



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

RODRIGO DUARTE ASSUNÇÃO RABELO

**A EVOLUÇÃO DAS RELAÇÕES COMERCIAIS
ENTRE O BRASIL E PARCEIROS NÃO-TRADICIONAIS**

**SALVADOR
2007**

RODRIGO DUARTE ASSUNÇÃO RABELO

**A EVOLUÇÃO DAS RELAÇÕES COMERCIAIS
ENTRE O BRASIL E PARCEIROS NÃO-TRADICIONAIS**

Trabalho de conclusão apresentado ao curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientadora: Prof^ª. Celeste Maria Philigret Baptista

**SALVADOR
2007**

Esta monografia é dedicada a Antonio Pascoal e Jaíra. Em todos os momentos desta jornada eles estiveram ao meu lado e eu sou muito grato pelo infinito amor, apoio, incentivo e compreensão.

AGRADECIMENTOS

Esta monografia não teria avançado sem o apoio e colaboração da Professora Celeste Philigret, que nos últimos dois anos, apesar de todas as barreiras, me orientou na definição do tema do trabalho e no processo de pesquisa, além de estar ao meu lado quando eu duvidava da viabilidade desta empreitada. Muito obrigado.

Agradeço também a todos os professores e funcionários que tornaram o período que estive na faculdade mais proveitoso.

Concluir essa jornada depois de quatro anos e meio só foi possível devido à cumplicidade e companheirismo dos meus colegas que, mesmo não terminando o curso ao mesmo tempo, tiveram participação integral no meu sucesso. Dentre eles, duas amigas que sempre serão parte da minha vida – Juliana e Monalisa. Muito obrigado por todos os momentos vividos.

RESUMO

Nos últimos anos, a economia global viveu um período de prosperidade impressionante, resultado do crescimento econômico rápido de nações em desenvolvimento a taxas superiores à média mundial. Tal vigor aumentou o mercado consumidor destes países e a demanda por mercadorias diversas. A conjuntura positiva na economia internacional favoreceu com mais intensidade o setor externo brasileiro após a adoção do sistema flutuante de câmbio em 1999, quando as exportações do país crescem mais que a média mundial. Verifica-se que, além do aumento significativo das vendas externas do Brasil, os destinos dos produtos nacionais se diversificam. O comércio com parceiros não-tradicionais, como a África, Oriente Médio, Comunidade dos Estados Independentes e a Comunidade Andina de Nações cresce mais rápido que as exportações destinadas aos Estados Unidos e a Europa Ocidental, elevando a participação percentual daquelas regiões na pauta exportadora do Brasil. A monografia mostra dados que comprovam a nova composição de parceiros comerciais, incluindo destinos especiais como o Mercosul e a China.

Palavras-chave: comércio exterior, exportações, relações comerciais.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	7
2	REVISÃO BIBLIOGRÁFICA – COMÉRCIO INTERNACIONAL	11
2.1	TEORIAS CLÁSSICAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL	11
2.1.1	Hipótese do preço fluxo de metais preciosos	12
2.1.2	Divisão de trabalho e comércio internacional	13
2.1.3	Teoria das vantagens comparativas	14
2.2	TEORIAS NEOCLÁSSICAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL	15
2.3	ECONOMIAS DE ESCALA	17
3	METODOLOGIA – CATEGORIZAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES	20
4	HISTÓRICO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS	23
4.1	CICLOS ECONÔMICOS DA CANA, OURO E CAFÉ	23
4.2	CRISE DE 1929 E DIPLOMACIA COMERCIAL DE GETÚLIO VARGAS	25
4.3	1950 – 1969: ECONOMIA DO PÓS-GUERRA	26
4.4	1970 – 1979: MILAGRE ECONÔMICO	29
4.5	1980 – 1989: DÉCADA PERDIDA	32
4.6	1990 – 1999: REDEMOCRATIZAÇÃO E PLANO REAL	35
4.6.1	Mercosul	35
4.6.2	Plano real: estabilidade e crise	36
4.6.3	Exportações para destinos selecionados	39
5	EXPORTAÇÕES APÓS DESVALORIZAÇÃO CAMBIAL DE 1999	43
5.1	EFEITOS DO CÂMBIO FLUTUANTE NO SETOR EXTERNO	44
5.2	AUMENTO DOS PREÇOS MÉDIOS DE <i>COMMODITIES</i>	46
5.3	DIVERSIFICAÇÃO DE DESTINOS DE EXPORTAÇÕES	48
5.3.1	Destinos tradicionais	48
5.3.1.1	Estados Unidos	49
5.3.1.2	Europa Ocidental	50
5.3.2	Destinos não-tradicionais	52
5.3.2.1	África	53
5.3.2.2	Oriente Médio	57
5.3.2.3	Comunidade Andina de Nações	60
5.3.2.4	Comunidade dos Estados Independentes	63
5.3.3	Destinos especiais	66
5.3.3.1	China	66
5.3.3.2	Mercosul	68
5.3.4	Evolução na pauta de exportações – destinos: 2000 – 2006	70
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	72
	REFERÊNCIAS	76

1 INTRODUÇÃO

Liderado por China e Índia, vem tomando forma um dos mais impressionantes movimentos de ascensão econômica da história recente do capitalismo. Nas últimas duas décadas um conjunto de países em desenvolvimento apresentou crescimento sensivelmente mais rápido que a média mundial, o que aumentou exponencialmente a demanda destas nações por bens e serviços.

Essa circunstância favoreceu o Brasil, que possui parque industrial diversificado, terras agricultáveis e preços competitivos para uma ampla linha de produtos, sobretudo agrícolas, devido a custos de produção baixos. Durante parte do período, o câmbio também foi competitivo. Mesmo com o processo de valorização acentuada do real, as exportações continuaram batendo sucessivos recordes tal o dinamismo do mercado mundial.

A expansão econômica dos países emergentes, pois, se refletiu na performance do comércio exterior brasileiro, já aquecido com as mudanças cambiais ocorridas em 1999 – a flutuação livre do real, que, naquele momento, se desvalorizou frente ao dólar. Este trabalho parte da hipótese de que o comércio exterior é item crucial na agenda econômica de um país que almeja o sucesso econômico, já que grande parte da economia está exposta à competição internacional e seu dinamismo depende, em grande parte, da força do setor externo (PORTER, 2001).

No ano 2000, quando os efeitos da depreciação cambial começam a aparecer, as exportações brasileiras totalizavam US\$ 55,08 bilhões, enquanto que, em 2006, as vendas do Brasil para o exterior bateram em US\$ 137,50 bilhões, uma variação positiva de quase 150% em apenas seis anos. Paralelamente à evolução do total das vendas externas do país, vêm ocorrendo mudanças na pauta de exportações e no destino das mercadorias brasileiras.

No início da década de 80, segundo números do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 42,2% das vendas externas do Brasil era de produtos primários. Em

1990, este índice chegou a 27,8% do total, patamar reduzido a 22,8% no ano 2000. Observou-se uma tendência de crescimento em 2006, quando a participação de produtos básicos chegou a 29,3%. No mesmo período, a parcela das exportações composta por produtos semimanufaturados e manufaturados aumentou de 57,8% do total de exportações em 1980 para 68,5% em 2006.

O aumento da participação de produtos manufaturados no total de exportações do Brasil foi reflexo da modernização do parque industrial brasileiro, que está mais preparado para vender produtos de maior valor agregado em consonância com as alterações na divisão internacional do trabalho ocorridas nas últimas décadas.

Outro fator que tem influência na diversificação dos produtos exportados pelo país é a ampliação de parceiros comerciais – o Brasil vende cada vez mais para nações cuja importância no comércio externo era pequena dez anos atrás. O intercâmbio comercial com países localizados no Continente Africano, na antiga União Soviética e no Oriente Médio, apresentou taxas de crescimento espetaculares nos últimos anos.

O rápido crescimento econômico de nações ‘em desenvolvimento’, acompanhado da demanda por bens e serviços antes inacessíveis cria inúmeras oportunidades para países com parque industrial diversificado como o Brasil. Nações da África, por exemplo, não possuem capacidade produtiva que acompanhe as necessidades de consumo de sua população, por isso demandam mercadorias de maior valor agregado de outros países.

Este trabalho monográfico visa analisar o comércio exterior do Brasil com regiões chamadas aqui de parceiros não-tradicionais, como a África, Oriente Médio, a Comunidade Andina e a Comunidade de Estados Independentes e os efeitos deste intercâmbio comercial na pauta de exportações brasileira. Estudar o avanço das interações comerciais entre o Brasil e estes novos parceiros é importante porque ilumina uma área de oportunidades para o setor externo do país.

É notória a vantagem competitiva de países desenvolvidos no comércio global, já que são detentores de tecnologia de produção. Além disso, negociações de abertura de mercados

tendem a ser muito mais complicadas, já que existe uma resistência maior de nações ricas para reduzir assimetrias comerciais como barreiras não-tarifárias e subsídios à produção para produtos de origem agrícola. O mesmo pode ser dito para as nações em desenvolvimento, que resistem a liberalizar seus setores industriais e de serviços. O atraso nas negociações da Rodada de Doha comprova tais pontos.

As negociações comerciais com países de menor patamar de desenvolvimento não sofrem tantas restrições. Estas nações não possuem muito poder de barganha nem condições financeiras de subsidiarem seu setor produtivo, portanto são mais receptivas ao comércio externo. Para nações como o Brasil, de desenvolvimento econômico intermediário, estes mercados são oportunidades que devem ser aproveitadas.

A monografia se propõe a avaliar as modificações na pauta de comércio do Brasil originadas do intercâmbio com os parceiros não-tradicionais; se a maior integração com estas regiões consolida a condição brasileira de exportador de manufaturas e outras mercadorias de maior valor agregado ou aumenta sua dependência de *commodities*, bens primários cujo preço é definido pelo mercado internacional.

Para conseguir alcançar este objetivo, serão apresentadas no segundo capítulo algumas referências teóricas sobre o comércio internacional baseadas em revisão bibliográfica sobre Hume, Smith e Ricardo, primeiros a analisar o comportamento do comércio entre países e os seus efeitos na renda nacional, além de introduzir os conceitos de vantagens comparativas; nos estudos neoclássicos, especialmente de Hecksher e Ohlin, que viam na presença de fatores de produção o motivo das interações comerciais e, por fim, nas novas teorias de economias de escala e como elas afetam o padrão de comércio exterior dos países e o fluxo de bens e serviços no mundo. A revisão da teoria econômica foi essencial para, posteriormente, estudar o comportamento do setor externo brasileiro e as interações com parceiros não-tradicionais.

No terceiro capítulo, a monografia trata da metodologia de categorização dos produtos exportáveis e quais são os problemas observados nesta classificação. No quarto capítulo,

está disposto um breve histórico das exportações brasileiras, desde a ocupação da colônia até o fim da década de 90 do século XX.

São apresentados no quinto capítulo dados que iluminam as novas feições do comércio internacional a partir do ano 2000 com o aumento da participação de países em desenvolvimento no comércio exterior brasileiro e a configuração das exportações para estes novos parceiros comerciais. Também no capítulo estão dados referentes à China. As conclusões obtidas a partir da análise dos dados de exportação estão dispostas no sexto e último capítulo.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA – COMÉRCIO INTERNACIONAL

O estudo da economia internacional utiliza os métodos fundamentais de análise aplicados em outros campos da economia. Os motivos e comportamentos dos indivíduos e das empresas no comércio internacional são iguais aos das transações internas de um país. No entanto, a economia internacional envolve conceitos distintos, pois o comércio internacional ocorre entre nações ao menos formalmente independentes e soberanas (KRUGMAN, 2001, p. 3).

O estudo da economia internacional abrange temas originados em problemas especiais da interação econômica entre os estados soberanos. Entre outros, são recorrentes no estudo da economia internacional: os ganhos do comércio, o padrão do comércio, o protecionismo, o balanço de pagamentos, a determinação da taxa cambial, a coordenação das políticas internacionais e o mercado internacional de capitais (KRUGMAN, 2001 p. 4).

Entre os fatos ocorridos nos últimos vinte anos destacam-se as alterações significativas no padrão de comércio internacional e na diversificação das regiões produtoras e consumidoras de bens e serviços. Essa nova configuração das relações internacionais aumentou a sua importância na agenda de desenvolvimento das nações.

2.1 TEORIAS CLÁSSICAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

As relações econômicas entre povos distintos antecederam a formação de estados nacionais e o surgimento de relações políticas entre eles. A transformação das relações econômicas internacionais de uma atividade próxima ao conflito armado em uma atividade relativamente pacífica e ordenada por um sistema jurídico internacional, aceita tácita ou explicitamente por todos os países, tem sido um processo lento e ainda inacabado (GONÇALVES, 1998 p. 3).

O estudo do comércio internacional data da consolidação dos Estados Nacionais Modernos, que possibilitou a criação de uma economia mundial e lançou as bases econômicas para o desenvolvimento do capitalismo industrial. Um aspecto fundamental para o estudo do comércio internacional é a formulação de teorias que tentam explicar o seu funcionamento e levantam questões que permeiam os debates atuais.

2.1.1 Hipótese do preço fluxo de metais preciosos

O primeiro economista moderno que estudou o comportamento do comércio internacional foi o britânico David Hume. Sua tese ficou conhecida pelo seu nome em inglês, *specie flow-price hypothesis* (hipótese do preço-fluxo de metais preciosos), e afirmava que um superávit comercial continuado não era possível nem desejável. Hume acreditava que o superávit comercial levaria necessariamente metais preciosos dos países deficitários para os superavitários. No entanto, segundo Hume, tal transferência não gerava riqueza.

O acúmulo de metais preciosos aumentaria os preços das mercadorias produzidas naqueles países, que se tornariam menos atrativas para compradores externos reduzindo as exportações futuras. Já os países que apresentariam déficits comerciais, e por isso 'exportariam' metais preciosos, veriam os preços domésticos recuarem, aumentando a procura de seus produtos no exterior. (GONÇALVES, 1998, p. 10).

A idéia central do pensamento econômico de Hume é que fatores reais são os verdadeiros determinantes da prosperidade de uma nação. O comércio exterior seria vantajoso para a prosperidade de um país, já que o aumento de mercados resultante do comércio internacional elevaria as chances de atendimento pleno das necessidades internas de um país. Hume afirmou:

Deve-se (...) considerar que, pelo crescimento da indústria entre as nações vizinhas, o consumo de todas as diversas espécies de

mercadorias também crescerá; e embora manufaturas estrangeiras interfiram com elas no mercado, a demanda por esses produtos pode ainda manter-se ou crescer (...). Todos os povos serão mais felizes se possuírem uma variedade de manufaturas, que se tiverem uma única grande manufatura (Citado por GONÇALVES, 1998, p. 11).

Se David Hume foi o primeiro defensor do livre comércio, foram seus compatriotas Adam Smith e David Ricardo que vieram a desenvolver os seus princípios.

2.1.2 Divisão de trabalho e comércio internacional

Adam Smith é mundialmente conhecido como autor de *Uma Investigação Sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações*, considerada obra seminal da Economia Política. O questionamento que intitula a obra – a Riqueza das Nações – teria como resposta o aumento da produtividade do trabalho, que gera abundância dos bens de consumo. O aumento da produtividade é resultado da divisão de trabalho e este, conseqüência direta da propensão humana a ‘intercambiar, permutar ou trocar uma coisa pela outra’ (SMITH, 1983, p. 49).

A divisão do trabalho, no entanto, é limitada pelo tamanho do mercado. A ampliação dos mercados pelo comércio internacional permite o aprofundamento da divisão do trabalho. Com isso, segundo Smith, uma nação consegue exportar as mercadorias que produz mais barato que os demais, e importa aquelas em que é menos competitivo, produzindo, desta forma, mais dos produtos em que é mais eficiente e consumindo mais produtos do que seria capaz na ausência do mercado internacional. A riqueza das nações surgiria deste processo.

Adam Smith também observou que o excedente do mercado doméstico deve ser comercializado no exterior e trocado por alguma coisa que tenha demanda em casa. O comércio internacional levaria ao uso de recursos que, de outra forma, ficariam ociosos. Ele também recomendava a liberalização plena do comércio internacional, sob risco de não-aproveitamento das vantagens proporcionadas por tal interação comercial. Era

desnecessário impor ‘restrições extraordinárias à importação de mercadorias’, segundo Smith, que completava (1983, p. 405):

Um comércio que é forçado por subsídios e monopólios pode e costuma ser desvantajoso para o país que acredita estar-se beneficiando com essas medidas. Ao contrário, o comércio que, sem violência ou coação, (...) sempre traz vantagens para os dois lados, ainda que essa vantagem não seja sempre igual para ambos.

Adam Smith tem contribuição central para a teoria do comércio, através de seus argumentos sobre os ganhos de comércio e ao relacionar o comércio exterior ao desenvolvimento econômico.

2.1.3 Teoria das vantagens comparativas

A principal contribuição de David Ricardo no campo da economia internacional é a teoria das vantagens comparativas. Segundo o estudioso, as vantagens comparativas são o motivo principal dos ganhos resultantes do comércio internacional.

Ricardo considerava que os salários no interior de uma economia eram sempre iguais, e o custo de produção de um bem no país reunia o valor do salário multiplicado pela quantidade de trabalho aplicada na sua produção. Logo, os preços relativos da mercadoria seriam calculados a partir da quantidade de trabalho aplicada na sua fabricação. Esta hipótese abre a possibilidade de que o país apresente o mesmo custo de produção para mais de uma mercadoria, desinteressando-se da especialização. O modelo apresentado considerava a quantidade de trabalho relativa, e não absoluta, como determinante no comércio internacional.

O modelo ricardiano de comércio internacional implica, na especialização de cada país na exportação do produto no qual apresenta vantagens comparativas. O autor afirma que ‘é importante (...) que nossas satisfações sejam aumentadas pela melhor distribuição do

trabalho, produzindo cada país mercadorias que (...) por vantagens naturais ou artificiais encontra-se adaptado' (RICARDO, 1982, p. 103). Quaisquer dois países lucrariam no comércio bilateral, a não ser na circunstância em que a estrutura de custos relativos desses países fosse idêntica.

O modelo de Ricardo é uma ferramenta muito útil para estudar as razões de ocorrência do comércio internacional e os seus efeitos na riqueza e bem estar nacional. No entanto, a teoria das vantagens comparativas prevê um grau extremo de especialização não observado no mundo real. Nações dependentes de um só produto, como *commodities*, ficam reféns de preços flutuantes definidos no mercado internacional. A teoria também não admite papel algum para as diferenças de recursos entre países como uma causa do comércio. Mesmo com a maior produtividade existente no país, a falta de acesso a determinados insumos inviabiliza a produção de certos bens. Por fim, ignora o possível papel das economias de escala como causa do comércio internacional, o que torna impossível explicar os grandes fluxos comerciais entre nações com condições aparentemente similares. (KRUGMAN, 2001, p. 34).

