milhões (1994) e US\$ 2,9 bilhões (1995). É possível verificar, ainda, na tabela 11, que o ritmo médio do crescimento das importações (21% a. a.) é bastante superior ao crescimento das exportações (7% a. a.) ao longo dos anos 90. Mais adiante trataremos com mais detalhe dos segmentos mais importantes dentro do complexo automotivo.

TABELA 23. BALANÇA COMERCIAL: COMPLEXO AUTOMOTIVO (1990-99) – US\$ e em (%) DAS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS TOTAIS.

Ano	Exportações		Importações		Saldo
	Valor	%	Valor	%	
90	1.611.492.986,00	5,13	421.932.279,00	2,04	1.189.560.707,00
91	1.622.818.190,00	5,13	633.769.041,00	2,23	989.049.149,00
92	2.833.338.094,00	7,83	885.788.673,00	4,31	1.947.549.421,00
93	2.847.091.964,00	7,38	1.800.311.640,80	7,13	1.046.780.323,20
94	3.027.205.582,00	6,95	3.165.546.864,00	9,57	(138.341.282,00)
95	2.707.467.873,00	5,82	5.576.321.316,00	11,19	(2.868.853.443,00)
96	3.059.467.587,00	6,41	3.966.949.334,00	7,50	(907.481.747,00)
97	4.619.111.396,00	8,72	5.413.436.184,00	8,80	(794.324.788,00)
98	4.975.549.144,00	9,73	5.665.349.682,00	9,82	(689.800.538,00)
99	3.553.335.349,00	7,40	3.439.603.494,00	6,99	113.731.855,00

FONTE: SECEX/DECEX, elaboração própria.

O caso da indústria aeronáutica é bastante semelhante ao do complexo automotivo, pois o sucesso das suas exportações é igualmente acompanhado pelo “sucesso” de suas importações. Tomemos o exemplo mais notório da indústria aeronáutica: a EMBRAER. Entre 1997-98, a EMBRAER exportou o equivalente a US\$ 3,5 bilhões, em contrapartida, no mesmo período, a empresa importou US\$ 2,5 bilhões. Numa análise anual percebe-se que as exportações cresceram *pari passu* com as importações.

Vale a pena lembrar ainda que nas importações realizadas pela EMBRAER não estão computadas as importações de seus inúmeros fornecedores. Se pudéssemos contabilizá-los a contribuição da EMBRAER para o superávit comercial brasileiro estaria ainda mais deprimida. CARNEIRO (2000:82) chega a indicar que: *“no caso dos aviões o elevadíssimo coeficiente importado sugere tratar-se de uma atividade de montagem”*. Finalmente, não poderíamos nos esquecer de ressaltar que as exportações dos aviões brasileiros têm sido altamente favorecidas pelos incentivos estatais, seja através da equalização das taxas de juros domésticas com as dos países desenvolvidos, seja através de financiamentos das importações da EMBRAER e também de seus fornecedores.

Há, ainda, casos mais graves em que o segmento não aumentou suas exportações em relação ao agregado total, mas suas importações cresceram num ritmo bastante acelerado. Talvez o caso com maior repercussão – negativa – sobre a balança comercial seja o segmento de materiais elétricos e eletrônicos⁶. As exportações desse segmento somaram US\$ 14,3 bilhões, entre 1990 e 1999, por seu turno, as importações somaram US\$ 47,9 bilhões no mesmo período, acarretando assim, um déficit de 33,6 bilhões, sendo que, US\$ 28,06 bilhões, no período de 1995 a 1999 (TABELA 24). O questionamento que levantamos não é em relação aos déficits gerados, mas à magnitude que estes passam a tomar, particularmente, depois de 1992.

⁶ Os produtos contidos neste segmento referem-se ao capítulo 85 da NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul), são eles: máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagens e de som em televisão, e suas partes e acessórios.

TABELA 24. BALANÇA COMERCIAL: MATERIAIS ELÉTRICOS E ELETRÔNICOS (1990-99) – US\$ e em (%) DAS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS TOTAIS.

Ano	Exportação		Importação		Saldo
	Valor	%	Valor	%	
1990	1.022.987.263,00	3,26	1.971.167.727,00	9,54	(948.180.464,00)
1991	1.014.718.246,00	3,21	1.473.938.218,00	5,19	(459.219.972,00)
1992	1.181.425.236,00	3,26	1.829.413.669,00	8,90	(647.988.433,00)
1993	1.314.787.715,00	3,41	2.525.768.902,27	10,00	(1.210.981.187,27)
1994	1.394.664.459,00	3,20	3.732.659.651,00	11,28	(2.337.995.192,00)
1995	1.502.632.745,00	3,23	5.896.757.304,00	11,83	(4.394.124.559,00)
1996	1.575.772.132,00	3,30	6.851.143.731,00	12,95	(5.275.371.599,00)
1997	1.783.080.953,00	3,36	8.511.222.141,00	13,83	(6.728.141.188,00)
1998	1.712.145.533,00	3,35	7.744.441.933,00	13,42	(6.032.296.400,00)
1999	1.812.722.158,00	3,78	7.443.282.751,00	15,13	(5.630.560.593,00)

FONTE: SECEX/DECEX, elaboração própria.

Em vista desta perspectiva, aproveitemos, então, para identificar os setores de atividades que mais têm contribuído para os resultados negativos da balança comercial ao longo dos anos 90 (1990-98) (ANEXO 11). No período de 1990-98, a balança comercial brasileira registrou um superávit global de US\$ 36,7 bilhões. No período de 1990-93, o superávit alcançou aproximadamente US\$ 50 bilhões, no período subsequente (1994-98) a balança comercial foi deficitária em US\$13,3 bilhões. Há, portanto, uma nítida assimetria entre os dois períodos, em função, obviamente, do rápido processo de abertura pós Plano Real, acompanhado, também, do processo de valorização cambial.

Ao longo do período (1990-98) os setores de atividades com maior superávit comercial foram: siderurgia (US\$ 30,3 bilhões), extrativa mineral (US\$ 23,3 bilhões), óleos vegetais (US\$ 22,1 bilhões), café (US\$ 18,6 bilhões), calçados (US\$ 15,7 bilhões), beneficiamento de produtos vegetais (US\$ 13,1 bilhões), açúcar (US\$ 10 bilhões), papel/celulose/gráfica (US\$ 9,8 bilhões), metalurgia de

não ferrosos (US\$ 9,5 bilhões), abate de animais (US\$ 8,7 bilhões), agropecuária (US\$ 7,0 bilhões), peças e outros veículos (US\$ 5,8 bilhões), madeira e imobiliário (US\$ 4,3 bilhões), têxtil (US\$ 1,5 bilhões), outros produtos metalúrgicos (US\$ 1,1 bilhões) e minerais não metálicos (US\$ 960 milhões). Mais uma vez pode-se constatar que parte expressiva desses setores são intensivos em recursos naturais ou trabalho.

Os setores de atividades deficitários no período foram: borracha (US\$ 162 milhões), outros produtos alimentícios (US\$ 1,2 bilhões), artigos de vestuário (US\$ 1,4 bilhões), laticínios (US\$ 2,3 bilhões), plástico (US\$ 2,5 bilhões), material elétrico (US\$ 2,9 bilhões), veículos automotores (US\$ 4,9 bilhões), indústrias diversas (US\$ 6,0 bilhões), farmacêutica e perfumaria (US\$ 7,5 bilhões), elementos químicos (US\$ 10 bilhões), químicos diversos (US\$ 11,1 bilhões), refino de petróleo (US\$ 13,8 bilhões), equipamentos eletrônicos (US\$ 22,4 bilhões), máquinas e tratores (US\$ 27 bilhões) e, por fim, petróleo e carvão (US\$ 31,7 bilhões). Conforme já destacamos, os setores mais intensivos em capital e tecnologia são os que mais contribuem para a deterioração dos saldos comerciais brasileiros.

Conforme podemos visualizar no ANEXO 11 vários setores tiveram seu desempenho brutalmente deprimido após 1993. É o caso, por exemplo, de veículos automotores que no período 1990-93, obteve superávit líquido de US\$ 3,6 bilhões e no período seguinte (1994-98) um déficit de US\$ 8,5 bilhões. Outros casos com reversões abruptas no seu saldo comercial foram: têxtil (1990-93 = US\$ 2,3 bilhões; 1994-98 = US\$ - 768,7 milhões), outros produtos metalúrgicos (1990-93 = US\$ 1,3 bilhões; 1994-98 = US\$ - 220,7 milhões) e material elétrico (1990-93 = US\$ 869,7 milhões, 1994-98 = US\$ - 3,8 bilhões). Os setores com saldos negativos no período 1990-93 continuaram a sê-lo no período posterior, no

entanto, em uma magnitude ainda maior. Os casos mais expressivos são: máquinas e tratores (1990-93 = US\$ - 4,5 bilhões; 1994-98 = US\$ - 22,7 bilhões), equipamentos eletrônicos (1990-93 = US\$ - 4,07 bilhões; 1994-98 = US\$ - 18,4 bilhões) e químicos diversos (1990-93 = US\$ - 1,9 bilhões; 1994-98 = US\$ - 9,2 bilhões).

Finalmente, pode-se constatar ainda que as especializações brasileiras no comércio exterior mantiveram-se praticamente inalteradas, a despeito da radical mudança no regime comercial brasileiro, o que comprova, mais uma vez, que essa mudança se deu mais efetivamente pelo lado das importações.

Percebe-se, utilizando um nível de desagregação maior⁷, que os produtos ou grupo de produtos mais importantes da pauta de exportação brasileira no início dos anos 90 continuam a sê-lo ao final da mesma década (ANEXO 12 e 12A), com algumas exceções (adiante trataremos destas exceções). De maneira geral, podemos afirmar que não houve nenhuma mudança significativa na pauta de exportação brasileira nos anos 90.

Sendo assim, destacamos os principais produtos dessa pauta, ao longo da década de 90: minério de ferro e seus concentrados, farelo de soja, café, calçados, suco de laranja, soja em grão, açúcar (basicamente açúcar de cana), produtos semimanufaturados de ferro ou aços (não ligados), alumínio em suas formas brutas (inclui alumínio não ligado e ligas de alumínio), ferro fundido (em bruto), partes e acessórios de veículos automotores, bombas e compressores, pneumáticos novos de borracha, celulose e papel, ferroligas, óleos de petróleo, fumo e cigarro, veículos de passageiros e mercadorias, carnes, outros veículos aéreos (basicamente aviões), motores para automóveis, produtos laminados

⁷ Neste estudo trabalhamos com um nível de desagregação máximo de 4 dígitos da NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul)

planos (ferro ou aço), óleos de soja, matérias têxteis e suas obras, couros e peles, metais e pedras preciosas de joalheria, aparelhos receptores, madeiras e manufaturas de madeiras. Estes grupos de produtos foram responsáveis por quase 70% das exportações brasileiras, ao longo da década de 90. Vale ressaltar, ainda, que dentre os produtos acima mencionados, alguns perderam participação relativa enquanto outros ampliaram suas participações na pauta de exportação brasileira. Vejamos, então, o comportamento de alguns desses produtos ao longo da década de 90.

3.2. BREVES NOTAS ACERCA DO COMPORTAMENTO DAS PRINCIPAIS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS NA DÉCADA DE 90⁸.

As exportações de minério de ferro e seus concentrados somaram ao longo da década de 90, receita de aproximadamente US\$ 26 bilhões, sendo assim o maior produto da pauta de exportação brasileira em termos de geração de divisas. Mas, há que registrar que ao longo deste período houve um recuo das exportações de minério de ferro vis-à-vis o total das exportações brasileiras. É importante que se diga que parte expressiva dessas reduções está fortemente associada ao recuo das cotações internacionais do produto⁹, o qual, tem sido determinado, entre outros fatores, pela diminuição da produção siderúrgica mundial e o excesso de oferta no mercado mundial (ANDRADE et. al, 1998).

O segundo maior produto em termos de receita, ao longo dos anos 90, foi o farelo de soja, somando US\$ 19 bilhões. Entre 1990 e 1995, as exportações do produto situaram-se em torno de 4,5% das exportações brasileiras. Mas nos anos seguintes (1998 e 1999) houve uma expressiva redução nos valores exportados. Vale ressaltar que essa queda deve-se essencialmente ao brutal recuo do preço

⁸ Os dados estatísticos utilizados nesta seção estão contidos nos anexos 12 e 12A.

⁹ Entre 1990 e 1994, o preço médio da tonelada do minério de ferro foi de aproximadamente US\$ 17,5, sendo que, em 1991 e 1992, este valor chegou a US\$ 19,3 e US\$ 18,7, respectivamente. No período subsequente (1995-99), o preço médio foi de US\$ 16,3 a tonelada.

internacional do produto, que em 1998 reduziu em aproximadamente 38%. Por sua vez, a queda dos preços internacionais deve-se, por um lado, ao aumento da oferta, especialmente, em função das safras recordes nos Estados Unidos, Argentina e Brasil (SECEX,1998). Por outro lado, a retração da demanda em âmbito mundial também ajudou a derrubar os preços do farelo de soja.

As exportações de café em grão, por seu turno, geraram receitas de US\$ 17,7 bilhões durante a década, sendo o terceiro produto da pauta. Na primeira metade da década as exportações de café oscilaram bastante. Na segunda metade foram em média ligeiramente superiores às da primeira. O melhor desempenho da segunda metade foi do ano de 1997, quando o valor exportado chegou a US\$ 2,75 bilhões, o que equivaleu a 5,19% das exportações brasileiras. Este resultado foi determinado pelo aumento da quantidade exportada e, também, pela alta dos preços internacionais. Mas nos anos seguintes há uma queda dos valores exportados, notadamente em função da queda dos preços internacionais.

“Não obstante a expansão de 14,6% no ‘quantum’ exportado, as vendas do café em grão caíram 15,1%, [em 1998], passando de US\$ 2.745 milhões para US\$ 2.330 milhões, refletindo, exclusivamente, uma queda de 25,9% nos preços mundiais. A safra recorde brasileira exerceu grande influência na retração dos preços”(SECEX, 1998).

Entre 1990 e 1999, as exportações de soja em grão somaram US\$ 12,4 bilhões, sendo o sétimo maior produto em termos de receita da pauta exportadora brasileira durante a década. Na primeira metade da década (1990-94) as exportações de soja em grão foram, em média, 2,41% das exportações brasileiras. Em 1995, as exportações de soja em grão caíram drasticamente, passando de US\$ 1,32 bilhão em 1994, para US\$ 771 milhões em 1995. Parte quase exclusiva dessa queda se deve ao recuo das cotações internacionais do produto, em virtude da oferta recorde em todo mundo. É bom destacar que as quedas na receita brasileira só não foram maiores em função da quantidade exportada ter

aumentado em 11,2%. As quedas das cotações internacionais persistiram em 1999.

As vendas de alumínio em formas brutas alcançaram durante a década de 90 receitas de US\$ 10,5 bilhões. As exportações do produto mantiveram relativamente constante ao longo do período, embora no final da década haja uma tendência de recuo na participação relativa na pauta brasileira.

As exportações de calçados ocuparam o quarto lugar, as receitas totalizaram US\$ 14,9 bilhões. O melhor desempenho das exportações de calçados ocorreram na primeira metade da década. Neste período (1990-94), as exportações desse produto foram em média 4,1% das exportações brasileiras. As vendas externas na segunda metade da década foram fortemente impactadas pela abertura comercial, de tal forma, que em 1999 as exportações do produto reduziram-se para 2,8% do total.

Os produtos semimanufaturados de ferro e aços (não ligados) totalizaram exportações de US\$ 11,1 bilhões. Por sua vez, as de ferro fundido / ferro "spiegel" e ferroligas totalizaram no período em estudo receitas no valor de US\$ 3,6 bilhões e US\$ 4,11 bilhões, respectivamente. Por fim, os produtos laminados planos (de ferro ou aço) não ligados geraram receitas da ordem de US\$ 11,6 bilhões, sendo mais da metade dessa receita gerada na primeira metade da década (US\$ 6,7 bilhões), o que demonstra que as exportações do produto sofreram sérios reveses nesta década, especialmente depois de 1994.

Na verdade, os produtos semimanufaturados de ferro e aço, ferroligas, ferro fundido, laminados planos, entre outros, se inserem no segmento de ferro fundido,

ferro e aço¹⁰ que ao longo de década também experimentou forte retração nas suas exportações, tanto em termos de receita, quanto em participação relativa na pauta exportadora brasileira. Para se ter uma idéia, em 1990, este grupo de produtos totalizou exportações de US\$ 3,35 bilhões, o que correspondeu a 10,6% das exportações brasileiras. Em 1999, as receitas foram de apenas US\$ 2,9 bilhões, ou ainda, 6,09% das exportações brasileiras.

As exportações de papel e celulose tiveram um bom desempenho ao longo do período em estudo (1990-99), totalizando US\$ 17,9 bilhões, sendo US\$ 9,3 bilhões provenientes das exportações de celulose e US\$ 8,6 bilhões das exportações de papel.

As exportações de suco de laranja totalizaram US\$ 11,2 bilhões, sendo em média 2,7% do total. O melhor desempenho foi em 1990, quando o produto alcançou 4,7% do total, ou ainda, US\$ 1,47 bilhões.

As vendas de óleo de soja totalizaram US\$ 5,8 bilhões, nos anos 90, sendo que US\$ 3,8 bilhões foram entre os anos de 1995 a 1999, o que, evidencia claramente que parte expressiva das exportações do produto se deu após a segunda metade da década. Na primeira metade as exportações foram de apenas US\$ 2,0 bilhões, sendo que, US\$ 840 milhões apenas em 1994. Este bom resultado se deve, por um lado, ao aumento dos preços externos, que foram de aproximadamente 30%. Por outro lado, é importante ressaltar que este incremento também é resultado da abertura do mercado chinês para as exportações do óleo de soja brasileiro.

¹⁰ As exportações de ferro fundido, ferro e aço estão agrupadas no capítulo 72 da NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul), estando contidos nesse grupo os seguintes produtos: ferro fundido bruto, ferroligas, aços (também inoxidáveis), produtos semimanufaturados, produtos laminados planos, fio-máquina, barras, perfis, entre outros.

As exportações de fumo e cigarro totalizaram divisas da ordem de US\$ 11,2 bilhões, sendo US\$ 8,24 bilhões referentes ao fumo e US\$ 2,98 bilhões às exportações de cigarro. As vendas externas de cigarro tiveram excelente desempenho. A partir de 1990 até 1998, as exportações de cigarro cresceram ininterruptamente e com forte dinamismo, especialmente, a partir da segunda metade da década. Parte expressiva desse crescimento foi determinada pelo esforço das empresas multinacionais do ramo em ampliar as vendas para o leste europeu e para os países vizinhos. Entretanto, em 1999, as exportações desse produto recuaram drasticamente. As exportações desse ano foram de apenas US\$ 49,6 milhões. Segundo SECEX (1999), esse forte recuo deve-se, especialmente, “(...) a menor demanda por parte dos países do leste europeu e da aplicação de imposto exportação nas vendas do produto para países limítrofes e Caribe”. Desnecessário ressaltar que o forte recuo das vendas para os países do leste europeu é resultado dos efeitos da crise russa em 1998.

Há que considerar ainda que outros produtos se destacaram na ampliação de suas exportações. O açúcar de cana, por exemplo, praticamente quadruplicou. As divisas geradas do produto renderam US\$ 12,5 bilhões, sendo US\$ 9,1 bilhões referentes apenas ao período de 1995 a 1999. Vale ressaltar que parte significativa do aumento das receitas se deu via incremento da quantidade, pois os preços do produto ao longo do período foram declinantes.

As exportações do complexo de têxtil somaram no período em estudo (1990-99) divisas da ordem de US\$ 12,98 bilhões. No entanto, há que considerar que este segmento foi dos mais afetados pela abertura comercial dos anos 90, especialmente depois de 1995. Para se ter uma idéia, entre 1990-94, as exportações desse segmento representaram, em média, 3,83% do total. Nos anos seguintes (1995-99), este percentual havia caído para 2,5%.

As exportações de carne¹¹, por seu turno, totalizaram US\$ 10,3 bilhões em divisas ao longo dos anos 90, sendo que mais de 60% dessas receitas foram provenientes das vendas de carne de frango “in natura”, aproximadamente US\$ 6,5 bilhões.

As vendas de couros e peles tiveram um bom desempenho durante a década, especialmente a partir de 1995. As divisas geradas pelo segmento totalizaram US\$ 5,65 bilhões, sendo US\$ 3,58 bilhões entre 1995 e 1999.

As exportações de madeiras e suas manufaturas tiveram um bom desempenho durante os anos 90, totalizando US\$ 9,3 bilhões. Além disso, é digno de nota que a participação do produto na pauta exportadora brasileira ampliou. Entre 1990 e 1994, as exportações de madeiras e manufaturados de madeira equivaliam, em média, a 1,8% do total. No período imediatamente posterior (1995-99), havia ampliado para 2,4%, sendo que, em 1999, alcançou 2,9%.

O setor automotivo (particularmente na categoria de automóveis de passageiros, autopeças, motores para veículos e veículos de carga) também melhorou suas exportações, especialmente na segunda metade da década. Todavia, convém lembrar que o bom desempenho desse setor está bastante associado com o “acordo automotivo” que permite regimes especiais de importações desde que haja uma contrapartida em exportações. As exportações do setor geraram divisas da ordem de US\$ 34,05 bilhões, sendo US\$ 20,8 bilhões entre 1995 e 1999. Além do mais, este setor respondeu, em média, por 7,32% das exportações brasileiras, entre 1990 e 1994, no subsequente (1995-99) havia alcançado 8,38%, sendo que, em 1997 e 1998, chegou a 9,24% e 10,19%, respectivamente. As exportações de pneumáticos que também compõem a cadeia

¹¹ É importante ressaltar que as exportações de carne contabilizadas neste estudo não incluem as exportações de carne de boi industrializada nem de carne de frango industrializada.

da indústria automotiva tiveram um bom desempenho. As divisas geradas pelo produto somaram US\$ 4,06 bilhões.

Ainda, no segmento de transportes, destacaríamos os veículos aéreos (inclui helicópteros), notadamente, as aeronaves fabricadas pela EMBRAER em São José dos Campos. Durante a década as exportações do setor totalizaram US\$ 5,63 bilhões. Entre 1990 e 1996, as exportações do setor somaram apenas US\$ 1,99 bilhão, o que evidencia o baixíssimo dinamismo do setor durante este período. Mas, a partir daí as vendas vão reagir fortemente. Em 1997 e 1998, as divisas geradas pelo setor foram de US\$ 681 milhões e US\$ 1,17 bilhão, respectivamente, passando para US\$ 1,78 bilhão em 1999. Nota-se, portanto, que neste três últimos anos as divisas geradas pelo setor totalizaram US\$ 3,64 bilhões. Em termos de participação na pauta, em 1997 e 1998, o setor respondeu por 1,29% e 2,29% das exportações brasileiras, atingindo no ano imediatamente posterior (1999), 3,72%.

As exportações dos derivados de petróleo¹² na década de 90 totalizaram US\$ 9,17 bilhões, dos quais, US\$ 4,5 bilhões referem-se aos óleos e combustíveis para consumo de bordo¹³. No caso das exportações de óleos e combustíveis é possível perceber uma queda bastante forte nas receitas geradas. Diferentemente, houve um forte incremento nas divisas geradas pelo fornecimento de óleos e combustíveis para consumo de bordo. Este incremento é função, especialmente, da ampliação do fluxo de comércio (exportação e importação) nos portos e aeroportos brasileiros (SECEX, 1995).

¹² Os derivados de petróleo contabilizados neste estudo incluem gasolina, óleos e combustíveis, óleos e combustíveis para consumo de bordo, óleos lubrificantes e demais derivados de petróleo.

¹³ Este item constitui fornecimento de combustíveis, óleos e lubrificantes para navios e aeronaves nos portos e aeroportos brasileiros.

As vendas externas de bombas e compressores tiveram um bom desempenho na década de 90, notadamente na segunda metade deste período. As exportações de bombas e compressores totalizaram US\$ 5,82 bilhões na década de 90.

Diferentemente das exportações de bombas e compressores, as exportações de aparelhos receptores caíram drasticamente ao longo da década de 90. Este resultado reflete, em grande medida, os impactos negativos da abertura comercial sobre o segmento eletro-eletrônico brasileiro que sofreu fortes reveses depois da abertura. Para se ter idéia, em 1990 as exportações desse produto somaram US\$ 313,4 milhões (1,0% das exportações brasileiras). Em 1998 e 1999, o valor das exportações desse produto foi de US\$ 313,5 milhões e US\$ 250,4 milhões, respondendo assim por apenas 0,61% (1998) e 0,52% (1999) das exportações brasileiras.

Finalmente, destacaríamos as exportações de metais e pedras preciosas que ampliaram bastante. As divisas geradas por este segmento totalizaram US\$ 3,97 bilhões, dos quais, US\$ 3,0 bilhões, entre 1995 e 1999, o que, evidencia que o melhor dinamismo se deu pós 1995. Na primeira metade da década, as exportações de metais e pedras preciosas foram, em média, 0,53% do total, no período subsequente (1995-99), havia se elevado para 1,22%. O melhor desempenho do segmento foi em 1996 quando as exportações somaram US\$ 741,9 milhões, respondendo assim, por 1,55% das exportações brasileiras.

CAPÍTULO 4

OS IMPACTOS DA ABERTURA COMERCIAL SOBRE A BALANÇA COMERCIAL DAS MACRO-REGIÕES BRASILEIRAS

Este capítulo pretende dar suporte às análises que envolvem as macro-regiões brasileiras (sul, sudeste, norte, nordeste e centro-oeste). O objetivo é identificar se houve ou não alterações importantes nas especializações exportadoras regionais ao longo da década de 90. Busca, ainda, verificar quais os impactos do incremento das importações sobre o saldo da balança comercial nos cortes macro-regional e estadual. No mesmo sentido, procura identificar quais os núcleos regionais que foram mais afetados pelo incremento das importações e os possíveis impactos desse incremento sobre as exportações regionais. Ressalta que a análise das exportações estaduais não é foco principal da pesquisa realizada. No entanto, em função da importância que alguns Estados possuem nas exportações de sua respectiva macro-região, procede-se a uma análise, não extensiva, de algumas unidades da federação, quando necessário. Após um mapeamento mais geral do desempenho da balança comercial de cada macro-região, será apresentado no item 4.2 a dinâmica das especializações regionais no comércio exterior, procurando ressaltar seus principais determinantes.

Vale ressaltar que a inexistência de fronteiras alfandegárias entre as regiões e/ou Estados dificulta os registros de comércio exterior, pois, as exportações e/ou importações podem ser realizadas por uma região e contabilizadas por outra. Destacamos, entretanto, que a pesquisa que realizamos sobre o comércio exterior dessas regiões são compatíveis com a base produtiva local, o que, indica, desta forma, que os registros estão, em grande medida, de acordo com a estrutura produtiva das respectivas regiões.

4.1 UM PANORAMA DA BALANÇA COMERCIAL DAS MACRO-REGIÕES BRASILEIRAS NA DÉCADA DE 90

Ao longo da década de 90, as participações relativas das exportações macro-regionais apresentaram pouquíssimas alterações. Pode-se afirmar, grosso modo, que as mudanças no regime comercial brasileiro não implicaram em mudanças significativas na distribuição das exportações regionais. O fato é que ao longo da década de 90, mais de 82% das exportações brasileiras permaneceram concentradas nas regiões Sudeste e Sul, sendo que São Paulo, Minas Gerais e Rio Grande do Sul continuaram a ser responsáveis por aproximadamente 60% das exportações brasileiras (ANEXO 13). Há alterações, conforme já ressaltamos, mas elas foram apenas pontuais e pouco expressivas quando analisadas em relação ao conjunto da economia brasileira.

As regiões Centro-Oeste e Sul foram as que apresentaram maior taxa de crescimento médio de suas exportações, 13,6% e 7,8%, respectivamente, no período analisado (1991-99) (ANEXO 15), determinando, desta forma, a expansão de suas exportações no agregado total.

A região **Centro-Oeste** em 1991 exportava 1,82% do total das exportações brasileiras, em 1999 exportou 2,70% daquele total, sendo que, em 1997, chegou a exportar 3,4%. Parte substantiva desse aumento é produto do incremento das exportações mato-grossenses. Ao longo da década de 90, o Estado do Mato Grosso consolidou sua posição como principal exportador regional. Em 1991, era responsável por aproximadamente 40% das exportações da região, já em 1999, 57% das exportações da região Centro-Oeste eram provenientes do Mato Grosso. A taxa de crescimento das exportações mato-grossenses, no período (1991-99), foi, em média, de 19,5% ao ano, bastante superior, portanto, à média regional (13,6%). Destacaríamos, por fim, que a balança comercial da região Centro-Oeste

foi superavitária durante todos os anos 90. No período em estudo (1991-99), a região acumulou um superávit de aproximadamente US\$ 4,7 bilhões, sendo que parte expressiva desse se deveu ao Estado de Mato Grosso. (US\$ 4,17 bilhões) e, em menor medida, aos Estados de Goiás (US\$ 1,11 bilhão) e Mato Grosso do Sul (US\$ 1,73 bilhão) (ANEXO 18). O Distrito Federal apresentou um déficit acumulado de US\$ 2,28 bilhões, o que impediu um resultado ainda mais positivo para a região.

A região **Sul**, em 1991, respondeu por 21% das exportações brasileiras, já em 1999 este valor era de 24%, sendo que, nos anos de 1996 e 1997, sua participação chegou a aproximadamente 26%. O incremento das exportações sulinas se deve, em boa medida, ao bom desempenho das exportações paranaenses, que no período 1991/99 foi de 11,3% em média, superior, portanto, à média regional (7,8% a. a.). O Estado do Paraná que, entre 1991 e 1993, era responsável por aproximadamente 26% das exportações sulinas, passou a exportar, a partir de 1994, mais de 1/3. Entre 1996 e 1999, o Estado já era responsável por aproximadamente 34% das exportações da região Sul. Parte expressiva deste incremento se deu às custas da participação do Rio Grande Sul. Para se ter uma idéia, em 1992 e 1993, 53% das exportações sulinas eram provenientes daquele Estado (Rio Grande do Sul), mas em 1999 havia recuado para 43%. Este resultado é fortemente influenciado por uma taxa de crescimento inferior aos demais Estados, 6,23% ao ano, em média. Por sua vez, a participação relativa do Estado de Santa Catarina manteve relativamente constante, oscilando, entre 5 a 5,7% das exportações brasileiras, enquanto, a taxa de crescimento média foi de 7,28%.

Finalmente, vale a pena destacar que o saldo da balança comercial da região Sul é o que apresenta o melhor resultado dentre as demais regiões

brasileiras. Conforme podemos visualizar no ANEXO 18, durante toda a década de 90, a região obteve resultados positivos na sua balança comercial. De tal modo que, ao final do período (1991-99), a região havia contribuído com aproximadamente US\$ 44,2 bilhões em divisas. O Estado que mais contribuiu para este bom desempenho foi o Rio Grande do Sul (US\$ 20,8 bilhões), em seguida vem os Estados de Santa Catarina (US\$ 12,9 bilhões) e Paraná (US\$ 10,4 bilhões). É bom lembrar que o resultado da balança comercial paranaense é fortemente comprometido pela redução dos superávits comerciais nos anos de 1998 e 1999. Essa redução deve-se, por um lado, ao forte incremento das importações a partir de 1997 e, por outro, em função de um dinamismo menor das exportações, entre 1997 e 1999 (ANEXO 17 e 17A). Este resultado pode ser melhor aquilatado quando se compara as taxas de crescimento das exportações e importações paranaenses neste período (ANEXO 15 e 16). Em 1997 e 1998, as importações paranaenses cresceram 39,8% e 19,3%, respectivamente, enquanto as exportações cresceram apenas 14,32% (1997) e em 1998 houve uma redução do valor exportado de 12,9%. Em 1996 e 1997, o Estado do Paraná que havia registrado um superávit de US\$ 1,81 bilhão e US\$ 1,44 bilhão, respectivamente, registrou nos dois anos seguintes uma brusca redução em seu superávit (US\$ 164,1 milhões em 1998 e US\$ 233,4 milhões em 1999).

Diferentemente, a região **Nordeste** reduziu sua participação relativa nas exportações brasileiras, obtendo assim o pior desempenho entre as macro-regiões brasileiras. Entre 1991 e 1996, as exportações nordestinas oscilaram entre 8% e 9% do total. A partir de 1997, no entanto, há tendência de queda, não muito forte, mas sistemática em relação ao agregado total. Nos anos de 1997, 1998 e 1999 a participação das exportações nordestinas equivaleram a 7,47%, 7,28% e 6,99%, respectivamente, das exportações brasileiras. O baixo dinamismo pode ser avaliado pelas suas reduzidas taxas de crescimento. As exportações nordestinas

cresceram em média 2,56% ao ano, no período de 1991 a 1999, enquanto, as exportações brasileiras haviam crescido 5,6% no mesmo período. Este fraco desempenho contribuiu, sem dúvida, para que as exportações daquela região perdessem espaço na pauta exportadora brasileira.

A despeito desses resultados pouco expressivos, ainda assim, a região Nordeste obteve superávit de US\$ 4,6 bilhões, no período de 1991 a 1999. Os Estados que mais contribuíram para a geração desse superávit foram: Bahia (US\$ 4,6 bilhões), Maranhão (US\$ 2,9 bilhões), Alagoas (US\$ 1,6 bilhão), Piauí (US\$ 287,7 milhões) e Rio Grande do Norte (US\$ 221,9 milhões). Todavia, as importações dos demais Estados superaram suas exportações, contribuindo assim para reduzir o superávit global da região. Os Estados com balança comercial negativa foram: Pernambuco (US\$ 2,4 bilhões), Ceará (US\$ 1,7 bilhão), Paraíba (US\$ 580,6 milhões) e Sergipe (US\$ 384,9 milhões).

Por fim, vale registrar que, assim como quase todas as outras macro-regiões brasileiras, parte expressiva das exportações nordestinas estão concentradas em poucos Estados. A Bahia, por exemplo, tem sido responsável por quase 50% das exportações nordestinas e, dentro deste Estado, quase a totalidade das exportações são provenientes do pólo petroquímico de Camaçari. Se somarmos, ainda, o valor das exportações maranhenses com o valor das baianas chegaremos à conclusão de que aproximadamente 65% das exportações nordestinas concentram-se nestes dois Estados. Mais uma vez, pode-se concluir que as mudanças do regime comercial não favoreceram os demais Estados nordestinos no sentido de que lograssem ampliar suas participações relativas nas exportações regionais e, muito menos, nas exportações brasileiras. Ao contrário, ao longo da década passada, houve uma tendência das exportações nordestinas

se concentrarem nos Estados do Maranhão e, mais notadamente, no Estado da Bahia.

A região **Norte**, por sua vez, manteve sua participação nas exportações brasileiras relativamente constante. Ao longo da década (1991-99) as exportações da região Norte responderam, em média, por 5,2% das exportações brasileiras. As alterações nesse percentual foram muito tênues e pouco expressivas. Por exemplo, em 1991, suas exportações representavam 5,6% do total das exportações brasileiras, e em 1995 e 1999 este percentual foi de 5,2% e 5,6%, respectivamente. Por seu turno, suas taxas de crescimento foram bastante semelhantes às das exportações brasileiras. No período (1991-99) as exportações da região Norte cresceram, em média, 5,55% ao ano.

Quanto à distribuição das exportações em âmbito regional, vale a pena ressaltar que o Pará respondeu por aproximadamente 85% das exportações nortistas nos anos 90. Se acrescentarmos a este percentual as amazonenses, concluiremos que cerca de 95% das exportações nortistas concentraram-se nestes dois Estados.

É importante destacar ainda que, apesar das exportações amazonenses serem reduzidas em relação às exportações regionais e às brasileiras, suas importações são bastante elevadas (ANEXOS 13, 14, 17 e 17A). Para se ter uma idéia, ao longo da década de 90 (1991-99), as importações amazonenses foram de US\$ 24,61 bilhões, enquanto suas exportações totalizaram apenas US\$ 1,7 bilhão, o que resultou num déficit de sua balança comercial de aproximadamente US\$ 22,9 bilhões. Desnecessário dizer que este brutal déficit comercial se deve a ZFM (Zona Franca de Manaus).

Os déficits amazonenses só não incrementaram os déficits comerciais da região Norte por causa do excelente desempenho das exportações paraenses. O saldo da balança comercial paraense foi de US\$ 15,4 bilhões, no período de 1991 a 1999. Parte substantiva desse resultado se deve particularmente às exportações de minério de ferro provenientes da mina de Carajás. Sendo assim, ao longo década de 90, a região Norte registrou um déficit de aproximadamente US\$ 7,06 bilhões.

A participação relativa das exportações da região **Sudeste** oscilou pouco ao longo dos anos 90. Se tomarmos como referência os primeiros anos da década verifica-se que há tendência de queda da participação da região em relação às brasileiras, ainda que muito pouco expressiva. Além disso, devem ser ressaltados dois outros aspectos neste movimento: o primeiro refere-se ao fato de que é justamente nos momentos em que houve aceleração do processo de abertura que as exportações da região perderam mais espaço. Acreditamos que isso se deve ao fato de que as exportações da região são mais sensíveis à abertura em função de seus produtos serem mais acabados. Em segundo lugar, se observa que nos dois últimos anos da década houve uma ligeira recuperação da participação relativa das exportações regionais. Se partirmos, então, desta perspectiva, podemos afirmar que não há nenhuma tendência clara de declínio da participação relativa das exportações da região.

As exportações dos Estados na região sofreram alterações muito tênues, à exceção do Rio de Janeiro. São Paulo continua sendo o principal exportador regional, responsável por 60% das exportações da região e por 35% das exportações brasileiras. É também o maior importador, com aproximadamente 46,5% das importações brasileiras, durante os anos 90. Minas Gerais é o segundo maior exportador da região e do Brasil. Durante a década de 90, suas exportações

responderam, em média, por 23% das exportações regionais e por 13,5% das exportações brasileiras. O Espírito Santo contribuiu com cerca de 9% das exportações da região, mantendo praticamente inalterada sua participação. O Rio de Janeiro, entretanto, foi o que mais perdeu participação relativa na região. Entre 1991 e 1994, foi responsável por 9% das exportações do Sudeste; a partir daí sua participação cai, chegando a 6% nos anos de 1997 a 1999. Outro aspecto que pode demonstrar esta perda de participação relativa é a taxa de crescimento de suas exportações. Entre 1992 e 1999, a taxa média de crescimento das exportações fluminenses foi de -0,5%. Em grande medida, este resultado se deve à redução das exportações de petróleo e seus derivados por parte da Petrobrás. Por outro lado, os demais Estados tiveram a seguinte taxa de crescimento no mesmo período: São Paulo (6% a.a.), Minas Gerais (4,10% a.a.) e Espírito Santo (5,45% a.a.).

Finalmente, destacaríamos que a balança comercial da região Sudeste foi negativa em US\$ 28,5 bilhões, no período de 1991 a 1999. A exceção da região foi Minas Gerais, pois os demais tiveram suas balanças comerciais deficitárias no período: São Paulo (US\$ 35,6 bilhões), Rio de Janeiro (US\$ 22,2 bilhões) e Espírito Santo (US\$ 2,01 bilhões). Foi graças a Minas Gerais, que obteve superávit de US\$ 31,2 bilhões, que a região não registrou déficit ainda pior.

4.2 AS ESPECIALIZAÇÕES REGIONAIS NO COMÉRCIO EXTERIOR

4.2.1. REGIÃO NORTE

A mudança do regime comercial na década de 90 não trouxe transformações substantivas para a pauta exportadora desta região (ANEXO 19 e 19A). As exportações de minérios, alumínio, madeiras e celulose continuaram a ser durante toda a década de 90 os principais produtos da pauta regional, embora alguns deles tenham perdido participação. Mas, de qualquer forma, os produtos

acima citados, responderam por mais de 70% das exportações da região, sendo que apenas as de minérios perfizeram 40%. Há que considerar, entretanto, que outros produtos incrementaram suas vendas externas, ainda que, de maneira muito tênue. São eles: caulim e outras argilas caulínicas, pimenta e seus derivados, ferro fundido bruto e ferro *spiegel*, ouro e algumas preparações alimentícias.

As exportações de minério de ferro¹ e seus concentrados totalizaram US\$ 6,6 bilhões, no período de 1990-99, respondendo assim a quase 30% das exportações da região. Todavia, é importante destacar que o produto registrou uma perda relativa na geração de receitas ao longo do período, motivada, em grande parte, pela queda dos preços internacionais.

À semelhança das exportações de minério de ferro, as de minério de alumínio² e manganês também tiveram perda relativa em termos de geração de receitas. Entre 1990 e 1994, as exportações de minério de alumínio equivaleram, em média, a 7,2% do total da região. No período seguinte (1995-99), este percentual havia recuado para 4,4%. As de minério de manganês, por seu turno, foram, em média, 2,9% do total, no período de 1990 e 1994. Na segunda metade da década (1995-99), este percentual foi de apenas 1,9%. Em termos de geração de divisas, as vendas de minério de alumínio e manganês foram de US\$ 1,24 bilhão e US\$ 510 milhões, respectivamente.

As receitas geradas pelas exportações de alumínio em suas formas brutas somaram US\$ 4,46 bilhões ao longo dos anos 90. As principais empresas desse

¹ A extração de minério de ferro da região Norte está concentrada no Estado do Pará mais especificamente, na Mina de Carajás que, por sua vez, é a maior reserva mundial de minério de ferro contido.

² A principal empresa do setor na região é a MRN (Mineração Rio do Norte) localizada no município de Oriximiná (PA).

ramo na região Norte são a Albrás (Alumínio Brasileiro S. A³) e a Alunorte (Alumina Norte do Brasil S. A).

As exportações de madeira e suas manufaturas tiveram um bom desempenho durante a década de 90, mais especificamente, na sua primeira metade. A participação relativa do produto na pauta subiu de 9,1% (1990) para 19,5% (1994). Nos anos seguintes houve, no entanto, uma tendência de queda. De qualquer forma, pode-se considerar que as vendas externas do produto tiveram um bom incremento, totalizando US\$ 3,25 bilhões.

As exportações de celulose, embora continuem a ser um dos principais produtos da pauta exportadora nortista, vêm sistematicamente perdendo espaço nas exportações da região. Em 1990, as divisas geradas pelo produto foram de US\$ 110 milhões, o que respondeu a 6,1% das exportações da região. Em 1999, as receitas geradas foram de apenas US\$ 98 milhões, ou ainda, 3,6% do total.

Dentre os produtos que ampliaram sua participação na pauta destacam-se os seguintes: caulim e outras argilas caulínicas, pimenta e seus derivados, ferro fundido bruto e ferro *spiegel*, ouro e algumas preparações alimentícias. As exportações de caulim e outras argilas caulínicas somaram US\$ 639 milhões ao longo da década de 90, sendo que a maior parte (US\$ 432 milhões) refere-se ao período de 1995-99. O incremento dessas exportações é resultado das atividades da PPSA (Pará Pigmentos S. A), criada em 1994, com o objetivo de explorar as jazidas de caulim do tipo *coating*, localizada na bacia do rio Capim em Ipixuna do Pará (COELHO, 2000). Vale a pena destacar ainda que a Rio Capim Caulim S.

³ “A Albrás foi criada em 1978. É uma associação da CVRD-Aluvale (51% do capital) com a Nippon Amazon Aluminium Co Ltd./NAAC (49%). A Albrás foi criada com o objetivo de produzir alumínio no município de Barcarena. Seu principal produto é o lingote de alumínio” (COELHO, 2000:149).

A/RCC, empresa do grupo IMERYYS, também explora as jazidas de caulim na região.

As exportações de pimenta e seus derivados somaram US\$ 473,4 milhões nos anos 90. Na primeira metade da década (1990-94), a participação do produto na pauta regional foi de 1,86% em média, sendo que, no período subsequente (1995-99) este percentual alcançou 2,35% das exportações regionais.

As exportações de ouro eram praticamente inexistentes até 1995, a partir daí as vendas externas do produto ampliam substantivamente, totalizando US\$ 397,2 milhões, na década de 90.

As vendas externas de ferro fundido bruto e ferro *spiegel* também ampliaram, embora sua participação na pauta da região ainda seja reduzidíssima. Na primeira metade da década as exportações do produto foram de 0,38% em média das exportações regionais, na segunda metade este percentual ampliou para 0,98%.

Finalmente, destacaríamos a ampliação das vendas de outras preparações alimentícias, mas este incremento só aconteceu a partir de 1997. Em 1997 e 1998, as exportações desse grupo foram de US\$ 25 milhões e US\$ 69 milhões, respectivamente, passando em 1999 para US\$ 118,7 milhões. A participação relativa desse grupo saiu de 0,97% em 1997, das exportações regionais, para 4,44% em 1999. O incremento dessas exportações é resultado da instalação da Recofarma (Coca-Cola) na ZFM (Zona Franca de Manaus), que vem produzindo concentrados para refrigerantes.

4.2.2. REGIÃO NORDESTE

Iniciaremos as análises das exportações nordestinas pelos produtos que ampliaram substantivamente suas receitas e participações relativas na pauta exportadora nordestina. São eles: papel e celulose, soja, frutas, calçados, ferro fundido bruto, ferro *spiegel* e ouro (ANEXO 20 e 20A). Sem sombra de dúvida, estes produtos exerceram um papel fundamental para que as exportações nordestinas não sofressem reveses ainda maiores do que aqueles já registrados anteriormente.

Em primeiro lugar, destacamos as exportações de papel e celulose. As divisas geradas por esses dois produtos totalizaram US\$ 1,55 bilhão (celulose = US\$ 1,07 bilhões e papel = US\$ 476 milhões), entre 1990 e 1999. Em 1990 e 1991, as exportações de celulose eram praticamente irrelevantes para a pauta de exportação nordestina, a partir daí vão se ampliando⁴. Em 1993 e 1994, as exportações de celulose já respondiam por 3,05% e 3,25%, respectivamente, das exportações nordestinas, passando para 4,22% (1998) e 5,34% (1999). As exportações de papel seguem um caminho semelhante, embora a participação relativa do produto tenha crescido num patamar inferior à participação de celulose. Entre 1990 e 1992, as exportações de papel não chegavam a 0,15% das exportações nordestinas. Nos dois anos seguintes, a participação ampliou para 1,12% (1993) e 1,93% (1994), passando posteriormente para 2,46% (1995)⁵. Verifica-se, então, que as exportações de celulose e papel que perfaziam apenas 0,08% da pauta nordestinas em 1990 atingiram em 1999, 7,17%.

Outro produto que merece destaque são as exportações de soja. Entre 1990 e 1994, as divisas geradas pelo produto foram bastante reduzidas,

⁴ Este incremento é, basicamente, resultante do projeto Bahia Celulose, localizado no município de Mucuri (BA).

⁵ Este forte incremento se deve à entrada em operação da máquina de papel da Bahia Sul em 1993.

totalizando US\$ 78,4 milhões. No período seguinte (1995-99) somaram US\$ 488 milhões. Assim, entre 1990 e 1999, as receitas geradas pelas exportações de soja totalizaram US\$ 566,5 milhões. Esta expansão foi motivada pelo incremento da produção de soja no oeste baiano (região de Barreiras), sul do Maranhão e Piauí. A título de ilustração, a produção de soja na Bahia passou de 220,4 mil toneladas em 1990 para 1.184,5 mil toneladas em 1998.

As exportações de frutas do Nordeste renderam ao país divisas da ordem de US\$ 1,81 bilhão. Este bom resultado se deve à expansão dos pólos de fruticultura irrigada, nas áreas do semi-árido nordestino, especialmente nos Estados do Rio Grande do Norte (Vale Açu / Mossoró), Pernambuco e Bahia (pólo de Petrolina e Juazeiro). Outros projetos também foram montados ao longo da década de 90, com apoio do Banco do Nordeste e que estão incluídos no PPE (Programa de Apoio às Exportações). Em 1990, as exportações de frutas geraram divisas da ordem de US\$ 111,7 milhões, ou ainda, 3,7% das exportações regionais, passando para US\$ 228,7 milhões em 1996 (5,93% das exportações regionais).

As exportações de calçados da região Nordeste também registraram forte crescimento, mas este incremento está bastante concentrado no período que se estende de 1997 a 1999. Para se ter uma idéia, entre 1990 e 1996, as exportações de calçados responderam em média por 0,27% do total. A partir daí, haverá uma fortíssima expansão. Em 1997 e 1998, as exportações desse produto responderam por 1,0% e 2,09%, respectivamente, das exportações nordestinas, passando para 2,74% em 1999. As receitas geradas pelas exportações do produto totalizaram US\$ 273,6 milhões durante a década. É importante que se diga, ainda, que parte expressiva do crescimento das vendas externas de calçados é função da mão-de-obra barata e dos incentivos fiscais que vários Estados nordestinos

ofereceram às indústrias calçadistas, provenientes especialmente da região Sul. Os Estados da Bahia e do Ceará foram os que receberam maior volume de investimento.

Outros dois produtos que ganharam maior representatividade na pauta nordestina foram ferro fundido bruto e ferro *spiegel* e ouro. As exportações de ouro eram inexistentes até 1994. As divisas geradas pelas exportações de ouro totalizaram US\$ 350 milhões, nos anos 90. Por seu turno, as exportações de ferro fundido bruto e ferro *spiegel* somaram US\$ 652 milhões.

Por fim, faremos uma análise detalhada dos produtos e/ou grupo de produtos que compõe parte expressiva da pauta nordestina, dentre eles destacamos: açúcares, cacau, alumínio e suas obras e produtos químicos orgânicos. Esses produtos respondiam por quase 50% das exportações nordestinas no início da década, mas ao final da década, este percentual já era inferior a 40%. Adiante procuraremos demonstrar quais desses produtos mais perderam participação na pauta exportadora nordestina.

Sem dúvida alguma, as exportações de cacau e suas preparações foram as que mais perderam espaço na pauta exportadora nordestina. De acordo com HURST (1999:121), a lavoura cacauzeira, notadamente na Bahia passa desde os anos 80 por uma profunda crise de produção e produtividade.

“Atribuem-se fatores externos e internos os determinantes dessa crise. Do lado externo, verifica-se uma superprodução resultante da extensão das áreas plantadas pelos países tradicionalmente produtores e a entrada, no mercado mundial, de novos concorrentes, a exemplo da Malásia e da Indonésia, levando a um aumento dos estoques e pressionando, por conseguinte, uma queda do preço do produto no mercado mundial. (...) Como fatores desencadeadores da crise interna, têm-se problemas de caráter organizacional, tecnológico e institucional (...) o envelhecimento dos cacauais e a baixa utilização de práticas de adubação, conservação do solo, aplicação de fungicidas e pesticidas contribuíram para a situação falimentar em que se

encontra a grande maioria dos cacauicultores (...) como agravante desse processo, surge a partir de 1989, a vassoura de bruxa, uma doença de rápida propagação e difícil controle”.

Durante a década as exportações de cacau e suas preparações totalizaram US\$ 1,91 bilhão, dos quais US\$ 1,26 bilhão apenas no período de 1990 a 1994. Na primeira metade da década, as exportações de cacau responderam em média por 8,2% do total. Na segunda metade, no entanto, há uma queda abrupta. Em 1998 e 1999, por exemplo, as divisas geradas foram de apenas US\$ 146 milhões e US\$ 105 milhões, respectivamente, o que, respondeu por 3,93% e 3,14%, respectivamente, do total.

As exportações de alumínio e suas obras somaram US\$ 4,43 bilhões, sendo o principal produto da pauta exportadora nordestina na década de 90. Este desempenho se deve às atividades de transformação do alumínio das empresas do Projeto Alumar⁶ localizado no Estado do Maranhão.

As divisas geradas pelas exportações de açúcar totalizaram US\$ 4,38 bilhões, ao longo dos anos 90. Com isto, o açúcar foi o segundo maior produto da pauta exportadora nordestina em termos de geração de divisas. Em 1990 e 1991, as exportações do produto foram de US\$ 514,7 milhões e US\$ 394,5 milhões, respectivamente, caindo em 1999, para US\$ 310 milhões, sendo a participação relativa do produto de apenas 9,25%.

As receitas provenientes das exportações de produtos químicos orgânicos somaram US\$ 3,85 bilhões, no período de 1990 a 1999. Na primeira metade da década este grupo de produtos respondeu, em média, por 10,6% das exportações

⁶ Alcan, Alcoa e Billiton.

nordestinas. No período subsequente, há um pequeno incremento, respondendo por aproximadamente 11,6% das exportações da região.

Há que considerar, ainda, que outros produtos registraram baixo desempenho na pauta de exportação nordestina, dentre os quais citamos: barras de ferro ou aço, ferroligas, cobre e suas obras, plástico e suas obras.