Para concluir, segundo o modelo ricardiano mais comércio seria melhor que menos comércio, aumentando a diversidade de mercadorias disponíveis, barateando-as e incentivando o aumento de capital de um país (RICARDO, 1982, p. 103).

2.2 TEORIAS NEOCLÁSSICAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Dois economistas suecos, Eli Hecksher e Bertil Ohlin, mais o norte-americano Paul Samuelson, formularam os princípios básicos da chamada teoria pura do comércio internacional. Este modelo permite mostrar que, no caso simples de dois fatores, dois produtos e duas regiões, o comércio que surgiria, se cada região saísse do isolamento, estaria baseado na troca de produtos fabricados relativamente mais baratos em cada região.

Esses produtos seriam aqueles cuja produção requeresse relativamente maior quantidade do fator abundante em termos domésticos.

A grande proposição da teoria de Hecksher-Ohlin é que os países tendem a exportar bens que são mais intensivos em fatores dos quais são dotados abundantemente. Esta afirmação poderia ser comprovada ao analisar determinados padrões de comércio. Países de economia avançada como os Estados Unidos e nações da Europa Ocidental tendem a exportar em maior quantidade bens capital-intensivos, ao mesmo tempo em que importam mercadorias intensivas em trabalho das nações em desenvolvimento.

O teorema de Hecksher-Ohlin também afirma que as variações nos preços relativos dos bens têm efeitos muito fortes sobre os ganhos relativos dos recursos. O comércio internacional, portanto, teria fortes efeitos sobre a distribuição de renda, já que altera os preços relativos das mercadorias comercializadas. Os proprietários dos fatores abundantes de um país ganham com o comércio, mas os proprietários dos fatores escassos perdem (KRUGMAN, 2001, p. 80).

Certos pressupostos da teoria reduzem seu sucesso na explicação do comportamento atual do comércio internacional, como a hipótese de que os países compartilham as mesmas tecnologias de produção. No modelo de Hecksher e Ohlin, o comércio internacional levaria à equalização dos preços de fatores como mão-de-obra e capital entre os países. Esta afirmação se choca com exemplos conhecidos na atualidade¹, em que as diferenças entre os recursos, as barreiras comerciais e as diferenças internacionais de tecnologia não levam à completa equalização dos preços de fatores. De qualquer forma, segundo Krugman (2001, p. 89) ‘o modelo Hecksher-Ohlin é extremamente útil, especialmente como um meio de analisar os efeitos do comércio na distribuição de renda’.

¹ Em 1953, Leontief estudou a economia dos EUA sob o ponto de vista do Teorema de Hecksher-Ohlin. De acordo com ela, esperava-se que os dados mostrassem um comportamento exportador de bens capital-intensivo, já que seus trabalhadores produziam mais capital *per capita* que todos os seus parceiros comerciais. Contudo, Leontief notou que as exportações dos EUA eram menos capital-intensivas do que as importações, o que pôde ser explicado parcialmente pela estrutura de tarifas de importações americanas. É o chamado Paradoxo de Leontief, marco importante no desenvolvimento teórico da economia internacional.

2.3 ECONOMIAS DE ESCALA

Todos os modelos anteriormente apresentados são baseados nas vantagens comparativas dos países – as diferenças entre as nações seriam o único motivo para o comércio internacional, países exportariam produtos que tinham vantagens naturais ou artificiais. Os modelos já vistos assumiam que os mercados eram perfeitamente competitivos, de modo que os lucros de monopólio não existiriam (KRUGMAN, 2001, p. 125).

Na prática, estudos revelam que muitas indústrias são caracterizadas por economias de escala. Krugman (2001, p. 126) afirma que ‘a produção é mais eficiente quanto maior for a escala na qual ela ocorre. Onde há economias de escala, dobrar os insumos de uma indústria irá mais que dobrar a produção da mesma’.

A especialização produtiva resultante da maior abertura do comércio internacional, que aumenta os mercados para produtos antes restritos ao consumo doméstico, faz com que a existência de economias de escala aumente ainda mais os ganhos de comércio (GONÇALVES, 1998, p. 30). Para obter vantagens em economias de escala, cada um dos países deve concentrar-se na produção de um número limitado de bens. Se cada país produzisse apenas alguns dos bens, então cada mercadoria poderia ser produzida em escala maior do que se cada país tentasse produzir tudo, ampliando a disponibilidade de produtos.

A discussão sobre economias de escala exige, no entanto, a especificação da natureza dessas características, se as economias de escala são internas ou externas à firma. As economias de escala internas ocorrem quando o custo por unidade produzida depende do tamanho de uma firma individual, mas não necessariamente de toda a indústria em que a firma opera. Há economia de escala interna, portanto, se a firma é mais eficiente na medida em que a sua produção for maior. Sua existência faz com que o mercado acomode um número menor de firmas. As economias de escala internas geram uma vantagem de custos das grandes firmas sobre as pequenas e levam a uma estrutura de mercado imperfeitamente competitiva’ (KRUGMAN, 2001, p. 128).

De acordo com Krugman, nas indústrias em que existem estas economias, a variedade dos bens que um país pode produzir e a escala da sua produção são restringidas pelo tamanho do mercado. O comércio internacional livraria os países destas restrições, ampliando o mercado de atuação das empresas, que poderiam especializar-se na produção de uma variedade menor de bens (KRUGMAN, 2001, p. 137).

Considerando que mesmo dentro de setores de mercado de concorrência imperfeita, os produtos são bastante diferenciados, pode-se afirmar que nenhum país consegue produzir toda a variedade de mercadorias daquele setor. As firmas estrangeiras ofertam produtos diferentes das empresas locais, por isso, apesar do país apresentar parque industrial consolidado e superávit nas exportações, também importa dentro da indústria. Além disso, o país também adquire bens que não produz em escala eficiente. (KRUGMAN, 2001, p. 142). O comércio internacional, portanto, apresenta dois sentidos, o comércio intra-indústrias e interindústrias.

O comércio interindústrias reflete as vantagens comparativas. Um país abundante em capital é exportador líquido de produtos capital-intensivos e importador líquido de produtos intensivos em trabalho. O comércio intra-indústria não reflete as vantagens comparativas, já que os países seriam exportadores e importadores de mercadorias do mesmo setor, independente da razão capital-trabalho que apresentam. A demanda dos consumidores por produtos diferenciados seria o motivo gerador de comércio entre países (KRUGMAN, 2001, p. 143).

Em uma indústria na qual as economias de escala 'são puramente externas (isto é, em que não existem vantagens para as empresas grandes) haverá várias firmas pequenas atuando num mercado perfeitamente competitivo. As economias de escala externas, por sua vez, ocorrem quando o custo por unidade produzida depende do tamanho da indústria, mas não necessariamente do tamanho individual de qualquer firma.

Paul Krugman (2001, p. 330) observa que o conceito de indústria para a definição de economia externa é controverso na literatura. A visão mais difundida é que a economia nacional é a unidade apropriada para a análise, porém, em função do crescimento dos fluxos comerciais entre países ao longo dos últimos anos, é possível sustentar que a economia internacional integrada seja a unidade mais adequada para analisar economias de escala externas.

O economista britânico Alfred Marshall estudou, no início do século XX as economias externas. Ele refletiu sobre o fenômeno dos 'distritos industriais', concentrações geográficas da indústria que não podem ser explicadas pela presença de recursos naturais. Argumentou que a existência dos distritos, locais de produção concentrada visando eficiência e redução de custos, está associada a três fatores principais: a habilidade de manter fornecedores especializados, a formação de um mercado comum de trabalho e a facilidade de transbordar o conhecimento (KRUGMAN, 2001, p. 152).

As economias externas de escala dão origem a retornos crescentes em nível de indústria nacional. No plano internacional, seus efeitos podem ser bastante distintos dos apresentados pelas economias internas de escala, conclui Krugman (2001, p. 154). As economias externas podem fazer com que países fiquem prisioneiros de padrões indesejáveis de especialização e podem até mesmo induzir a perdas no comércio internacional.

3 METODOLOGIA – CATEGORIZAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

A evolução das exportações brasileiras tratada nesta monografia é apresentada segundo classes de produtos, categorizados pelo Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio e a Secretaria de Comércio Exterior. Tal classificação subdivide os produtos de exportação em básicos, semimanufaturados e manufaturados.

Os produtos básicos são os agrícolas, minerais em bruto, extrativos da floresta, madeiras, pescados e couros e peles não curtidas e, em grande parte, comportam-se como *commodities*. *Commodities* são produtos com grau elevado de homogeneização e com mercados organizados para cotações e negociações a nível internacional. Os ganhos com as exportações dessas mercadorias sofrem alterações mais bruscas que as de semimanufaturados ou manufaturados, devido a variação constante nas cotações de seus preços.

Na pauta de exportações brasileiras, os produtos básicos de maior destaque são: o petróleo bruto, o minério de ferro em pelotas, a soja em grão e em farelo, a carne bovina, a carne de frango, o café em grão (não torrado), o açúcar demerara e o fumo em folhas. Na virada do século, com a expansão da demanda de países emergentes no mercado internacional, o preço de muitas *commodities* aumentou, beneficiando os produtores do setor.

Os semimanufaturados são principalmente de origem agrícola, agroflorestal e mineral. Este segmento da pauta de exportações é percentualmente menos relevante que os de produtos básicos ou manufaturados, mas inclui setores importantes da economia. Destacam-se na pauta de exportações de semimanufaturados o alumínio em bruto, a celulose, couros e peles, ferro fundido bruto, ferro-gusa, açúcar cristal, ouro para uso não-monetário, além de compensados de madeira.

A categorização de produtos como manufaturados é a que atrai mais críticas. Por definição, os produtos manufaturados são industriais especializados, além dos setores de pesquisa e

desenvolvimento. O Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), entre outras organizações que estudam o setor externo brasileiro, defende que a desagregação da pauta exportadora em três classes de produtos apresenta falhas.

A classificação tradicional da SECEX/MDIC acaba por incluir na categoria de manufaturados produtos que poderiam ser classificados mais adequadamente como *commodities*. É o caso de produtos de origem agrícola ou pecuária beneficiados ou processados como o açúcar refinado, o fumo manufaturado, o café solúvel, o suco de laranja congelado, as carnes processadas e os óleos vegetais refinados. O mesmo também vale para combustíveis como gasolina e óleos, o etanol, laminados de ferro e aço e alguns produtos de origem florestal, como a madeira.

Entre os manufaturados, existe grande heterogeneidade quanto ao grau de intensidade tecnológica dos produtos. Além de *commodities*, também são categorizados como manufaturados produtos industriais como aviões, polímeros de etileno (plásticos), motores e geradores elétricos, automóveis e autopeças, móveis, têxteis e calçados.

Também fazem parte da pauta de exportações de um país as ‘operações especiais’. Sempre que não é possível identificar os códigos específicos de produtos, algumas transações são incluídas neste grupo: comércio de navios e aeronaves usadas em transporte internacional; comércio de plataformas de perfuração em águas internacionais; provisionamento de navios, aeronaves e outros veículos de transporte (consumo a bordo); encomendas postais; arrendamentos não financeiros; propriedade pessoal de migrantes; doações; e lojas duty-free.

O risco de classificar diferentes tipos de produtos como manufaturados está na relativa facilidade em mascarar sintomas de desindustrialização. Explica-se: eventuais aumentos na participação de manufaturados na pauta podem ser resultado de aumentos de preços de *commodities*. Estes tendem a tomar espaço de produtos industrializados, de maior valor agregado e conteúdo tecnológico, já que o aumento dos ganhos com vendas de *commodities* desviaria investimentos da produção industrial. O IEDI (2007, p.05) alerta para os riscos de

obter radiografia incompleta da pauta de exportações nacionais e eventuais tendências de substituição de produtos nacionais por importados e aumento de dependência de produtos de baixa intensidade tecnológica para gerar saldos comerciais externos.

Ressaltadas às críticas a categorização tradicional da pauta de exportações, a monografia que se segue adotará a classificação original do MDIC / SECEX: produtos básicos, semimanufaturados ou manufaturados. O objetivo da monografia não é aprofundar a discussão de eventuais riscos de desindustrialização da economia, e sim, avaliar como a diversificação de destinos das mercadorias brasileiras afeta a pauta de exportações.

No caso do estudo da pauta das exportações brasileiras para novos parceiros comerciais, do Eixo ‘Sul’ da economia global, foram escolhidas regiões e blocos comerciais representativos da tendência de diversificação do comércio exterior brasileiro – África, Oriente Médio, Comunidade Andina e a Comunidade dos Estados Independentes. A China, parceira comercial nova e pertencente ao Eixo ‘Sul’ da economia tem seus dados de comércio mostrados aqui, porém sem análise em profundidade. Apesar de sua importância crescente no setor externo brasileiro, as características únicas do seu processo de desenvolvimento econômico e manejo de exportações e importações merecem análise diferenciada, não cabendo neste trabalho monográfico.

4 HISTÓRICO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

O comércio com o exterior está na própria raiz do descobrimento do Brasil por navegadores portugueses e sua ocupação. Nos primeiros trinta anos, a colonização se limitava a expedições rápidas de coleta e transporte do pau-brasil para consumidores europeus.

Esta primeira experiência de comércio exterior em terras brasileiras era caracterizada pelo escambo de objetos utilitários em troca de trabalho. Neste período, o comércio de especiarias com as Índias era mais lucrativo para Portugal, daí o pequeno investimento na exploração de pau-brasil. A efetiva ocupação do território brasileiro com objetivos de colonização e domínio exclusivo só teve início em meados do século XVI.

4.1 CICLOS ECONÔMICOS DA CANA, OURO E CAFÉ

Ainda no período colonial, a partir de fins do século XVI, a cultura da cana assumiu o papel de principal atividade e o açúcar o de principal produto exportado. O açúcar e outros derivados da cana alcançavam grande valor na Europa e o seu cultivo se adaptou positivamente às características de solo e clima do nordeste brasileiro. A produção do açúcar ocorria em sistema de *plantation* visando, primordialmente, o comércio exterior.

A ascensão da cultura açucareira como carro-chefe das exportações da colônia acontece no mesmo momento em que se consolidava o domínio holandês no âmbito do capitalismo comercial. A hegemonia da Holanda no comércio transoceânico fez de Amsterdã o principal centro de armazenagem de mercadorias européias, asiáticas e americanas. Os capitalistas holandeses compravam mercadorias a preços baixos, oferecendo pagamento à vista, revendiam a preços elevados, regulando a sua oferta em função das oscilações da demanda (SERAPIÃO JR, 2006, p.27).

Os holandeses estabeleceram sua hegemonia financiando operações comerciais de outros países como Portugal e os produtos derivados da cana-de-açúcar brasileira, junto com a produção crescente no Caribe, assumiram o posto de principal produto exportado pelas Américas já no século XVII, com a queda na exploração de minerais da América Hispânica. A economia do açúcar também contribuiu para a formação de uma ‘tessitura embrionária de conjuntura mundial’, primeiro esboço de mercados unificados em escala global, como identificou o historiador Pierre Chaunu (1993, p. 318-319):

Existe já uma franja mais ou menos espessa de atividades unidas numa economia-mundo, portanto obedecendo a uma conjuntura mundial (...) sem dúvida já no século XVI (...). É ainda mais surpreendente ver tantas conjunturas particulares compor, a partir do século XVI, não já à escala européia, mas sim à escala mundial.

O terceiro ciclo de exportações no Brasil Colônia foi dominado pelos metais preciosos, especialmente o ouro. A descoberta do metal entre o fim do século XVII e início do século XVIII principalmente na área que compreende hoje o estado de Minas Gerais provocou a mudança do centro econômico e político do Brasil do Nordeste para o Sudeste.

Na metade do século XVIII, a mineração alcança seu auge, exportando entre 14 e 15 toneladas de ouro por ano e entra em declínio com o esgotamento dos depósitos auríferos. No começo do século XIX a produção e a exportação de ouro e diamante já têm pequena expressão no quadro da economia colonial.

O quarto ciclo econômico do Brasil teve seu início, apogeu e crise em um país já independente. A economia do café consolidou a hegemonia econômica da Região Sudeste do Brasil, transformando o Estado de São Paulo no mais rico do país – posição que ocupa até hoje. O ciclo do café começou nos primórdios do século XIX e entrou em crise na terceira década do século XX, vítima do colapso econômico global. Concentrado a princípio no Vale do Paraíba (entre o Rio de Janeiro e São Paulo) e depois nas zonas de terra roxa do interior de São Paulo e do Paraná, o grão foi o principal produto de exportação do país durante quase 100 anos, financiando a sua industrialização.

Dentre os problemas da economia centrada na produção de café sobressai o de que, sendo o Brasil um país abundante em terras disponíveis para a agricultura e em mão-de-obra, os lucros eram, em grande parte, reinvestidos no setor, elevando gradualmente a oferta de café a ser exportado. Por outro lado, a demanda mundial de café dependia fundamentalmente do crescimento populacional dos países consumidores. Assim, tinha-se uma situação de crescimento da oferta de café muito superior ao crescimento de sua demanda, indicando uma tendência estrutural de baixa de preços no longo prazo.

A quebra da bolsa de Nova York em 29 de outubro de 1929 afetou duramente nações cujo comércio internacional dependia em peso de poucos produtos primários – caso do Brasil – devido à queda livre dos preços de *commodities* como o café. Segundo Eric Hobsbawm, o Brasil tornou-se ‘um símbolo do desperdício do capitalismo e da seriedade da depressão, pois seus agricultores tentaram em desespero impedir o colapso dos preços queimando café em vez de carvão em suas locomotivas a vapor’ (HOBSBAWM, 1995, p. 97). A partir daí, o governo brasileiro assumiu papel ativo no planejamento da economia, buscando influenciar a dinâmica do comércio exterior brasileiro.

4.2 CRISE DE 1929 E DIPLOMACIA COMERCIAL DE GETÚLIO VARGAS

O governo Vargas, na década de 30, anunciou ‘já na sua inauguração, que sua política externa conferiria prioridade à diplomacia comercial.’ (SERAPIÃO JR., 2006, p. 79). Buscava-se elevar as exportações a partir de negociações de acordos de comércio numa época em que o Brasil tinha como principais parceiros comerciais a Alemanha de Adolf Hitler e os Estados Unidos.

Durante o quinquênio 1933 – 1937, somente as vendas externas para os EUA e a Alemanha representavam mais de 50% do total das exportações brasileiras. Os produtos vendidos para essas nações eram, em sua maioria, básicos, sem maior valor agregado e com preços determinados internacionalmente. O Brasil vendia principalmente café, mas também

algodão, laranja, couro, tabaco, carne e importava em troca produtos manufaturados² – uma dinâmica que tornava o país refém da variação brusca dos preços de *commodities* e, devido à natureza dos bens exportados, dificultava a capacitação técnica da indústria nacional.

Nos cinco anos em questão (1933 – 1937), a participação estadunidense nas compras externas de produtos brasileiros apresentou redução sensível, enquanto as compras alemãs aumentaram no mesmo patamar. Ainda assim, como mostra o gráfico a seguir, os EUA mantiveram participação preponderante.