Do exposto nesta seção, podemos concluir que as exportações nordestinas caracterizaram-se por dois movimentos bastante distintos. O primeiro refere-se ao grupo dos produtos que compõe parte substantiva das exportações da região. O baixo desempenho desse grupo foi o principal responsável pelas exportações nordestinas terem perdido espaço nas exportações brasileiras. A segunda trajetória, por outro lado, caracterizou-se pelo incremento das exportações de celulose, papel e frutas e, em menor medida, pelas exportações de soja, ferro fundido, ouro e calçados, atenuando assim, a queda das exportações nordestinas em relação às exportações brasileiras. Mas, como as exportações desse grupo são de pouca expressão quando comparadas com as do primeiro grupo, o viés de queda em relação às exportações brasileiras prevaleceu.

4.2.3. CENTRO-OESTE

As exportações da região Centro-Oeste (ANEXO 21 e 21A) estão fortemente concentradas no complexo de soja. As divisas geradas por este complexo durante a década de 90, totalizaram US\$ 7,07 bilhões, respondendo em média por 68% das receitas geradas pelas exportações regionais, no mesmo período. Vale ressaltar que o crescimento das exportações do complexo de soja na região Centro-Oeste está associado à expansão da produção e da

produtividade que iniciou nos anos 80. Em 1980, a região produziu 1.909 mil toneladas, em 1990 6.476 toneladas e em 1997 10.133 toneladas.

Dentro do complexo de soja o produto de melhor desempenho em termos de geração de divisas foi farelo de soja, que somaram US\$ 3,37 bilhões. As de soja em grão obtiveram um desempenho ligeiramente inferior às de farelo de soja, as divisas geradas foram de US\$ 3,15 bilhões. Por fim, as de óleo de soja e suas respectivas frações totalizaram US\$ 547,5 milhões, respondendo assim por 4,87% das exportações regionais.

Dentre os produtos que ampliaram suas vendas externas na pauta exportadora da região Centro-Oeste citamos: carnes, ouro, madeiras e suas manufaturas, açúcar, couros e peles. As exportações de carne, por exemplo, ampliaram substantivamente suas vendas externas, embora parte expressiva desse incremento esteja concentrada nos anos de 1998 e 1999. As divisas geradas pelas exportações desse produto somaram US\$ 440 milhões durante os anos 90, mas, é importante ressaltar que 52% deste valor, ou seja, US\$ 228,8 milhões, refere-se às exportações dos anos de 1998 e 1999. Este incremento está associado à maior integração do complexo produtivo grãos-carne, com destaque para os investimentos dos frigoríficos da região Sul que implantaram unidades produtivas no Centro-Oeste.

As exportações de açúcar também tiveram forte incremento, especialmente depois da segunda metade da década. Entre 1990 e 1994, as exportações do produto foram de apenas US\$ 24 milhões, dois quais, US\$ 17 milhões apenas em 1994. No período seguinte (1995 a 1999), somaram US\$ 145,7 milhões.

Por sua vez, as vendas externas de couro e peles também aumentaram, notadamente a partir de 1995, embora sua participação na pauta exportadora da região ainda seja bastante reduzida. Durante toda a década as divisas geradas pelas exportações de couros e peles totalizaram US\$ 142,6 milhões.

As vendas externas de madeira e suas manufaturas totalizaram receitas da ordem de US\$ 275 milhões, durante a década de 90. Entre 1990 e 1994, as exportações de madeiras responderam em média por 2,06% das exportações regionais. No período seguinte (1995-99), este percentual havia aumentado para 2,95%.

As exportações de ouro eram inexistentes antes de 1994, a partir deste ano a região começa a exportar o produto. De 1994 a 1999, as divisas geradas pelas exportações do produto foram de US\$ 341,3 milhões. Se tomarmos, por exemplo, o mesmo período perceber-se-á que as exportações do produto foram em média 4,2% das exportações regionais. Vale a pena observar, ainda, que em 1996 as exportações de ouro alcançaram US\$ 121,3 milhões, respondendo, desta forma, por 8,8% das exportações da região Centro-Oeste.

Por fim, destacamos que as exportações de minério de manganês e seus concentrados, diamantes e ferroligas caíram brutalmente durante a década de 90. Em 1990 e 1991, as exportações de diamantes equivaliam a 5,83% (US\$ 32,9 milhões) e 7,7% (US\$ 44,2 milhões), respectivamente, das exportações da região. Nos anos seguintes as exportações desse produto apresentaram forte tendência de queda, chegando, em 1999, a apenas 0,44% (US\$ 5,6 milhões) das exportações regionais. Por seu turno, as exportações de minério de manganês e seus concentrados que, em 1990 e 1991, foram de US\$ 9,8 milhões e US\$ 12 milhões, respectivamente, recuaram para apenas US\$ 1,3 milhão, em 1999. A

participação do produto na pauta exportadora que em 1990 e 1991 era de 1,73% e 2,09%, respectivamente, caiu para apenas 0,11%, em 1999.

As exportações de ferroligas, por seu turno, somaram US\$ 455,9 milhões, sendo assim o produto mais importante da pauta de exportação da região Centro-Oeste em termos de geração de receitas depois do complexo de soja. Mas, ao longo da década de 90, registrou-se uma forte tendência de recuo deste produto na pauta de exportação regional. Em 1990 e 1991, por exemplo, as exportações de ferroligas respondiam por 8,11% (US\$ 45,6 milhões) e 8,41% (US\$ 48,2 milhões), respectivamente, das exportações regionais. Em 1999, este percentual já havia reduzido para apenas 3,0% (US\$ 38,7 milhões).

4.2.4. REGIÃO SUL

As vendas externas do complexo de soja foram responsáveis por aproximadamente 24% das divisas geradas, durante a década de 90, na região Sul (ANEXO 22 e 22A). As exportações do complexo totalizaram US\$ 25,05 bilhões, entre 1990 e 1999. Dentro do complexo de soja o segmento com maior dinamismo foi o farelo de soja que totalizou US\$ 13,9 bilhões. O segmento de soja em grão somou US\$ 6,0 bilhões. Por fim, de óleo de soja e suas respectivas frações totalizaram US\$ 5,14 bilhões.

As exportações de calçados da região Sul sofreram sérios reveses com a abertura da economia, mais especificamente, a partir de 1994⁷. Entre 1990 e 1993, as exportações de calçados responderam, em média, por 15,6% das exportações da região Sul. No entanto, a partir de 1994, as receitas geradas, bem como a participação do produto na pauta caiu fortemente. Para se ter uma idéia, entre 1995 e 1999, as exportações de calçados responderam, em média, por

⁷ As exportações de calçados da região Sul estão concentrados no Estado do Rio Grande Sul, mais especificamente no Vale dos Sinos.

apenas 10,4% das exportações regionais, Essa redução está associada à transferência de unidades produtivas do setor calçadista para a região Nordeste. Isso ocorreu, por um lado, em função da busca de custos de produção mais baratos, especialmente mão-de-obra, visando atender a expansão do mercado interno pós Plano Real e fazer frente à concorrência dos produtos importados, particularmente os asiáticos. Por outro lado, os incentivos fiscais concedidos por vários governos estaduais da região Nordeste também foram determinantes para a transferência de unidades produtivas.

As exportações de fumo e, mais notadamente, as de cigarros tiveram um bom desempenho durante a década de 90. Os dois produtos geraram receitas da ordem de US\$ 9,61 bilhões, sendo US\$ 7,85 bilhões provenientes das do fumo e US\$ 1,76 bilhão do cigarro. Embora as exportações de cigarros tenham gerado divisas bem inferiores do que as do fumo, pode-se registrar que o produto aumentou sua participação na pauta regional.

As vendas externas de compressores e bombas⁸ somaram US\$ 3,53 bilhões, de 1990 a 1999. Na primeira metade da década as exportações desses produtos responderam por 3,06% das exportações regionais. No período subsequente (1995-99), este percentual aumentou para 3,6%. O melhor desempenho da década de 90 foi em 1995 quando as receitas geradas somaram US\$ 450,8 milhões (3,95% das exportações regionais).

As exportações de papel e celulose na região, durante a década a década de 90, somaram US\$ 3,34 bilhões. No caso das exportações de papel as divisas

⁸ As principais empresas do setor são Embraco (Compressores) e Schneider (bombas) localizadas no Estado de Santa Catarina. Vale registrar que essas empresas mantiveram seu bom desempenho no mercado externo após o Plano Real, pois seus produtos eram tecnologicamente compatíveis com as exigências do mercado externo.

geradas foram de US\$ 2,45 bilhões. As exportações de celulose, por seu turno, totalizaram receitas da ordem de US\$ 895 milhões.

As exportações de carnes e suas miudezas⁹ tiveram um bom desempenho, ao longo da década de 90, as divisas geradas pelo setor somaram US\$ 7,9 bilhões, equivalendo assim, por aproximadamente 7,5% das exportações sulinas.

Outro grupo de produto que teve um bom desempenho na década de 90, foram as exportações do complexo automotivo. O incremento das vendas externas desse setor foi motivada pela instalação de novas unidades produtivas na região metropolitana de Curitiba (Chrysler, VW/Audi, Renault) e na região metropolitana de Porto Alegre (GM). Além da expansão da unidade da Volvo localizada também no Paraná. Acresce-se a isto algumas empresas fornecedoras de autopeças (Dana, Detroit, Lear) que foram atraídas para essas regiões em função da instalação das automobilísticas. As divisas geradas durante a década de 90, totalizaram US\$ 3,37 bilhões.

As exportações de madeiras e suas manufaturas sulinas também tiveram expressivo aumento durante a década de 90. No cômputo da década de 90, as vendas externas de madeiras e suas manufaturas somaram US\$ 4,38 bilhões.

Destacamos, ainda, dois grupos de produtos que tiveram um expressivo aumento na participação da pauta de exportação da região Sul, embora o valor das suas exportações ainda seja bastante reduzido. O primeiro é referente às exportações de açúcar. O segundo produto, ou melhor, grupo de produto que

⁹ A despeito do complexo grãos-carne estar presente em todos os Estados sulinos, é no oeste catarinense que concentra-se o complexo mais expressivo, estando presente nessa região grandes empresas frigoríficas do segmento alimentar como Sadia, Perdigão, Seara, Chapecó, Aurora, entre outras.

merece ser destacado são as exportações de móveis e suas partes¹⁰. Durante a década as receitas geradas pelas exportações desse grupo de produto totalizaram US\$ 1,9 bilhão.

Finalmente, é importante registrar que entre os produtos que mais perderam espaço na pauta de exportação da região Sul destacam-se o setor têxtil e do setor de artigos de vestuário. Se tomarmos, por exemplo, as exportações provenientes desses setores percebemos um forte recuo. Em 1990 e 1991, as exportações desses dois setores eram de US\$ 458,2 milhões e US\$ 522,7 milhões, respectivamente, o que equivalia a 6,8% e 7,9% das exportações regionais, em 1998 o valor dessas exportações já havia recuado para US\$ 379,4 milhões, sendo que este valor respondia por apenas 3,05% das exportações regionais.

4.2.5. REGIÃO SUDESTE

As exportações de minério de ferro e seus concentrados foram o principal produto da pauta (ANEXO 23 E 23A) em termos de geração de divisas, US\$ 19,2 bilhões, durante a década de 90. O segundo melhor produto em termos de geração de divisas foi o café em grão, que totalizou US\$ 16,1 bilhões. Parte desse resultado foi obtido na segunda metade da década.

As exportações de suco de laranja, por seu turno, somaram US\$ 11 bilhões, entre 1990 e 1999. Parte expressiva dessas exportações são provenientes do interior paulista, particularmente na região de Campinas. As maiores empresas do

¹⁰ Os principais pólos moveleiros da região estão localizados em Santa Catarina (São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre) e no Rio Grande do Sul (Bento Gonçalves e Flores da Cunha) e, em menor medida, no Paraná. A título de ilustração, os Estados da região Sul foram responsáveis por aproximadamente 86% das exportações brasileiras em 1999 de móveis e suas partes, sendo o Estado de Santa Catarina e Rio Grande do Sul responsáveis por 50% e 25%, respectivamente, das exportações brasileiras.

setor são Cutrale, Citrosuco, Coinbra/Frutesp e Cargill. Em 1996/7 essas quatro empresas foram responsáveis por mais de 70% das exportações brasileiras de suco de laranja concentrado (GRAZIANO DA SILVA, 1999).

Mantiveram também sua participação na pauta de exportação da região relativamente constante os produtos semi-manufaturados de ferro ou aço. As divisas geradas, por sua vez, durante a década de 90, somaram US\$ 10,9 bilhões.

Na verdade, os produtos semimanufaturados de ferro ou aço foram o grupo de melhor desempenho dentro das exportações de ferro fundido, ferro e aço¹¹. Vários dos demais produtos perderam espaço na pauta de exportação da região Sudeste, vejamos alguns exemplos: ferro fundido bruto e ferro "spiegel" (1990 = 2,07% e 1999 = 0,72%), ferroligas (1990 = 1,34% e 1999 = 1,18%), fio-máquina de ferro ou aço (1990 = 1,04% e 1999 = 0,3%), barra de ferro ou aço (1990 = 1,05% e 1999 = 0,21%). Se tomarmos o conjunto das exportações de ferro fundido, ferro e aço teremos o seguinte resultado: Em 1990 e 1991, as exportações desse grupo responderam por 16,2% (US\$ 3,05 bilhões) e 18,3% (US\$ 3,56 bilhões) das exportações da região sudeste. A partir daí, a participação desse grupo perde espaço ininterruptamente até chegar em 1999 com uma participação de apenas 9,5% (US\$ 2,66 bilhões) das exportações da região sudeste.

As exportações de papel e celulose geraram divisas da ordem de US\$ 12,1 bilhões, ao longo da década de 90. As exportações de celulose foram responsáveis por US\$ 6,3 bilhões. As de papel, por sua vez, somaram divisas da ordem de US\$ 5,7 bilhões.

¹¹ As exportações de ferro fundido, ferro e aço referem-se às exportações do capítulo 72 da NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul), estão contidos nesse grupo os seguintes produtos: ferro fundido bruto, ferroligas, aços (também inoxidáveis), produtos semimanufaturados, produtos laminados planos, fio-máquina, barras, perfis, entre outros.

As exportações de açúcar na região Sudeste cresceram brutalmente durante a década de 90, as receitas geradas pelas vendas externas do produto totalizaram US\$ 7,71 bilhões, dos quais US\$ 6,15 bilhões foram, entre 1995 e 1999.

As exportações do complexo automotivo também tiveram um bom desempenho durante os anos 90, especialmente em função dos motivos arrolados anteriormente. As divisas geradas pelas exportações desse complexo totalizaram US\$ 27,1 bilhões, sem contar ainda as exportações de pneumáticos novos de borracha que foram de US\$ 3,8 bilhões e de motores para automóveis que no mesmo período somaram US\$ 8,38 bilhões.. Entre 1990 e 1994, as exportações do complexo automotivo foram responsáveis, em média, por 9,67% das exportações regionais, sendo que, em 1992, este percentual chegou a 11,4%. Mas, os melhores desempenhos do setor foram em 1997 e 1998. As divisas geradas nestes anos foram de US\$ 4,07 bilhões (1997) e US\$ 4,4 bilhões (1998), a participação do complexo na pauta de exportação da região foi de 13,78% (1997) e 14,67% (1998). Em 1999, entretanto, as receitas caíram para US\$ 3,09 bilhões e, por conseqüência, a participação do complexo na pauta de exportação regional (11,05%). Dentro do complexo automotivo destacamos as exportações de autopeças, automóveis de passageiros e veículos de transporte.

As exportações de veículos aéreos (basicamente aviões) cresceram aceleradamente, mas apenas a partir de 1997. No período anterior (1990-96), as vendas externas de veículos aéreos foram, em média, 0,8% das exportações da região Sudeste, sendo que as receitas somaram US\$ 1,21 bilhão. A partir de 1997, as vendas externas começaram a crescer rapidamente. As receitas geradas pelas vendas nos anos de 1997, 1998 e 1999 foram de: US\$ 586,9 milhões, US\$ 1,09 bilhão e US\$ 1,58 bilhão, respectivamente. Por sua vez, a participação dos

veículos aéreos na pauta de exportação da região Sudeste foi de: 1,98% (1997), 3,64% (1998) e 5,64% (1999). Conforme já dissemos no capítulo anterior, as exportações desse setor estão quase totalmente associadas às vendas de aviões pela EMBRAER.

Por fim, destacaríamos alguns produtos, com menor expressão, que perderam espaço na pauta de exportação da região Sudeste: alumínio e suas obras (1990 = 1,93%, 1995 = 1,55% e 1999 = 1,18%), aparelhos receptores (1990 = 1,65%, 1995 = 1,28% e 1999 = 0,88%), petróleo e seus derivados (1990 = 1,90%, 1995 = 0,66% e 1999 = 0,88%), algodão (1990 = 1,27%, 1995 = 0,81% e 1999 = 0,47%), calçados (1990 = 0,98%, 1995 = 0,80% e 1999 = 0,42%), farelo de soja (1990 = 1,55%, 1995 = 0,33% e 1999 = 0,37%).

Resumidamente, podemos afirmar que as especializações no comércio externo da região Sudeste mantiveram-se praticamente inalteradas, o que há de novo na década de 90 foi o incremento das exportações de aviões, mesmo assim apenas nos últimos três anos do período, o incremento das exportações do complexo automotivo e, por fim, o fortíssimo aumento das vendas externas de açúcar, mais especificamente, na segunda metade da década. Por outro lado, destacamos a forte perda das exportações de ferro fundido, ferro e aço.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os pressupostos das políticas comerciais externas do Brasil nos anos 90 estiveram pautadas por objetivos bastante diferente das políticas anteriores. Se o objetivo da política externa do II pós-guerra até meados dos anos 80 esteve quase sempre associado à necessidade da industrialização, construção do mercado interno, redução das desigualdades regionais, equilíbrio do balanço de pagamento, entre outros; no período dos anos 90 o objetivo era a "modernização da economia", via concorrência externa e estabilização dos preços, através do incremento das importações.

O Plano Real subordinou a política comercial externa aos imperativos da estabilização, emergindo daí parte expressiva dos desequilíbrios externos e internos da economia brasileira. No âmbito externo a brusca redução das barreiras tarifárias e não tarifárias fizeram com que as importações tivessem um desempenho excelente ao longo da década de 90. Neste período o *quantum* importado aumentou em quase quatro vezes, o componente de penetração (Importação/Produção) chegou a 20%, sendo que em 1990 este percentual era de apenas 5,7%. O déficit na balança comercial chegou a US\$ 25 bilhões no período de 1995 a 1999.

Por seu turno, os efeitos decorrente do incremento das importações implicaram numa redução das cadeias produtivas locais, transferido para o exterior o fornecimento de insumos elaborados e componentes tecnologicamente mais sofisticados, notadamente os que compõem as indústrias de bens de produção e de bens de consumo duráveis. De maneira contrária, os setores produtores de bens não duráveis e bens intermediários não elaborados têm apresentado coeficientes de importação bastante inferiores aos demais.

Diferentemente, as exportações tiveram um desempenho medíocre, influenciado, em grande medida, pela valorização cambial que se seguiu a julho de 1994. Entre a primeira e a segunda metade da década o índice de rentabilidade das exportações brasileiras caiu aproximadamente 11%. As estruturas das exportações mantiveram praticamente inalteradas, enquanto a estrutura das importações mudaram expressivamente. Em 1991, as importações de manufaturados e básicos respondiam por 63,7% e 31,5%, respectivamente, das importações brasileiras, já em 1999 este percentual havia alterado-se para 84,5% e 12,4%.

Quanto aos coeficientes de exportação (Exportação / Produção) pode-se dizer, de maneira geral, que houve um aumento para o conjunto da economia, embora este tenha sido expressivamente inferior ao coeficiente de importação. A título de ilustração, em 1989 o coeficiente era de 8,8% e em 1998 esse situava-se em 14,8%. No entanto, vale observar que em 1992 este coeficiente chegou a 13,3%, sendo que nos anos seguintes o coeficiente ficou abaixo deste valor, recuperando apenas em 1997, quando chegou a 13,7%.

Do exposto acima, podemos concluir que a suposição de que a ampliação das importações promoveria “maiores e melhores” exportações, via modernização e ganhos de produtividade, não tem validade empírica após dez anos de abertura. Na verdade, o que se viu nesta década foi um acelerado movimento de “substituição de exportações”. Com isto, não estamos negando que as importações não tenham trazido nenhuma espécie de ganho para a economia brasileira, mas apenas ressaltando o fato de que a ampliação das importações não implicou em um aumento das exportações. Neste mesmo sentido, constatamos que os atuais fluxos de investimentos não implicaram em ganhos de exportações para a economia brasileira. Ao contrário, há um expressivo

incremento das importações. A bem da verdade, esses investimentos tem apresentado uma tendência de incrementarem a vulnerabilidade externa brasileira, pois o movimento de desnacionalização e reestruturação produtiva, induzidos por eles, tem gerado impactos imediatos sobre a balança comercial e na conta de serviços, especialmente na conta de remessas de lucros e dividendos. A nosso juízo, o mercado interno tem sido o principal foco das empresas estrangeiras. Sendo assim, mantida a atual política econômica o nosso padrão de inserção internacional tenderá para uma relação do tipo centro-periferia, um “neo primário-exportador” do século XXI.

Nota-se, portanto, que as relações comerciais externas seguiram duas trajetórias bastante distintas ao longo dos anos 90. A primeira foi o exponencial crescimento das importações, tanto em termos quantitativos (maior volume), quanto qualitativamente (maior conteúdo agregado). Por sua vez, os efeitos dessa primeira trajetória também foram adversos, pois, primeiramente, favoreceram acentuadamente as classes de maior poder aquisitivo, uma vez que passaram a ter acesso a um padrão de consumo de “primeiro mundo”, assim como permitiram que inúmeros segmentos produtivos tivessem acesso às matérias-primas e insumos mais elaborados a custos mais reduzidos e com maior qualidade.

A segunda trajetória refere-se ao comportamento das exportações brasileiras ao longo da década de 90. Além do reduzidíssimo crescimento das exportações vis-à-vis às importações, pode-se constatar ainda que as especializações brasileiras no comércio exterior mantiveram-se praticamente inalteradas, a despeito da radical mudança no regime comercial brasileiro, o que comprova, mais uma vez, que essa mudança se deu mais efetivamente pelo lado das importações.

As especializações brasileiras continuaram concentradas ao longo da década de 90 nos seguintes produtos e/ou grupo de produtos: minério de ferro e seus concentrados, farelo de soja, café, calçados, suco de laranja, soja em grão, açúcar (basicamente açúcar de cana), produtos semimanufaturados de ferro ou aços (não ligados), alumínio em suas formas brutas (inclui alumínio não ligado e ligas de alumínio), ferro fundido (em bruto), partes e acessórios de veículos automotores, bombas e compressores, pneumáticos novos de borracha, celulose e papel, ferroligas, óleos de petróleo, fumo e cigarro, veículos de passageiros e mercadorias, carnes, outros veículos aéreos (basicamente aviões), motores para automóveis, produtos laminados planos (ferro ou aço), óleos de soja, matérias têxteis e suas obras, couros e peles, metais e pedras preciosas de joalheria, aparelhos receptores, madeiras e manufaturas de madeiras. Estes grupos de produtos foram responsáveis por quase 70% das exportações brasileiras, ao longo da década de 90. Vale ressaltar, ainda, que dentre os produtos acima mencionados, alguns perderam participação relativa enquanto outros ampliaram suas participações na pauta de exportação brasileira.

Dentre os produtos que incrementaram suas exportações destacamos o complexo automotivo e a indústria aeronáutica. Todavia, destacamos que o incremento dessas exportações vem acompanhado do aumento das importações desses setores. No caso do complexo automotivo o saldo comercial líquido do setor foi de apenas US\$ 112 milhões durante a década de 90. Ao longo desse período as importações do setor cresceram em média 21% a.a., enquanto as exportações apenas 7% a.a. O caso da indústria aeronáutica é bastante semelhante ao do complexo automotivo, pois o sucesso das suas exportações é igualmente acompanhado pelo “sucesso” de suas importações. Entre 1997-98, a EMBRAER exportou o equivalente a US\$ 3,5 bilhões, em contrapartida, no mesmo

período, a empresa importou US\$ 2,5 bilhões. Numa análise anual percebe-se que as exportações cresceram *pari passu* com as importações.

Há, ainda, casos mais graves em que o segmento não aumentou suas exportações em relação ao agregado total, mas suas importações cresceram num ritmo alucinante. Talvez o caso com maior repercussão – negativa – sobre a balança comercial seja o segmento de materiais elétricos e eletrônicos. As exportações desse segmento somaram US\$ 14,3 bilhões, entre 1990 e 1999, por seu turno, as importações somaram US\$ 47,9 bilhões no mesmo período, acarretando assim, um déficit de 33,6 bilhões, sendo que, US\$ 28,06 bilhões, no período de 1995 a 1999.

Verifica-se, então, que não basta aumentar as exportações, pois as importações aumentam mais que proporcionalmente. Sendo assim, o problema crucial da economia brasileira não é o baixo nível das exportações, mas o elevado patamar das importações. Neste sentido, portanto, não é condição suficiente incrementar as exportações, é necessário ainda e, urgente, conter as importações, pois aí está o verdadeiro “calcanhar de Aquiles” do setor comercial externo brasileiro.

Há que considerar ainda que durante a década de 90 houve uma significativa mudança nos mercados de destinos das exportações brasileiras. De maneira geral, houve um incremento das exportações brasileiras para a América Latina, especialmente em função do MERCOSUL. Por outro lado, as exportações para a União Européia, Estados Unidos e Ásia recuaram ao longo dos anos 90. A perda mais expressiva foi para os países asiáticos, a qual está associada, em grande medida, à crise desencadeada a partir de 1997 nos países conhecidos como “Tigres Asiáticos”. Após este período aqueles países reduziram

drasticamente suas importações, afetando assim as exportações brasileiras. Entendemos que a queda das exportações brasileiras para as áreas mais desenvolvidas (Estados Unidos e União Européia) está associada à perda de competitividade das exportações brasileiras a partir do Plano Real. Isto se deve, preponderantemente, à brutal valorização cambial ocorrida a partir de julho de 1994. Os itens mais elaborados da pauta (bens de capital e insumos elaborados) foram os que perderam mais mercado nos países desenvolvidos (CARNEIRO, 2000). Não coincidentemente, estes itens foram os que mais cresceram na pauta de importação brasileira.