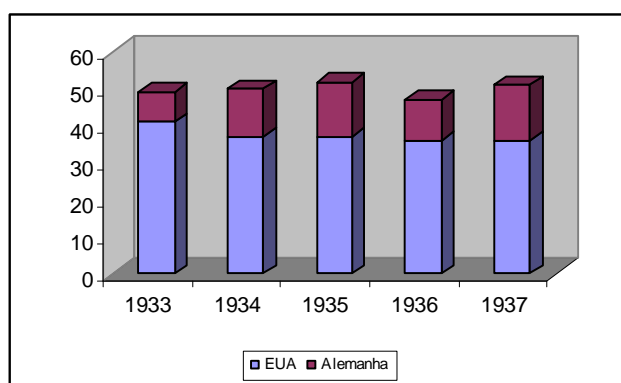


Gráfico 01: Exportações Brasileiras – Destinos (% do total)

Fonte: In: *Comércio exterior e negócios internacionais: Teoria e prática*, 2006.

4.3 1950 – 1969: ECONOMIA DO PÓS-GUERRA

O governo Vargas e outros subseqüentes atuaram ativamente na condução da economia e no planejamento da diplomacia comercial. Os anos do pós-Segunda Guerra foram de imenso crescimento da economia mundial e do intercâmbio comercial entre países e regiões. Na década de 50, as exportações mundiais saltaram 79%, de US\$ 57,2 bilhões em 1950 para US\$ 102,4 bilhões em 1959. Entretanto, as vendas externas do Brasil caíram no mesmo período, de US\$ 1,4 bilhões para US\$ 1,3 bilhões. Pode-se afirmar que a queda nas exportações brasileiras na década deve-se ao aumento da demanda interna, que desviou a produção e estratégias de negócios das empresas brasileiras para o mercado local.

² SERAPIÃO JR, *Comércio Exterior e Negócios Internacionais: Teoria e Prática*, 2006.

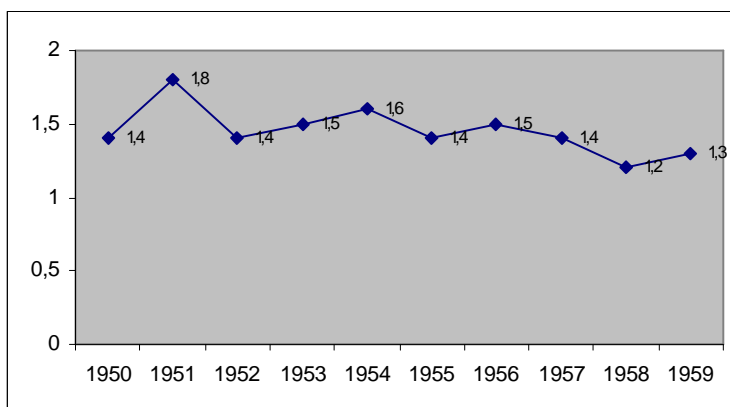


Gráfico 02: Exportações Brasileiras: 1950 – 1959 (em US\$ bi)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

Na década seguinte, apesar do crescimento das exportações nacionais, estas continuaram a não acompanhar o ritmo global. Em 1960, o Brasil vendia US\$ 1,3 bilhões para o exterior, em 1969 este valor aumentou para US\$ 2,3, o que representa um aumento percentual de 76,92% em 10 anos. Ao mesmo tempo, as exportações globais totalizaram US\$ 258,4 bilhões em 1969, valor 125,67% superior ao total exportado em 1960, de US\$ 114,5 bilhões. O relativamente baixo crescimento das exportações brasileiras reflete-se também na participação das vendas externas do país no total global. Em 1960, o Brasil exportava 1,11% de todo o comércio externo mundial e em 1969, só vendia 0,89% do total.

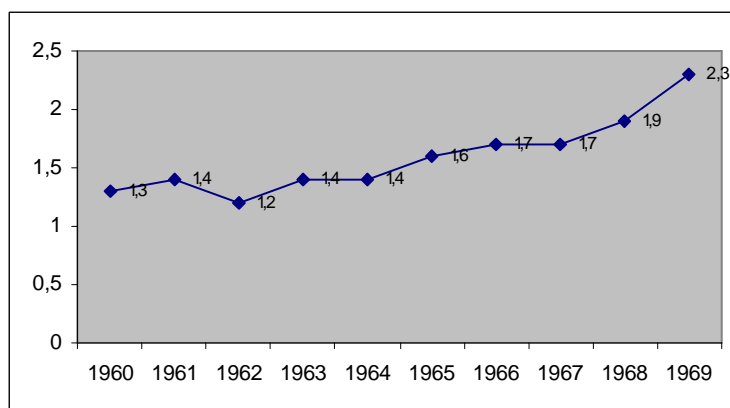


Gráfico 03: Exportações Brasileiras: 1960 – 1969 (em US\$ bi)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

Observa-se que o Brasil não conseguiu acompanhar o ritmo de expansão do comércio mundial nos anos 50 e 60. Entre 1950 e 1969, segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, as exportações brasileiras cresceram 70,55%. No mesmo período, ainda segundo dados do MDIC, o conjunto das exportações globais aumentou 351,75%. O gráfico a seguir explicita a evolução do comércio exterior brasileiro e global.

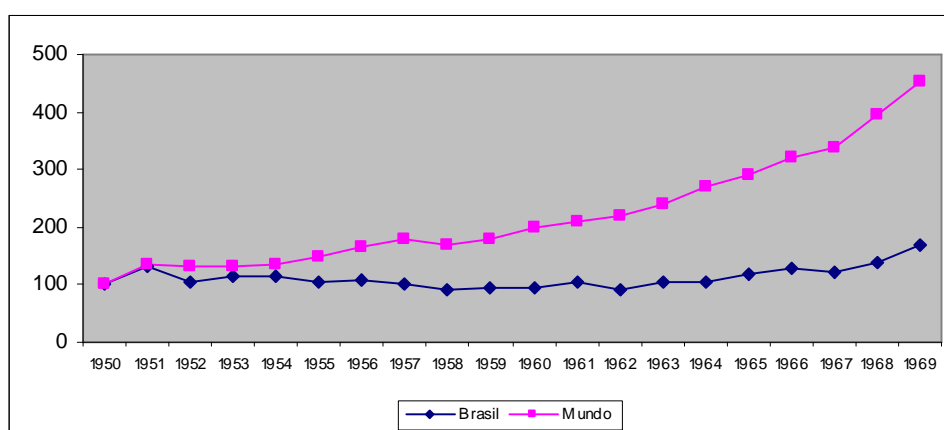


Gráfico 04: Crescimento das Exportações: 1950 – 1969 (base: 100)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

A partir de 1964, o governo brasileiro passou a contabilizar o valor agregado das exportações, categorizando-as em produtos básicos, semimanufaturados e manufaturados. Este retrato da composição das exportações nacionais revelou que 85,38% das vendas externas brasileiras em 1964 foram de produtos básicos, mercadorias de baixo valor agregado e cujo preço é regulado internacionalmente.

No mesmo ano, apenas 6,22% das exportações nacionais consistiam de mercadorias manufaturadas. Até 1969, os produtos básicos apresentam ampla dominância na pauta de exportações brasileiras. Apesar de sensível redução observada no período, no último ano da década 77,72% das vendas externas brasileiras foram de produtos básicos.

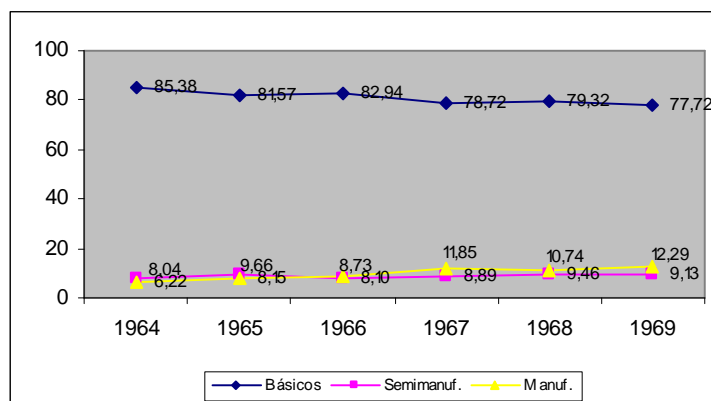


Gráfico 05: Exportações Brasileiras – Valor Agregado: 1964 – 1969 (% do total)

Fonte: MDIC/ SECEX, 2007.

4.4 1970 –1979: MILAGRE ECONÔMICO

Na década de 70, o Brasil vive um momento ímpar na sua história econômica – o chamado ‘Milagre’. O Governo Militar aprofunda o intervencionismo estatal característico de governos anteriores através da criação de empresas estatais em diversas áreas da economia, inclusive as relacionadas com o setor externo.

Apesar dos primeiros sinais de esgotamento do crescimento econômico mundial do pós-guerra, o Brasil apresentou taxas de crescimento superiores a 5% a.a. durante toda a década de 70. Entre 1970 e 1973, as taxas anuais situaram-se acima de dois dígitos. Em 1976 a economia nacional repetiu o feito, crescendo 10,3% sobre o ano anterior³. O crescimento da economia brasileira se deu, principalmente, a partir do consumo interno; contudo as exportações de mercadorias nacionais apresentaram expressivo aumento.

Em 1970, o Brasil vendia para o exterior US\$ 2,7 bilhões, comprando US\$ 2,5 bilhões de seus parceiros externos, especialmente Estados Unidos e nações européias. Em 1979 as empresas brasileiras exportaram US\$ 15,2 bilhões, montante 456,55% superior ao total vendido em 1970.

³ Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2007.

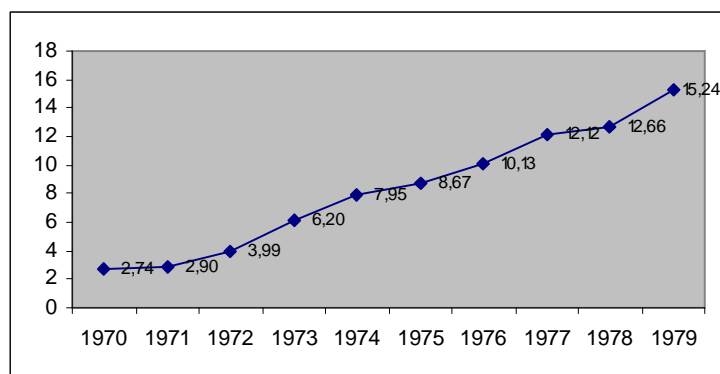


Gráfico 06: Exportações Brasileiras: 1970 – 1979 (em US\$ bi)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

A evolução das vendas de produtos nacionais para o exterior passa a apresentar vigor superior ao crescimento global de exportações que, segundo dados do MDIC, aumentaram 442,21 % no período entre 1970 e 1979.

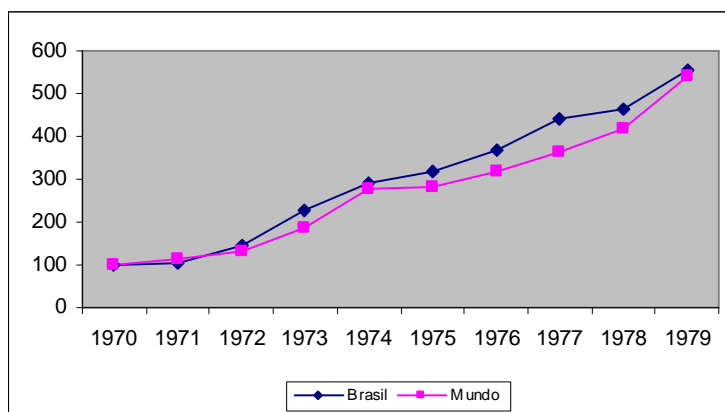


Gráfico 07: Crescimento das Exportações: 1970 – 1979 (base: 100)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

Na década de 70, acompanhando o crescimento das exportações – e do conjunto da economia –, o governo brasileiro intensificou sua política multilateral de comércio exterior, buscando reduzir a dependência de parceiros como os Estados Unidos e a então Comunidade Econômica Européia. Ao mesmo tempo, o crescimento da economia impulsionou a implantação de indústrias de base e outras produtoras de semimanufaturados

e manufaturados, inclusive a produção de bens exportáveis. Isso se reflete no aumento da participação destes produtos na pauta de exportações brasileiras do período.

Em 1970, os produtos básicos representavam 74,84 % do total das vendas externas do Brasil, enquanto apenas 24,28% da pauta de exportações era composta de manufaturados e semimanufaturados. Em 1979, os produtos manufaturados representavam 43,59% do total de exportações nacionais, os produtos básicos, 42,99% da pauta. Mercadorias semimanufaturadas compunham 12,38% do total exportado. Pela primeira vez, as exportações de manufaturados superavam as de básicos, situação que se mantém até hoje.

Os dados mostram que, apesar do forte crescimento das exportações e do aumento da participação de bens manufaturados, o grau de abertura da economia brasileira continuava no mesmo patamar de vinte anos antes. Em 1950 o índice, calculado pela soma de exportações e importações brasileiras sobre o Produto Interno Bruto do país, era de 15,31%, em 1960 chegou a 15,02%, caindo para 12,33% em 1970 e recuperando-se em 1979, quando atingiu 14,91%. Com o crescimento da população brasileira, sua urbanização e conseqüente aumento do mercado consumidor interno, o setor externo da economia não ganha participação no PIB nacional. Empresas que produziam visando exportações passaram a privilegiar o consumo interno.

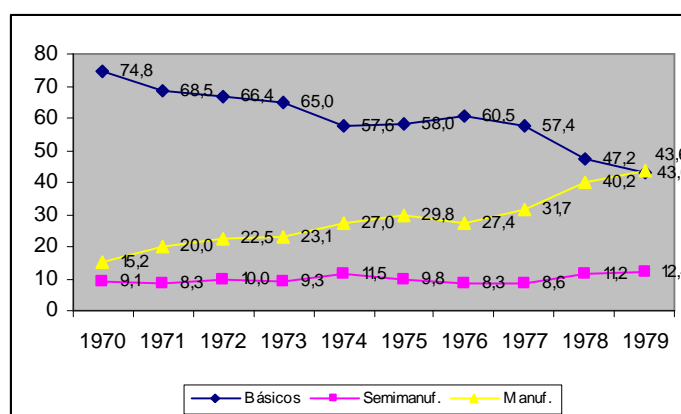


Gráfico 08: Exportações Brasileiras – Valor Agregado: 1970 – 1979 (% do total)

Fonte: MDIC/ SECEX, 2007.

4.5 1980 – 1989: DÉCADA PERDIDA

Foi na década de 80, segundo o professor Edson P. Guimarães, que o Brasil se tornou um ‘*global player*’, uma nação com importância nas negociações comerciais do planeta. A década em questão foi caracterizada pelo redesenho do padrão de trocas internacionais em favor de uma crescente globalização de mercados, o que tornou as economias nacionais extremamente interdependentes. Novos processos de concorrência e inovação tecnológica foram responsáveis pelo realinhamento de forças no comércio internacional dos anos 80 (GUIMARÃES, 1999, p. 01).

O comércio internacional também foi afetado no período pelos efeitos da revolução tecnocientífica deflagrada nos anos 70, liderada pelos Estados Unidos, Japão e Europa Ocidental. A revolução tecnocientífica também propiciou a emergência de uma série de novas áreas produtivas na Ásia. Economias de países como a Coreia do Sul, Taiwan e Cingapura apresentaram crescimento explosivo. A China deflagrou reformas econômicas estruturais em 1978, abriu setores cruciais da economia e firmou-se como importante nação comercial. Este grupo heterogêneo, que também contava com nações da América Latina, passou a ocupar posições de destaque no comércio mundial (SERAPIÃO JR, 2006, p. 97).

O Brasil se viu, portanto, confrontado com novos e agressivos concorrentes no comércio internacional e, ao mesmo tempo, com potenciais parceiros comerciais. Economicamente, o país apresentou resultados opostos aos vistos na década de 70. Em três momentos nos anos 80, o PIB diminuiu (4,3% em 1981; 2,9% em 1983 e 0,1% em 1988). Em 1982, o crescimento do PIB foi quase nulo, de 0,8%. Mesmo em anos de aumento de PIB, como 1982, o PIB *per capita* caiu: em 1983 diminuiu mais de 5%, voltando a crescer em 1984⁴. Na América Latina, o PIB *per capita* apresentou redução média de 1,7% em toda a década.

O pouco dinamismo na economia brasileira é resultado de políticas implantadas durante os anos 70, do esgotamento do padrão de crescimento mundial do pós-guerra e dos efeitos da

⁴ Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2007.

crise do petróleo, iniciada em 1973, que elevou os preços da *commodity* em todo o planeta. Em 1979, os preços do barril do petróleo triplicaram, atingindo US\$ 80 em valores atuais e influenciando os resultados econômicos da década seguinte.

Em 1980, as exportações brasileiras somaram US\$ 20,1 bilhões, valor 32,1% superior ao total de 1979. Na década de 80, no entanto, o crescimento das vendas foi menor que o observado nos anos 70, acompanhando a desaceleração global do comércio. No período 1980 – 1989, as exportações brasileiras cresceram a uma taxa média anual de 71,11%, maior que a taxa média anual de crescimento das exportações globais de 5,36%. O começo da década foi difícil para a economia mundial e o intercâmbio de mercadorias refletiu os efeitos da crise. Mas em 1989, o Brasil já exportava US\$ 34,4 bilhões.

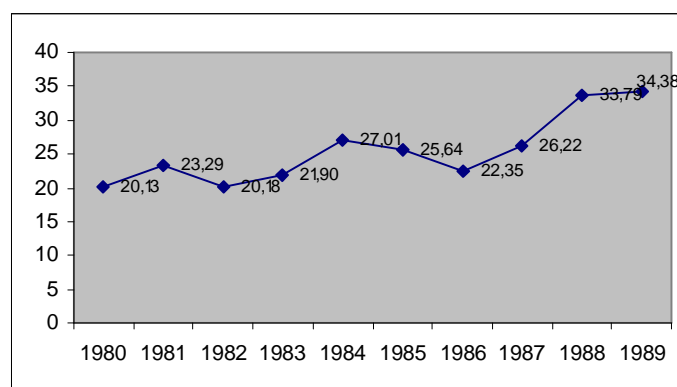


Gráfico 09: Exportações Brasileiras: 1980 – 1989 (em US\$ bi)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

A composição das exportações brasileiras também foi alterada na década de oitenta. A tendência de aumento nas vendas de produtos manufaturados se confirmou, enquanto que os produtos básicos perderam espaço. A pauta de exportações do Brasil em 1980 mostrava que 44,8% dos produtos exportados eram manufaturados, enquanto que 42,20% eram básicos. Os produtos semimanufaturados representavam 11,70% do total. No fim da década em estudo o padrão de comércio exterior brasileiro se altera sensivelmente. Em 1989 os produtos manufaturados representavam 54,21%, os produtos básicos 27,82% e os semimanufaturados somavam 16,93% do montante exportado pelo Brasil.