Ao contrário dos Estados Unidos e da União Européia, as exportações brasileiras para América Latina cresceram expressivamente. Na verdade, este ganho está muito mais associado à criação do MERCOSUL do que propriamente aos demais países latinos americanos. Em 1990, 10,1% das exportações brasileiras foram destinadas aos países latinos americanos, sendo que aproximadamente 40% deste percentual equivalia aos países do MERCOSUL. Em 1998, a América Latina representava 26,06% das exportações brasileiras; deste percentual, aproximadamente 67% destinavam-se ao MERCOSUL. Vale destacar ainda que parte expressiva das exportações brasileiras destinadas ao MERCOSUL são, dentro deste, direcionadas para a Argentina. Para se ter uma idéia, entre 1990-94, aproximadamente 65% das exportações brasileiras direcionadas para o MERCOSUL foram exclusivamente para a Argentina. No período subsequente (1995-99), este percentual cresce ainda mais passando para 73%, sendo que em 1999, 79% das exportações brasileiras para o MERCOSUL foram somente para a Argentina. Estes dados ilustram o fato de que as transações comerciais do Brasil com o MERCOSUL resumem-se em sua maior parte com a Argentina.

Quanto aos impactos da abertura comercial nas macro-regiões pode-se concluir que não houve nenhuma mudança substantiva das especializações exportadoras. Na região Norte, por exemplo, as exportações de minérios, alumínio, madeiras e celulose responderam por mais de 70% das exportações da região, sendo que apenas as exportações de minérios perfizeram aproximadamente 40% das exportações, embora esse produto tenha reduzido sua participação relativa na pauta. Há que considerar, entretanto, que outros produtos incrementaram suas vendas externas, ainda que, de maneira muito tênue. São eles: caulim e outras argilas caulínicas, pimenta e seus derivados, ferro fundido bruto e ferro *spiegel*, ouro e algumas preparações alimentícias.

Na região Nordeste as exportações de papel e celulose, soja, frutas, calçados, ferro fundido bruto, ferro *spiegel* e ouro aumentaram sua participação na pauta regional. As exportações de açúcar, alumínio e suas obras e produtos químicos orgânicos continuaram a ser os produtos mais importantes da pauta regional. A perda relativa mais expressiva na pauta de exportação nordestina foi o cacau e suas preparações.

As exportações da região Centro-Oeste estão fortemente concentradas no complexo de soja. As divisas geradas por este complexo durante a década de 90, totalizaram US\$ 7,07 bilhões, respondendo em média por 68% das receitas geradas pelas exportações regionais, no mesmo período. Dentre os produtos que ampliaram suas vendas externas na pauta exportadora da região Centro-Oeste citamos: carnes, ouro, madeiras e suas manufaturas, açúcar, couros e peles. Por sua vez, as exportações de minério de manganês e seus concentrados, diamantes e ferroligas caíram brutalmente durante a década de 90.

Na região Sul as vendas externas do complexo de soja foram responsáveis por aproximadamente 24% das divisas geradas, durante a década de 90. Dentre os produtos incrementaram suas exportações destacamos: fumo e cigarro, carnes e miudezas, complexo automotivo, madeiras e suas manufaturas, móveis e suas partes, papel e celulose, bombas e compressores e açúcar. Os segmentos que apresentaram perda na pauta de exportação regional foram: calçados, artigos de vestuário e o setor têxtil.

As especializações no comércio externo da região Sudeste mantiveram-se praticamente inalteradas, o que há de novo na década de 90 foi o incremento das exportações de aviões, mesmo assim apenas nos últimos três anos do período, o incremento das exportações do complexo automotivo e, por fim, o fortíssimo aumento das vendas externas de açúcar, mais especificamente, na segunda metade da década. Por outro lado, destacamos a forte perda das exportações de ferro fundido, ferro e aço. Nas demais exportações não houve nenhuma mudança significativa.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- ABREU, M. P. Inflação, Estagnação e Ruptura: 1961-1964. In. ABREU, M.P. (Org.). A Ordem do Progresso: Cem Anos de Política Econômica: 1889-1989. 5º Reimpressão. Rio de Janeiro: Campus, 1990. Cap.8. p. 197-212.
- ALBUQUERQUE, C. R. A Liberalização Comercial Brasileira Recente: uma leitura a partir das matrizes de relações intersetoriais de 1985, 90 e 95. Belo Horizonte: CEDEPLAR/UFMG, 1999. 134p. (Dissertação, Mestrado em Economia).
- ALMEIDA FILHO, N. Os Limites Estruturais à Política Econômica Brasileira dos Anos 80/90. Campinas: Instituto de Economia da UNICAMP, 1994. 275p. (Tese, Doutorado em Economia).
- ANDRADE, M. L. A. & CUNHA, L. M. S. & GANDRA, G. T. Setor Mineral: O Desafio da Mineração Brasileira. BNDES. Rio de Janeiro: RJ, 1998.
- AVERBUG, A. . Abertura e Integração Comercial Brasileira. In: GIAMBIAGI, F. & MOREIRA, M. M. (Orgs.). A Economia Brasileira nos Anos 90. 1º ed. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. Cap. 1. p. 43-83.
- BACHA, E. O Plano Real: Uma Avaliação. In. MERCADANTE, Aloizio. (Org.). O Brasil pós-Real: a política econômica em debate. Campinas: Instituto de Economia da UNICAMP, 1998. p.11-67.
- BATISTA JÚNIOR, Paulo Nogueira. O Plano Real à luz da experiência mexicana e argentina. Revista de Estudos Avançados da USP, São Paulo. Volume: 10. Número: 28. Setembro / Dezembro, 1996.
- BELLUZZO, L. G. Samba de Breque. Revista Carta Capital, São Paulo. Número: XX. Agosto/2000.
- CANO, W. Soberania e Política Econômica na América Latina. 1ª.ed. São Paulo: Unesp, 1999. 582p.
- CANO, W. Desequilíbrios Regionais e Concentração Industrial no Brasil (1930-1995). Campinas: IE.Unicamp, 1998.
- CARNEIRO, D. D. Crise e Esperança: 1974-1980. In. ABREU, M.P. (Org.). A Ordem do Progresso: Cem Anos de Política Econômica: 1889-1989. 5º Reimpressão. Rio de Janeiro: Campus, 1990. Cap.11. p. 295-322.

- CARNEIRO, R. Reformas Liberais, Estabilidade e Estagnação: A Economia Brasileira da Década de 90. Campinas: UNICAMP/IE, 2000. 146p. (Tese, Livre-Docência).
- CARVALHO, M. A. & NEGRI, A. N. & SILVA, C. R. L. Exportações Brasileiras de Produtos Agrícolas e Mudanças na Demanda Mundial de Alimentos. In: XVIII ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA. Campinas: Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia, 2000.
- CEPAL. Brasil: Inversión Extranjera Directa y Estrategias Empresariales. In: La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe, 1998. Santiago de Chile, 1999.
- CHESNAIS, F. . A Mundialização do Capital. São Paulo: Xamã, 1996. 321p.
- COUTINHO, L. . O desempenho da indústria sob o Real. In: MERCADANTE, Aloizio (Orgs.). O Brasil pós-Real: a política econômica em debate. Campinas: Instituto de Economia da Unicamp, 1998a. p. 225-247.
- COMIN, A. . Verdades e Mentiras sobre a Onda Recente de Penetração Estrangeira no Brasil. In: V ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA. Anais... Fortaleza: Sociedade Brasileira de Economia Política, 2000.
- CORRÊA, R. S. A Liberalização Comercial no Brasil e seus Efeitos sobre o Padrão de Produção, Investimento e Comércio Exterior. Rio de Janeiro: Instituto de Economia Industrial da UFRJ, 1996.123p. (Dissertação, Mestrado em Economia).
- DINIZ, C. C. . A Nova Geografia Econômica do Brasil. In: REIS VELLOSO, J. P. . Brasil 500 anos: futuro, presente, passado. Rio de Janeiro, José Olympio, 2000.
- _____. Impactos territoriais da abertura externa, privatizações e reestruturação produtiva no Brasil. In: V Seminário Internacional de La RII. Anais...México: Toluca, 1999.
- FILGUEIRAS, M. A. L. História do Plano Real: Fundamentos, impactos e contradições. São Paulo: Boitempo, 2000. 231p.
- FRANCO, G. . A Inserção Externa e o Desenvolvimento. Brasília: Banco Central do Brasil, 1996. 47p. (mimeo).

FURTADO, C. . Formação Econômica do Brasil. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1979. 248p. Cap. XXXIV. p. 217-222.

_____. O Capitalismo Global. São Paulo: Paz e Terra, 1998. 83p.

GONÇALVES, R. . Globalização e Desnacionalização. São Paulo: Paz e Terra, 1999. 237p.

_____. O Brasil e o Comércio Internacional: Transformações e Perspectivas. São Paulo: Contexto, 2000. 149p. Capítulo V: Brasil: Inserção Regressiva no Comércio Mundial.

GONÇALVES. R. & POMAR. V. O Brasil Endividado: Como nossa dívida externa aumentou mais de 100 bilhões de dólares nos anos 90. 1ª.ed. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2000. 47p.

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. A Mudança da Política Cambial e os Efeitos da Maxidesvalorização do Real. São Paulo, 1999. (mimeo).

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. Abertura, Política Cambial e Comércio Exterior – Lições dos Anos 90 e Pontos de uma Agenda para a Próxima Década (Versão Preliminar). São Paulo, 2000a. (mimeo).

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. A Pauta de Exportação Brasileira e os Objetivos da Política de Exportação. (Versão Preliminar). São Paulo, 2000b. (mimeo).

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. Política Industrial, Comércio Exterior e Política de Exportação. In: Indústria e Desenvolvimento: Uma Análise dos Anos 90 e Uma Agenda Política de Desenvolvimento Industrial para a Nova Década. São Paulo, 2000c. (mimeo).

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. Política de Importação e o Sistema de Defesa Comercial. In: Indústria e Desenvolvimento: Uma Análise dos Anos 90 e Uma Agenda Política de Desenvolvimento Industrial para a Nova Década. São Paulo, 2000d. (mimeo).

- INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. Dez Perguntas (e Respostas) sobre a Abertura e a Política de Comércio Exterior. (Versão Preliminar). São Paulo, 2001. (mimeo).
- KUME, H. A política de importação no Plano Real e a estrutura de proteção efetiva. Texto para Discussão. nº. 423. IPEA, maio 1996.
- LACERDA, A. C. O Impacto da Globalização na Economia Brasileira. 4º ed. São Paulo: Contexto, 1999. 155p.
- LACERDA DE MELO, R. O. Mudança de Regime Comercial e Desenvolvimento Regional no Brasil nos Anos 90. Campinas: Instituto de Economia da UNICAMP, 2000. 277p. (Tese, Doutorado em Economia).
- LAPLANE, M. F. & SARTI, F. O investimento direto estrangeiro no Brasil nos anos 90: determinantes e estratégias. Instituto de Economia da UNICAMP, 1997. 90p. (Relatório de Pesquisa).
- _____. O investimento direto estrangeiro e o impacto na balança comercial nos anos 90. Instituto de Economia da UNICAMP, 1998. 61p. (Relatório de Pesquisa).
- LAPLANE, M., SARTI, F., HIRATUKA, C., SABBATINI, R. Internacionalização e Vulnerabilidade Externa. In: LACERDA, A. C. Desnacionalização: Mitos, Riscos e Desafios. 1º ed. São Paulo: Contexto, 2000. Capítulo 3. p. 67-89.
- LAPLANE, M., SARTI, F., HIRATUKA, C., SABBATINI, R. Empresas Transnacionais no Brasil nos anos 90: Fatores de Atração, Estratégias e Impactos. Campinas: NEIT / IE / UNICAMP, 2001. (mimeo).
- HOLANDA, F. M. Inserção externa, liberalização e estabilização - A experiência de liberalização comercial no Brasil na década de 90. Campinas: Instituto de Economia da UNICAMP, 1997. 114p. (Dissertação, Mestrado em Economia).
- MENDONÇA DE BARROS, J. R. & GOLDENSTEIN, L. Avaliação do Processo de Reestruturação Industrial Brasileiro. Revista de Economia Política. São Paulo: SP, v. 17, nº 2 (66), p.11-31. Abril-Junho.1997.
- MERCADANTE, A. . (Org.). O Brasil pós-Real: a política econômica em debate. Campinas: Instituto de Economia da UNICAMP, 1998. p.131-167.

- MINISTÉRIO DA FAZENDA. Exposição de Motivos nº 395, de 7 de dezembro de 1993. Plano Fernando Henrique Cardoso. In: Revista de Economia Política. São Paulo: SP, v. 14, n. 2 (54), p.114-131. Abril-Junho.1994.
- MIRANDA, J. C. Flutuação cambial, custo de oportunidade, estratégias empresariais e especialização brasileira no comércio mundial. Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2000. 93p. (2º Relatório de Pesquisa).
- MIRANDA, J. C. A Pauta Brasileira de Exportações na Década de 90. Revista Brasileira de Comércio Exterior. Rio de Janeiro: RJ, nº: 64, p. 48-59. Julho/Agosto/Setembro, 2000.
- MOREIRA, M. M. & CORREA, P. G. Abertura comercial e indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo. Revista de Economia Política. São Paulo: SP, v. 17, n. 2 (66), p.61-91. Abril-Junho.1997.
- MOREIRA, M. M. A Indústria Brasileira nos anos 90. O que já se pode dizer? In: GIAMBIAGI, F. & MOREIRA, M. M. (Orgs.). A Economia Brasileira nos Anos 90. 1º ed. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. Cap. 4. p. 293-332.
- MOREIRA, M. M. Estrangeiros em uma Economia Aberta: Impactos Recentes sobre a Produtividade, a Concentração e o Comércio Exterior. In: GIAMBIAGI, F. & MOREIRA, M. M. (Orgs.). A Economia Brasileira nos Anos 90. 1º ed. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. Cap. 4. p. 333-374.
- ORENSTEIN L. & SOCHACZEWSKI A. C. Democracia com Desenvolvimento: 1956-1961 In. ABREU, M.P. (Org.). A Ordem do Progresso: Cem Anos de Política Econômica: 1889-1989. 5º Reimpressão. Rio de Janeiro: Campus, 1990. Cap.7. p. 171-196.
- OLIVEIRA, G. . (Org.). Condicionantes e Diretrizes de Política para a Abertura Comercial Brasileira / Relatório Final. Texto para Discussão. nº. 313. IPEA, Setembro, 1993.
- OLIVEIRA JÚNIOR, M. A liberalização comercial brasileira e os coeficientes de importação – 1990/95. Texto para Discussão. nº. 703. IPEA, Fev. 2000.
- PINHEIRO, A. C. & ALMEIDA, G. B. Padrões Setoriais de Proteção na Economia Brasileira. Texto para Discussão. nº. 355. IPEA, Out. 1994.
- RESENDE, M. F. C. & ANDERSON, P. Mudanças Estruturais na Indústria Brasileira de Bens de Capital. Texto para Discussão. nº. 658. IPEA, Jul 1999.

- RODRIGUES, D. A. Os Investimentos no Brasil nos Anos 90: Cenários Setorial e Regional. Revista do BNDES. Rio de Janeiro: RJ, v. 7, nº 13, p. 107-136. JUN, 2000.
- SIFFERT FILHO, N. S. & SILVA, C. S. As Grandes Empresas nos Anos 90: Respostas a um Cenário de Mudanças. In: GIAMBIAGI, F. & MOREIRA, M. M. (Orgs.). A Economia Brasileira nos Anos 90. 1º ed. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. Cap. 4. p. 375-409.
- TAVARES, M. C. . A economia política do Real. In: MERCADANTE, Alizio (Orgs.). O Brasil pós-Real: a política econômica em debate. Campinas: Instituto de Economia da Unicamp, 1998. p. 101-129.
- TAVARES, M. C. . Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1972. p. 59-124.
- TULHA, J. F. A Liberalização do Comércio Exterior Brasileiro: Uma avaliação das Mudanças na Política de Importações no Período 1987-1993. São Paulo: Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Ciências Contábeis da USP, 1995. 125p.(Dissertação, Mestrado em Economia).
- VIANNA, S. B. Política Econômica Externa e Industrialização: 1946-1951. In. ABREU, M.P. (Org.). A Ordem do Progresso: Cem Anos de Política Econômica: 1889-1989. 5º Reimpressão. Rio de Janeiro: Campus, 1990. Cap.4. p. 105-122.
- _____. Duas Tentativas de Estabilização: 1951-1954. In. ABREU, M.P. (Org.). A Ordem do Progresso: Cem Anos de Política Econômica: 1889-1989. 5º Reimpressão. Rio de Janeiro: Campus, 1990. Cap.5. p. 123-150.

ANEXO – CAPÍTULO 1

ANEXO 1
PROTEÇÃO NOMINAL POR SETOR – ANOS SELECIONADOS

Indústria	Tarifa Nominal					
	1966	1967	1973	1975	1985	1989
Agricultura	53	-	34	57	57,3	24
Mineração	27	-	22	25,9	16,7	19,5
Minerais não-metálicos	79	40	52	105,4	98,7	37,7
Metalurgia	54	34	40	72,7	72,8	41,4
Maquinaria	48	34	38	53,3	62,1	44,9
Material Elétrico	114	57	36	99,8	100,4	50,2
Material de Transporte	108	57	43	108,3	115,9	47,3
Madeira	45	23	66	100,5	101,1	28,9
Mobiliário	132	68	76	153,6	169,9	38,9
Papel	93	48	49	84,7	82,2	32,8
Borracha	101	78	65	93,5	101,7	58,6
Couro	108	66	78	137,4	135,2	44,6
Química	53	34	22	27,3	34,2	37
Produtos Farmacêuticos	48	37	21	39,9	42,2	40,7
Perfumaria	192	94	48	174,6	184,4	73,6
Plásticos	122	48	44	169,6	164,3	56,9
Têxtil	181	81	91	162,2	161,6	77,9
Vestuário	226	103	106	192	192,2	78,3
Alimentação	82	27	78	86,4	84,2	38,4
Bebidas	205	83	131	183,3	183,3	70,5
Fumo	193	78	141	155	204,7	85
Gráfico e Editorial	122	59	35	64,8	71,1	27,8
Diversos	104	58	42	147,4	136,5	60,4
Média Simples	108,3	57,5	59	108,5	111,9	48,5

FONTE: PINHEIRO & ALMEIDA, 1994. p. 6.

ANEXO 2
TARIFA NOMINAL (EM %) POR ATIVIDADE – PERÍODOS SELECIONADOS

Atividade	Jul/93	Dez/94	Dez/95	2006/TEC*
Agropecuária	4,5	4,1	4,7	4,7
Extrativa Mineral (exceto combustíveis)	2,8	2,6	4,0	4,0
Extração de Petróleo e Carvão	0,0	0,0	0,0	0,0
Produtos Minerais Metálicos	10,7	9,2	11,5	11,5
Siderurgia	5,5	5,9	7,9	7,3
Metalurgia dos Não-Ferrosos	7,4	7,6	10,0	9,8
Outros Produtos Metalúrgicos	16,3	14,3	16,0	15,8
Máquinas e Tratores	19,1	18,9	18,2	13,9
Material Elétrico	18,8	18,4	21,5	16,0
Equipamentos Eletrônicos	20,7	19,0	22,1	13,1
Automóveis, Caminhões e Ônibus	34,0	19,9	55,5	19,6
Outros Veículos e Peças	17,9	17,4	17,9	13,8
Madeira e Mobiliário	9,5	8,8	11,0	11,0
Celulose, Papel e Gráfica	9,3	8,3	10,5	11,9
Indústria de Borracha	14,9	12,1	12,8	12,8
Fabricação de Elementos Químicos	12,4	8,8	6,7	14,2
Refino de Petróleo	3,3	1,8	2,6	2,7
Produtos Químicos Diversos	10,9	6,6	7,6	7,8
Indústria Farmacêutica e Perfumaria	12,8	4,6	9,8	10,0
Artigos de Plástico	16,8	15,7	16,7	16,5
Indústria Têxtil	14,4	12,4	16,4	15,8
Artigos de Vestuário	20,0	19,4	19,6	19,6
Couros e Calçados	14,2	13,2	17,3	14,2
Indústria do Café	12,2	9,8	11,3	11,3
Beneficiamento de Produtos Vegetais	10,5	9,7	12,8	11,8
Abate de Animais	9,9	7,1	9,6	9,7
Indústria de Laticínios	20,0	24,7	23,0	15,5
Açúcar	20,0	10,1	16,0	16,0
Fabricação de Óleos Vegetais	8,8	8,0	8,6	8,7
Bebidas e Outros Produtos Alimentares	16,3	12,8	14,1	14,5
Produtos Diversos	16,4	14,4	15,0	14,4
Média Simples	13,2	11,2	13,9	11,9
Média Ponderada**	11,4	9,9	11,5	10,6
Mediana	12,8	9,8	12,8	12,8
Mínimo	0,0	0,0	0,0	0,0
Máximo	34,0	24,7	55,5	19,6
Desvio Padrão	6,7	5,9	9,5	4,6

FONTE: KUME, 1996. p. 16.

* Tarifa Externa Comum

** A ponderação é feita com base no valor adicionado de livre comércio.

ANEXO 3
PRINCIPAIS ALTERAÇÕES NA POLÍTICA DE IMPORTAÇÃO – (1994)

Instrumento	Data	Medida
Portaria nº 119 do MF	11/03/94	Reduz para 2% a alíquota de medicamentos, produtos de higiene, insumos cerâmicos e insumos para lâmpadas.
Portaria nº 145 do MF	24/03/94	Reduz para 5% a alíquota de ferro fundido, ferro, aço e minerais não-ferrosos.
Portaria nº 214 do MF	14/04/94	Reduz para 2% a alíquota de produtos alimentícios, tais como: queijos, azeitonas, azeites, açucars, café solúvel, suco de frutas, cervejas e outros como pneumáticos, preservativos, aparelhos de barbear, lâminas, pias e lavatórios.
Portaria nº 288 do MF	19/05/94	Aumenta para 20% a 30% a alíquota de brinquedos.
Portaria nº 300 do MF	25/05/94	Restabelece a alíquota de 20% para medicamentos.
Portaria nº 327 do MF	14/06/94	Reduz para 0% as alíquotas de papel e seus artefatos.
Portaria nº 334 do MF	16/06/94	Reduz para 2% as alíquotas de xampus, creme rinse, detergentes, papel higiênico e fraldas de papel.
Portaria nº 422 do MF	12/07/94	Aumenta para 15% a alíquota de pneumáticos.
Portaria nº 472 do MF	24/08/94	Fixa alíquota de 4 a 6% para adubos, fertilizantes e suas matérias-primas, como antecipação da tarifa externa comum.
Portaria nº 492 do MF	14/08/94	Reduz para 20%, antecipando a tarifa externa comum, a alíquota de todos os produtos cujas tarifas eram superiores a este nível: automóveis, caminhões, biscoito, máquinas e equipamentos com comando numérico, massas alimentícias, motocicletas, eletroeletrônicos de consumo e química fina.
Portaria nº 506 do MF	23/09/94	Antecipação da tarifa externa comum para um conjunto de produtos.
Portaria nº 507 do MF	23/09/94	Antecipação da tarifa externa comum para o restante de produtos da NBM-SH.
Portaria nº 609 do MF	21/11/94	Estabelece o regime de tributação simplificada às remessas postais e encomendas aéreas internacionais de bens para uso próprio.
Portaria nº 703 do MF	28/12/94	Altera o regime de tributação simplificada às remessas postais e encomendas aéreas internacionais para uso próprio.

FONTE: KUME, 1996. p.6.

ANEXO 4
PRINCIPAIS ALTERAÇÕES NA POLÍTICA DE IMPORTAÇÃO – (1995)

Instrumento	Data	Medida
Decreto 1.391	10/02/95	Inclui automóveis, tratores rodoviários e caminhões na lista de Exceção Nacional com a seguinte estrutura de convergência: 32% em 1995; 30% em 1996; 28% em 1997; 26% em 1998; 24% em 1999; 22% em 2000 e 20% em 2001.
Decreto 1.427	29/03/95	Altera para 70% as alíquotas de automóveis, bicicletas, eletrodomésticos, eletrodomésticos de consumo e motocicletas.
Decreto 1.453	11/04/95	Altera para 0% as alíquotas de milho em grão, tomates inteiros ou em pedaços, ketchup e outros molhos de tomate, produtos petroquímicos (estireno, acetona, ácido tereftálicos e seus sais, acrilonitrila), matérias-primas plásticas, fios naturais e sintéticos, laminados de ferro ou aço e alumínio não-ligado.
Decreto 1.472	27/04/95	Estabelece formalmente a Lista de Exceção Nacional à tarifa externa comum.
Decreto 1.475	28/04/95	Estabelece uma quota global para as importações incentivadas da Zona Franca de Manaus.
Portaria nº 201 do MF	10/08/95	Inclui na lista de Exceção Nacional os seguintes Produtos com as respectivas alíquotas: 2% para carnes, 33% para leite em pó, 16% para queijo e manteiga, 20% para arroz, 45% para pêssegos, e 70% para 10 produtos têxteis e três produtos de confecções. E mantém alíquotas reduzidas para produtos petroquímicos (estireno, acetona, ácido tereftálicos e seus sais, acrilonitrila), matérias-primas plásticas, fios naturais e sintéticos, laminados de ferro ou aço e alumínio não-ligado.
Portaria nº 13 - MICT	30/08/95	Condiciona a emissão de guias de importação à apresentação pelo importador do certificado do Inmetro ou relatório de laboratório estrangeiro, reconhecido pelo Inmetro, para as importações de brinquedos.
Portaria nº 282 do MF	14/11/95	Fixa 43% para hidróxido e carbonato de lítio e 70% para cobertores.
Decreto 1.761	26/12/95	Determina o sistema de incentivo do complexo automotivo.
Decreto 1.763	26/12/95	Fixa a alíquota de 70%, a partir de 01/01/96, para automóveis, caminhões, motocicletas e bicicletas.
Portaria 316 do MF	28/12/95	Altera o regime de tributação simplificada nas importações através de remessas postais e de encomendas aéreas internacionais, fixando o limite máximo em US\$ 500, com imposto de importação de 60%.

FONTE: KUME, 1996. p.6-7.

ANEXO – CAPÍTULO 3

ANEXO 5. CRESCIMENTO MÉDIO ANUAL DAS EXPORTAÇÕES - BRASIL E MUNDO (PERÍODOS SELECIONADOS - %)

	1960-70	1970-80	1980-90	1990-98	1990-94	1994-98	1998-99
Brasil	8,0	22,1	4,5	6,3	8,5	4,1	-6,1
Mundo	9,4	20,4	5,9	5,5	4,7	6,2	3,1

FONTE: FMI *apud* IEDI, 2000b. p.8.

ANEXO 6. EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO (1990-99)

Ano	US\$ Bilhões				% no Total Mundial	
	Exportações		Importações		Exportações	Importações
	Mundial	Brasil	Mundial	Brasil		
1990	3.395,3	31,4	3.491,6	20,7	0,93	0,64
1991	3.498,5	31,6	3.609,9	21,0	0,90	0,64
1992	3.708,0	35,8	3.847,5	20,6	0,97	0,60
1993	3.669,0	38,6	4.021,2	25,3	1,05	0,69
1994	4.179,0	43,5	4.430,0	33,1	1,04	0,81
1995	5.004,0	46,5	5.267,4	49,8	0,93	1,02
1996	5.244,0	47,7	5.534,2	53,3	0,91	1,03
1997	5.443,0	53,0	5.712,1	59,7	0,97	1,11
1998	5.314,0	51,1	5.658,0	57,7	0,96	1,08
1999	5.494,0	48,0	5.876,0	49,2	0,87	0,88

FONTE: SECEX/DECEX.

ANEXO 7. RELAÇÃO CÂMBIO EFETIVO / SALÁRIO (BASE: MÉDIA DE 1988 = 100).

Ano	JAN.	FEV.	MAR.	ABR.	MAI.	JUN.	JUL.	AGO.	SET.	OUT.	NOV.	DEZ.	Média
1991	100,5	101,7	98,2	86,7	80,4	78,6	77,0	78,4	79,7	90,5	79,5	83,5	86,2
1992	90,3	92,8	87,1	85,3	84,4	80,8	77,6	78,1	79,7	77,4	67,3	67,3	80,7
1993	70,2	71,5	66,4	68,0	67,8	68,5	65,8	66,4	68,9	67,8	61,2	60,1	66,9
1994	64,4	65,7	59,5	56,8	55,7	55,0	51,2	47,5	45,2	42,8	37,7	36,4	51,5
1995	37,5	37,4	38,2	37,6	36,0	36,5	36,8	36,0	37,3	36,8	34,0	32,8	36,4
1996	33,0	33,1	32,9	32,2	31,9	32,2	32,0	31,8	31,9	31,5	31,2	30,6	32,0
1997	30,2	30,3	29,8	29,3	28,9	29,4	29,2	28,8	29,6	29,6	29,1	28,4	29,4
1998	29,0	29,5	28,8	29,1	28,7	29,2	29,1	29,3	30,7	31,1	30,1	29,8	29,5
1999	38,6	50,1	48,9	43,1	42,3	44,1	44,6	46,8	47,3	48,0	46,4	45,9	45,5

FONTES: Bacen, Fiesp e FMI *apud* IPEA / DIMAC.

ANEXO 8. IMPORTAÇÃO POR FATOR AGREGADO: 1991 a 1999. (US\$ MILHOES - FOB)

Ano	Básicos		Semi-Manufaturados		Manufaturados		Operações Especiais		Total	(%)
	Imp/	(%)	Imp/	(%)	Imp/	(%)	Imp/	(%)		
1990	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
1991	6.635.742	31,54	995.172	4,73	13.410.544	63,73	---	---	21.041.458	100,00
1992	6.026.497	29,32	1.021.838	4,97	13.505.756	65,71	---	---	20.554.091	100,00
1993	5.758.733	22,80	1.113.402	4,41	18.383.852	72,79	---	---	25.255.987	100,00
1994	6.762.113	20,44	1.293.105	3,91	25.023.471	75,65	---	---	33.078.689	100,00
1995	8.112.850	16,23	1.742.974	3,49	40.116.071	80,28	---	---	49.971.895	100,00
1996	9.499.137	17,81	1.648.931	3,09	42.197.699	79,10	---	---	53.345.767	100,00
1997	9.012.788	14,69	1.789.143	2,92	50.545.279	82,39	---	---	61.347.210	100,00
1998	7.385.718	12,80	1.709.325	2,96	48.619.322	84,24	---	---	57.714.365	100,00
1999	6.088.667	12,37	1.561.499	3,17	41.560.148	84,45	---	---	49.210.314	100,00

FONTES: SECEX / DECEX

ANEXO 9. BRASIL: EXPORTAÇÃO POR BLOCOS ECONÔMICOS: 1989 a 1999 (US\$ MILHÕES FOB)

Ano	União Européia		ALADI*		Mercosul		EUA		Ásia		Europa Oriental		África		Oriente Médio		Demais		Total	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1989	10.509	30,56	3.491	10,15	1.380	4,01	8.370	24,34	5.646	16,42	1.095	3,18	966	2,81	1.194	3,47	3.112	9,05	34.383	100
1990	9.870	31,42	3.194	10,17	1.320	4,20	7.718	24,57	5.267	16,77	424	1,35	1.012	3,22	1.076	3,43	2.853	9,08	31.414	100
1991	9.773	30,91	4.919	15,56	2.309	7,30	6.285	19,88	5.699	18,02	704	2,23	1.036	3,28	1.124	3,55	2.080	6,58	31.620	100
1992	10.730	29,98	7.628	21,31	4.097	11,45	7.120	19,89	5.623	15,71	375	1,05	1.140	3,18	1.295	3,62	1.882	5,26	35.793	100
1993	9.962	25,84	9.146	23,72	5.387	13,97	8.023	20,81	6.112	15,85	530	1,37	1.112	2,88	1.245	3,23	2.425	6,29	38.555	100
1994	11.812	27,13	9.745	22,38	5.921	13,60	8.951	20,56	7.059	16,21	534	1,23	1.350	3,10	1.078	2,48	3.016	6,93	43.545	100
1995	12.912	27,76	9.975	21,45	6.154	13,23	8.798	18,92	8.192	17,61	985	2,12	1.586	3,41	1.280	2,75	2.778	5,97	46.506	100
1996	12.836	26,88	10.928	22,89	7.305	15,30	9.312	19,50	7.814	16,37	1.056	2,21	1.527	3,20	1.345	2,82	2.929	6,13	47.747	100
1997	14.513	27,39	13.599	25,66	9.044	17,07	9.407	17,75	7.730	14,59	1.313	2,48	1.520	2,87	1.455	2,75	3.453	6,52	52.990	100
1998	14.744	28,84	13.324	26,06	8.878	17,37	9.865	19,30	5.613	10,98	1.163	2,28	1.651	3,23	1.611	3,15	3.149	6,16	51.120	100
1999	13.736	28,61	10.494	21,86	6.778	14,12	10.849	22,60	5.732	11,94	1.175	2,45	1.336	2,78	1.496	3,12	3.193	6,65	48.011	100

FONTE: Secex / MIDC e CEE

NOTA - * Inclui Mercosul

ANEXO 10. EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS: PRINCIPAIS GRUPOS DE PRODUTOS POR INTENSIDADE DE FATOR (1990-99) – %.

Grupo de Produtos (Intensivos em Trabalho e/ou Recursos Naturais)	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Animais Vivos e Produtos do Reino Vegetal (Capítulo 1 a 5)	2,07	2,64	3,07	3,39	2,88	2,58	3,06	2,83	2,85	3,65
Produtos do Reino Vegetal (Capítulo 6 a 14)	7,43	6,93	6,13	6,30	9,12	6,96	6,94	10,86	9,89	9,21
Gorduras, Óleos e Ceras Animais e Vegetais (Capítulo 15)	1,58	1,09	1,17	1,07	2,23	2,68	1,86	1,42	1,89	1,65
Produtos Alimentícios, Bebidas e Fumo (Capítulo 16 a 24)	16,83	14,49	15,52	15,17	15,21	16,85	18,55	16,21	15,33	14,66
Sal, Enxofre, Terras e Pedras, Gesso, Cal e Cimento (Capítulo 25)	0,47	0,44	0,34	0,36	0,30	0,30	0,31	0,32	0,38	0,46
Minérios, Escórias e Cinzas (Capítulo 26)	8,46	9,11	7,01	6,39	5,74	5,90	6,14	5,78	6,78	6,13
Peles, Couros e Obras (Capítulo 41 a 43)	1,03	1,09	1,22	1,18	1,17	1,34	1,55	1,53	1,44	1,39
Madeiras, Cortiça e suas Obras (Capítulo 44 a 46)	1,36	1,40	1,58	2,17	2,42	2,45	2,33	2,30	2,21	2,90
Celulose (Capítulo 47)	1,91	1,85	2,06	1,86	1,96	3,17	2,09	1,93	2,05	2,59
Matérias Têxteis e suas Obras (Capítulo 50 a 63)	3,97	4,30	4,08	3,56	3,22	3,10	2,71	2,39	2,18	2,10
Calçados e Similares (Capítulo 64 a 67)	3,78	3,95	4,13	5,04	3,75	3,23	3,46	3,02	2,72	2,80
Obras de Pedra, Cerâmica, Vidros e suas Obras (Capítulo 68 a 70)	0,84	0,90	1,11	1,42	1,31	1,35	1,32	1,34	1,38	1,50
Metais e Pedras Preciosas de Joalheria (Capítulo 71)	0,54	0,51	0,35	0,44	0,81	1,14	1,55	1,27	1,04	1,08
Metalurgia dos não Ferrosos (Capítulo 74 a 80)	4,74	4,90	4,58	3,98	3,63	4,08	3,51	3,22	2,61	3,27
Total	55,01	53,59	52,36	52,33	53,75	55,14	55,39	54,41	52,74	53,39
Grupo de Produtos (Intensivos em Tecnologia e/ou Capital)	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Produtos das Indústrias Químicas e Conexas (Capítulo 28 a 38)	4,89	4,87	4,89	4,84	4,72	5,46	5,72	5,66	5,74	5,77
Plásticos, Borrachas e suas Obras (Capítulo 39 e 40)	2,56	2,82	2,99	3,19	3,19	3,23	3,03	3,03	2,90	2,96
Maquinas e Aparelhos, Material Elétrico e Eletrônico (Capítulo 84 a 85)	11,17	11,42	11,10	11,90	11,61	11,62	11,97	11,92	11,84	12,04
Material de Transporte e seus Componentes (Capítulo 86 a 89)	7,32	7,00	9,18	8,70	8,56	6,90	7,54	10,61	12,63	11,44
Instrumentos e Aparelhos Científicos (Capítulo 90 a 92)	0,49	0,64	0,57	0,63	0,61	0,51	0,46	0,53	0,71	0,92
Armas e Munições (Capítulo 93)	0,39	0,35	0,55	0,26	0,22	0,16	0,15	0,11	0,11	0,12
Derivados de Petróleo (Capítulo 27)	2,17	1,41	1,59	1,67	1,82	0,88	0,88	0,60	0,69	0,84
Papel (Capítulo 48)	1,95	2,08	2,00	2,07	2,16	2,64	1,96	1,82	1,82	1,88
Produtos Gráficos (Capítulo 49)	0,06	0,07	0,08	0,21	0,07	0,06	0,05	0,06	0,07	0,07
Ferro Fundido, Ferro e Aço (Capítulo 72)	10,66	12,18	10,79	10,32	8,92	8,74	8,25	6,76	6,67	6,09
Obras de Ferro Fundido, Ferro ou Aço (Capítulo 73)	1,26	1,47	1,40	1,44	1,38	1,32	1,30	1,33	1,27	1,11
Outros Metais Comuns (Capítulo 81)	0,02	0,04	0,03	0,01	0,02	0,03	0,05	0,05	0,05	0,06
Ferramentas (Capítulo 82)	0,40	0,46	0,48	0,51	0,48	0,44	0,41	0,46	0,44	0,40
Obras Diversas de Metais Comuns (Capítulo 83)	0,09	0,10	0,12	0,15	0,13	0,14	0,16	0,16	0,14	0,13
Móveis e Mobiliário Médico-Cirúrgico (Capítulo 94)	0,15	0,22	0,39	0,69	0,67	0,72	0,74	0,74	0,71	0,85
Brinquedos, Jogos e Artigos de Diversão (Capítulo 95)	0,06	0,08	0,07	0,08	0,07	0,05	0,04	0,04	0,04	0,05
Total	43,65	45,20	46,21	46,67	44,62	42,91	42,70	43,87	45,82	44,72
Não Classificados	1,34	1,21	1,00	1,02	1,63	1,95	1,91	1,72	1,44	1,89

FONTE: SECEX / DECEX, elaboração própria.

ANEXO 11. SALDO DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO POR SETORES DE ATIVIDADES – US\$ – (1990-98)

Setores de Atividades	Saldo (1990-98)	Saldo (1990-93)	Saldo (1994-98)
Siderurgia	30.324.261.638,00	14.044.935.200,00	16.279.326.438,00
Extrativa mineral	23.353.574.586,00	9.702.223.947,00	13.651.350.639,00
Óleos vegetais	22.120.024.751,00	7.699.656.565,00	14.420.368.186,00
Café	18.685.970.610,00	5.712.204.641,00	12.973.765.969,00
Calçados	15.744.220.589,00	6.422.713.781,00	9.321.506.808,00
Beneficiamento de produtos vegetais	13.099.727.114,00	5.118.482.210,00	7.981.244.904,00
Açúcar	10.079.628.614,00	2.337.031.154,00	7.742.597.460,00
Celulose, papel e gráfica	9.835.605.051,00	4.090.449.813,00	5.745.155.238,00
Metalurgia de não-ferrosos	9.521.782.204,00	4.468.182.253,00	5.053.599.951,00
Abate animais	8.704.163.795,00	3.701.667.316,00	5.002.496.479,00
Agropecuária	6.998.019.383,00	3.446.184.683,00	3.551.834.700,00
Peças e outros veículos	5.888.110.110,00	4.270.271.658,00	1.617.838.452,00
Madeira e mobiliário	4.317.538.925,00	2.511.380.981,00	1.806.157.944,00
Têxtil	1.582.806.774,00	2.351.563.212,00	(768.756.438,00)
Outros produtos metalúrgicos	1.113.201.967,00	1.333.960.388,00	(220.758.421,00)
Minerais não metálicos	959.446.795,00	607.375.324,00	352.071.471,00
Consumo de bordo e assemelhados	(51.142.553,00)	-	(51.142.553,00)
Borracha	(162.066.350,00)	721.588.331,00	(883.654.681,00)
Outros produtos alimentares	(1.245.264.237,00)	691.705.228,00	(1.936.969.465,00)
Artigos de vestuário	(1.475.259.924,00)	434.112.555,00	(1.909.372.479,00)
Laticínios	(2.377.631.892,00)	(281.228.175,00)	(2.096.403.717,00)
Plástica	(2.511.038.320,00)	6.261.954,00	(2.517.300.274,00)
Material elétrico	(2.920.973.597,00)	869.791.726,00	(3.790.765.323,00)
Veículos automotores	(4.923.722.095,00)	3.663.543.912,00	(8.587.266.007,00)
Indústrias diversas	(6.063.226.951,00)	(1.537.427.758,00)	(4.525.799.193,00)
Farmacêutica e perfumaria	(7.576.484.018,00)	(1.311.777.936,00)	(6.264.706.082,00)
Elementos químicos	(10.033.251.819,00)	(3.525.149.973,00)	(6.508.101.846,00)
Químicos diversos	(11.171.915.406,00)	(1.903.394.102,00)	(9.268.521.304,00)
Refino de petróleo	(13.835.865.567,00)	(1.827.204.539,00)	(12.008.661.028,00)
Equipamentos eletrônicos	(22.486.537.775,00)	(4.078.936.557,00)	(18.407.601.218,00)
Máquinas e tratores	(27.040.177.667,00)	(4.567.445.747,00)	(22.472.731.920,00)
Petróleo e carvão	(31.740.296.732,00)	(15.157.010.978,00)	(16.583.285.754,00)
Saldo do Período	36.713.228.003,00	50.015.711.067,00	(13.302.483.064,00)

FONTE: FUNCEX

ANEXO 12. PRINCIPAIS PRODUTOS DA PAUTA DE EXPORTAÇÃO BRASILEIRA – US\$ – (1990-94)

PRINCIPAIS PRODUTOS	1990		1991		1992		1993		1994	
	Valor	%								
MINÉRIOS DE FERRO E SEUS CONCENTRADOS (Posição 2601)	2.406.930.864,00	7,66	2.600.259.084,00	8,22	2.384.709.578,00	6,62	2.256.904.709,00	5,85	2.293.991.874,00	5,27
FARELO DE SOJA (Posição 2304)	1.610.449.857,00	5,13	1.369.432.793,00	4,33	1.597.016.540,00	4,44	1.816.605.666,00	4,71	1.982.715.774,00	4,55
MATÉRIAS TÊXTEIS E SUAS OBRAS (Seção XI)	1.248.069.111,00	3,97	1.358.952.854,00	4,30	1.463.255.881,00	4,08	1.382.437.609,00	3,56	1.403.383.395,00	3,22
SUCO DE LARANJA (Sub-posição 2009.1)	1.468.495.051,00	4,67	898.249.367,00	2,84	1.052.882.986,00	2,94	826.243.734,00	2,13	985.476.671,00	2,26
CAFÉ EM GRÃO (Posição 0901)	1.106.489.821,00	3,52	1.383.179.242,00	4,37	974.334.592,00	2,71	1.065.997.143,00	2,76	2.220.338.357,00	5,10
MADEIRAS E MANUFATURAS DE MADEIRAS (Seção IX)	426.505.933,00	1,36	442.479.262,00	1,40	567.849.721,00	1,58	841.384.739,00	2,17	1.052.579.550,00	2,42
CALÇADOS (Capítulo 64)	1.183.589.199,00	3,77	1.245.456.077,00	3,94	1.473.378.478,00	4,07	1.931.786.395,00	5,01	1.624.087.018,00	3,73
ALUMÍNIO EM FORMAS BRUTAS (Posição 7601)	956.605.972,00	3,05	1.031.836.987,00	3,26	1.016.778.264,00	2,82	943.421.688,00	2,45	1.024.899.514,00	2,35
SOJA, MESMO TRITURADA (Posição 1201)	910.015.541,00	2,90	448.167.509,00	1,42	808.566.010,00	2,25	946.466.432,00	2,45	1.315.979.270,00	3,02
PRODUTOS LAMINADOS PLANOS, FERRO OU AÇOS (Posição 7208 a 7210)	1.080.047.088,00	3,44	1.499.407.333,00	4,74	1.493.936.481,00	4,15	1.355.141.287,00	3,51	1.278.033.444,00	2,93
PRODUTOS SEMIMANUFATURADOS, DE FERRO OU AÇOS (Posição: 7207)	753.049.829,00	2,40	952.486.814,00	3,01	950.479.669,00	2,64	1.122.229.303,00	2,91	1.071.997.074,00	2,46
ÓLEOS DE PETRÓLEO OU MINERAIS BETUMINOSOS (posição: 2710)	674.756.680,00	2,15	422.398.700,00	1,34	546.857.194,00	1,52	614.208.818,00	1,59	741.509.208,00	1,70
ÓLEOS E COMBUST. P/ CONSUMO BORDO: EMBARCAÇÕES/AERONAVES	291.662.402,00	0,93	303.841.500,00	0,96	216.587.108,00	0,61	203.235.315,00	0,51	397.885.950,00	0,91
AÇÚCAR (Posição: 1701)	525.860.308,00	1,67	441.720.488,00	1,40	599.435.186,00	1,67	786.675.384,00	2,04	992.205.322,00	2,28
CELULOSE (Capítulo 47)	599.622.516,00	1,91	586.278.965,00	1,85	746.883.186,00	2,06	718.438.687,00	1,86	851.332.982,00	1,96
PAPEL (Capítulo 48)	613.442.046,00	1,95	657.608.518,00	2,08	722.930.153,00	2,00	797.411.433,00	2,07	942.260.430,00	2,16
FUMO (Posição: 2401 e 2403)	565.969.349,00	1,80	684.981.466,00	2,16	815.918.752,00	2,25	707.276.055,00	1,83	702.690.952,00	1,61
CIGARROS (Posição 2402)	57.637.269,00	0,18	133.380.994,00	0,42	165.671.719,00	0,46	193.505.633,00	0,50	327.897.840,00	0,75
OUTROS VEÍCULOS AÉREOS (AVIÕES E HELICÓPTEROS) (Posição: 8802)	480.480.369,00	1,53	291.648.905,00	0,92	310.137.266,00	0,86	160.432.486,00	0,42	200.685.274,00	0,46
PARTES E ACESSÓRIOS DOS VEÍCULOS AUTOMÓVEIS (Posição: 8708)	532.353.490,00	1,69	565.993.193,00	1,79	785.215.452,00	2,18	962.015.965,00	2,50	1.093.579.812,00	2,51
VEÍCULOS AUTOMÓVEIS TRANSPORTE MERCADORIAS (Posição: 8704)	451.870.655,00	1,44	412.483.374,00	1,30	601.063.935,00	1,67	493.545.269,00	1,28	612.177.183,00	1,41
AUTOMÓVEIS DE PASSAGEIROS (Posição: 8703)	417.505.741,00	1,33	339.255.165,00	1,07	761.591.314,00	2,12	598.080.868,00	1,55	534.419.082,00	1,23
MOTORES PARA AUTOMÓVEIS (Posição: 8407, 8408 e 8409)	890.186.895,00	2,83	810.643.288,00	2,56	758.740.831,00	2,11	793.682.090,00	2,06	854.226.581,00	1,96
FERROLIGAS (Posição: 7202)	380.548.850,00	1,21	368.965.562,00	1,17	383.948.617,00	1,07	384.976.800,00	1,00	371.322.569,00	0,85
FERRO FUNDIDO BRUTO E FERRO "SPIEGEL" (Posição: 7201)	418.182.080,00	1,33	302.695.448,00	0,96	286.651.073,00	0,80	238.993.765,00	0,62	362.671.799,00	0,83
CARNES E MIUZZAS, COMESTÍVEIS (Capítulo 2)	479.600.885,00	1,53	640.272.620,00	2,02	882.526.245,00	2,44	1.000.006.107,00	2,59	1.014.751.373,00	2,33
PNEUMÁTICOS NOVOS DE BORRACHA (Posição: 4011)	224.233.986,00	0,71	259.367.389,00	0,82	348.195.572,00	0,97	390.351.205,00	1,01	432.644.208,00	0,99
ÓLEO DE SOJA E RESPECTIVAS FRAÇÕES (Posição: 1507)	333.913.334,00	1,06	213.112.360,00	0,67	291.220.820,00	0,81	313.858.926,00	0,81	839.078.462,00	1,93
COUROS E PELES (Capítulo: 41, 42 e 43)	324.370.069,00	1,03	344.731.462,00	1,09	439.088.921,00	1,21	451.816.419,00	1,17	508.777.306,00	1,17
BOMBAS E COMPRESSORES (Posição: 8413 e 8414)	316.390.187,00	1,01	365.471.834,00	1,16	422.224.243,00	1,17	521.903.860,00	1,35	611.444.166,00	1,40
APARELHOS RECEPTORES (Posição: 8527)	313.433.228,00	1,00	274.466.440,00	0,87	317.146.801,00	0,88	336.532.525,00	0,87	339.518.972,00	0,78
METAIS E PEDRAS PRECIOSAS E JOALHERIA (Capítulo 71)	169.516.284,00	0,54	161.106.336,00	0,51	128.289.734,00	0,35	171.530.332,00	0,44	354.002.789,00	0,81
TOTAL	23.037.659.956,00	73,34	22.958.863.964,00	72,59	25.343.004.024,00	70,35	26.295.528.454,00	68,12	30.118.851.797,00	69,16

FONTE: NEIT / IE / UNICAMP, elaboração própria.