A crise⁵ que se abateu sobre a economia brasileira na década de 80 apresentou reflexos diretos na balança comercial brasileira. O pouco dinamismo da economia interna associado às restrições do governo federal aos produtos importados de diversos segmentos – como o de informática e automóveis – fez cair as importações de mercadorias. Em 1980, o Brasil comprava do exterior US\$ 23,0 bilhões, enquanto que o total importado em 1989 era de US\$ 18,3 bilhões, uma queda de 20,4% em dez anos. A balança comercial, deficitária no início da década em US\$ 2,8 bilhões, apresentou superávit de US\$ 16,1 bilhões em 1989.

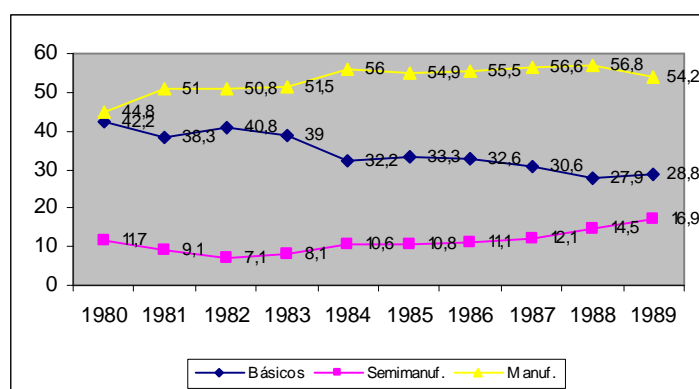


Gráfico 10: Exportações Brasileiras – Valor Agregado: 1980 – 1989 (% do total)

Fonte: MDIC/ SECEX, 2007.

Os dados disponíveis para a década de 80 permitem observar que as exportações brasileiras ainda continuavam concentradas para poucos destinos, ainda que em proporção menor que a observada no começo do século. Em 1935, mais de 65% das exportações brasileiras eram destinadas para os Estados Unidos ou para a Alemanha. Em 1989, as vendas de produtos brasileiros para os Estados Unidos somaram US\$ 8,23 bilhões, 23,90% do total exportado naquele ano (US\$ 34,4 bilhões), enquanto que os produtos destinados à Alemanha totalizaram US\$ 1,85 bilhões (5,37% do total).

⁵ A sucessão de problemas econômicos que atingiu a América Latina, inclusive o Brasil após a declaração de moratória da dívida externa pelo governo do México em 1982 ficou conhecida como a crise da dívida externa. A elevação no serviço da dívida, aumentada na década de 70 para realizar investimentos, levou a uma séria crise de liquidez no Brasil. Foi assinado um acordo com o FMI em 1983 que obrigava o país a seguir uma série de determinações como a liberalização da economia e combate ao déficit público, além da busca de superávits comerciais.

A partir de 1989 estão disponíveis dados das exportações segmentadas em destinos – países, blocos econômicos e regiões. Neste ano, apenas 3,28% das exportações brasileiras eram destinadas ao Oriente Médio; 2,79% do total tinham como destino a África; outros 2,20% eram vendidos para o Leste Europeu e 2,86% do total destinavam-se à Comunidade Andina de Nações.

4.6 1990 –1999: REDEMOCRATIZAÇÃO E PLANO REAL

O fim do governo militar no Brasil, na segunda metade da década de 80 foi acompanhado pela redemocratização do seu principal vizinho, a Argentina. Simultaneamente à volta dos governos civis nestas nações ocorre a intensificação de seus laços políticos e econômicos, o que se estende a outras nações do Cone Sul, também afetadas por anos de governos militares. Os presidentes do Brasil e da Argentina buscaram, por meio de acordos bilaterais, a reaproximação política e econômica consubstanciados na Ata de Iguazu em 1985, no Programa de Integração e Cooperação Econômica Brasil-Argentina em 1986 e no Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento em 1988.

4.6.1 Mercosul

Em 1991, junto com Paraguai e Uruguai, Brasil e Argentina celebraram a assinatura do Tratado de Assunção, que constituiu o Mercado Comum do Sul – Mercosul. O Mercosul visava à integração comercial entre os países-membro e a formação de um mercado comum sem barreiras tarifárias. Carlos Serapião Jr. afirmou que o Mercosul atendia outro objetivo para o Brasil e a Argentina (2006, p. 237):

O projeto do Mercosul foi uma resposta à encruzilhada econômica na qual se encontravam o Brasil e a Argentina. A criação do bloco comercial representou a faceta externa das reformas internas de liberalização e abertura das economias dos dois países. O Mercosul estava destinado a funcionar como instrumento de adaptação de

ambas as economias ao ambiente de globalização e de atração de investimentos estrangeiros.

Em 1991, ano de assinatura do Tratado de Assunção, apenas 7,27% (US\$ 2,30 bilhões) das exportações brasileiras eram destinadas à Argentina, Paraguai e Uruguai. A Argentina é, sem dúvida, o maior parceiro comercial do Brasil no bloco. Em 1997, ano em que o total das exportações brasileiras chegou a US\$ 53,0 bilhões, as vendas para os países do Mercosul atingiram US\$ 9,04 bilhões, 17% do total exportado e um aumento real de 293% em seis anos. A Argentina absorve 74,9% dessas vendas. A partir de 1998, as vendas para os parceiros do Mercosul sofreram com a eclosão da crise na Argentina. A partir do segundo semestre de 1998, o país se mostrou incapaz de administrar a transição da conversibilidade entre o peso argentino e o dólar para um regime cambial mais flexível. O fracasso nesta transição quebrou o Estado Argentino ‘com subsequente *default*, maxidesvalorização do peso, falência generalizada de empresas, (...) dissolução do sistema bancário, recessão e desemprego’ (SERAPIÃO JR, 2006, p. 258).

4.6.2 Plano real: estabilidade e crise

O Plano Real, implantando em 1994 com o objetivo de estabilizar a economia, também afeta a dinâmica do comércio exterior brasileiro⁶. A combinação de câmbio valorizado e inflação controlada e a continuidade de medidas de liberalização comercial induziu a elevação das importações, abrindo espaço para uma balança comercial deficitária já em 1995. Em 1990 as exportações brasileiras totalizaram US\$ 31,4 bilhões. Em 1999 o montante exportado pelo país chegou a US\$ 48 bilhões, crescimento de 52,8% em dez anos. Em 1998 e 1999 as exportações nacionais caíram 3,5% e 6,1%, respectivamente, resultado da turbulência na economia mundial e das crises no Leste Asiático, na Rússia e principalmente na Argentina, como mencionado anteriormente.

⁶ O primeiro movimento empreendido para a liberalização comercial na década ocorreu no Governo Collor, em 1991. O programa contemplava a abolição da maioria dos regimes especiais de tarifas, abolição de barreiras não-tarifárias e sua substituição por tarifas e redução de tarifas.

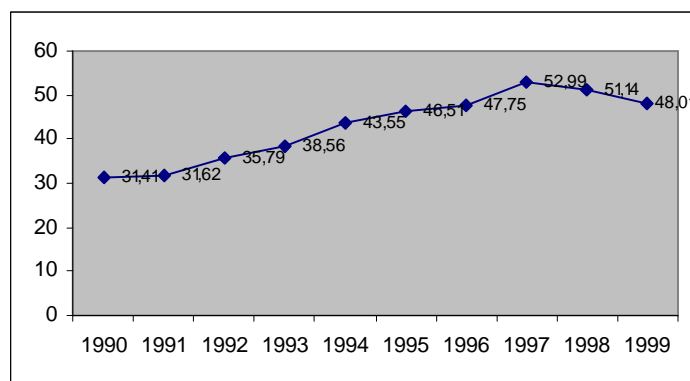


Gráfico 11: Exportações Brasileiras: 1990 – 1999 (em US\$ bi)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

Apesar do crescimento das exportações, este não foi suficiente para manter a balança comercial superavitária. Em 1990, as importações brasileiras somavam US\$ 20,1 bilhões, enquanto que em 1999, o Brasil comprava um montante 145% superior, de US\$ 49,3 bilhões. O país também não conseguiu acompanhar o dinamismo do comércio internacional. Se as exportações brasileiras avançaram 52,8% em uma década, o total das exportações globais atingiu, em 1999, US\$ 5,58 trilhões, crescimento de 64,4% sobre o total de 1990.

Em relação ao padrão de comércio apresentado pelo Brasil na década de 90, este demonstrou a continuidade do aumento da participação de produtos manufaturados no total exportado pelo país. Em 1990, de cada 100 dólares exportados, 54,2 eram manufaturados; em 1999, de cada 100 dólares exportados, 56,9 eram manufaturados. A participação de produtos básicos na pauta de exportações brasileiras seguiu caminho oposto: era de 27,8% em 1990, caindo para 24,6% em 1999. Ainda de acordo com dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, a participação percentual dos semimanufaturados pouco variou – era de 16,3% em 1990 e chegou a 16,6% em 1999.

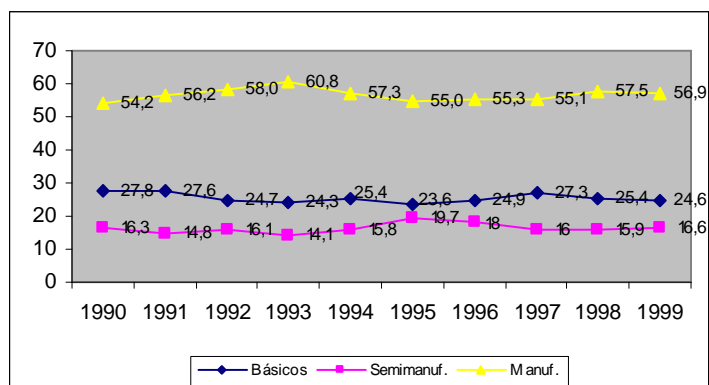


Gráfico 12: Exportações Brasileiras – Valor Agregado: 1990 – 1999 (% do total)

Fonte: MDIC/ SECEX, 2007.

A formação do Mercosul e o crescimento acelerado da economia de outras nações emergentes – que formam o eixo ‘Sul’ da economia global – fizeram elevar a participação destes dois blocos na pauta de exportações brasileiras. Em 1990, as vendas para Argentina, Uruguai e Paraguai somavam US\$ 1,32 bilhões, em 1997 elas atingiram seu pico na década, com vendas totais de US\$ 9,04 bilhões. Um crescimento de 584% em sete anos.

Após atingir o seu teto na década em 1997, as exportações brasileiras para o Mercosul, caíram para US\$ 6,77 bilhões em 1999. Ainda assim, este fluxo comercial cresceu 412% na década, aumento que fez crescer a participação de Argentina, Paraguai e Uruguai na pauta de exportações brasileiras. Esta era de 4,2% em 1990 e atingiu 14,1% do total das exportações em 1999.

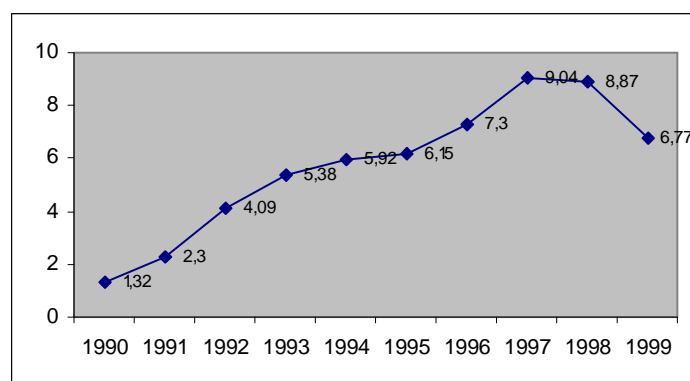


Gráfico 13: Exportações Brasileiras – Mercosul (em US\$ bi)

Fonte: MDIC / aliceweb, 2007.

4.6.3 Exportações para destinos selecionados

Além do Mercosul, o comércio com outros destinos também apresentou crescimento, apesar das variações negativas em alguns períodos. A Comunidade dos Estados Independentes só foi fundada com o fim da União Soviética, por isso as vendas para o bloco não foram contabilizadas em 1990 e 1991 (neste período, as vendas para os soviéticos somaram US\$ 208,3 milhões e US\$ 85,9 milhões, respectivamente). Em 1999, foram exportados US\$ 797 milhões, 1,66% do total vendido pelo Brasil. Para o Oriente Médio, as exportações brasileiras somavam US\$ 1,05 bilhões em 1990 e atingiram o seu pico em 1998, quando totalizaram US\$ 1,59 bilhões. Em 1999, as vendas do Brasil para a região caíram para US\$ 1,48 bilhões; porém, registraram aumento de 40,22% em uma década. No ano, 3,08% das exportações brasileiras destinavam-se ao Oriente Médio.

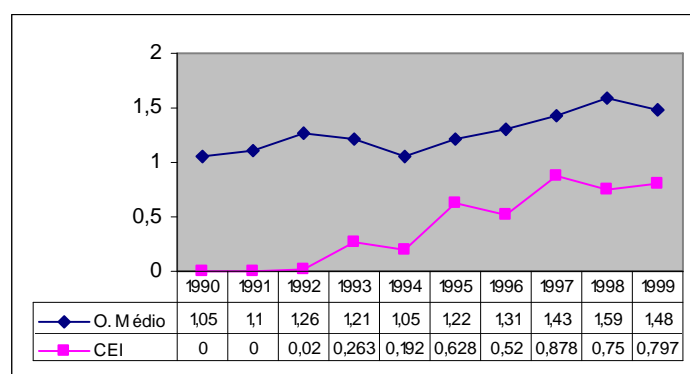


Gráfico 14: Exportações Brasileiras – Destinos (em US\$ bi)

Fonte: MDIC / aliceweb, 2007.

As exportações para a África apresentaram variação abaixo da média no período. Em 1990, o Brasil exportava para o continente US\$ 1,01 bilhões, 3,21% do total de vendas brasileiras para o exterior. Em 1999, as exportações destinadas à África foram 31,6% maiores, totalizando US\$ 1,33 bilhões – o que representava 2,77% do total de exportações do Brasil. Para a Comunidade Andina, o Brasil vendeu US\$ 884 milhões em 1990 (participação de 2,81%). Em 1999, as exportações para o bloco sul-americano em questão somaram US\$ 1,75 bilhões, 3,64% do total das exportações do Brasil e 97,96% mais que o total de 1990.

Nota-se que as vendas para regiões em desenvolvimento ainda eram pequenas e com participação percentual pouco expressiva. Em 1999, a soma das exportações destinadas às regiões selecionadas anteriormente compreendia 11,15% do total exportado pelo Brasil.

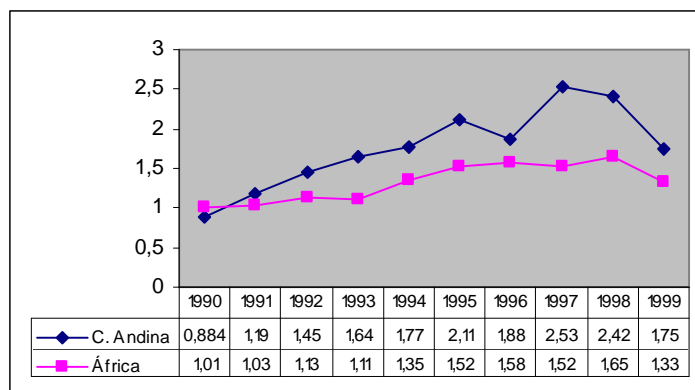


Gráfico 15: Exportações Brasileiras – Destinos (em US\$ bi)

Fonte: MDIC / aliceweb, 2007.

Apesar da elevação da participação do Mercosul, o Brasil continuava a vender a maior parte de suas mercadorias a um seleto grupo de países – os Estados Unidos e os ‘quinze’ da Europa Ocidental. Os Estados Unidos continuavam a ser o maior parceiro comercial brasileiro. Em 1990, comprou US\$ 7,7 bilhões em produtos do Brasil, e em 1999 as exportações para os EUA totalizaram US\$ 10,8 bilhões (22,50% do total das exportações brasileiras e crescimento de 40,26% em dez anos).

Para a Europa Ocidental⁷, as exportações somavam US\$ 10,21 bilhões em 1990 (32,5% do total exportado pelo Brasil). Em 1999, o total vendido para o mesmo destino alcançou US\$ 13,74 bilhões, crescimento de 34,50% em uma década e participação percentual de 28,62% do total.

⁷ Considera-se ‘Europa Ocidental’ os países que faziam parte da antiga Comunidade Européia (hoje União Européia) até 1995. São eles: Alemanha, Bélgica, França, Países Baixos (ou Holanda), Luxemburgo, Itália, Dinamarca, Irlanda, Reino Unido, Grécia, Portugal, Espanha, Áustria, Finlândia e Suécia.

Percentualmente, as exportações destinadas aos Estados Unidos e aos quinze países da Europa Ocidental, somados, representavam 50,85% do total exportado pelo Brasil em 1999.

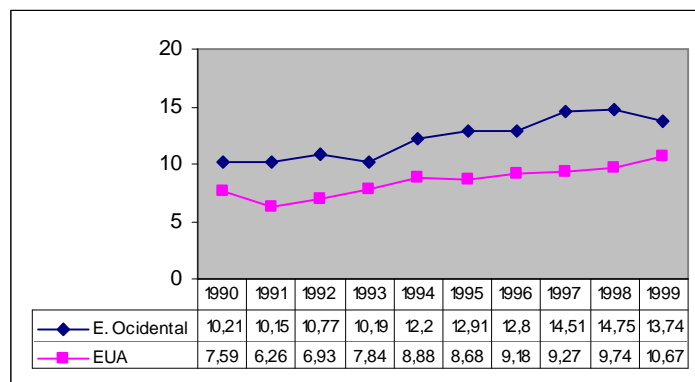


Gráfico 16: Exportações Brasileiras – Destinos (em US\$ bi)

Fonte: MDIC / aliceweb, 2007.

As exportações brasileiras apresentaram forte crescimento nas décadas de 80 e 90, mas no geral, este aumento foi proporcionalmente inferior ao crescimento das exportações globais. O crescimento das exportações brasileiras no período 1980-1999 foi de 138,48%, enquanto que as vendas globais se elevaram 187,66% nos mesmos vinte anos.

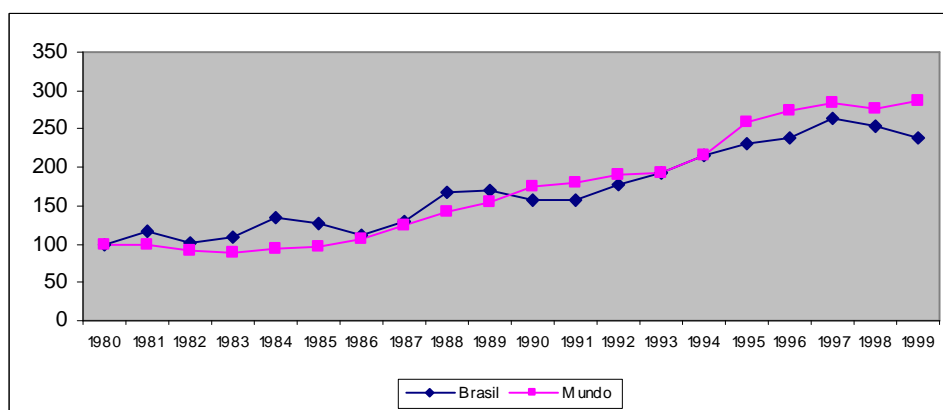


Gráfico 17: Crescimento das Exportações: 1980 – 1999 (base: 100)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

Em relação ao índice de abertura da economia brasileira, resultante da soma de exportações e importações em relação ao Produto Interno Bruto, no primeiro ano da década de 80

encontrava-se em 18,12% e, em 1990, caiu para 11,10%. Em 1999, o índice apresentou recuperação alcançando 16,63% do PIB.

As crises financeiras seguidas de desvalorização cambial e fuga de capitais no México (1995), Sudeste Asiático (1997) e Rússia (1998) terminaram por tornar insustentável o custo da conversibilidade cambial na Argentina, que entrou em colapso. Os efeitos destas também afetaram o Brasil. Em janeiro de 1999, após mais um ataque especulativo ao real, a política cambial mudou para o sistema de livre flutuação⁸ do real perante o dólar. A mudança no sistema cambial do Brasil inaugurou uma nova fase do comércio exterior brasileiro, que será analisada no capítulo a seguir.

⁸ O regime cambial brasileiro assumiu forma de flutuação suja, onde a autoridade monetária – o Banco Central – intervém na cotação do R\$/US\$ através de operações de compra e venda de dólares no mercado de câmbio.

5 EXPORTAÇÕES APÓS DESVALORIZAÇÃO CAMBIAL DE 1999

A década de 1990 foi marcada pela implantação, em 1994, do Plano Real. Este plano econômico buscou estancar a inflação elevadíssima mediante âncora cambial que atrelava o real ao dólar. A paridade entre as moedas, entretanto, não era fixa e o Plano Real também se adaptava a mudanças no cenário externo. A primeira mudança se deu em março de 1995, no rastro da crise mexicana, quando foi adotado o sistema de ‘banda cambial’. A ‘banda cambial’ consistia em um piso mínimo e um teto máximo no espaço dos quais a moeda brasileira podia flutuar (SERAPIÃO JR, 2006, p. 258). Em 1999, após mais um ataque especulativo ao real, o sistema foi substituído pela livre flutuação.

A forte desvalorização do real que seguiu a implantação do sistema de livre flutuação da moeda em 1999 teve fortes efeitos na economia brasileira, especialmente sobre o setor externo. Em 1990, o saldo da balança comercial era superavitário em US\$ 10,8 bilhões. O saldo positivo na balança comercial permaneceu até 1994, ano em que o superávit foi de US\$ 10,5 bilhões. Já em 1995, a balança comercial apresentou déficit de US\$ 3,3 bilhões, resultado da elevação expressiva das importações naquele ano – aumento de 50,4%, chegando a US\$ 49,8 bilhões, frente aos US\$ 33,1 bilhões totalizados em 1994. O déficit na balança comercial se manteve até o ano 2000, quando alcançou US\$ 0,7 bilhões.

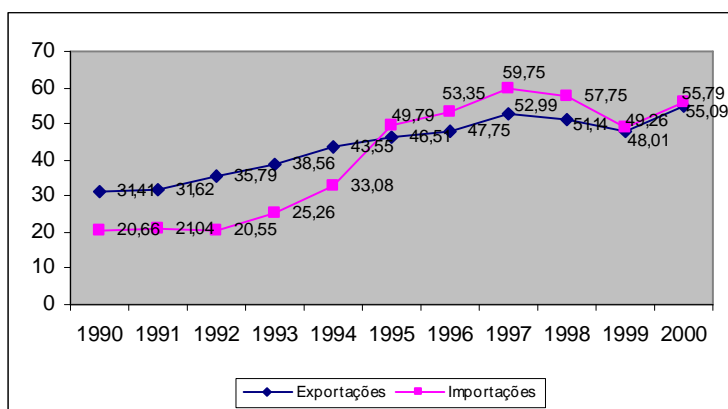


Gráfico 18: Evolução do Comércio Exterior Brasileiro: 1990 – 2000 (em US\$ bi)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

5.1 EFEITOS DO CÂMBIO FLUTUANTE NO SETOR EXTERNO

A implantação do sistema de flutuação cambial rapidamente impulsionou a desvalorização do real frente ao dólar. Um real desvalorizado num primeiro momento fortaleceu a posição dos exportadores brasileiros, porém estas continuaram a crescer mesmo com a moeda valorizada no período mais recente. No período 2000 – 2006, as exportações brasileiras aumentaram 149%, totalizando US\$ 137,5 bilhões em 2006, um crescimento superior ao apresentado nas décadas de cinquenta, sessenta, oitenta e noventa. Apenas na década de setenta, na esteira do chamado ‘Milagre’ as exportações cresceram mais (462% em 10 anos).

Tabela 01

Crescimento de Exportações (Em %)		
Período	Brasil	Mundo
1950 – 1959	-7,1	79,02
1960 – 1969	76,92	125,67
1970 – 1979	462,96	442,20
1980 – 1989	71,11	53,62
1990 – 1999	52,87	64,43
2000 – 2006	149,55	89,35

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

Nos primeiros sete anos do século, portanto, as exportações brasileiras apresentam resultado superior a quatro dos períodos mencionados. O resultado das exportações brasileiras entre 2000 e 2006 é positivo comparado com os resultados globais do período. Entre 2000 e 2006, o conjunto das exportações mundiais cresceu 89,3%, significativamente menos que as exportações do Brasil. Apesar dos resultados animadores do setor externo, eles ainda são inferiores aos de países emergentes importantes. No mesmo período, as exportações chinesas aumentaram 290,83%, as da Turquia cresceram 207,55%, a Rússia viu suas vendas externas saltarem 189,34% e a Índia em 151,35%.⁹

⁹ The World Factbook, CIA, 2007.

A evolução das vendas externas brasileiras nos últimos anos apresenta resultados expressivos mesmo quando comparada com os resultados na década de 70, já que a base de cálculo das exportações no ano 2000 (US\$ 55,1 bilhões) é muito superior àquela registrada em 1970, de US\$ 2,7 bilhões. Além do forte crescimento das exportações, observa-se a retomada do superávit na balança comercial, que atinge seu maior valor histórico em 2006 (US\$ 46,1 bilhões).

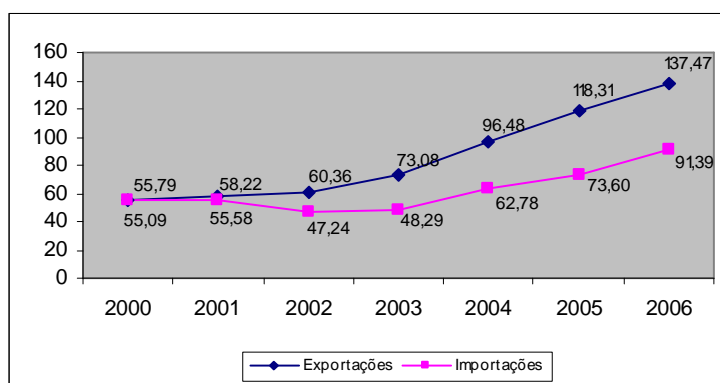


Gráfico 19: Evolução do Comércio Exterior Brasileiro: 2000 – 2006 (em US\$ bi)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

A pauta das exportações e a destinação das vendas externas do país são informações centrais para esta monografia. O rápido crescimento econômico de nações em desenvolvimento situadas na África e Ásia e de ex-repúblicas soviéticas expandiu o mercado potencial de consumidores de mercadorias brasileiras. Observa-se que a participação de tais países sem tradição comercial com o Brasil vem aumentando nos últimos anos de forma significativa.

Apesar de continuar representando mais da metade das exportações brasileiras, o grupo de manufaturados passou a apresentar tendência de queda de participação. Em 2000, 59% das exportações brasileiras eram de produtos manufaturados enquanto que, em 2006, esse número se reduziu para 54,3%. A variação é pequena em relação ao total de seis anos antes, porém aponta para uma tendência de redução do percentual de produtos manufaturados na pauta exportadora.

A participação de produtos semimanufaturados sobre o total geral de mercadorias exportadas pelo Brasil também apresentou pouca mudança – representavam 15,4% do total em 2000 e, em 2006, este percentual chegou a 14,2%. Os produtos de natureza básica tiveram sua participação no total de exportações aumentada em 4,5 pontos percentuais, de 22,8% no ano 2000 para 29,3% em 2006.

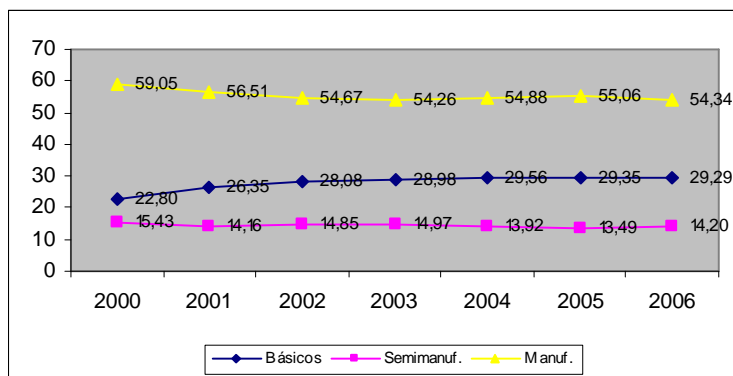


Gráfico 20: Exportações Brasileiras – Valor Agregado: 2000 – 2006 (% do total)

Fonte: MDIC/ SECEX, 2007.

5.2 AUMENTO NOS PREÇOS MÉDIOS DE *COMMODITIES*

As variações da participação de produtos manufaturados, semimanufaturados e básicos na pauta de exportações brasileiras no período 2000 – 2006 demonstram que, diferentemente de outros períodos, as exportações nacionais continuam sendo ancoradas primordialmente em mercadorias manufaturadas, mesmo que a tendência seja de queda. Como já mencionado, a classificação de muitas das mercadorias como manufaturados é questionada (caso dos combustíveis e *commodities* de origem agrícola) No entanto alguns destes produtos estimulam o desenvolvimento de tecnologia e técnicas de otimização de recursos.

O aumento na participação de produtos básicos não significa, em tese, que o Brasil esteja voltando a se especializar em fornecer apenas matérias primas. As mudanças na pauta de exportações também são resultado do momento econômico. Países como China e Rússia, cujas economias crescem a taxas próximas ou acima de dois dígitos por ano, aumentaram

fortemente a demanda por produtos básicos, pressionando preços de *commodities* exportadas pelo Brasil, como o minério de ferro e soja em grãos, elevando a participação destes bens na pauta de exportações brasileiras.

No caso do minério de ferro, por exemplo, dados do MDIC demonstram como o aumento no preço médio contribuiu fortemente para a elevação dos ganhos de exportação do mineral. O minério de ferro do tipo não-aglomerado, produto básico, é um dos principais mercadorias da pauta exportadora do Brasil. No ano 2000, US\$ 1,85 bilhões foi faturado com a exportação do mineral, a partir de venda de 116,63 milhões de toneladas do mesmo.

Em 2006, o Brasil exportou 196,88 milhões de toneladas de minério de ferro do tipo não-aglomerado, quantidade 68,8% superior a de seis anos antes. No entanto, o faturamento com a exportação do mineral em questão aumentou 210,47% no mesmo período, alcançando US\$ 5,75 bilhões. Mais do que a elevação do *quantum* exportado, o preço médio das exportações foi importante para o crescimento do faturamento com as exportações do minério de ferro. A evolução dessas variáveis está na tabela a seguir:

Tabela 02

Exportações do Minério de Ferro (Não Aglomerado) e Derivados			
Período	Faturamento (US\$ Bi)	Quantum (em t.)	Preço (US\$/t)
2000	1,852	116,62 mi	15,89
2001	1,916	122,53 mi	15,64
2002	2,021	131,83 mi	15,33
2003	2,282	136,93 mi	16,67
2004	3,042	164,19 mi	18,52
2005	4,435	176,96 mi	25,06
2006	5,750	196,88 mi	29,20
	+210,47%	+ 68,80%	+83,80%

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

A Companhia Vale do Rio Doce, maior exportadora de minério de ferro do Brasil, também observou elevação brusca nos preços de minério de ferro entre 2000 e 2006 destinados a siderúrgicas da Ásia e Europa. Para certos tipos de minério, como os ‘Fino do Sul’ e ‘Fino de Carajás’, o aumento de preço em seis anos se aproximou de 170%. Outros tiveram o seu

preço aumentado em pelo menos 100%, ressaltando que os preços praticados pela companhia seguem a variação das cotações internacionais. A tabela a seguir registra as variações de preço do minério de ferro:

Tabela 03

Destino: EUROPA				Destino: ÁSIA		
Fino do Sul	Fino de Carajás	Pelota de Tubarão	Pelota de S. Luís	Fino do Sul	Fino de Carajás	Pelota de Tubarão
2000: US\$ 27,67	2000: US\$ 28,79	2000: US\$ 49,24	2000: US\$ 52,93	2000: US\$ 24,91	2000: US\$ 25,41	2000: US\$ 47,03
2006: US\$ 74,39	2006: US\$ 77,35	2006: US\$ 112,04	2006: US\$ 123,25	2006: US\$ 65,85	2006: US\$ 66,88	2006: US\$ 47,03
+ 168,84%	+ 168,86%	+ 127,53%	+ 132,85%	+ 164,35%	+ 163,20%	+ 131,08%

Fonte: Companhia Vale do Rio Doce, 2007.

5.3 DIVERSIFICAÇÃO DE DESTINOS DE EXPORTAÇÕES

Outra tendência que se consolidou nos primeiros anos do século XXI foi a diversificação dos destinos das exportações brasileiras. Já foi mostrado no capítulo anterior como na década de 30 quase 60% das exportações do Brasil eram destinadas aos Estados Unidos e a Alemanha. Nas décadas seguintes, a participação de nações desenvolvidas tem diminuído gradativamente. Ao mesmo tempo, a participação de nações em desenvolvimento, muitas delas em regiões com pouca ou nenhuma tradição de comércio com o Brasil, tem aumentado.

5.3.1 Destinos tradicionais

São considerados destinos tradicionais países e regiões com longa história de relações comerciais com o Brasil, muitas delas com início ainda durante o período colonial. Destacam-se no grupo os Estados Unidos, relevantes em qualquer pauta exportadora de nação minimamente integrada internacionalmente, e a Europa Ocidental, repleta de antigas potências coloniais.

5.3.1.1 Estados Unidos

Os Estados Unidos ainda mantêm o posto de principal destino das exportações brasileiras, embora a sua importância tenha diminuído com o tempo. Em 1933, como observado em gráfico no capítulo anterior, mais de 40% do total de mercadorias exportadas pelo Brasil eram destinadas a estadunidenses. Em 1980, a participação caiu para 17,1%, aumentando para 26,7% em 1985. Já em 1990, esta participação chegou a 25% do total. A tendência de queda na participação percentual dos EUA como destino das exportações brasileiras se manteve a partir do ano 2000.

Em 2000, 23,9% das vendas brasileiras tinham os Estados Unidos como destino, em 2004 apenas 20% do total e em 2006 a participação foi reduzida a 17%. Não se discute que os Estados Unidos ainda são os principais parceiros comerciais do Brasil, que sua economia é tão pujante que as exportações para os norte-americanos ainda crescem a taxas expressivas – 85% entre 2000 e 2006. No entanto, as vendas para esta nação apresentam aumento inferior à média, levando a redução da sua participação percentual.

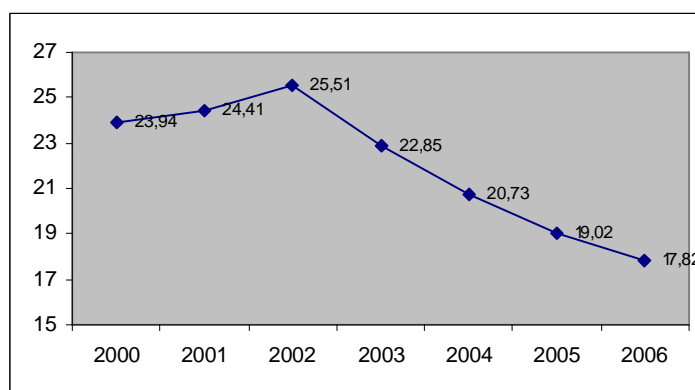


Gráfico 21: Exportações Brasileiras – Estados Unidos (% do total)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

As empresas brasileiras exportaram para os estadunidenses US\$ 24,52 bilhões de dólares em mercadorias em 2006, 17,8% do total vendido pelo Brasil no ano passado. No ano 2000, dos US\$ 13,19 bilhões exportados para os Estados Unidos, US\$ 937 milhões eram de

produtos básicos, de origem agrícola ou mineral, com participação de 7,1%. Os produtos semimanufaturados somavam US\$ 2,44 bilhões (18,5% do total), enquanto que 72,3% das vendas eram de manufaturados, totalizando US\$ 9,54 bilhões.

Em 2006 os produtos básicos totalizaram US\$ 3,53 bilhões, ou 14,4% do total – o dobro da participação percentual registrada seis anos antes. Foram exportados também US\$ 4,21 bilhões em produtos semimanufaturados (17,1% de participação) e US\$ 16,65 bilhões de produtos manufaturados (67,9% de participação), além de US\$ 121 milhões em operações especiais. Observa-se que pelo menos 85% das vendas para consumidores estadunidenses são de produtos semimanufaturados ou manufaturados, destacando-se derivados de petróleo (óleo bruto), álcool etílico, minérios como ferro fundido e ouro, além de calçados de couro.

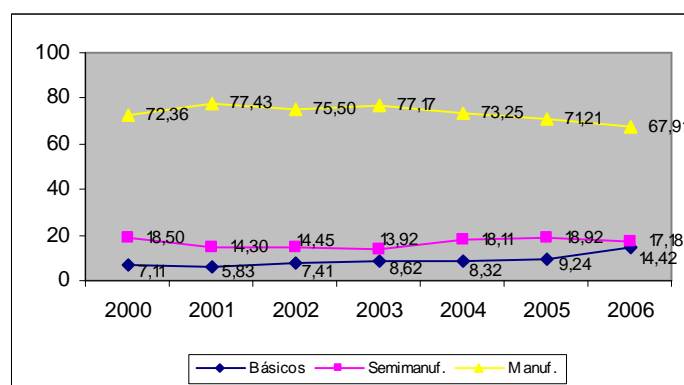


Gráfico 22: Exportações Brasileiras – Valor Agregado – Estados Unidos (% do total)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

5.3.1.2 Europa Ocidental

Outros destinos tradicionais para as exportações brasileiras também apresentam participação percentual decrescente. Este é o caso da Europa Ocidental.