ANEXO 12 A. PRINCIPAIS PRODUTOS DA PAUTA DE EXPORTAÇÃO BRASILEIRA – US\$ – (1995-99)

PRINCIPAIS PRODUTOS	1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%								
MINÉRIOS DE FERRO E SEUS CONCENTRADOS (Posição 2601)	2.547.780.755,00	5,48	2.695.206.750,00	5,64	2.846.169.764,00	5,37	3.251.143.390,00	6,36	2.746.016.288,00	5,72
FARELO DE SOJA (Posição 2304)	2.000.118.856,00	4,30	2.730.939.736,00	5,72	2.680.884.824,00	5,06	1.749.875.574,00	3,42	1.503.571.352,00	3,13
MATÉRIAS TÊXTEIS E SUAS OBRAS (Seção XI)	1.441.293.412,00	3,10	1.291.877.646,00	2,71	1.267.014.235,00	2,39	1.112.663.267,00	2,18	1.009.832.120,00	2,10
SUCO DE LARANJA (Subposição 2009.1)	1.105.080.937,00	2,38	1.391.664.784,00	2,91	1.003.015.399,00	1,89	1.262.339.132,00	2,47	1.235.055.419,00	2,57
CAFÉ (Posição 0901)	1.973.508.037,00	4,24	1.722.210.823,00	3,61	2.748.172.904,00	5,19	2.333.616.463,00	4,56	2.232.998.046,00	4,65
MADEIRAS E MANUFATURAS DE MADEIRAS (Seção IX)	1.137.623.240,00	2,45	1.111.610.564,00	2,33	1.219.831.978,00	2,30	1.127.942.604,00	2,21	1.391.901.505,00	2,90
CALÇADOS (Capítulo 64)	1.498.760.065,00	3,22	1.650.062.838,00	3,46	1.594.477.366,00	3,01	1.387.087.485,00	2,71	1.342.277.808,00	2,80
ALUMÍNIO EM FORMAS BRUTAS (Posição 7601)	1.255.744.505,00	2,70	1.102.817.246,00	2,31	1.148.501.997,00	2,17	963.390.263,00	1,88	1.048.003.569,00	2,18
SOJA, MESMO TRITURADA (Posição 1201)	770.425.483,00	1,66	1.017.918.242,00	2,13	2.452.427.009,00	4,63	2.175.427.540,00	4,26	1.593.293.292,00	3,32
PRODUTOS LAMINADOS PLANOS, FERRO OU AÇOS (Posição 7208 a 7210)	1.269.301.320,00	2,73	1.254.458.164,00	2,63	893.115.754,00	1,69	832.777.789,00	1,63	644.742.033,00	1,34
PRODUTOS SEMIMANUFATURADOS, DE FERRO OU AÇOS (Posição: 7207)	1.368.522.685,00	2,94	1.294.280.165,00	2,71	1.358.787.436,00	2,56	1.216.635.561,00	2,38	1.006.609.628,00	2,10
ÓLEOS DE PETRÓLEO OU MINERAIS BETUMINOSOS (Posição: 2710)	313.402.210,00	0,67	370.895.484,00	0,78	287.488.562,00	0,54	320.349.581,00	0,63	377.350.965,00	0,79
ÓLEOS E COMBUST. P/ CONSUMO BORDO: EMBARCAÇÕES / AERONAVES	525.397.459,00	1,13	578.566.458,00	1,21	700.885.516,00	1,32	544.872.864,00	1,07	740.712.427,00	1,54
AÇÚCAR (Posição: 1701)	1.919.460.039,00	4,13	1.611.494.186,00	3,38	1.771.323.690,00	3,34	1.940.880.872,00	3,80	1.910.725.206,00	3,98
CELULOSE (Capítulo 47)	1.475.407.735,00	3,17	999.463.664,00	2,09	1.024.207.202,00	1,93	1.049.435.508,00	2,05	1.243.627.959,00	2,59
PAPEL (Capítulo 48)	1.229.394.187,00	2,64	935.028.492,00	1,96	966.304.141,00	1,82	929.980.668,00	1,82	900.757.722,00	1,88
FUMO (Posição: 2401 e 2403)	772.432.852,00	1,66	1.033.135.210,00	2,16	1.097.005.164,00	2,07	950.463.221,00	1,86	911.561.864,00	1,90
CIGARROS (Posição 2402)	402.528.242,00	0,87	482.257.287,00	1,01	567.801.172,00	1,07	608.526.424,00	1,19	49.675.182,00	0,10
OUTROS VEÍCULOS AÉREOS (AVIÕES E HELICÓPTEROS) (Posição: 8802)	186.645.038,00	0,40	360.432.955,00	0,75	681.026.786,00	1,29	1.169.983.998,00	2,29	1.784.801.867,00	3,72
PARTES E ACESSÓRIOS DOS VEÍCULOS AUTOMÓVEIS (Posição: 8708)	1.211.817.793,00	2,61	1.305.671.470,00	2,73	1.400.217.850,00	2,64	1.429.963.808,00	2,80	1.230.872.416,00	2,56
VEÍCULOS AUTOMÓVEIS P/ TRANSPORTE MERCADORIAS (Posição: 8704)	517.128.501,00	1,11	558.182.547,00	1,17	894.580.498,00	1,69	1.017.622.219,00	1,99	625.804.142,00	1,30
AUTOMÓVEIS DE PASSAGEIROS (Posição: 8703)	455.540.383,00	0,98	619.247.680,00	1,30	1.463.233.662,00	2,76	1.618.692.936,00	3,17	1.138.536.348,00	2,37
MOTORES PARA AUTOMÓVEIS (Posição: 8407, 8408 e 8409)	922.871.677,00	1,98	1.029.350.831,00	2,16	1.138.178.849,00	2,15	1.141.828.287,00	2,23	1.063.231.880,00	2,21
FERROLIGAS (Posição: 7202)	410.645.344,00	0,88	481.246.854,00	1,01	491.952.509,00	0,93	429.746.440,00	0,84	407.879.295,00	0,85
FERRO FUNDIDO BRUTO E FERRO "SPIEGEL" (Posição: 7201)	427.543.789,00	0,92	390.022.365,00	0,82	383.966.823,00	0,72	457.591.022,00	0,90	322.093.062,00	0,67
CARNES E MIUDEZAS, COMESTÍVEIS (Capítulo 2)	969.111.679,00	2,08	1.240.348.219,00	2,60	1.295.192.365,00	2,44	1.247.814.515,00	2,44	1.529.343.118,00	3,19
PNEUMÁTICOS NOVOS DE BORRACHA (Posição: 4011)	450.798.366,00	0,97	476.396.457,00	1,00	489.050.613,00	0,92	495.041.631,00	0,97	498.115.486,00	1,04
ÓLEO DE SOJA E RESPECTIVAS FRAÇÕES (Posição: 1507)	1.053.014.136,00	2,26	713.278.841,00	1,49	596.681.328,00	1,13	829.323.992,00	1,62	687.493.475,00	1,43
COUROS E PELES (Capítulo: 41, 42 e 43)	625.438.391,00	1,34	740.030.859,00	1,55	808.899.130,00	1,53	738.153.234,00	1,44	666.939.014,00	1,39
BOMBAS E COMPRESSORES (Posição: 8413 e 8414)	745.594.848,00	1,60	707.417.333,00	1,48	730.884.639,00	1,38	728.294.419,00	1,42	680.024.352,00	1,42
APARELHOS RECEPTORES (Posição: 8527)	343.296.190,00	0,74	357.847.387,00	0,75	378.154.098,00	0,71	313.570.284,00	0,61	250.402.788,00	0,52
METAIS E PEDRAS PRECIOSAS E JOALHERIA (Capítulo 71)	530.668.493,00	1,14	741.964.843,00	1,55	672.714.000,00	1,27	529.628.509,00	1,04	518.232.181,00	1,08
TOTAL	32.587.714.893,00	70,07	33.708.888.992,00	70,60	37.653.759.717,00	71,07	36.376.829.440,00	71,16	33.600.346.838,00	69,98

FONTE: NEIT / IE / UNICAMP, elaboração própria.

ANEXO – CAPÍTULO 4

ANEXO 13. PARTICIPAÇÃO RELATIVA NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS: MACRO-REGIÕES E ESTADOS (1991-99) - %.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Região Sudeste	61,56	60,40	57,72	57,49	57,27	55,93	55,86	58,68	58,34
São Paulo	35,33	36,99	34,73	33,84	34,33	34,72	34,14	35,64	36,54
Minas Gerais	15,32	13,49	12,98	13,07	12,60	12,13	13,64	14,84	13,29
Espírito Santo	5,36	4,63	4,53	5,29	5,91	5,14	4,81	4,71	5,10
Rio de Janeiro	5,56	5,29	5,47	5,29	4,42	3,95	3,27	3,49	3,42
Região Sul	20,91	23,02	25,57	25,12	24,52	26,28	26,29	24,37	23,95
Rio Grande do Sul	10,42	12,12	13,43	11,54	11,14	11,86	11,84	11,01	10,41
Paraná	5,72	5,90	6,44	8,05	7,67	8,89	9,16	8,27	8,19
Santa Catarina	4,77	5,00	5,70	5,52	5,70	5,52	5,30	5,09	5,35
Região Nordeste	9,04	8,48	7,81	8,04	9,12	8,07	7,47	7,28	6,99
Bahia	4,11	4,17	3,76	3,95	4,13	3,87	3,52	3,58	3,29
Maranhão	1,51	1,19	1,20	1,32	1,44	1,43	1,41	1,24	1,38
Ceará	0,86	0,85	0,71	0,77	0,76	0,80	0,67	0,69	0,77
Pernambuco	1,06	0,98	0,90	0,86	1,23	0,71	0,70	0,71	0,55
Alagoas	0,86	0,68	0,62	0,55	1,01	0,61	0,64	0,57	0,47
Rio Grande do Norte	0,25	0,20	0,21	0,20	0,17	0,20	0,18	0,20	0,24
Paraíba	0,18	0,17	0,18	0,19	0,19	0,22	0,16	0,11	0,13
Piauí	0,13	0,11	0,17	0,12	0,14	0,13	0,12	0,11	0,10
Sergipe	0,08	0,13	0,07	0,08	0,05	0,12	0,07	0,06	0,05
Região Norte	5,56	5,10	5,25	4,77	5,23	5,03	4,85	5,07	5,58
Pará	4,98	4,60	4,62	4,18	4,69	4,43	4,27	4,32	4,45
Amazonas	0,34	0,41	0,38	0,31	0,30	0,30	0,37	0,52	0,89
Rondônia	0,06	0,05	0,08	0,08	0,08	0,06	0,07	0,07	0,12
Amapá	0,17	0,03	0,14	0,17	0,14	0,21	0,12	0,12	0,09
Tocantins	---	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,02	0,03	0,02
Roraima	0,00	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00
Acre	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00
Região Centro-Oeste	1,82	1,95	2,05	2,57	2,12	2,90	3,39	2,38	2,70
Mato-Grosso	0,71	0,87	0,85	1,07	0,92	1,38	1,75	1,28	1,54
Goiás	0,75	0,61	0,64	0,81	0,53	0,81	0,90	0,75	0,68
Mato-Grosso do Sul	0,34	0,45	0,54	0,67	0,66	0,64	0,72	0,34	0,45
Distrito Federal	0,01	0,03	0,01	0,02	0,01	0,06	0,02	0,01	0,02
Não-Declarados	1,11	1,05	1,60	2,00	1,74	1,79	2,14	2,24	2,45
Total Geral	100								

FONTE: SECEX/DECEX

ANEXO 14. PARTICIPAÇÃO RELATIVA NAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS: MACRO-REGIÕES E ESTADOS (1991-99) - %.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Região Sudeste	72,03	73,77	69,79	69,00	70,10	69,08	69,35	68,57	67,49
São Paulo	44,36	43,93	45,59	45,26	47,42	48,19	47,39	48,40	47,37
Minas Gerais	4,95	5,86	5,51	6,86	5,92	5,36	6,18	6,17	5,94
Espírito Santo	3,63	3,86	4,77	5,86	7,44	5,94	7,07	6,02	5,32
Rio de Janeiro	19,09	20,12	13,92	11,02	9,32	9,58	8,71	7,99	8,85
Região Sul	12,48	12,15	13,62	14,44	13,22	13,21	14,24	16,75	15,96
Rio Grande do Sul	7,22	6,42	6,92	6,98	6,04	6,30	6,26	7,50	6,65
Paraná	3,51	3,74	4,76	4,81	4,78	4,56	5,55	7,04	7,52
Santa Catarina	1,75	1,99	1,95	2,65	2,40	2,34	2,43	2,20	1,79
Região Nordeste	7,50	6,66	7,78	7,42	7,21	7,82	7,23	6,57	7,16
Bahia	3,38	2,82	2,80	2,57	2,77	2,74	2,73	2,59	2,98
Maranhão	1,06	0,72	0,65	0,53	0,39	0,78	0,71	0,55	0,75
Ceará	0,78	1,16	1,54	1,58	1,29	1,52	1,21	1,05	1,17
Pernambuco	1,47	1,23	1,84	1,56	1,59	1,53	1,49	1,59	1,49
Alagoas	0,40	0,27	0,32	0,37	0,35	0,35	0,23	0,14	0,12
Rio Grande do Norte	0,03	0,05	0,07	0,18	0,16	0,19	0,22	0,15	0,17
Paraíba	0,26	0,30	0,40	0,38	0,43	0,35	0,35	0,27	0,26
Piauí	0,03	0,03	0,03	0,05	0,07	0,09	0,08	0,05	0,03
Sergipe	0,08	0,07	0,14	0,21	0,15	0,26	0,21	0,19	0,20
Região Norte	6,62	6,15	7,85	8,01	8,48	8,74	7,72	5,88	6,30
Pará	1,25	1,27	1,02	0,88	0,68	0,48	0,37	0,45	0,35
Amazonas	5,17	4,78	6,76	7,06	7,68	8,14	7,15	5,29	5,84
Rondônia	0,06	0,01	0,01	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,01
Amapá	0,13	0,07	0,04	0,02	0,05	0,07	0,08	0,03	0,04
Tocantins	---	---	---	---	0,02	---	0,04	0,06	0,05
Roraima	0,00	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,01	0,02	0,00
Acre	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,00	0,00
Região Centro-Oeste	1,37	1,21	0,89	1,05	0,99	1,05	1,33	1,64	2,43
Mato-Grosso	0,07	0,13	0,16	0,15	0,09	0,10	0,14	0,15	0,31
Goiás	0,35	0,42	0,40	0,45	0,41	0,45	0,45	0,54	0,65
Mato-Grosso do Sul	0,03	0,00	0,01	0,00	0,11	0,01	0,22	0,28	0,12
Distrito Federal	0,91	0,66	0,32	0,45	0,38	0,49	0,52	0,67	1,35
Não-Declarados	---	0,05	0,08	0,08	---	0,11	0,12	0,59	0,66
Total Geral	100								

FONTES: SECEX/DECEX

ANEXO 15. TAXA DE CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES MACRO-REGIONAIS E ESTADUAIS (%) (1992-99)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Média
Região Sudeste	11,06	2,94	12,50	6,39	0,26	10,83	1,39	-6,65	4,84
São Paulo	18,53	1,14	10,04	8,36	3,81	9,12	0,76	-3,75	6,00
Minas Gerais	-0,30	3,64	13,77	2,94	-1,20	24,81	5,03	-15,92	4,10
Espírito Santo	-2,17	5,47	31,66	19,43	-10,71	3,79	-5,45	1,60	5,45
Rio de Janeiro	7,59	11,50	9,22	-10,73	-8,42	-7,96	2,77	-7,94	(0,50)
Região Sul	24,62	19,64	10,97	4,23	10,05	11,03	-10,54	-7,73	7,78
Rio Grande do Sul	31,72	19,34	-2,92	3,07	9,30	10,72	-10,25	-11,19	6,23
Paraná	16,76	17,59	41,34	1,73	19,02	14,32	-12,90	-6,99	11,36
Santa Catarina	18,55	22,81	9,40	10,29	-0,55	6,39	-7,14	-1,46	7,28
Região Nordeste	6,13	-0,74	16,27	21,04	-9,08	2,74	-6,06	-9,81	2,56
Bahia	14,63	-2,74	18,63	11,54	-3,81	1,16	-2,04	-13,57	2,98
Maranhão	-10,33	8,23	24,45	16,61	1,50	9,26	-14,60	4,25	4,92
Ceará	12,27	-9,47	21,85	5,16	8,04	-7,20	0,62	4,49	4,47
Pernambuco	4,66	-1,92	7,84	54,08	-40,62	9,26	-2,77	-26,61	0,49
Alagoas	-10,58	-2,32	1,32	94,29	-38,22	17,82	-14,37	-22,90	3,13
Rio Grande do Norte	-9,05	11,45	6,69	-8,65	19,75	-1,44	8,82	13,49	5,13
Paraíba	5,37	18,43	19,55	2,89	20,13	-15,91	-37,79	15,90	3,57
Piauí	-1,40	63,23	-16,73	25,02	-6,96	-0,78	-5,06	-16,44	5,11
Sergipe	71,49	-43,37	32,27	-33,86	149,10	-29,17	-21,24	-29,64	11,95
Região Norte	3,90	10,80	2,75	17,06	-1,31	7,08	0,80	3,29	5,55
Pará	4,50	8,22	2,23	19,81	-2,95	6,93	-2,42	-3,31	4,13
Amazonas	38,42	-2,11	-7,54	3,28	4,05	34,41	37,54	61,37	21,18
Rondônia	-14,04	79,83	20,91	3,38	-26,50	34,63	0,71	47,89	18,35
Amapá	-82,41	496,04	32,07	-10,87	54,30	-36,84	-2,75	-27,78	52,72
Tocantins		-41,21	1725,00	-93,69	502,55	591,95	36,96	-40,20	335,17
Roraima	1183,33	89,15	-14,05	-22,65	63,37	-63,70	-3,95	-30,98	150,06
Acre	-12,84	112,45	1,27	25,57	-53,02	-91,50	300,96	55,16	42,26
Região Centro-Oeste	21,70	13,28	41,39	-11,86	40,20	29,75	-32,31	6,56	13,59
Mato-Grosso	39,05	6,00	41,42	-8,54	54,68	40,62	-29,60	13,55	19,65
Goiás	-8,47	14,22	42,01	-29,57	55,64	22,91	-19,76	-14,62	7,80
Mato-Grosso do Sul	47,22	30,17	39,46	5,17	0,34	25,45	-54,29	24,48	14,75
Distrito Federal	142,87	-46,90	83,86	-34,14	354,68	-73,98	-39,12	84,29	58,95
Não-Declarados	6,79	64,25	41,22	-6,81	5,60	32,23	0,99	2,68	18,37
Total Geral	13,20	7,72	12,94	6,80	2,67	10,97	-3,48	-6,12	5,59

FONTE: SECEX/DECEX

ANEXO 16. TAXA DE CRESCIMENTO DAS IMPORTAÇÕES MACRO-REGIONAIS E ESTADUAIS (%) (1992-99)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Média
Região Sudeste	0,04	16,24	29,49	53,49	5,19	15,45	-6,97	-16,1	12,11
São Paulo	-3,27	27,51	30,04	58,27	8,49	13,08	-3,92	-16,5	14,21
Minas Gerais	15,75	15,48	63,02	30,40	-3,24	32,47	-6,08	-17,9	16,24
Espírito Santo	3,94	51,77	60,83	91,85	-14,80	36,95	-19,95	-24,6	23,25
Rio de Janeiro	2,93	-14,98	3,69	27,82	9,71	4,50	-13,66	-5,5	1,81
Região Sul	-4,87	37,69	38,85	38,35	6,63	24,02	10,62	-18,7	16,57
Rio Grande do Sul	-13,09	32,38	32,14	30,75	11,38	14,22	12,78	-24,4	12,02
Paraná	4,05	56,09	32,34	50,39	1,86	39,84	19,36	-9,0	24,37
Santa Catarina	11,09	20,19	78,63	36,52	4,21	19,57	-14,85	-30,7	15,58
Região Nordeste	-13,19	43,46	24,95	46,77	15,72	6,37	-14,50	-7,1	12,81
Bahia	-18,33	21,97	20,01	63,01	5,55	14,42	-10,74	-1,9	11,75
Maranhão	-33,37	10,75	5,92	12,61	112,67	4,01	-27,05	16,1	12,71
Ceará	44,95	62,59	34,74	23,76	25,74	-9,07	-18,08	-5,4	19,91
Pernambuco	-18,40	84,38	11,07	53,55	2,97	12,05	-0,06	-19,7	15,73
Alagoas	-34,26	43,70	51,73	42,70	6,99	-23,58	-42,08	-26,5	2,34
Rio Grande do Norte	62,86	50,54	253,64	37,91	24,41	32,14	-34,02	-4,8	52,83
Paraíba	13,79	62,78	23,39	72,40	-14,11	17,29	-28,88	-16,8	16,23
Piauí	-15,36	4,22	163,80	105,80	42,18	0,29	-45,85	-52,1	25,37
Sergipe	-13,20	138,04	99,51	10,26	81,91	-5,73	-16,31	-11,3	35,40
Região Norte	-9,25	56,78	33,68	59,88	10,00	1,66	-28,42	-8,7	14,46
Pará	-1,14	-1,00	12,28	16,69	-23,99	-11,32	12,99	-33,6	-3,64
Amazonas	-9,70	73,77	36,69	64,40	13,06	1,09	-30,40	-5,8	17,89
Rondônia	-79,92	-23,21	511,35	48,12	2,16	-8,06	-13,33	-65,9	46,40
Amapá	-43,11	-41,85	-15,99	238,24	45,08	32,31	-64,82	29,2	22,39
Tocantins	-	-	-	-	-	-	48,68	-40,1	-
Roraima	195,55	83,15	-21,25	83,20	-12,25	-9,92	71,63	-85,2	38,11
Acre	-34,82	77,64	457,69	-71,10	286,77	1358,05	-96,73	-12,8	245,58
Região Centro-Oeste	-13,44	-9,77	55,23	41,71	13,69	45,64	15,86	26,2	21,89
Mato-Grosso	75,62	51,01	20,01	-5,86	20,63	54,05	2,64	74,7	36,60
Goiás	16,45	16,39	48,41	36,89	17,66	13,53	13,86	2,0	20,65
Mato-Grosso do Sul	-95,32	403,98	-63,96	9032,32	-94,86	4838,95	15,74	-64,0	1746,60
Distrito Federal	-29,36	-39,90	84,03	26,42	38,95	22,38	21,19	71,8	24,43
Não-Declarados		93,80	36,89			29,22	348,57	-3,9	
Total Geral	-2,32	22,88	30,97	51,07	6,75	15,00	-5,92	-14,7	12,96

FONTE: SECEX/DECEX

ANEXO 17. BALANÇA COMERCIAL DAS MACRO-REGIÕES E ESTADOS – US\$ 1000 FOB (1991-94)

REGIÕES / ESTADOS	1991		1992		1993		1994	
	Exportação	Importação	Exportação	Importação	Exportação	Importação	Exportação	Importação
Região Sudeste	19.466.815	15.156.605	21.619.102	15.163.017	22.253.806	17.625.204	25.035.756	22.822.679
São Paulo	11.170.443	9.334.119	13.240.341	9.028.944	13.391.100	11.513.143	14.736.002	14.971.190
Minas Gerais	4.843.073	1.040.636	4.828.644	1.204.576	5.004.243	1.390.988	5.693.377	2.267.648
Espírito Santo	1.694.221	763.989	1.657.510	794.097	1.748.115	1.205.191	2.301.552	1.938.366
Rio de Janeiro	1.759.078	4.017.861	1.892.607	4.135.400	2.110.348	3.515.882	2.304.825	3.645.475
Região Sul	6.611.230	2.625.786	8.239.195	2.497.867	9.857.626	3.439.222	10.938.551	4.775.452
Rio Grande do Sul	3.294.217	1.518.190	4.339.292	1.319.488	5.178.346	1.746.689	5.027.113	2.308.103
Paraná	1.807.229	739.492	2.110.039	769.453	2.481.143	1.201.064	3.506.749	1.589.440
Santa Catarina	1.509.784	368.104	1.789.864	408.926	2.198.137	491.469	2.404.689	877.909
Região Nordeste	2.859.771	1.577.901	3.035.047	1.369.830	3.012.647	1.965.221	3.502.858	2.455.466
Bahia	1.300.910	710.804	1.491.273	580.533	1.450.354	708.068	1.720.588	849.759
Maranhão	476.706	222.604	427.458	148.316	462.627	164.265	575.719	173.995
Ceará	270.419	164.618	303.590	238.615	274.825	387.957	334.861	522.728
Pernambuco	336.729	309.609	352.431	252.650	345.651	465.845	372.738	517.402
Alagoas	272.267	84.791	243.463	55.741	237.810	80.098	240.950	121.530
Rio Grande do Norte	80.189	6.826	72.934	11.117	81.288	16.736	86.730	59.186
Paraíba	56.074	54.640	59.084	62.175	69.971	101.208	83.647	124.879
Piauí	40.043	7.231	39.483	6.120	64.450	6.378	53.669	16.825
Sergipe	26.434	16.778	45.331	14.563	25.671	34.666	33.956	69.162
Região Norte	1.757.116	1.393.606	1.825.665	1.264.675	2.022.870	1.982.773	2.078.566	2.650.493
Pará	1.574.858	263.635	1.645.753	260.638	1.781.049	258.023	1.820.772	289.721
Amazonas	106.919	1.088.674	147.997	983.074	144.868	1.708.305	133.950	2.335.145
Rondônia	19.543	13.196	16.799	2.650	30.210	2.035	36.527	12.441
Amapá	53.315	26.888	9.377	15.297	55.891	8.895	73.815	7.473
Tocantins	---	---	347	---	204	---	3.723	---
Roraima	270	966	3.465	2.855	6.554	5.229	5.633	4.118
Acre	2.211	247	1.927	161	4.094	286	4.146	1.595
Região Centro-Oeste	574.195	287.560	698.794	248.900	791.597	224.571	1.119.236	348.596
Mato-Grosso	223.601	15.469	310.907	27.166	329.546	41.024	466.034	49.232
Goiás	237.795	74.513	217.664	86.767	248.606	100.985	353.052	149.868
Mato-Grosso do Sul	108.451	6.981	159.663	327	207.838	1.648	289.841	594
Distrito Federal	4.348	190.597	10.560	134.640	5.607	80.914	10.309	148.902
Não-Declarados	351.332	---	375.183	9.802	616.223	18.996	870.200	26.003
Total Geral	31.620.459	21.041.458	35.792.986	20.554.091	38.554.769	25.255.987	43.545.167	33.078.689

FONTE: SECEX/DECEX

ANEXO 17A. BALANÇA COMERCIAL DAS MACRO-REGIÕES E ESTADOS - US\$ 1000 FOB (1995-99)

REGIÕES / ESTADOS	1995		1996		1997		1998		1999	
	Exportação	Importação								
Região Sudeste	26.634.656	35.029.779	26.704.251	36.848.788	29.596.290	42.541.563	30.007.565	39.577.073	28.011.752	33.211.924
São Paulo	15.967.689	23.694.432	16.575.296	25.707.133	18.087.776	29.070.084	18.226.059	27.931.629	17.541.838	23.311.978
Minas Gerais	5.860.662	2.957.065	5.790.386	2.861.185	7.226.974	3.790.120	7.590.667	3.559.603	6.382.001	2.923.481
Espírito Santo	2.748.708	3.718.668	2.454.256	3.168.400	2.547.245	4.339.150	2.408.534	3.473.511	2.447.098	2.618.979
Rio de Janeiro	2.057.597	4.659.614	1.884.313	5.112.070	1.734.295	5.342.209	1.782.305	4.612.330	1.640.815	4.357.486
Região Sul	11.401.026	6.606.692	12.546.855	7.044.977	13.930.801	8.737.354	12.461.817	9.665.305	11.498.648	7.853.110
Rio Grande do Sul	5.181.655	3.017.861	5.663.644	3.361.241	6.271.048	3.839.286	5.628.516	4.329.809	4.998.720	3.272.982
Paraná	3.567.346	2.390.291	4.245.902	2.434.732	4.854.032	3.404.656	4.227.995	4.063.890	3.932.564	3.699.105
Santa Catarina	2.652.025	1.198.540	2.637.309	1.249.004	2.805.721	1.493.412	2.605.306	1.271.606	2.567.364	881.023
Região Nordeste	4.239.999	3.603.783	3.854.861	4.170.284	3.960.561	4.435.723	3.720.485	3.792.484	3.355.394	3.524.050
Bahia	1.919.192	1.385.219	1.846.127	1.462.136	1.867.596	1.673.004	1.829.457	1.493.251	1.581.146	1.465.329
Maranhão	671.361	195.933	681.462	416.684	744.597	433.405	635.918	316.164	662.962	367.102
Ceará	352.131	646.954	380.432	813.469	353.040	739.678	355.246	605.951	371.206	573.468
Pernambuco	574.321	794.447	341.004	818.030	372.581	916.610	362.257	916.020	265.878	735.319
Alagoas	468.144	173.429	289.196	185.549	340.733	141.801	291.756	82.134	224.948	60.355
Rio Grande do Norte	79.228	81.621	94.872	101.543	93.504	134.181	101.748	88.528	115.473	84.267
Paraíba	86.065	215.294	103.393	184.918	86.941	216.888	54.084	154.248	62.685	128.293
Piauí	67.097	34.626	62.428	49.231	61.942	49.375	58.809	26.737	49.138	12.805
Sergipe	22.460	76.260	55.947	138.724	39.627	130.781	31.210	109.451	21.958	97.111
Região Norte	2.433.137	4.237.651	2.401.380	4.661.470	2.571.410	4.738.889	2.591.862	3.392.066	2.677.109	3.098.382
Pará	2.181.437	338.072	2.117.176	256.967	2.263.849	227.880	2.209.014	257.481	2.135.947	170.891
Amazonas	138.349	3.839.041	143.953	4.340.602	193.490	4.387.989	266.131	3.053.918	429.451	2.875.600
Rondônia	37.761	18.428	27.753	18.826	37.365	17.308	37.630	15.000	55.652	5.112
Amapá	65.792	25.277	101.518	36.672	64.116	48.522	62.352	17.072	45.028	22.061
Tocantins	235	8.828	1.416	---	9.798	25.230	13.419	37.512	8.024	22.464
Roraima	4.357	7.544	7.118	6.620	2.584	5.963	2.482	10.234	1.713	1.514
Acre	5.206	461	2.446	1.783	208	25.997	834	849	1.294	740
Região Centro-Oeste	986.514	493.990	1.383.047	561.635	1.794.480	817.943	1.214.608	947.693	1.294.315	1.196.425
Mato-Grosso	426.252	46.348	659.309	55.908	927.091	86.127	652.661	88.402	741.095	154.420
Goiás	248.655	205.153	387.004	241.380	475.658	274.027	381.669	312.017	325.885	318.345
Mato-Grosso do Sul	304.817	54.246	305.861	2.788	383.699	137.698	175.388	159.371	218.323	57.300
Distrito Federal	6.790	188.243	30.873	261.559	8.032	320.091	4.890	387.903	9.012	666.360
Não-Declarados	810.949	---	856.335	58.611	1.132.305	75.739	1.143.525	339.744	1.174.227	326.423
Total Geral	46.506.281	49.971.895	47.746.729	53.345.765	52.985.847	61.347.211	51.139.862	57.714.365	48.011.445	49.210.314