Em 1990, o Brasil exportava para este grupo US\$ 10,15 bilhões em mercadorias, 32,34% do total vendido pelo país ao exterior. No ano 2000, segundo dados do Ministério do

Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, o valor exportado para os quinze países que formam a ‘Europa Ocidental’ alcançou US\$ 14,77 bilhões, no entanto, a sua participação percentual caiu, atingindo 26,81%. No ano de 2004, as exportações para os quinze países europeus somavam US\$ 23,41 bilhões, representando 24,27% do total.

Em 2006, as vendas brasileiras para a Europa Ocidental totalizaram US\$ 29,43 bilhões, que representavam 21,41% do total das exportações do Brasil. Longe de representar um enfraquecimento das relações comerciais entre o Brasil e as nações em questão – afinal as exportações praticamente dobraram em seis anos – a queda da participação reflete o maior dinamismo das relações comerciais com nações em desenvolvimento.

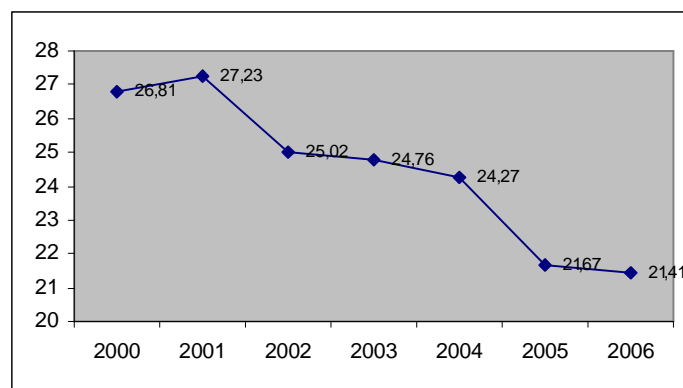


Gráfico 23: Exportações Brasileiras – Europa Ocidental (% do total)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

Dos US\$ 14,77 bilhões vendidos no início da década, 42,66% (US\$ 6,30 bilhões) eram produtos básicos, como o café em grãos não-torrado, minérios em forma bruta ou açúcares. No mesmo ano, foram vendidos US\$ 2,55 bilhões em semimanufaturados (17,31% do total) e US\$ 5,91 bilhões de manufaturados (40,02% do total) para os países em questão.

Em 2006, as exportações brasileiras para a Europa Ocidental atingiram US\$ 29,43 bilhões. As vendas de produtos básicos somaram US\$ 13,40 bilhões – 45,54% do total e um aumento de quase três pontos percentuais em relação ao ano 2000. Foram vendidos também US\$ 4,11 bilhões em produtos semimanufaturados (13,96% de participação) e US\$ 11,92 bilhões em produtos manufaturados (40,50% de participação) para os quinze países. Os

principais produtos manufaturados exportados pelo Brasil para a Europa Ocidental são: automóveis com motores de explosão, combustíveis petroquímicos, pneus e peças para aviões e helicópteros.

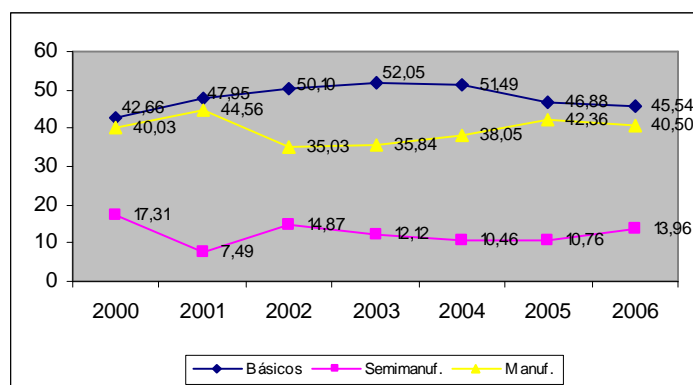


Gráfico 24: Exportações Brasileiras – Valor Agregado – Europa Ocidental (% do total)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

Pode-se verificar que a exportação de produtos básicos tem maior importância no comércio com as maiores nações da Europa Ocidental que as destinadas aos Estados Unidos. Para a Alemanha, maior parceiro comercial do Brasil na região, o café em grão, minérios de ferro e automóveis são os produtos mais vendidos. A Holanda compra do Brasil principalmente grãos e bagaços de soja e a Itália importa grãos de café não-torrados.

A redução da participação relativa dos Estados Unidos e da Europa Ocidental como destinos de produtos brasileiros é resultado do crescimento mais acelerado das exportações para blocos comerciais, regiões e nações em desenvolvimento. A perda de importância percentual reflete apenas uma tendência de diversificação no comércio exterior brasileiro.

5.3.2. Destinos não-tradicionais

As exportações de mercadorias para essas áreas quase sempre apresentam crescimento superior à média do período 2000-2006. São nações e blocos comerciais localizados no

chamado 'Eixo Sul' e representam os países em desenvolvimento. Foram selecionados nesta análise: Oriente Médio, África, Comunidade de Estados Independentes e Comunidade Andina de Nações.

Pode-se afirmar que o crescimento expressivo das exportações para novos destinos é, em parte, resultante de uma base de comparação muito reduzida. Embora esse fato deva ser considerado, não descreve todo o fenômeno aqui em estudo. Deve-se levar em conta também que o crescimento das exportações é calcado, em muitos casos, no forte crescimento econômico destas nações e regiões, sem sinais aparentes de esfriamento e na política brasileira de diversificação de parceiros comerciais.

5.3.2.1 África

Região longamente ignorada pelas empresas brasileiras e multinacionais, a África ensaia um esboço de crescimento econômico concentrado em alguns países estáveis, como a Nigéria, a África do Sul, Quênia e Angola. Comum a todos eles, a existência de recursos minerais disputados por nações ao redor do mundo, e só agora explorados economicamente, além de uma emergente classe média urbana consumindo bens diversos.

No ano 2000, as exportações brasileiras para a África somavam apenas US\$ 1,34 bilhões, 2,35% do total exportado pelo país. Três anos depois, em 2003, as exportações para o continente dobraram de valor, totalizando US\$ 2,8 bilhões e atingindo representação percentual de 3,83% do total.

Em 2006, as vendas do Brasil para as nações africanas alcançaram US\$ 7,5 bilhões, crescimento de 476,92% em apenas seis anos. Neste ano, 5,45% das vendas brasileiras tinham como destino o continente africano, mais que o dobro do percentual obtido seis anos antes.

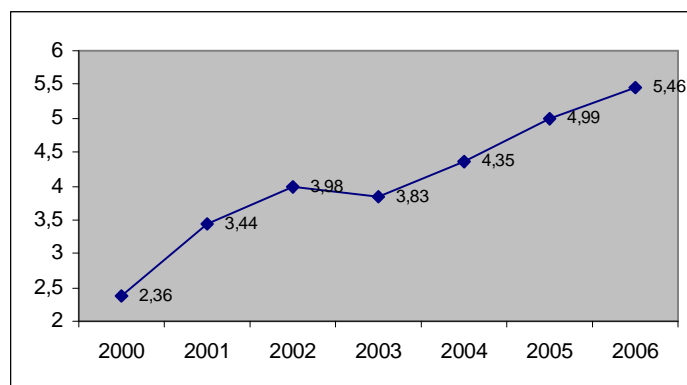


Gráfico 25: Exportações Brasileiras – África (% do total)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

Entre os maiores compradores de produtos brasileiros na África estão África do Sul, Nigéria, Camarões, grandes economias da região, além de Angola, país com fortes laços culturais com o Brasil. Para a África do Sul, a mais rica nação africana, o Brasil exportou em 2006 US\$ 1,46 bilhões em mercadorias e para a Nigéria, país-depósito de imensas reservas minerais, o Brasil exportou US\$ 1,37 bilhões. Angola foi destino de US\$ 837 milhões em produtos brasileiros, enquanto que Camarões comprou US\$ 106 milhões do Brasil em 2006.

As exportações para o continente africano apresentam crescimento superior à média. No ano 2000, dos US\$ 1,34 bilhões em mercadorias exportados para o continente, US\$ 249 milhões (18,5% do total) eram produtos básicos, US\$ 165 milhões (12,3% do total) eram mercadorias semimanufaturadas e US\$ 925 milhões (69% do total) eram manufaturados.

Em 2006, foram vendidos para a África US\$ 1,46 bilhões em produtos primários (19,5% do total), US\$ 1,28 bilhões em produtos semimanufaturados (17,1% do total) e US\$ 4,7 bilhões em produtos manufaturados (63% do total). Mesmo com uma ligeira redução entre 2000 e 2006, as vendas brasileiras para o continente africano são dominadas por produtos industrializados.

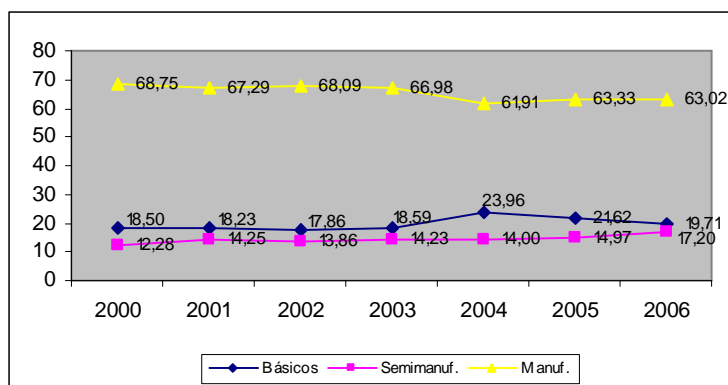


Gráfico 26: Exportações Brasileiras – Valor Agregado – África (% do total)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

A participação de produtos básicos, semi ou manufaturados varia dependendo do país africano. Para a África do Sul, maior parceiro do Brasil no continente é exportado US\$ 1,15 bilhões em produtos manufaturados, 78% do total vendido para o país. Destacam-se os produtos da indústria automotiva. O PIB do país cresceu 5% em 2006¹⁰, repetindo a tendência de anos anteriores. Os dez produtos mais importantes na pauta exportadora destinada aos sul-africanos foram (em 2006):

Tabela 04 – África do Sul

1 – Pedacos congelados de galinha	US\$ 99,3m	6 – Carrocerias de Automóveis	US\$ 54,0m
2 – Automóveis, carga até 5 toneladas	US\$ 86,1m	7 – Acessórios para Carrocerias	US\$ 47,1m
3 – Açúcares de Cana	US\$ 76,6m	8 – Tratores Rodoviários	US\$ 41,9m
4 – Acessórios de Automóveis	US\$ 67,0m	9 – Chassis: Motores de Veículos	US\$ 35,7m
5 – Automóveis, até 6 passageiros	US\$ 56,2m	10 – Motores até 1000m3	US\$ 32,4m

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

Para a Nigéria, outro grande parceiro comercial no continente africano, 76,2% (US\$ 1,04 bilhões em 2006) das exportações são produtos manufaturados. Os produtos que se destacam na pauta são combustíveis e outros derivados do petróleo, açúcares, automóveis e plásticos. Seu PIB avançou 5,3% em 2006¹¹, sustentado pelo crescimento da indústria de petróleo. A seguir, lista com os dez produtos mais vendidos para os nigerianos:

¹⁰ CIA, *The World Factbook*, 2007.

¹¹ *Ibid.*

Tabela 05 – Nigéria

1 – Gasolinas	US\$ 560,6m	6 – Polipropileno sem carga	US\$ 37,0m
2 – Açúcares de Cana Bruto	US\$ 276,3m	7 – Sais	US\$ 32,5m
3 – Açúcares de Cana / Sacarose	US\$ 77,09m	8 – Óleo Diesel	US\$ 19,5m
4 – Lubrificantes sem Aditivos	US\$ 44,4m	9 – Álcool Etfílico	US\$ 19,4m
5 – Automóveis, até 10 passageiros	US\$ 38,8m	10 – Zinco em Lingotes	US\$ 17,5m

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

Angola comprou do Brasil US\$ 836 milhões em 2006, US\$ 759 milhões de produtos manufaturados (90,7% do total). O país apresentou um dos maiores crescimentos econômicos do continente africano em 2006, com avanço de 16,1% do PIB¹², resultado do forte crescimento da exploração de petróleo. Entre os dez produtos exportados de maior relevância está o açúcar, como se observa a seguir:

Tabela 06 – Angola

1 – Açúcares de Cana / Sacarose	US\$ 88,9m	6 – Aparelhos para Telecomun.	US\$ 24,5m
2 – Gasolinas	US\$ 40,8m	7 – Barras de Ferro / Aço	US\$ 22,1m
3 – Tubos de Ferro para Gasodutos	US\$ 39,0m	8 – Pedacos Congel. Carne / Galinha	US\$ 20,2m
4 – Tratores Rodoviários	US\$ 29,2m	9 – Centrais Autom. Telefonía Pública	US\$ 18,6m
5 – Chassis com Motor Diesel 20 ton.	US\$ 28,9m	10 – Derivados do Leite	US\$ 17,8m

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

Pode-se creditar a ampliação das exportações para o continente africano ao dinamismo das empresas brasileiras, mas também se deve levar em consideração o esforço do governo federal em aproximar economicamente o Brasil e a África. Desde que assumiu o poder em 2003, o Presidente Lula já visitou o continente sete vezes, viajando para dezenove países, alguns deles mais de uma vez, como a África do Sul. O Brasil segue, com atraso, o exemplo da China, interessada nos grandes depósitos minerais do continente.

Em 2006, o comércio entre chineses e africanos superou US\$ 40 bilhões de dólares, sem contar outros bilhões de investimento direto. Angola já é o principal fornecedor de petróleo para a China, à frente da Arábia Saudita. Os chineses, em troca da exploração de petróleo,

¹²CIA, *The World Factbook*, 2007..

investem fortemente na infra-estrutura desses países, com financiamento barato e mão-de-obra própria¹³.

5.3.2.2 Oriente Médio

As exportações brasileiras para o Oriente Médio também apresentaram crescimento superior ao crescimento global das exportações do Brasil. No ano 2000, apenas US\$ 1,33 bilhões em mercadorias brasileiras eram exportadas para a região, 2,36% do total vendido pelo Brasil naquele ano. Em 2001, os países do Oriente Médio já compravam US\$ 2,0 bilhões em produtos brasileiros. Três anos depois, o total exportado para a região em análise foi de US\$ 3,7 bilhões, participação de 3,8% no total de exportações brasileiras.

Em 2006, as vendas para o Oriente Médio eram 338,46% maiores que seis anos antes, alcançando US\$ 5,7 bilhões. Entre 2000 e 2006, as exportações totais do Brasil aumentaram 149,55%. O maior crescimento percentual das exportações brasileiras para a região afetou a participação relativa do destino no comércio exterior brasileiro – 4,15% do total exportado pelo país em 2006 destinou-se à região.

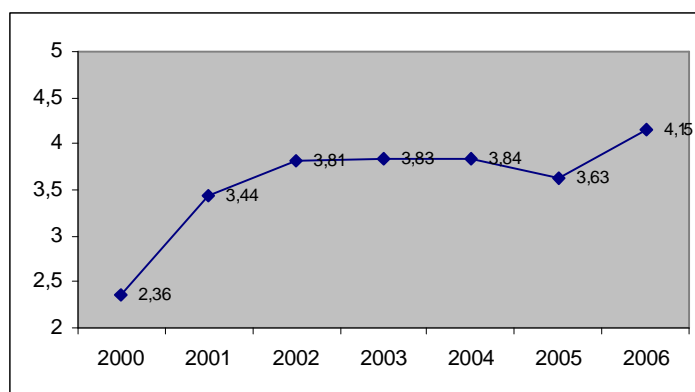


Gráfico 27: Exportações Brasileiras – Oriente Médio (% do total)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

¹³ Tachinardi, M. H., *Conjuntura Econômica*, 2007.

No ano 2000, o Brasil exportava para a região US\$ 1,33 bilhões em produtos diversos. Foram exportados naquele ano US\$ 683 milhões em produtos básicos (51,3% do total), US\$ 281 milhões em mercadorias semimanufaturadas (21,1% do total) e US\$ 366 milhões (27,5% do total).

As exportações brasileiras destinadas ao Oriente Médio somaram US\$ 5,75 bilhões em 2006, valor 332% superior ao total do ano 2000. Dos US\$ 5,75 bilhões exportados, US\$ 2,34 bilhões (40,65% do total) foram produtos básicos, US\$ 1,01 bilhões (17,6% do total) foram produtos semimanufaturados e US\$ 2,40 bilhões (41,7% do total) foram produtos manufaturados. Observa-se o crescimento da participação percentual dos produtos manufaturados nesta pauta de exportações, de quinze pontos, ao mesmo tempo em que os produtos básicos perdem espaço.

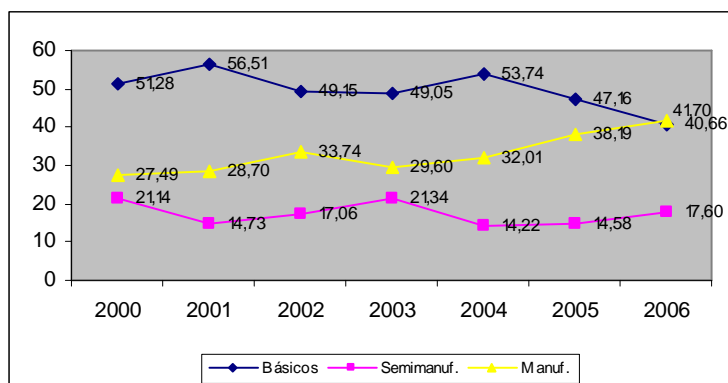


Gráfico 28: Exportações Brasileiras – Valor Agregado – Oriente Médio (% do total)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

Entre as nações do Oriente Médio que compraram do Brasil mais de US\$ 1 bilhão em 2006 estão a Arábia Saudita e os Emirados Árabes Unidos. Para os sauditas, o Brasil exportou US\$ 1,48 bilhões em 2006, enquanto que os Emirados Árabes compraram US\$ 1,044 bilhões. Outros parceiros importantes na região são Israel, o Iêmen e o Catar.

A dominância de produtos básicos e manufaturados na pauta de exportações para o Oriente Médio é reflexo, entre outros motivos, do intercâmbio comercial entre o Brasil e a Arábia Saudita, seu principal parceiro comercial na região. Em 2006, dos US\$ 1,48 bilhões

exportados para os sauditas, US\$ 721 milhões (48,7%) foram produtos básicos, enquanto que US\$ 616 milhões (41,6%) foram produtos manufaturados. Por seu elevado valor unitário, as aeronaves foram o principal produto de exportação, porém mercadorias de origem agrícola e mineral predominam na lista dos dez principais produtos:

Tabela 07 – Arábia Saudita

1 – Aviões: Peso superior a 15000 kg	US\$ 320,5m	6 – Pedacos / Miúdos de Galinhas	US\$ 102,9m
2 – Pedacos Congel. Carne / Galinha	US\$ 275,5m	7 – Bagaços do Óleo de Soja	US\$ 74,0m
3 – Minérios de Ferro Aglomerados	US\$ 174,9m	8 – Carnes Bov. Desossadas (Cong.)	US\$ 53,1m
4 – Açúcar de Cana Bruto	US\$ 142,3m	9 – Carnes Bov. Desossadas (Fresc.)	US\$ 27,2m
5 – Açúcares de Cana / Sacarose	US\$ 106,7m	10 – ‘Bulldozers’ de Lagartas	US\$ 26,2m

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

De tudo que o Brasil exportou para os Emirados Árabes Unidos em 2006, US\$ 268 milhões foram produtos básicos (25,6% do total), enquanto que US\$ 602 milhões foram produtos manufaturados (57,6% do total). Entre os produtos mais relevantes estão derivados de açúcar de cana, alimentos congelados, aeronaves e itens automotivos, como se observa a seguir:

Tabela 08 – Emirados Árabes Unidos

1 – Açúcares de Cana / Sacarose	US\$ 281,5m	6 – Grãos de Soja Triturados	US\$ 38,4m
2 – Açúcar de Cana Bruto	US\$ 122,5m	7 – ‘Billets’ de Ferro / Aço	US\$ 37,7m
3 – Pedacos Congel. Carne / Galinha	US\$ 100,6m	8 – Bulldozers’ de Lagartas	US\$ 28,5m
4 – Pedacos / Miúdos de Galinhas	US\$ 62,4m	9 – Chassis com Motor Diesel 20 ton.	US\$ 24,4m
5 – Aviões: Peso entre 7000 e 15000 kg	US\$ 46,1m	10 – Tratores Rodoviários	US\$ 21,7m

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

Outros produtos brasileiros exportados para a região são o açúcar refinado e carnes congeladas para o Iêmen, combustíveis e tubos de cobre para Israel e minério de ferro para o Catar. A expansão das exportações de petróleo impulsionou a economia dos países da região nas últimas décadas, provocando uma onda de modernização e desenvolvimento, crescimento da oferta de empregos e aumento dos padrões de vida da população. Isso abriu mercado para a importação em diversos segmentos. O setor de construção civil é um dos mais promissores, com perspectivas de investimentos de até US\$ 1 trilhão nos próximos anos, de acordo com estudos realizados pela Câmara de Comércio Árabe-Brasileira.

O governo brasileiro corteja as ricas nações da região, que é politicamente intrincada. O Presidente defende ‘aumento de investimentos e comércio’ com as nações árabes e fez visita ao Oriente Médio em dezembro de 2003. Em 2005, o Brasil foi sede da ‘Cúpula América do Sul – Países Árabes’. Existem, no entanto, restrições ao comércio com a região. Países como o Iraque, antes compradores tradicionais de mercadorias brasileiras, ainda encontram-se em conflito e o Irã, destino de mais de US\$ 1 bilhão (dados de 2006) em mercadorias brasileiras, é ameaçado com restritivos boicotes internacionais.

5.3.2.3 Comunidade Andina de Nações

O comércio este bloco (formado pela Venezuela, Colômbia, Bolívia, Peru e Equador) foi por muito tempo negligenciado pelas empresas brasileiras, mas a situação apresenta mudanças desde o ano 2000. Naquele ano, US\$ 2,12 bilhões em mercadorias e serviços brasileiros foram vendidos para o bloco – representando 3,84% do total exportado pelo Brasil. Dois anos depois, as exportações para as nações andinas em questão já apresentavam sensível aceleração. O Brasil exportou US\$ 2,69 bilhões para o bloco em 2002.

Em 2004, as exportações para a Comunidade Andina eram quase duas vezes maiores que o total do ano 2000 – US\$ 4,18 bilhões. Percentualmente, o valor exportado no ano representava 4,33% do total de exportações brasileiras. Em 2006, foram exportados US\$ 8,79 bilhões para a Comunidade Andina em 2006, 314% a mais que no início da década. O bloco sul-americano era destino de 6,4% das exportações brasileiras em 2006, 2,6 pontos percentuais a mais que no ano 2000.

Do total exportado para a Comunidade Andina em 2006, US\$ 3,56 bilhões foram destinados à Venezuela, parceiro mais importante do bloco. Outros US\$ 2,14 bilhões tiveram como destino a Colômbia, enquanto que o Peru comprou do Brasil US\$ 1,50 bilhões no mesmo ano. As empresas brasileiras também exportaram para o Equador um

total de US\$ 877 milhões em 2006, enquanto que a Bolívia foi destino de US\$ 701 milhões em mercadorias do Brasil.

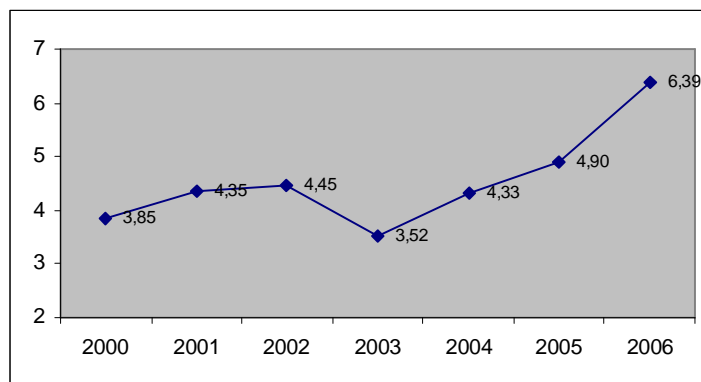


Gráfico 29: Exportações Brasileiras – Comunidade Andina (% do total)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

As exportações para a Comunidade Andina de Nações no ano 2000 foram assim divididas: US\$ 96,5 milhões (4,5% do total) de produtos básicos; US\$ 64,2 milhões de produtos semimanufaturados (3,0% do total) e US\$ 1,95 bilhões em produtos manufaturados (92,1% do total). Em 2006, as exportações para a região alcançaram US\$ 8,79 bilhões, aumento de 314% em seis anos. Neste mesmo ano, as exportações para o bloco sul-americano foram assim divididas: US\$ 742,8 milhões em produtos básicos (8,45% do total); US\$ 363,18 em semimanufaturados (4,13% do total) e US\$ 7,50 bilhões em manufaturados (85,38% do total).

Neste fluxo de comércio, nota-se a predominância de produtos manufaturados – como automóveis – entre as exportações para o bloco, apesar da tendência de aumento da participação de produtos básicos (quase 4 pontos percentuais no período em questão). A elevada participação de manufaturados nas exportações para o bloco é resultado, principalmente, da composição da pauta exportadora para os mais ricos países andinos, Venezuela e a Colômbia, que possuem parque industrial de pouca relevância.

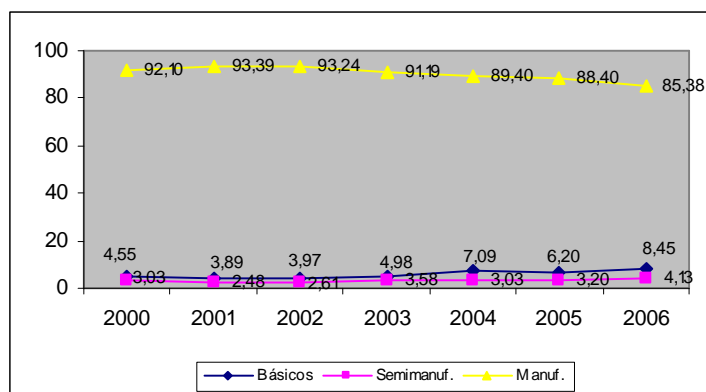


Gráfico 30: Exportações Brasileiras – Valor Agregado – Comunidade Andina (% do total)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

A Venezuela, maior parceira comercial do Brasil no Pacto Andino, importou em 2006 US\$ 3,11 bilhões em produtos manufaturados, 87,31% do total importado pelo país. Destacam-se na lista de produtos mais importantes terminais para telefonia celular, produtos automotivos diversos, além de açúcares e alimentos congelados, como pode ser observado na tabela a seguir:

Tabela 09 – Venezuela

1 – Terminais de Telefonia Celular	US\$ 699,5m	6 – Tratores Rodoviários	US\$ 88,3m
2 – Automóveis, até 6 passageiros	US\$ 203,4m	7 – Açúcar de Cana Bruto	US\$ 61,7m
3 – Pedacos Congel. Carne / Galinha	US\$ 128,2m	8 – Outros Tratores	US\$ 57,1m
4 – Acessórios para Automóveis	US\$ 109,2m	9 – Veículos, mais de 10 passageiros	US\$ 54,9m
5 – Automóveis Motor até 3000 cm3	US\$ 98,4m	10 – Álcool Etílico	US\$ 48,7m

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

As exportações brasileiras de manufaturados para a Colômbia, segundo maior parceiro na Comunidade Andina, somaram US\$ 1,87 bilhões, 87,8% do total importado pelo país. Os colombianos compraram do Brasil, principalmente, terminais de telefonia celular, minerais em diversas formas, produtos automotivos, açúcares e aeronaves. A tabela seguinte registra os dez produtos mais exportados para a Colômbia em 2006:

Tabela 10 – Colômbia

1 – Terminais de Telefonia Celular	US\$ 267,6m	6 – Açúcares de Cana / Sacarose	US\$ 46,6m
2 – Laminados de Ferro / Aço	US\$ 69,0m	7 – Alumínio em Forma Bruta	US\$ 45,3m
3 – Chassis com Motores Automotivos	US\$ 57,9m	8 – Aviões a Turboélice	US\$ 43,6m
4 – Aeronaves, peso até 15000 kg.	US\$ 52,6m	9 – Veículos, mais de 10 passageiros	US\$ 54,9m
5 – Laminados de Ferro / Aço Quente	US\$ 49,4m	10 – Laminados Ligas de Ferro (Div.)	US\$ 34,6m

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

Para o Peru, o Brasil vende principalmente óleos brutos de petróleo, enquanto que os equatorianos compram produtos siderúrgicos. Destinam-se à Bolívia principalmente plásticos e aço.

5.3.2.4 Comunidade dos Estados Independentes

A CEI – Comunidade dos Estados Independentes – é um bloco econômico que reúne a Federação Russa e as nações satélites que formavam a União Soviética, exceto as nações bálticas (Letônia, Lituânia e Estônia). Foi criada no início da década de 1990 e tem a Rússia como centro político e comercial.

No ano 2000, o Brasil exportava para todo a região apenas US\$ 497 milhões. Isso representava menos de 1% do total exportado por empresas brasileiras no início da década. Em 2006, as exportações brasileiras destinadas à CEI somavam US\$ 3,87 bilhões, crescimento de 678% em seis anos. Além do baixo valor das exportações – em que qualquer elevação acaba por aparecer como percentualmente importante – deve-se levar em conta a tendência positiva de crescimento da economia dos países da CEI, com população bem-educada e recursos minerais abundantes.

Países como a Rússia e o Cazaquistão, grandes exportadores de petróleo e gás, apresentam taxas elevadas do crescimento do PIB, resultado da influência do setor petrolífero nas economias. O PIB russo cresce a taxas superiores a 6% desde o início do século XXI e, em

2003, o governo estabeleceu como meta dobrar o Produto Interno Bruto até 2013. No Cazaquistão destacam-se os anos de 2002 e 2005, quando o seu PIB avançou 9,5% e 12,2%¹⁴, respectivamente.

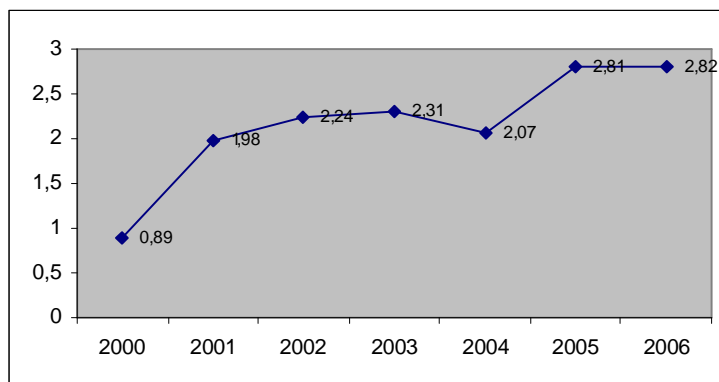


Gráfico 31: Exportações Brasileiras – CEI (% do total)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

Do total vendido para a CEI no ano 2000, os produtos básicos totalizaram US\$ 95,1 milhões (19,1% de participação), enquanto que os produtos semimanufaturados somaram US\$ 300,4 milhões (60,3% de participação). As exportações de produtos manufaturados para o bloco somaram US\$ 101,8 milhões, 20,4% do total vendido.

Em 2006 o Brasil exportou para a Comunidade de Estados Independentes US\$ 3,87 bilhões em mercadorias, valor 678% maior do que o resultado de seis anos antes. Deste total, US\$ 2,02 bilhões foram produtos básicos (52,2% do total), US\$ 1,29 bilhões produtos semimanufaturados (33,4% do total) e US\$ 550,1 milhões (14,2% do total) produtos manufaturados. Pelos dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, percebe-se o aumento significativo das exportações de produtos básicos para o bloco de ex-nações soviéticas, como soja, carne bovina e suína, além de minério de ferro. Entretanto, entre 2005 e 2006, nota-se uma grande queda percentual do grupo de produtos básicos, devido, principalmente, aos problemas sanitários no gado brasileiro.

¹⁴ CIA, *The World Factbook*, 2007.

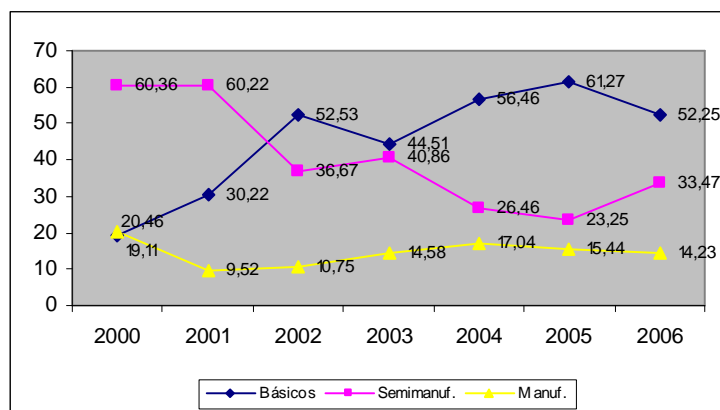


Gráfico 32: Exportações Brasileiras – Valor Agregado – CEI (% do total)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

O aumento da participação de produtos básicos na pauta de exportações para a CEI é resultado direto da composição de exportações para a Rússia, que absorve 88% das mercadorias brasileiras destinadas ao bloco. No ano 2000, 17% das exportações brasileiras para a Rússia eram de produtos básicos; em 2006, esse percentual saltou para 50,5%. O açúcar de cana bruto sozinho representa metade das exportações para os russos, somando US\$ 1,26 bilhões. Carnes bovinas e suínas, além de derivados do fumo e produtos automotivos completam a lista dos produtos mais importantes da pauta de exportações em 2006, como se vê na tabela a seguir:

Tabela 11 - Rússia

1 – Açúcar de Cana Bruto	US\$ 1,26 bi	6 – Carcaças de Suíno Congeladas	US\$ 124,5m
2 – Carnes Bov. Desossadas (Congel.)	US\$ 741,3m	7 – Fumo e Derivados	US\$ 89,6m
3 – Carnes de Suíno Congeladas	US\$ 469,0m	8 – Café Solúvel	US\$ 60,7m
4 – Pedacos / Miúdos de Galinhas	US\$ 150,2m	9 – Pedacos Congel. Carne / Galinha	US\$ 39,6m
5 – Tratores Rodoviários	US\$ 139,2m	10 – Açúcares de Cana / Sacarose	US\$ 35,8m

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

A Rússia é um dos maiores compradores de carnes do Brasil. É nosso maior importador de carne bovina e suína *in natura*, mantendo esta liderança há muitos anos, e só importa menos carne de frango brasileiro que o Oriente Médio e a União Européia. Em 2006, suspendeu temporariamente as compras de carnes brasileiras devido ao reaparecimento da Febre Aftosa no gado de alguns estados do centro-sul do Brasil.

5.3.3 Destinos especiais

Considera-se destino ‘especial’: a China, destino comercial não-tradicional, mas cuja dinâmica de comércio é diferenciada das regiões e nações selecionadas anteriormente. E também o Mercosul que não é um simples parceiro comercial do Brasil. O Mercosul é uma união aduaneira formada há quinze anos e têm entre os seus fundadores os brasileiros, por isso a diferença de análise para o bloco.

5.3.3.1 China

Desde o início das suas reformas de mercado, em 1979, a China apresenta crescimento econômico impressionante, com taxas anuais de dois dígitos durante boa parte do período. O forte crescimento da economia tem efeitos no seu setor externo. Em 2006, o total de exportações chinesas alcançou US\$ 969,7 bilhões enquanto que as importações somaram US\$ 751,9 bilhões. O governo da China estima que a soma de importações e exportações do país alcance US\$ 2,1¹⁵ trilhões em 2007.

O notável avanço observado na economia chinesa reflete-se também no comércio com o Brasil. No ano 2000, as vendas brasileiras destinadas aos chineses totalizaram US\$ 1,08 bilhões, representando 1,96% no total exportado e crescimento de 183% em dez anos. Em 2006, o total das exportações brasileiras para a China saltou para US\$ 8,40 bilhões – crescimento de 677,7% em apenas seis anos, um dos maiores entre os parceiros comerciais do Brasil. Percentualmente, as vendas aos chineses agora representam 6,1% da pauta e a China se transformou no terceiro maior parceiro comercial individual brasileiro, atrás dos EUA e da Argentina. Para os chineses, o Brasil é muito menos importante. Dos mais de US\$ 900 bilhões exportados pelo país em 2006, apenas US\$ 7,99 bilhões tinham como

¹⁵ CIA, *The World Factbook*, 2007.

destino o Brasil (0,8% do total). E os produtos brasileiros representaram apenas 1,12% do total importado pela China no mesmo ano.

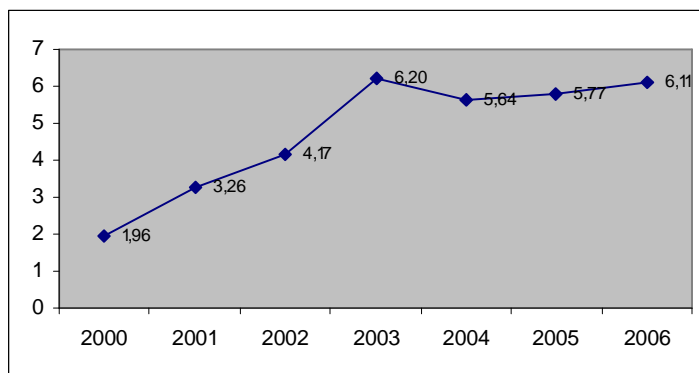


Gráfico 33: Exportações Brasileiras – China (% do total)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

Ao mesmo tempo em que a China aumenta sua importância como parceira comercial do Brasil, consolida-se na pauta exportadora para aquele país a dominância de produtos básicos, como os de origem agrícola e mineral. No ano 2000, dos US\$ 1,08 bilhões exportados para a China, US\$ 739,7 milhões foram produtos básicos (68,2% do total), US\$ 140,78 milhões semimanufaturados (12,9% do total) e US\$ 203,7 milhões manufaturados (18,77% do total). Em 2006, as exportações brasileiras de produtos básicos para a China somaram US\$ 6,21 bilhões (73,9% do total), as de semimanufaturados US\$ 1,27 bilhões (15,1% do total), e os de manufaturados US\$ 879,40 milhões (10,4% do total).