FONTE: SECEX/DECEX

ANEXO 18. SALDO DA BALANÇA COMERCIAL DAS MACRO-REGIÕES E ESTADOS - US\$ 1000 FOB (1991-99)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Região Sudeste	4.310.210	6.456.085	4.628.602	2.213.077	(8.395.123)	(10.144.537)	(12.945.273)	(9.569.508)	(5.200.172)
São Paulo	1.836.324	4.211.397	1.877.957	(235.188)	(7.726.743)	(9.131.837)	(10.982.308)	(9.705.570)	(5.770.140)
Minas Gerais	3.802.437	3.624.068	3.613.255	3.425.729	2.903.597	2.929.201	3.436.854	4.031.064	3.458.520
Espírito Santo	930.232	863.413	542.924	363.186	(969.960)	(714.144)	(1.791.905)	(1.064.977)	(171.881)
Rio de Janeiro	(2.258.783)	(2.242.793)	(1.405.534)	(1.340.650)	(2.602.017)	(3.227.757)	(3.607.914)	(2.830.025)	(2.716.671)
Região Sul	3.985.444	5.741.328	6.418.404	6.163.099	4.794.334	5.501.878	5.193.447	2.796.512	3.645.538
Rio Grande do Sul	1.776.027	3.019.804	3.431.657	2.719.010	2.163.794	2.302.403	2.431.762	1.298.707	1.725.738
Paraná	1.067.737	1.340.586	1.280.079	1.917.309	1.177.055	1.811.170	1.449.376	164.105	233.459
Santa Catarina	1.141.680	1.380.938	1.706.668	1.526.780	1.453.485	1.388.305	1.312.309	1.333.700	1.686.341
Região Nordeste	1.281.870	1.665.217	1.047.426	1.047.392	636.216	(315.423)	(475.162)	(71.999)	(168.656)
Bahia	590.106	910.740	742.286	870.829	533.973	383.991	194.592	336.206	115.817
Maranhão	254.102	279.142	298.362	401.724	475.428	264.778	311.192	319.754	295.860
Ceará	105.801	64.975	(113.132)	(187.867)	(294.823)	(433.037)	(386.638)	(250.705)	(202.262)
Pernambuco	27.120	99.781	(120.194)	(144.664)	(220.126)	(477.026)	(544.029)	(553.763)	(469.441)
Alagoas	187.476	187.722	157.712	119.420	294.715	103.647	198.932	209.622	164.593
Rio Grande do Norte	73.363	61.817	64.552	27.544	(2.393)	(6.671)	(40.677)	13.220	31.206
Paraíba	1.434	(3.091)	(31.237)	(41.232)	(129.229)	(81.525)	(129.947)	(100.164)	(65.608)
Piauí	32.812	33.363	58.072	36.844	32.471	13.197	12.567	32.072	36.333
Sergipe	9.656	30.768	(8.995)	(35.206)	(53.800)	(82.777)	(91.154)	(78.241)	(75.153)
Região Norte	363.510	560.990	40.097	(571.927)	(1.804.514)	(2.260.090)	(2.167.479)	(800.204)	(421.273)
Pará	1.311.223	1.385.115	1.523.026	1.531.051	1.843.365	1.860.209	2.035.969	1.951.533	1.965.056
Amazonas	(981.755)	(835.077)	(1.563.437)	(2.201.195)	(3.700.692)	(4.196.649)	(4.194.499)	(2.787.787)	(2.446.149)
Rondônia	6.347	14.149	28.175	24.086	19.333	8.927	20.057	22.630	50.540
Amapá	26.427	(5.920)	46.996	66.342	40.515	64.846	15.594	45.280	22.967
Tocantins	---	---	---	---	(8.593)	---	(15.432)	(24.093)	(14.440)
Roraima	(696)	610	1.325	1.515	(3.187)	498	(3.379)	(7.752)	199
Acre	1.964	1.766	3.808	2.551	4.745	663	(25.789)	(15)	554
Região Centro-Oeste	286.635	449.894	567.026	770.640	492.524	821.412	976.537	266.915	97.890
Mato-Grosso	208.132	283.741	288.522	416.802	379.904	603.401	840.964	564.259	586.675
Goiás	163.282	130.897	147.621	203.184	43.502	145.624	201.631	69.652	7.540
Mato-Grosso do Sul	101.470	159.336	206.190	289.247	250.571	303.073	246.001	16.017	161.023
Distrito Federal	(186.249)	(124.080)	(75.307)	(138.593)	(181.453)	(230.686)	(312.059)	(383.013)	(657.348)
Não-Declarados	---	365.381	597.227	844.197	---	797.724	1.056.566	803.781	847.804
Total Geral	10.579.001	15.238.895	13.298.782	10.466.478	(3.465.614)	(5.599.036)	(8.361.364)	(6.574.503)	(1.198.869)

FONTE: SECEX/DECEX

ANEXO 19. EXPORTAÇÕES DA REGIÃO NORTE: PRINCIPAIS PRODUTOS – US\$ FOB e (%) – (1990-94)

	1990		1991		1992		1993		1994	
	Valor	%								
MINÉRIOS DE FERRO E SEUS CONCENTRADOS (Posição 2601)	603.528.778,00	33,64	600.116.601,00	34,15	696.785.118,00	38,16	599.735.442,00	29,65	579.303.251,00	27,87
ALUMÍNIO EM FORMAS BRUTAS (Posição: 7601)	309.426.729,00	17,25	346.608.430,00	19,73	381.538.087,00	20,90	413.014.500,00	20,42	461.168.502,00	22,19
MINÉRIOS DE ALUMÍNIO E SEUS CONCENTRADOS (Posição: 2606)	147.745.463,00	8,24	159.775.955,00	9,09	110.777.057,00	6,07	148.956.434,00	7,36	109.440.170,00	5,27
MADEIRAS E MANUFATURAS DE MADEIRAS (Capítulo 44)	163.553.369,00	9,12	166.970.856,00	9,50	206.161.080,00	11,29	325.063.277,00	16,07	404.717.205,00	19,47
CELULOSE (Capítulo 47)	110.078.587,00	6,14	98.144.262,00	5,59	84.091.264,00	4,61	104.041.769,00	5,14	89.115.977,00	4,29
ESTANHO EM FORMAS BRUTAS (Posição: 8001)	99.345.338,00	5,54	27.395.968,00	1,56	6.004.966,00	0,33	3.523.303,00	0,17	303.551,00	0,01
MINÉRIOS DE MANGANÊS E CONCENTRADOS (Posição: 2602)	72.787.588,00	4,06	72.617.712,00	4,13	30.679.868,00	1,68	45.203.558,00	2,23	52.154.917,00	2,51
PIMENTA E SEUS DERIVADOS (Posição: 0904)	41.058.966,00	2,29	48.259.888,00	2,75	21.256.153,00	1,16	26.139.151,00	1,29	37.904.752,00	1,82
CASTANHA-DO-PARÁ (Posição: 0801)	32.404.199,00	1,81	17.523.531,00	1,00	19.609.335,00	1,07	19.569.728,00	0,97	28.429.425,00	1,37
CAULIM E OUTRAS ARGILAS CAULÍNICAS (Posição: 2507)	29.786.622,00	1,66	33.973.721,00	1,93	32.509.625,00	1,78	59.709.853,00	2,95	50.590.440,00	2,43
PESCADOS (Capítulo 3)	33.903.120,00	1,89	37.009.848,00	2,11	35.735.586,00	1,96	55.516.105,00	2,74	51.443.796,00	2,47
FRUTAS E PARTES COMESTÍVEIS DE PLANTAS (Posição: 2008)	27.577.745,00	1,54	25.821.716,00	1,47	30.156.625,00	1,65	33.434.176,00	1,65	30.858.691,00	1,48
HIDROGÊNIO, GASES RAROS E OUTROS ELEMENTOS (Posição: 2804)	20.639.312,00	1,15	8.234.228,00	0,47	6.098.083,00	0,33	11.400.490,00	0,56	14.020.140,00	0,67
MOTOCICLETAS (Posição: 8711)	17.393.592,00	0,97	11.492.394,00	0,65	36.394.131,00	1,99	32.019.428,00	1,58	15.780.061,00	0,76
NAVALHAS E APARELHOS, DE BARBEAR, E LÂMINAS (Posição: 8212)	13.840.715,00	0,77	16.627.979,00	0,95	21.687.664,00	1,19	25.177.402,00	1,24	24.595.361,00	1,18
FERRO FUNDIDO BRUTO E FERRO "SPIEGEL" (Posição: 7201)	11.231.435,00	0,63	4.023.859,00	0,23	5.915.387,00	0,32	5.276.793,00	0,26	9.921.840,00	0,48
OURO (INCLUÍDO O OURO PLATINADO) (Posição: 7108)	-	-	-	-	-	-	-	-	1.323.658,00	0,06
PREPARAÇÕES ALIMENTÍCIAS NÃO ESPECIFICADAS (Posição: 2106)	-	-	-	-	3.277,00	0,00	28.243,00	0,00	23.657,00	0,00
	1.734.301.558,00	96,67	1.674.596.948,00	95,30	1.725.403.306,00	94,50	1.907.809.652,00	94,31	1.961.095.394,00	94,35

FONTE: NEIT / IE / UNICAMP, elaboração própria.

ANEXO 19A. EXPORTAÇÕES DA REGIÃO NORTE: PRINCIPAIS PRODUTOS – US\$ FOB e (%) – (1995-99)

	1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%								
MINÉRIOS DE FERRO E SEUS CONCENTRADOS (Posição 2601)	704.606.207,00	28,96	696.209.458,00	28,99	727.277.614,00	28,28	749.019.247,00	28,91	660.517.942,00	24,67
ALUMÍNIO EM FORMAS BRUTAS (Posição: 7601)	592.441.665,00	24,35	512.039.564,00	21,32	553.092.109,00	21,51	450.546.424,00	17,39	447.650.269,00	16,72
MINÉRIOS DE ALUMÍNIO E CONCENTRADOS (Posição: 2606)	115.990.608,00	4,77	122.155.317,00	5,09	110.907.933,00	4,31	112.909.026,00	4,36	100.333.717,00	3,75
MADEIRAS E MANUFATURAS DE MADEIRAS (Capítulo 44)	430.198.098,00	17,68	412.093.531,00	17,16	425.914.785,00	16,56	349.736.566,00	13,50	372.518.968,00	13,91
CELULOSE (Capítulo 47)	142.139.665,00	5,84	91.903.541,00	3,83	43.320.219,00	1,68	83.590.319,00	3,23	98.224.074,00	3,67
ESTANHO EM FORMAS BRUTAS (Posição: 8001)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MINÉRIOS DE MANGANÊS E CONCENTRADOS (Posição: 2602)	62.017.443,00	2,55	52.544.356,00	2,19	50.028.280,00	1,95	48.102.962,00	1,86	24.508.366,00	0,92
PIMENTA E SEUS DERIVADOS (Posição: 0904)	49.470.868,00	2,03	49.481.569,00	2,06	49.217.692,00	1,91	73.741.329,00	2,85	76.911.571,00	2,87
CASTANHA-DO-PARÁ (Posição: 0801)	24.983.745,00	1,03	16.482.521,00	0,69	26.059.515,00	1,01	21.091.496,00	0,81	11.071.181,00	0,41
CAULIM E OUTRAS ARGILAS CAULÍNICAS (Posição: 2507)	56.305.588,00	2,31	64.790.539,00	2,70	83.342.529,00	3,24	105.336.095,00	4,07	122.664.458,00	4,58
PESCADOS (Capítulo 3)	40.296.276,00	1,66	37.469.298,00	1,56	24.239.514,00	0,94	27.864.021,00	1,08	30.124.420,00	1,13
FRUTAS E PARTES COMESTÍVEIS DE PLANTAS (Posição: 2008)	25.990.701,00	1,07	21.481.362,00	0,89	18.822.193,00	0,73	18.133.282,00	0,70	13.229.641,00	0,49
HIDROGÊNIO, GASES RAROS E OUTROS ELEMENTOS (Posição: 2804)	23.633.160,00	0,97	31.608.125,00	1,32	27.949.400,00	1,09	14.897.200,00	0,58	11.059.515,00	0,41
MOTOCICLETAS (Posição: 8711)	17.395.381,00	0,71	23.018.755,00	0,96	24.761.625,00	0,96	30.245.682,00	1,17	38.448.653,00	1,44
NAVALHAS E APARELHOS, DE BARBEAR, E LÂMINAS (Posição: 8212)	21.359.168,00	0,88	25.583.695,00	1,07	39.468.507,00	1,53	38.986.409,00	1,50	37.165.561,00	1,39
FERRO FUNDIDO BRUTO E FERRO "SPIEGEL" (Posição: 7201)	20.412.999,00	0,84	8.351.915,00	0,35	39.887.679,00	1,55	31.340.956,00	1,21	24.910.862,00	0,93
OURO (INCLUÍDO O OURO PLATINADO) (Posição: 7108)	492.450,00	0,02	94.592.574,00	3,94	128.720.386,00	5,01	84.130.357,00	3,25	87.994.249,00	3,29
PREPARAÇÕES ALIMENTÍCIAS NÃO ESPECIFICADAS (Posição: 2106)	918.924,00	0,04	3.936.913,00	0,16	25.017.354,00	0,97	69.334.939,00	2,68	118.738.137,00	4,44
	2.328.652.946,00	95,71	2.263.743.033,00	94,27	2.398.027.334,00	93,26	2.309.006.310,00	89,13	2.276.071.584,00	85,02

FONTE: NEIT / IE / UNICAMP, elaboração própria.

ANEXO 20. EXPORTAÇÕES DA REGIÃO NORDESTE: PRINCIPAIS PRODUTOS – US\$ FOB e (%) – (1990-94)

	1990		1991		1992		1993		1994	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
ALUMÍNIO E SUAS OBRAS (Capítulo 76)	397.638.079,00	13,12	450.991.569,00	15,77	390.416.624,00	12,86	384.503.397,00	12,76	442.605.482,00	12,64
AÇÚCAR (Capítulo 17)	514.715.346,00	16,99	394.536.284,00	13,80	368.176.615,00	12,13	331.885.610,00	11,02	338.757.131,00	9,67
PRODUTOS QUÍMICOS ORGÂNICOS (Capítulo 29)	282.917.490,00	9,34	313.924.675,00	10,98	348.169.481,00	11,47	333.275.767,00	11,06	351.341.861,00	10,03
CACAU E SUAS PREPARAÇÕES (Capítulo 18)	300.936.926,00	9,93	229.984.660,00	8,04	217.303.004,00	7,16	237.716.453,00	7,89	277.028.049,00	7,91
CELULOSE (Capítulo 47)	299.880,00	0,01	172.035,00	0,01	50.632.131,00	1,67	91.813.937,00	3,05	113.474.082,00	3,24
PLÁSTICOS E SUAS OBRAS (Capítulo 39)	151.357.661,00	4,99	160.677.115,00	5,62	194.471.523,00	6,41	202.904.718,00	6,74	232.195.099,00	6,63
COBRE E SUAS OBRAS (Capítulo 74)	104.826.032,00	3,46	156.744.273,00	5,48	183.992.572,00	6,06	159.565.296,00	5,30	134.022.656,00	3,83
CALÇADOS (Capítulo 64)	6.882.396,00	0,23	10.734.774,00	0,38	7.434.503,00	0,24	9.942.658,00	0,33	8.821.170,00	0,25
COUROS E PELES (capítulo 41)	66.733.102,00	2,20	43.369.377,00	1,52	51.984.572,00	1,71	69.832.274,00	2,32	64.416.635,00	1,84
PAPEL (Capítulo 48)	2.058.337,00	0,07	2.823.838,00	0,10	3.683.560,00	0,12	33.717.724,00	1,12	67.649.232,00	1,93
FERROLIGAS (Posição: 7202)	79.531.762,00	2,62	69.210.173,00	2,42	65.163.550,00	2,15	51.829.658,00	1,72	65.455.123,00	1,87
PESCADOS (Capítulo 3) crustáceos	69.195.483,00	2,28	79.766.489,00	2,79	69.835.218,00	2,30	69.751.805,00	2,32	73.074.394,00	2,09
ALGODÃO (Capítulo 52)	78.718.294,00	2,60	82.902.909,00	2,90	50.120.612,00	1,65	51.215.819,00	1,70	66.405.654,00	1,90
FUMO (Capítulo 24)	31.094.275,00	1,03	32.220.551,00	1,13	39.898.537,00	1,31	29.066.279,00	0,96	33.189.318,00	0,95
BARRAS DE FERRO OU AÇOS (Posição: 7214)	58.611.152,00	1,93	60.349.709,00	2,11	75.128.616,00	2,47	91.750.949,00	3,05	80.842.016,00	2,31
SOJA, MESMO TRITURADA (Posição 1201)	1.693.691,00	0,06	-	-	2.323.804,00	0,08	25.228.485,00	0,84	49.236.900,00	1,41
FERRO FUNDIDO BRUTO (Posição: 7201)	16.764.113,00	0,55	25.949.967,00	0,91	27.616.670,00	0,91	26.206.854,00	0,87	58.290.999,00	1,66
OURO (Posição: 7108)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SUCOS DE FRUTAS (Posição: 2009)	56.386.211,00	1,86	34.395.021,00	1,20	64.995.443,00	2,14	25.757.802,00	0,85	40.547.847,00	1,16
ÓLEOS DE PETRÓLEO (Posição: 2710)	228.155.219,00	7,53	112.384.510,00	3,93	129.432.465,00	4,26	57.630.203,00	1,91	123.492.434,00	3,53
FRUTAS (Capítulo 8)	111.697.861,00	3,69	133.018.779,00	4,65	174.465.787,00	5,75	177.598.499,00	5,90	166.620.005,00	4,76
CORINDO ARTIFICIAL (Posição: 2818)	42.523.546,00	1,40	19.830.545,00	0,69	25.791.282,00	0,85	32.207.874,00	1,07	43.458.959,00	1,24
CORDÉIS, CORDAS E CABOS (Posição: 5607)	54.871.819,00	1,81	67.152.966,00	2,35	58.518.911,00	1,93	44.798.559,00	1,49	60.359.378,00	1,72
	2.657.608.675,00	87,7	2.481.140.219,00	86,78	2.599.555.480,00	85,63	2.538.200.620,00	84,27	2.891.284.424,00	82,57

FONTE: NEIT / IE / UNICAMP, elaboração própria.

ANEXO 20A. EXPORTAÇÕES DA REGIÃO NORDESTE: PRINCIPAIS PRODUTOS – US\$ FOB e (%) – (1995-99)

	1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
ALUMÍNIO E SUAS OBRAS (Capítulo 76)	503.065.196,00	11,86	498.498.126,00	12,93	508.567.962,00	12,84	402.304.453,00	10,82	459.212.098,00	13,69
AÇÚCAR (Capítulo 17)	771.289.223,00	18,19	404.247.748,00	10,49	492.275.697,00	12,43	461.645.864,00	12,42	310.277.154,00	9,25
PRODUTOS QUÍMICOS ORGÂNICOS (Capítulo 29)	470.884.779,00	11,11	441.524.290,00	11,45	487.600.715,00	12,31	447.552.863,00	12,04	380.123.212,00	11,33
CACAU E SUAS PREPARAÇÕES (Capítulo 18)	118.631.305,00	2,80	161.768.002,00	4,20	122.762.502,00	3,10	146.114.323,00	3,93	105.441.863,00	3,14
CELULOSE (Capítulo 47)	197.569.108,00	4,66	129.219.941,00	3,35	156.908.221,00	3,96	156.734.623,00	4,22	179.099.569,00	5,34
PLÁSTICOS E SUAS OBRAS (Capítulo 39)	232.873.331,00	5,49	193.924.533,00	5,03	162.844.511,00	4,11	130.715.748,00	3,52	125.019.870,00	3,73
COBRE E SUAS OBRAS (Capítulo 74)	196.412.700,00	4,63	128.468.405,00	3,33	135.579.053,00	3,42	57.879.349,00	1,56	96.174.765,00	2,87
CALÇADOS (Capítulo 64)	6.737.899,00	0,16	14.037.617,00	0,36	39.643.040,00	1,00	77.517.887,00	2,09	91.886.576,00	2,74
COUROS E PELES (capítulo 41)	82.917.622,00	1,96	89.869.364,00	2,33	81.097.350,00	2,05	67.147.391,00	1,81	66.391.437,00	1,98
PAPEL (Capítulo 48)	104.401.071,00	2,46	54.647.278,00	1,42	76.468.298,00	1,93	69.626.840,00	1,87	61.325.025,00	1,83
FERROLIGAS (Posição: 7202)	57.295.584,00	1,35	103.253.999,00	2,68	83.186.579,00	2,10	46.937.853,00	1,26	38.193.859,00	1,14
PESCADOS (Capítulo 3)	80.784.389,00	1,91	63.296.984,00	1,64	58.194.196,00	1,47	51.168.360,00	1,38	67.467.671,00	2,01
ALGODÃO (Capítulo 52)	80.604.219,00	1,90	85.062.730,00	2,21	61.111.632,00	1,54	63.831.565,00	1,72	54.184.315,00	1,61
FUMO (Capítulo 24)	39.158.801,00	0,92	42.404.558,00	1,10	39.121.392,00	0,99	36.933.458,00	0,99	32.096.777,00	0,96
BARRAS DE FERRO OU AÇOS (Posição: 7214)	12.384.250,00	0,29	4.864.378,00	0,13	8.133.308,00	0,21	1.315.945,00	0,04	1.465.565,00	0,04
SOJA, MESMO TRITURADA (Posição 1201)	30.321.361,00	0,72	65.117.218,00	1,69	139.467.773,00	3,52	175.913.267,00	4,73	77.244.860,00	2,30
FERRO FUNDIDO BRUTO (Posição: 7201)	96.439.336,00	2,27	67.891.129,00	1,76	96.419.198,00	2,43	140.581.130,00	3,78	95.746.279,00	2,85
OURO (Posição: 7108)	78.526.120,00	1,85	87.239.928,00	2,26	81.292.649,00	2,05	66.385.465,00	1,79	36.952.791,00	1,10
SUCOS DE FRUTAS (Posição: 2009)	20.950.359,00	0,49	61.498.406,00	1,60	27.695.043,00	0,70	26.082.295,00	0,70	26.881.636,00	0,80
ÓLEOS DE PETRÓLEO (Posição: 2710)	89.853.259,00	2,12	124.208.055,00	3,22	102.076.383,00	2,58	132.005.053,00	3,55	120.442.676,00	3,59
FRUTAS (Capítulo 8)	193.372.223,00	4,56	228.764.887,00	5,93	205.185.959,00	5,18	212.198.352,00	5,71	212.695.178,00	6,34
CORINDO ARTIFICIAL (Posição: 2818)	43.861.701,00	1,03	53.818.083,00	1,40	51.442.330,00	1,30	30.608.244,00	0,82	47.398.885,00	1,41
CORDÉIS, CORDAS E CABOS (Posição: 5607)	67.427.243,00	1,59	49.906.814,00	1,29	76.704.598,00	1,94	55.635.956,00	1,50	43.964.816,00	1,31
	3.575.761.079,00	84,32	3.153.532.473,00	81,8	3.293.778.389,00	83,16	3.056.836.284,00	82,25	2.729.686.877,00	81,36

FONTE: NEIT / IE / UNICAMP, elaboração própria.

ANEXO 21. EXPORTAÇÕES DA REGIÃO CENTRO-OESTE: PRINCIPAIS PRODUTOS – US\$ FOB e (%) – (1990-94)

	1990		1991		1992		1993		1994	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
SOJA, MESMO TRITURADA (Posição 1201)	306.019.664,00	54,30	195.493.048,00	34,05	235.614.077,00	33,63	182.492.868,00	23,05	334.713.908,00	29,91
FARELO DE SOJA (Posição 2304)	97.748.836,00	17,35	167.481.830,00	29,17	241.647.814,00	34,49	331.213.084,00	41,84	406.370.795,00	36,31
ÓLEO DE SOJA E RESPECTIVAS FRAÇÕES (Posição: 1507)	6.632.910,00	1,18	10.254.326,00	1,79	16.701.428,00	2,38	22.946.637,00	2,90	93.363.399,00	8,34
FERROLIGAS (Posição: 7202)	45.683.077,00	8,11	48.273.705,00	8,41	43.332.741,00	6,19	45.272.844,00	5,72	41.553.807,00	3,71
CARNES (Capítulo 2)	3.616.951,00	0,64	13.620.166,00	2,37	26.102.478,00	3,73	22.515.045,00	2,84	26.345.097,00	2,35
Outras preparações e conservas de carne e miudezas (posição: 1602)	13.060.716,00	2,32	17.695.094,00	3,08	29.875.258,00	4,26	40.469.848,00	5,11	38.877.774,00	3,47
MADEIRAS E MANUFATURAS DE MADEIRAS (Capítulo 44)	7.970.356,00	1,41	12.598.587,00	2,19	10.771.134,00	1,54	19.171.636,00	2,42	30.827.583,00	2,75
AMIANTO (ASBESTO) (Posição: 2524)	18.543.165,00	3,29	23.690.084,00	4,13	25.519.261,00	3,64	31.432.740,00	3,97	32.389.685,00	2,89
AÇÚCAR (Capítulo 17)	15.949,00	0,00	122.339,00	0,02	3.337.094,00	0,48	3.132.720,00	0,40	17.388.457,00	1,55
COUROS E PELES (Capítulo 41)	505.146,00	0,09	575.365,00	0,10	2.484.143,00	0,35	11.001.581,00	1,39	6.706.537,00	0,60
OURO (INCLUÍDO O OURO PLATINADO) (Posição: 7108)	-	-	-	-	-	-	-	-	13.308.628,00	1,19
MINÉRIOS DE FERRO E CONCENTRADOS (Posição 2601)	5.456.628,00	0,97	8.631.723,00	1,50	11.225.347,00	1,60	6.864.890,00	0,87	5.715.552,00	0,51
DIAMANTES (Posição: 7102)	32.938.677,00	5,85	44.217.472,00	7,70	21.929.865,00	3,13	30.057.212,00	3,80	23.196.264,00	2,07
MINÉRIOS DE MANGANÊS E CONCENTRADOS (Posição: 2602)	9.769.200,00	1,73	12.026.546,00	2,09	7.323.963,00	1,05	3.879.863,00	0,49	2.170.177,00	0,19
CIMENTOS HIDRÁULICOS (Posição: 2523)	1.879.096,00	0,33	2.002.660,00	0,35	4.217.324,00	0,60	6.056.561,00	0,77	4.898.741,00	0,44
	549.840.371,00	97,57	556.682.945,00	96,95	680.081.927,00	97,07	756.507.529,00	95,57	1.077.826.404,00	96,30

FONTE: NEIT / IE / UNICAMP, elaboração própria.

ANEXO 21A. EXPORTAÇÕES DA REGIÃO CENTRO-OESTE: PRINCIPAIS PRODUTOS – US\$ FOB e (%) – (1995-99)

	1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
SOJA, MESMO TRITURADA (Posição 1201)	162.642.002,00	16,49	223.125.348,00	16,13	649.495.789,00	36,19	428.227.214,00	35,35	430.631.279,00	33,27
FARELO DE SOJA (Posição 2304)	344.057.270,00	34,88	578.327.642,00	41,82	613.247.056,00	34,17	289.410.166,00	23,89	306.848.865,00	23,71
ÓLEO DE SOJA E RESPECTIVAS FRAÇÕES (Posição: 1507)	125.555.448,00	12,73	91.316.290,00	6,60	69.055.002,00	3,85	56.673.756,00	4,68	54.996.095,00	4,25
FERROLIGAS (Posição: 7202)	41.956.414,00	4,25	49.624.172,00	3,59	58.741.308,00	3,27	42.678.817,00	3,52	38.783.785,00	3,00
CARNES (Capítulo 2)	22.602.263,00	2,29	42.899.612,00	3,10	53.741.260,00	2,99	99.533.809,00	8,22	129.323.286,00	9,99
Outras preparações e conservas de carne e miudezas (posição: 1602)	50.420.106,00	5,11	46.974.334,00	3,40	27.770.304,00	1,55	45.744.308,00	3,78	41.973.519,00	3,24
MADEIRAS E MANUFATURAS DE MADEIRAS (Capítulo 44)	25.837.967,00	2,62	31.630.034,00	2,29	38.140.200,00	2,13	30.720.799,00	2,54	67.325.563,00	5,20
AMIANTO (ASBESTO) (Posição: 2524)	31.152.146,00	3,16	34.790.598,00	2,52	30.395.156,00	1,69	27.055.104,00	2,23	24.319.930,00	1,88
AÇÚCAR (Capítulo 17)	31.634.883,00	3,21	34.875.822,00	2,52	21.646.665,00	1,21	17.044.969,00	1,41	40.580.657,00	3,14
COUROS E PELES (Capítulo 41)	13.523.046,00	1,37	23.049.271,00	1,67	28.205.887,00	1,57	28.061.441,00	2,32	28.516.169,00	2,20
OURO (INCLUÍDO O OURO PLATINADO) (Posição: 7108)	42.118.397,00	4,27	121.367.350,00	8,78	81.062.241,00	4,52	40.080.233,00	3,31	43.379.961,00	3,35
MINÉRIOS DE FERRO E CONCENTRADOS (Posição 2601)	13.907.209,00	1,41	21.463.927,00	1,55	23.244.697,00	1,30	24.341.548,00	2,01	14.835.802,00	1,15
DIAMANTES (Posição: 7102)	20.972.512,00	2,13	7.952.196,00	0,57	11.161.696,00	0,62	6.003.885,00	0,50	5.676.350,00	0,44
MINÉRIOS DE MANGANÊS E CONCENTRADOS (Posição: 2602)	3.258.194,00	0,33	1.930.069,00	0,14	2.591.140,00	0,14	3.845.996,00	0,32	1.363.464,00	0,11
CIMENTOS HIDRÁULICOS (Posição: 2523)	5.716.308,00	0,58	7.485.263,00	0,54	10.233.486,00	0,57	11.610.666,00	0,96	8.657.871,00	0,67
	935.354.165,00	94,81	1.316.811.928,00	95,21	1.718.731.887,00	95,78	1.151.032.711,00	95,00	1.237.212.596,00	95,59

FONTE: NEIT / IE / UNICAMP, elaboração própria.

ANEXO 22. EXPORTAÇÕES DA REGIÃO SUL: PRINCIPAIS PRODUTOS – US\$ FOB e (%) – (1990-94)

	1990		1991		1992		1993		1994	
	Valor	%								
SOJA, MESMO TRITURADA (Posição 1201)	477.105.579,00	7,05	123.836.452,00	1,87	397.703.472,00	4,82	485.556.572,00	4,93	554.069.822,00	5,07
ÓLEO DE SOJA E RESPECTIVAS FRAÇÕES (Posição: 1507)	313.661.770,00	4,63	173.606.478,00	2,63	256.270.809,00	3,11	287.814.637,00	2,92	739.022.651,00	6,76
FARELO DE SOJA (Posição 2304)	1.212.145.329,00	17,91	996.215.729,00	15,07	1.182.116.196,00	14,33	1.366.212.610,00	13,86	1.450.685.037,00	13,26
CALÇADOS (Capítulo 64)	991.992.361,00	14,66	1.066.026.816,00	16,12	1.251.990.596,00	15,18	1.623.513.662,00	16,47	1.347.340.517,00	12,32
BOMBAS E COMPRESSORES (Posição: 8413 e 8414)	177.137.876,00	2,62	212.308.193,00	3,21	242.201.451,00	2,94	316.080.710,00	3,21	364.076.254,00	3,33
FUMO (Posição: 2401 e 2403)	535.249.701,00	7,91	652.943.960,00	9,88	775.926.932,00	9,41	678.529.693,00	6,88	669.746.662,00	6,12
CIGARROS (Posição 2402)	47.154.805,00	0,70	99.323.064,00	1,50	92.114.376,00	1,12	116.050.122,00	1,18	199.898.646,00	1,83
PAPEL (Capítulo 48)	162.721.469,00	2,40	195.719.406,00	2,96	212.803.608,00	2,58	208.693.101,00	2,12	278.607.410,00	2,55
CELULOSE (Capítulo 47)	81.576.819,00	1,21	87.956.451,00	1,33	79.429.877,00	0,96	76.971.508,00	0,78	73.670.655,00	0,67
COMPLEXO AUTOMOTIVO (Capítulo 87)	116.046.180,00	1,71	141.204.281,00	2,14	300.441.673,00	3,64	353.879.083,00	3,59	357.373.098,00	3,27
CARNES (Capítulo 2)	387.230.995,00	5,72	463.360.223,00	7,01	573.020.787,00	6,95	758.230.668,00	7,69	790.476.341,00	7,23
MÓVEIS E SUAS PARTES (Posição: 9403)	17.877.152,00	0,26	30.074.266,00	0,45	81.997.140,00	0,99	183.672.420,00	1,86	199.035.632,00	1,82
MADEIRAS E MANUFATURAS DE MADEIRAS (Capítulo 44)	136.409.289,00	2,02	155.162.737,00	2,35	215.798.963,00	2,62	351.224.766,00	3,56	461.112.123,00	4,22
COUROS E PELES (Capítulo 41)	158.239.400,00	2,34	195.969.747,00	2,96	238.704.490,00	2,89	216.591.750,00	2,20	261.396.467,00	2,39
PLÁSTICOS E SUAS OBRAS (Capítulo 39)	121.560.276,00	1,80	144.230.265,00	2,18	134.615.061,00	1,63	204.063.655,00	2,07	213.317.325,00	1,95
AÇÚCAR (Capítulo 17)	24.344.268,00	0,36	7.770.084,00	0,12	20.119.973,00	0,24	38.844.409,00	0,39	34.767.642,00	0,32
PRODUTOS QUÍMICOS ORGÂNICOS (Capítulo 29)	141.374.967,00	2,09	107.298.654,00	1,62	72.041.833,00	0,87	86.231.023,00	0,87	99.501.101,00	0,91
PRODUTOS CERÂMICOS (Capítulo 69)	80.255.314,00	1,19	92.130.999,00	1,39	114.088.782,00	1,38	149.979.852,00	1,52	148.587.174,00	1,36
Outros artefatos têxteis confeccionados (Capítulo 63)	142.134.516,00	2,10	158.451.232,00	2,40	171.020.260,00	2,07	200.148.749,00	2,03	181.267.620,00	1,66
ALGODÃO (Capítulo 52)	99.136.722,00	1,46	95.968.977,00	1,45	48.001.866,00	0,58	24.489.577,00	0,25	29.928.116,00	0,27
Vestuário e seus acessórios (Capítulo 61)	90.908.716,00	1,34	123.443.543,00	1,87	139.582.134,00	1,69	152.222.657,00	1,54	119.151.814,00	1,09
EXTRATOS, ESSÊNCIAS E CONCENTRADOS (Posição: 2101)	94.147.682,00	1,39	65.465.794,00	0,99	79.124.511,00	0,96	101.696.409,00	1,03	167.108.001,00	1,53
CAFÉ EM GRÃO (0901)	85.144.075,00	1,26	54.984.960,00	0,83	42.336.731,00	0,51	33.279.584,00	0,34	67.419.259,00	0,62
	5.693.555.261,00	84,13	5.443.452.311,00	82,34	6.721.451.521,00	81,48	8.013.977.217,00	81,30	8.807.559.367,00	80,52

FONTE: NEIT / IE / UNICAMP, elaboração própria.

ANEXO 22A. EXPORTAÇÕES DA REGIÃO SUL: PRINCIPAIS PRODUTOS – US\$ FOB e (%) – (1995-99)

	1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
SOJA, MESMO TRITURADA (Posição 1201)	344.180.304,00	3,02	482.445.259,00	3,85	1.281.687.329,00	9,20	1.139.819.498,00	9,15	713.153.385,00	6,20
ÓLEO DE SOJA E RESPECTIVAS FRAÇÕES (Posição: 1507)	913.446.679,00	8,01	621.520.792,00	4,95	521.851.587,00	3,75	714.366.024,00	5,73	598.669.559,00	5,21
FARELO DE SOJA (Posição 2304)	1.556.834.431,00	13,66	2.049.637.394,00	16,34	1.879.093.295,00	13,49	1.220.884.627,00	9,80	999.739.997,00	8,69
CALÇADOS (Capítulo 64)	1.279.788.407,00	11,23	1.444.816.079,00	11,52	1.391.302.280,00	9,99	1.182.196.041,00	9,49	1.132.376.586,00	9,85
BOMBAS E COMPRESSORES (Posição: 8413 e 8414)	450.802.471,00	3,95	445.197.273,00	3,55	476.304.253,00	3,42	445.236.763,00	3,57	409.163.869,00	3,56
FUMO (Posição: 2401 e 2403)	733.065.067,00	6,43	984.001.716,00	7,84	1.052.404.772,00	7,55	908.687.720,00	7,29	868.330.039,00	7,55
CIGARROS (Posição 2402)	218.728.687,00	1,92	298.492.904,00	2,38	327.118.312,00	2,35	326.777.210,00	2,62	33.650.245,00	0,29
PAPEL (Capítulo 48)	350.932.644,00	3,08	295.483.251,00	2,36	256.743.794,00	1,84	235.839.075,00	1,89	251.719.756,00	2,19
CELULOSE (Capítulo 47)	134.722.059,00	1,18	89.295.121,00	0,71	89.373.594,00	0,64	77.170.694,00	0,62	105.361.224,00	0,92
COMPLEXO AUTOMOTIVO (Capítulo 87)	323.258.627,00	2,84	344.466.134,00	2,75	505.759.061,00	3,63	519.902.509,00	4,17	408.554.823,00	3,55
CARNES (Capítulo 2)	802.916.126,00	7,04	1.034.292.258,00	8,24	1.081.642.353,00	7,76	963.073.883,00	7,73	1.078.235.369,00	9,38
MÓVEIS E SUAS PARTES (Posição: 9403)	254.700.930,00	2,23	266.318.229,00	2,12	288.711.221,00	2,07	261.948.676,00	2,10	315.850.942,00	2,75
MADEIRAS E MANUFATURAS DE MADEIRAS (Capítulo 44)	498.498.850,00	4,37	533.423.522,00	4,25	608.453.949,00	4,37	603.140.665,00	4,84	823.908.164,00	7,17
COUROS E PELES (Capítulo 41)	292.834.178,00	2,57	338.519.262,00	2,70	381.010.228,00	2,74	343.950.987,00	2,76	323.820.498,00	2,82
PLÁSTICOS E SUAS OBRAS (Capítulo 39)	203.429.577,00	1,78	176.471.923,00	1,41	246.992.842,00	1,77	229.569.433,00	1,84	248.239.732,00	2,16
AÇÚCAR (Capítulo 17)	85.487.978,00	0,75	129.669.269,00	1,03	207.059.118,00	1,49	225.239.250,00	1,81	197.881.828,00	1,72
PRODUTOS QUÍMICOS ORGÂNICOS (Capítulo 29)	116.252.235,00	1,02	115.829.527,00	0,92	138.987.197,00	1,00	111.625.295,00	0,90	162.898.942,00	1,42
PRODUTOS CERÂMICOS (Capítulo 69)	147.609.286,00	1,29	149.442.544,00	1,19	161.820.224,00	1,16	157.638.261,00	1,27	155.818.007,00	1,36
Outros artefatos têxteis confeccionados (Capítulo 63)	189.652.636,00	1,66	190.590.810,00	1,52	192.225.305,00	1,38	158.600.045,00	1,27	157.108.488,00	1,37
ALGODÃO (Capítulo 52)	92.910.517,00	0,81	24.504.041,00	0,20	24.097.098,00	0,17	19.114.440,00	0,15	15.141.916,00	0,13
Vestuário e seus acessórios (Capítulo 61)	98.229.080,00	0,86	73.191.864,00	0,58	60.773.839,00	0,44	53.657.710,00	0,43	54.537.829,00	0,47
EXTRATOS, ESSÊNCIAS E CONCENTRADOS (Posição: 2101)	206.876.020,00	1,81	191.108.549,00	1,52	187.989.552,00	1,35	140.661.979,00	1,13	133.740.107,00	1,16
CAFÉ EM GRÃO (0901)	37.385.448,00	0,33	37.548.993,00	0,30	82.896.651,00	0,60	69.504.259,00	0,56	79.887.211,00	0,69
	9.332.542.237,00	81,86	10.316.266.714,00	82,22	11.444.297.854,00	82,15	10.108.605.044,00	81,14	9.267.788.516,00	80,60

FONTE: NEIT / IE / UNICAMP, elaboração própria.

ANEXO 23. EXPORTAÇÕES DA REGIÃO SUDESTE: PRINCIPAIS PRODUTOS – US\$ FOB e (%) – (1990-94)

	1990		1991		1992		1993		1994	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
COMPLEXO AUTOMOTIVO (Capítulo 87)	1.476.223.042,00	7,84	1.470.491.676,00	7,55	2.476.770.571,00	11,39	2.454.679.128,00	11,03	2.644.357.399,00	10,56
MINÉRIOS DE FERRO E CONCENTRADOS (Posição 2601)	1.797.945.458,00	9,55	1.988.777.139,00	10,22	1.673.723.793,00	7,69	1.650.304.320,00	7,42	1.708.972.973,00	6,83
CAFÉ EM GRÃO (0901)	1.009.614.583,00	5,36	1.321.189.605,00	6,79	916.373.848,00	4,21	939.157.870,00	4,22	2.006.959.185,00	8,02
SUCOS DE FRUTAS (Posição: 2009)	1.428.926.515,00	7,59	885.688.614,00	4,55	1.005.974.319,00	4,62	819.382.504,00	3,68	963.534.026,00	3,85
PRODUTOS SEMIMANUFATURADOS (Posição: 7207)	721.218.116,00	3,83	934.253.469,00	4,80	937.383.238,00	4,31	1.103.997.347,00	4,96	1.064.609.119,00	4,25
MOTORES P/ AUTOMÓVEIS (Posição: 8407, 8408 e 8409)	870.536.812,00	4,62	789.443.218,00	4,06	712.918.444,00	3,28	738.730.493,00	3,32	785.989.060,00	3,14
AÇÚCAR (Capítulo 17)	37.698.997,00	0,20	89.744.384,00	0,46	272.011.503,00	1,25	485.429.330,00	2,18	669.142.331,00	2,67
CELULOSE (Capítulo 47)	407.660.790,00	2,17	398.431.951,00	2,05	527.972.753,00	2,43	445.611.473,00	2,00	575.072.268,00	2,30
PAPEL (Capítulo 48)	448.185.390,00	2,38	458.322.179,00	2,35	501.537.663,00	2,31	554.289.816,00	2,49	595.459.563,00	2,38
BORRACHA E SUAS OBRAS (Capítulo 40)	290.150.170,00	1,54	337.299.367,00	1,73	433.230.058,00	1,99	493.414.274,00	2,22	537.338.842,00	2,15
OUTROS VEÍCULOS AÉREOS (Posição: 8802)	323.355.989,00	1,72	212.945.986,00	1,09	156.264.797,00	0,72	84.892.391,00	0,38	65.992.315,00	0,26
PRODUTOS QUÍMICOS ORGÂNICOS (Capítulo 29)	321.335.627,00	1,71	304.627.495,00	1,56	346.047.235,00	1,59	331.323.124,00	1,49	393.330.542,00	1,57
ALUMÍNIO E SUAS OBRAS (Capítulo 76)	363.062.259,00	1,93	347.469.568,00	1,78	386.306.054,00	1,78	313.969.970,00	1,41	332.148.055,00	1,33
APARELHOS RECEPTORES (Posição: 8527)	310.372.156,00	1,65	273.912.902,00	1,41	315.171.590,00	1,45	336.103.691,00	1,51	338.920.944,00	1,35
PLÁSTICOS E SUAS OBRAS (Capítulo 39)	223.522.308,00	1,19	225.055.026,00	1,16	267.116.269,00	1,23	295.286.154,00	1,33	337.158.767,00	1,35
FERROLIGAS (Posição: 7202)	251.985.094,00	1,34	244.469.921,00	1,26	271.620.273,00	1,25	282.331.657,00	1,27	254.550.633,00	1,02
ÓLEOS DE PETRÓLEO (Posição: 2710)	358.563.266,00	1,90	250.915.451,00	1,29	332.352.307,00	1,53	483.089.073,00	2,17	556.053.287,00	2,22
FERRO FUNDIDO BRUTO E FERRO "SPIEGEL" (Posição: 7201)	389.356.659,00	2,07	272.721.622,00	1,40	253.118.754,00	1,16	207.506.262,00	0,93	294.458.960,00	1,18
CONSUMO DE BORDO - P/EMBARCAÇÕES E AERONAVES	141.529.777,00	0,75	114.513.142,00	0,59	119.233.230,00	0,55	131.269.707,00	0,59	236.929.272,00	0,95
SOJA, MESMO TRITURADA (Posição 1201)	125.196.607,00	0,67	128.200.617,00	0,66	172.924.657,00	0,79	159.745.466,00	0,72	374.322.130,00	1,50
ALGODÃO (Capítulo 52)	239.025.188,00	1,27	262.175.624,00	1,35	270.229.550,00	1,24	188.023.803,00	0,84	200.259.275,00	0,80
CALÇADOS (Capítulo 64)	184.075.409,00	0,98	168.076.265,00	0,86	213.924.728,00	0,98	297.758.761,00	1,34	267.848.568,00	1,07
FIO-MÁQUINA DE FERRO OU AÇOS (Posição: 7213)	195.026.051,00	1,04	206.025.209,00	1,06	243.879.004,00	1,12	254.853.406,00	1,15	235.595.550,00	0,94
FARELO DE SOJA (Posição 2304)	291.764.356,00	1,55	205.646.690,00	1,06	162.794.322,00	0,75	108.076.644,00	0,49	103.666.394,00	0,41
BARRAS DE FERRO OU AÇOS (Posição: 7214)	197.175.380,00	1,05	145.310.182,00	0,75	144.048.976,00	0,66	181.819.656,00	0,82	154.845.830,00	0,62
	12.403.505.999,00	65,9	12.035.707.302,00	61,84	13.112.927.936,00	60,28	13.341.046.320,00	59,96	15.697.515.288,00	62,72

FONTE: NEIT / IE / UNICAMP, elaboração própria.

ANEXO 23A. EXPORTAÇÕES DA REGIÃO SUDESTE: PRINCIPAIS PRODUTOS – US\$ FOB e (%) – (1995-99)

	1995		1996		1997		1998		1999	
	Valor	%								
COMPLEXO AUTOMOTIVO (Capítulo 87)	2.360.883.216,00	8,86	2.685.604.432,00	10,06	4.077.422.743,00	13,78	4.400.172.781,00	14,67	3.093.927.294,00	11,05
MINÉRIOS DE FERRO E CONCENTRADOS (Posição 2601)	1.829.267.219,00	6,87	1.977.533.089,00	7,41	2.095.646.936,00	7,08	2.477.782.595,00	8,26	2.070.662.544,00	7,39
CAFÉ EM GRÃO (0901)	1.812.783.210,00	6,81	1.572.338.488,00	5,89	2.476.040.321,00	8,37	2.127.729.378,00	7,09	1.977.877.850,00	7,06
SUCOS DE FRUTAS (Posição: 2009)	1.088.034.912,00	4,09	1.354.619.884,00	5,07	992.797.482,00	3,35	1.245.773.549,00	4,15	1.211.247.151,00	4,32
PRODUTOS SEMIMANUFATURADOS (Posição: 7207)	1.354.300.326,00	5,08	1.281.303.369,00	4,80	1.340.678.840,00	4,53	1.197.127.312,00	3,99	985.932.262,00	3,52
MOTORES PARA AUTOMÓVEIS (Posição: 8407, 8408 e 8409)	848.169.671,00	3,18	910.298.917,00	3,41	960.428.515,00	3,25	913.093.192,00	3,04	852.461.539,00	3,04
AÇÚCAR (Capítulo 17)	1.113.000.880,00	4,18	1.120.908.841,00	4,20	1.138.876.319,00	3,85	1.323.050.374,00	4,41	1.461.187.709,00	5,22
CELULOSE (Capítulo 47)	1.000.945.984,00	3,76	689.041.175,00	2,58	734.119.037,00	2,48	731.895.990,00	2,44	860.863.199,00	3,07
PAPEL (Capítulo 48)	773.223.349,00	2,90	584.034.974,00	2,19	631.843.985,00	2,13	623.529.520,00	2,08	587.020.094,00	2,10
BORRACHA E SUAS OBRAS (Capítulo 40)	583.546.654,00	2,19	598.954.052,00	2,24	645.282.211,00	2,18	634.639.566,00	2,12	622.306.316,00	2,22
OUTROS VEÍCULOS AÉREOS (Posição: 8802)	154.770.679,00	0,58	216.580.433,00	0,81	586.904.181,00	1,98	1.090.776.849,00	3,64	1.581.220.136,00	5,64
PRODUTOS QUÍMICOS ORGÂNICOS (Capítulo 29)	425.974.164,00	1,60	452.655.218,00	1,70	526.647.664,00	1,78	502.919.317,00	1,68	439.539.842,00	1,57
ALUMÍNIO E SUAS OBRAS (Capítulo 76)	412.134.621,00	1,55	326.610.254,00	1,22	307.931.105,00	1,04	270.487.184,00	0,90	331.097.630,00	1,18
APARELHOS RECEPTORES (Posição: 8527)	341.810.815,00	1,28	356.857.292,00	1,34	378.067.059,00	1,28	313.071.953,00	1,04	245.501.287,00	0,88
PLÁSTICOS E SUAS OBRAS (Capítulo 39)	369.476.288,00	1,39	359.395.551,00	1,35	411.408.675,00	1,39	368.526.426,00	1,23	309.508.635,00	1,10
FERROLIGAS (POSIÇÃO: 7202)	300.897.999,00	1,13	320.538.939,00	1,20	347.360.339,00	1,17	339.645.279,00	1,13	330.896.236,00	1,18
ÓLEOS DE PETRÓLEO (Posição: 2710)	175.974.250,00	0,66	199.793.761,00	0,75	145.829.253,00	0,49	182.257.223,00	0,61	247.811.103,00	0,88
FERRO FUNDIDO BRUTO E FERRO "SPIEGEL" (Posição: 7201)	310.690.648,00	1,17	313.779.321,00	1,18	247.659.502,00	0,84	285.068.137,00	0,95	201.245.078,00	0,72
CONSUMO DE BORDO - P/EMBARCAÇÕES E AERONAVES	315.964.790,00	1,19	355.224.388,00	1,33	462.889.277,00	1,56	351.654.856,00	1,17	452.394.084,00	1,62
SOJA, MESMO TRITURADA (Posição 1201)	233.281.816,00	0,88	246.535.435,00	0,92	334.025.798,00	1,13	283.167.952,00	0,94	222.700.491,00	0,80
ALGODÃO (Capítulo 52)	216.910.148,00	0,81	171.134.837,00	0,64	161.597.247,00	0,55	145.459.632,00	0,48	130.463.604,00	0,47
CALÇADOS (Capítulo 64)	211.809.179,00	0,80	190.886.966,00	0,71	163.090.141,00	0,55	126.285.367,00	0,42	117.431.394,00	0,42
FIO-MÁQUINA DE FERRO OU AÇOS (Posição: 7213)	117.088.578,00	0,44	105.618.430,00	0,40	78.353.150,00	0,26	54.175.705,00	0,18	84.875.686,00	0,30
FARELO DE SOJA (Posição 2304)	87.064.220,00	0,33	94.349.576,00	0,35	147.830.120,00	0,50	138.752.123,00	0,46	102.391.166,00	0,37
BARRAS DE FERRO OU AÇOS (Posição: 7214)	77.659.828,00	0,29	36.192.507,00	0,14	57.408.804,00	0,19	55.425.300,00	0,18	57.541.920,00	0,21
	16.515.663.444,00	62,02	16.520.790.129,00	61,89	19.450.138.704,00	65,71	20.182.467.560,00	67,26	18.578.104.250,00	66,33

FONTES: NEIT / IE / UNICAMP, elaboração própria.