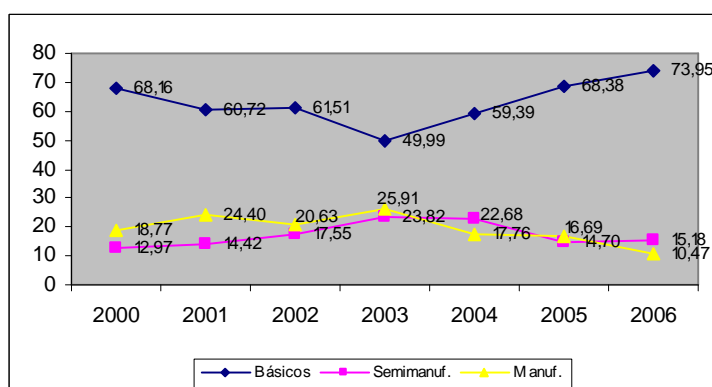


Gráfico 34: Exportações Brasileiras – Valor Agregado – China (% do total)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

O aumento da participação de produtos básicos nas exportações destinadas à China pode ser explicado pela voracidade chinesa por grãos de soja e minério de ferro. Estes são os principais produtos exportados pelo Brasil, representando mais da metade da pauta destinada à China (54,4% do total). Outros derivados minerais, couros, carnes bovinas, madeiras e motores de explosão completam a tabela com os dez produtos mais vendidos, que pode ser observada a seguir:

Tabela 12 - China

1 – Grãos de Soja	US\$ 2,43 bi	6 – Couros Bovinos Diversos	US\$ 113,3m
2 – Minérios de Ferro (Não-Aglomer.)	US\$ 2,14 bi	7 – Óleo de Soja Bruto	US\$ 113,1m
3 – Óleos Brutos de Petróleo	US\$ 835,8m	8 – Madeiras – Cerradas / Cortadas	US\$ 105,8m
4 – Minérios de Ferro (Aglomerados)	US\$ 487,8m	9 – Ferro ‘Niobio’	US\$ 97,8m
5 – Pastas Químicas - Madeira	US\$ 347,7m	10 – Motores (1000 cm ³ ou mais)	US\$ 89,0m

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

5.3.3.2 Mercosul

O Mercosul viveu tempos difíceis no fim dos anos 1990, quando Argentina e Brasil sucumbiram a crises especulativas, com variados graus e períodos de recuperação.

Depois de atingir US\$ 9,04 bilhões em 1997, as exportações brasileiras para o Mercosul caíram em 1998 e 1999. No ano 2000, voltaram a crescer, alcançando US\$ 7,73 bilhões (14,03% do total vendido pelo Brasil). Em 2001, as exportações para o bloco caíram 17,71% e, em 2002, apresentaram a maior queda, de 47,97%. Foi a partir de 2001 que os efeitos do fim da paridade cambial na Argentina, maior parceiro comercial do Brasil no Mercosul, foram sentidos.

As exportações brasileiras para o Mercosul voltaram a crescer em 2003 e, em 2006, atingiram novo pico, totalizando US\$ 13,95 bilhões (10,14% do total vendido pelo país). Em seis anos, as vendas para Argentina, Uruguai e Paraguai cresceram 80,46%, menos que a média brasileira do período.

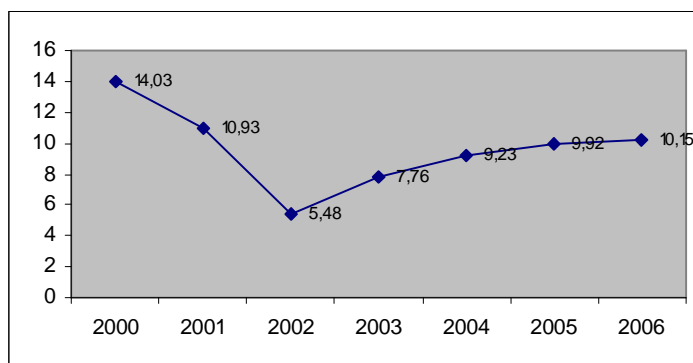


Gráfico 35: Exportações Brasileiras – Mercosul (% do total)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

Quando categorizadas por valor agregado, as exportações brasileiras destinadas ao Mercosul apresentam o seguinte resultado: no ano 2000, US\$ 452 milhões (5,84% do total) em produtos básicos; US\$ 192 milhões (2,48% do total) em produtos semimanufaturados e US\$ 7,06 bilhões (91,33% do total) em produtos manufaturados. Em 2006, a situação percentual pouco muda. Do total exportado, US\$ 652 milhões eram produtos básicos (4,67% de participação), US\$ 457 milhões eram produtos semimanufaturados (3,27% do total) e US\$ 12,79 bilhões eram produtos manufaturados (91,68% do total).

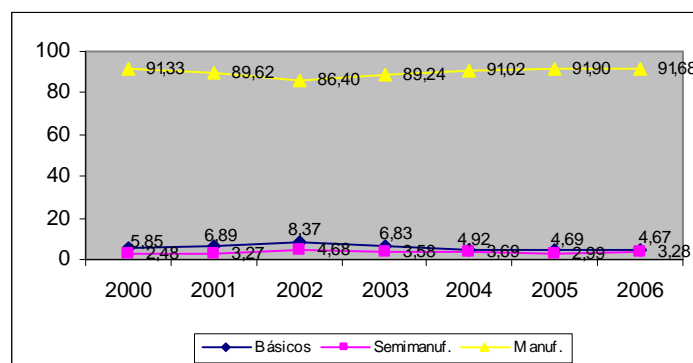


Gráfico 36: Exportações Brasileiras – Valor Agregado – Mercosul (% do total)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

A predominância dos produtos manufaturados na pauta exportadora destinada ao Mercosul é resultado da composição das exportações para a Argentina, que absorveu 83,9% do total

exportado pelo Brasil para o bloco. Do total de vendas para os argentinos em 2006 (US\$ 11,71 bilhões), US\$ 539 milhões (4,60% de participação) foram de produtos básicos, US\$ 378 milhões (3,22% de participação) de produtos semimanufaturados e US\$ 10,75 bilhões (91,80% de participação) de manufaturados. A seguir, a tabela com os dez produtos mais exportados para os argentinos em 2006:

Tabela 13 - Argentina

1 – Automóveis até 6 passageiros	US\$ 924,8m	6 – Chassis com Motor Diesel	US\$ 254,1m
2 – Terminais para Telefonia Celular	US\$ 632,2m	7 – Outros Automóveis de Passag.	US\$ 235,9m
3 – Outros Veículos para Carga	US\$ 304,0m	8 – Tratores Rodoviários	US\$ 171,6m
4 – ‘Fuel-Oil’	US\$ 293,4m	9 – Acessórios para Tratores	US\$ 166,9m
5 – Minérios de Ferro Aglomerados	US\$ 257,7m	10 – Acessórios de Carrocerias	US\$ 164,4m

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

5.3.4 Evolução na pauta de exportações – destinos: 2000 – 2006

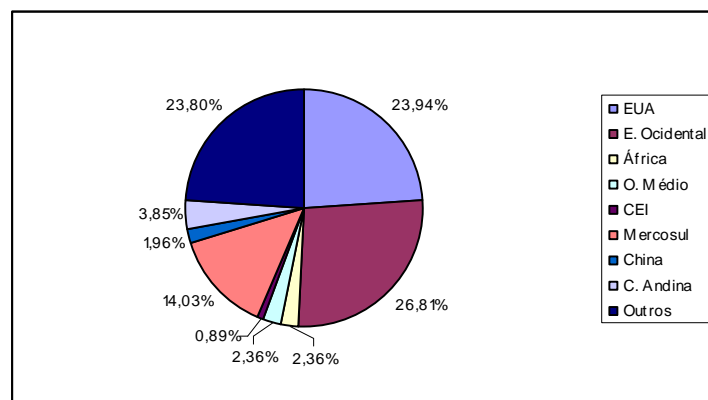


Gráfico 37: Exportações Brasileiras – Destinos: 2000 (% do total)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

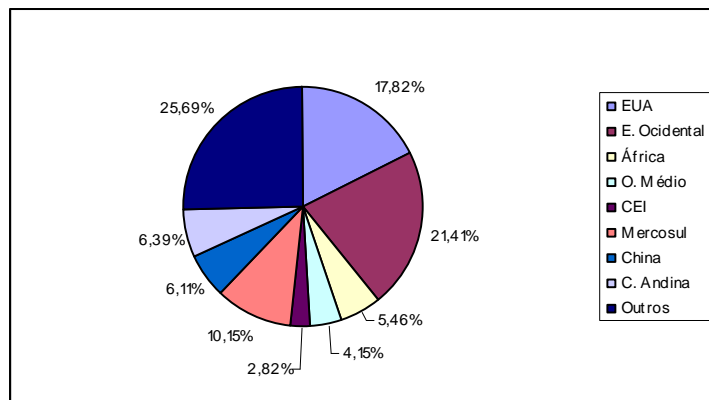


Gráfico 38: Exportações Brasileiras – Destinos: 2006 (% do total)

Fonte: MDIC / SECEX, 2007.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Brasil, apesar dos avanços no setor externo da sua economia, não pode ser considerado uma potência como os tigres asiáticos, nações que se destacaram por altas taxas de crescimento e exportações desde a década de 90. No entanto, apresenta nos últimos seis anos, principalmente, aumento importante em sua integração com o resto do mundo pela força do comércio.

Consolida-se a emergência de uma nova cultura exportadora entre a maioria das médias e grandes empresas brasileiras, em que a atividade de exportação passou a ser permanente e o mercado internacional é parte de sua estratégia de negócios – e não apenas uma opção para momentos de retração no mercado interno. O Brasil também se favorece de conjuntura altamente positiva na economia global, que cresce há cinco anos de forma acentuada, um dos maiores períodos de prosperidade desde os anos 1970. Depois da desvalorização cambial ocorrida em 1999, as exportações brasileiras apresentaram o maior crescimento percentual desde a década de 70. O aumento das vendas externas nacionais foi acompanhado pela ampliação do número de parceiros comerciais e pela alteração da importância dos destinos de produtos brasileiros.

O aumento da diversificação de destinos das exportações do Brasil está associado ao crescimento das exportações para Países em Desenvolvimento. Neste grupo encontram-se tradicionais parceiros da América Latina como os países do Mercosul, e novos parceiros como a Comunidade dos Estados Independentes, a África, o Oriente Médio, a China e a Europa Oriental. Em 1990, dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior mostravam que o Brasil exportou para este grupo de países US\$ 8,29 bilhões em mercadorias, 26,39% do total das exportações naquele ano.

No ano 2000, as vendas para os Países em Desenvolvimento alcançaram US\$ 20,30 bilhões, 36,85% do total das exportações do Brasil no ano. Em 2006, as exportações para o grupo totalizaram US\$ 67,98 bilhões. Em termos relativos, 49,45% do total de mercadorias

exportadas tinham como destino Países em Desenvolvimento. No período 2000-2006, as vendas para o grupo cresceram 224,87%, mais que os 149,55% do total de exportações do Brasil.

O grupo ‘Países Desenvolvidos’ compreende Estados Unidos, Canadá, Japão, Austrália, Nova Zelândia e Europa Ocidental. Em 1990, o Brasil exportou para o este grupo de nações US\$ 22,73 bilhões em mercadorias, o que correspondia a 72,36% do total vendido naquele ano. No ano 2000, as exportações brasileiras para os Países Desenvolvidos somaram US\$ 33,86 bilhões, representando 61,4% do total vendido. Em 2006, as mercadorias destinadas aos Países Desenvolvidos valiam US\$ 67,34 bilhões, crescimento de 98,88% em apenas seis anos. No entanto, a participação percentual das exportações para o grupo caiu, atingindo 48,98% do total em 2006.

Evidentemente, ao mesmo tempo em que as exportações destinadas a países em desenvolvimento aumentam sua participação percentual, as vendas para os países desenvolvidos perdem importância. Em 2006, pela primeira vez, os países em desenvolvimento são o destino mais importante para as exportações brasileiras, com 49,45% de participação.

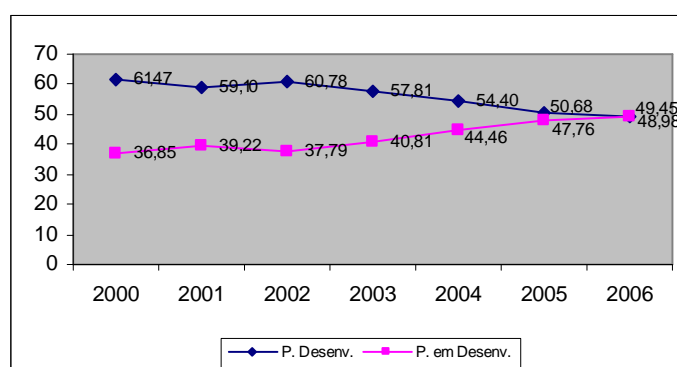


Gráfico 39: Evolução das Exportações Brasileiras – Destinos (% do total)

Fonte: MDIC / aliceweb, 2007.

A partir da análise dos dados apresentados, pode-se concluir que a diversificação de parceiros comerciais do Brasil tem sido bem sucedida. Não apenas o país aumentou suas

exportações a taxas superiores à média mundial, como os países em desenvolvimento passaram a comprar a maior parte de tudo que as empresas brasileiras exportam. Excetuando as exportações para a China e Rússia, ancoradas principalmente em minérios e grãos, as vendas para os novos parceiros comerciais, em sua maioria, são de produtos manufaturados.

Para o Oriente Médio, o Brasil vende aviões, para a África, autopeças diversas, os países andinos compram aparelhos de telefonia celular. Argentinos e outros parceiros do Mercosul compram carros. A Rússia, além de carnes e minério, também importa veículos. Ainda assim, o crescimento da participação de novos parceiros na pauta exportadora do Brasil não foi capaz de alterar significativamente sua composição.

Sim, o Brasil continua tendo nos produtos manufaturados sua maior fonte de exportações. No entanto, existe uma tendência, já sentida, de aumento da participação de produtos básicos, que agora representam 29,3% das vendas externas, maior percentual desde 1987. A tendência de crescimento de produtos básicos é liderada pelos derivados do minério de ferro e produtos agrícolas como a soja e carnes diversas. A diversificação das exportações nacionais apresentou peso inferior à forte elevação de preços de produtos básicos, regulados no mercado internacional. A elevação dos preços é resultado do aumento da demanda por países como a China, que importa tais *commodities* para alimentar seu impressionante crescimento econômico.

Não se deve afirmar, contudo, que o crescimento da participação de produtos básicos na pauta de exportações é uma volta aos tempos de Brasil-colônia. Assim como muitos outros países, as exportações brasileiras estão concentradas em setores associados às 'vantagens naturais do Brasil'. Porém, como afirma Pereira (2007, p. 27), 'o aproveitamento (das vantagens) exige investimentos em tecnologia, logística e pesquisa de mercados, entre outros temas, que fazem parte da competitividade dos produtos e firmas no comércio internacional'. Além disso, o aumento do preço de produtos básicos atinge outros países exportadores, não só o Brasil. No período 2000-2006, portanto, foi a elevação de preços de

commodities que apresentou reflexos mais diretos na pauta exportadora brasileira, apesar da diversificação importante de destinos comerciais.

Ainda assim, o crescimento acima da média das vendas de produtos básicos é motivo de preocupação para qualquer país. As taxas de crescimento elevado de exportações deveriam ser acompanhadas por igual aumento nas exportações de manufaturas – caso do México e da China. O estabelecimento de acordos bilaterais e multilaterais de comércio, tal como o Mercosul, pode servir para impulsionar o setor de manufaturas, já que o setor agrícola é mais sensível nas negociações comerciais. As exportações de veículos para o México aumentaram sensivelmente após a celebração de acordo comercial específico.

O Brasil também propõe áreas de livre comércio com a África do Sul, por exemplo, observando o crescimento do comércio da China com a África, que começa a afetar negativamente os interesses brasileiros na região, com a substituição de firmas brasileiras por chinesas em obras no continente. Aceitar passivamente a ampliação da participação de produtos básicos na pauta exportadora prejudica as perspectivas da economia de uma nação e a condena a um papel secundário no mercado internacional. A nova dinâmica do mercado privilegia nações com setores da economia de maior intensidade tecnológica.

REFERÊNCIAS

CHAUNU, P, *A civilização da Europa clássica*. Lisboa: Estampa, 1993.

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. *The world factbook*, Disponível em: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>. Acesso em: outubro de 2007.

COMPANHIA VALE DO RIO DOCE. Preços de referência de minério de ferro e pelotas. Disponível em: <http://www.vale.com/vale/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?sid=136>. Acesso em: novembro de 2007.

GONÇALVES, R, BAUMANN, R, PRADO, L, CANUTO, O, *A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira*. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1998.

GUIMARÃES, P, Uma avaliação do padrão de comércio entre Brasil e mercados emergentes: *Estudos em comércio exterior*, vol. 2, n. 1. Rio de Janeiro: IE / UFRJ, 1999.

HOBBSAWM, E, *Era dos extremos – O breve século XX: 1914 – 1991*. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

KRUGMAN, R, OBSTFELD, M, *Economia internacional: teoria e política*. São Paulo: Makron Books, 2001.

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. *O comércio exterior brasileiro em 2006*. Disponível em: <http://www.iedi.org.br>. Acesso em: novembro de 2007.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO. Sistema de análise das informações de comércio exterior – ALICEWEB. Disponível em: <http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br>. Acesso em: outubro de 2007.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO. Secretaria de Comércio Exterior – SECEX. Disponível em <http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br>. Acesso em outubro de 2007.

PEREIRA, V, Made in Brazil: resultados modestos. *Conjuntura Econômica*, São Paulo, v. 61, n. 09, set. 2007.

PORTER, E, *Vantagem competitiva das nações*. Rio de Janeiro: CAMPUS, 2001.

RICARDO, D, *Princípios de economia política e tributação*. São Paulo: Abril Cultural 1982.

SERAPIÃO JR, C, *Comércio exterior e negócios internacionais: teoria e prática*. São Paulo: Saraiva, 2006.

SMITH, A, *Uma investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações*, São Paulo: Abril Cultural, 1983, v. 1.

TACHINARDI, M. H, Surge uma nova cultura exportadora. *Conjuntura Econômica*, São Paulo v. 61, n. 09, set. 2007.