

PROGRAMA NACIONAL DE  
**PNPE**  
PESQUISA ECONÔMICA

ASPECTOS DO COMÉRCIO MUNDIAL NO  
PÓS-GUERRA E O PAPEL DO BRASIL  
NA DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABA  
LHO

Gesner José de Oliveira Filho

*PROGRAMA NACIONAL DE PESQUISA ECONÔMICA  
(PNPE)*

Criado em 1973, o PNPE tem como finalidade precípua estimular a produção científica, através da promoção da pesquisa acadêmica individual na área de Economia. As entidades promotoras do PNPE são: Instituto de Planejamento Econômico e Social — IPEA, Financiadora de Estudos e Projetos — FINEP, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social — BNDES, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística — IBGE e Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico — CNPq. A princípio, o Programa foi administrado pelo antigo BNDE e, a partir de 1975, passou a ser gerido pelo IPEA/INPES.

PROGRAMA NACIONAL DE PESQUISA ECONÔMICA - PNPE

Série Fac-Símile nº 19

ASPECTOS DO COMÉRCIO MUNDIAL NO  
PÓS-GUERRA E O PAPEL DO BRASIL  
NA DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABAL  
BALHO

Gesner José de Oliveira Filho

(Versão apresentada ao PNPE em julho/84)

Rio de Janeiro

Agosto - 1985

Os trabalhos reproduzidos na *Série Fac-Símile* são produto de pesquisas financiadas pelo PNPE e a tiragem de cada volume é de 100 exemplares. Os textos não são submetidos a nova revisão dos autores e representam a cópia fiel dos originais datilográficos entregues ao INPES/IPEA por ocasião do término dos projetos.

As opiniões emitidas neste trabalho são da inteira e exclusiva responsabilidade de seu(s) autor(es), e não exprimem necessariamente o ponto de vista das entidades promotoras do PNPE.

## SUMÁRIO\*

### Introdução

#### 1. Referências Teóricas

#### 2. Aspectos do Comércio Mundial no Pós-Guerra

##### 2.1. A performance comercial do pós-guerra

2.1.1. As principais fases do comércio mundial no pós-guerra

2.1.2. A composição dos fluxos comerciais

2.1.3. As mudanças na orientação dos fluxos comerciais

2.1.4. As mudanças na função e estrutura dos grandes blocos

2.1.5. A importância das empresas transnacionais

2.1.6. Diferentes formas de inserção dos países semi-industrializados

2.1.6.1. As principais características dos superexportadores do Leste Asiático

2.1.6.2. Mitos e equívocos da crítica conservadora

##### 2.2. O quadro institucional do comércio mundial

2.2.1. Introdução

2.2.2. O Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT)

2.2.3. A UNCTAD

2.2.4. Comunidade Econômica Européia

2.2.5. A Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC)

##### 2.3. O protecionismo e a crise recente

Anexo do Capítulo 2 - Medidas protecionistas em ramos selecionados

#### 1. Agricultura

\* O presente volume, ainda que independente, faz parte de uma série de relatórios de pesquisa inter-relacionados, a serem proximamente reproduzidos na Série Fac-Símile (números 18 a 22, inclusive), conforme lista disposta ao final.

2. Indústria siderúrgica
  3. Têxteis e vestuário
  4. Produtos eletrônicos
  5. Calçados e outros produtos de couro
  6. Veículos a motor
3. Aspectos do Comércio Exterior do Pós-Guerra
    - 3.1. Performance comercial brasileira do pós-guerra
    - 3.2. O quadro institucional
      - 3.2.1. Introversão e extroversão na política comercial do pós-guerra
      - 3.2.2. A concepção dos Novos Incentivos à Exportação no início dos anos setenta
    - 3.3. As transnacionais da indústria automobilística: um exemplo de liderança comercial entre as áreas menos avançadas
      - 3.3.1. As transformações da indústria automobilística mundial e o Brasil
      - 3.3.2. Análise dos fluxos comerciais das empresas da automobilística
        - 3.3.2.1. Indicadores de comércio para as empresas da automobilística
        - 3.3.2.2. O Brasil como base de penetração nas áreas menos desenvolvidas
    - 3.4. Indicadores para a avaliação das ET
4. Tendências Recentes e Perspectivas

#### Bibliografia

Tabelas e Gráficos dos Capítulos 2 e 3

Capítulo 2: Tabelas

Capítulo 2: Gráficos

Capítulo 3: Tabelas

Capítulo 3: Gráficos

## INTRODUÇÃO

A evolução do comércio mundial no pós-guerra pode ser analisada sob vários aspectos. O objetivo deste estudo é descrever os principais relacionando-os às mudanças do papel do Brasil na divisão internacional do trabalho.

No Capítulo 1 explicitamos algumas referências teóricas úteis para discutir a possibilidade de aparecimento de centros intermediários de liderança comercial entre as áreas menos avançadas.

No Capítulo 2 descrevemos a evolução do comércio mundial sob os aspectos real e institucional. No Capítulo 3 fazemos algo semelhante em relação ao Brasil mostrando que sua economia apresenta algumas das características do referido centro intermediário. Neste momento, destacamos a indústria automobilística por três razões: pelas modificações que sofreu no período recente, pela gravitação das empresas transnacionais e pelo seu papel na penetração do país em áreas menos avançadas.

No Capítulo 4 discutimos as tendências recentes e desenhamos algumas combinações de alternativas que poderão se concretizar nos próximos anos.

## 1. REFERÊNCIAS TEÓRICAS

Há um razoável consenso de que o fenômeno da exportação de manufaturados a partir de países semi-industrializados não é facilmente concebível nos marcos das teorias tradicionais de comércio. Com efeito, em se tratando de uma modificação estrutural da divisão internacional do trabalho não é possível explicá-la a partir das vantagens comparativas decorrentes das constelações originárias de "fatores de produção". Pois trata-se da alteração destas mesmas constelações se quisermos nos ater à terminologia convencional.

Não surpreendem, portanto, as inúmeras tentativas de explicar alternativamente a natureza e orientação dos fluxos comerciais do pós-guerra. Os caminhos mais fecundos tenderam, em geral, a rejeitar as hipóteses de atomização da produção e igualdade de acesso ao progresso técnico da teoria convencional, deslocando a atenção dos custos comparativos para a dinâmica de expansão das grandes empresas.

Destaca-se, dentre eles, a teoria do ciclo do produto, cuja formulação principal é atribuída a Vernon<sup>(1)</sup>. A noção básica do esquema deste autor é a de desigualdade de condições na aplicação do progresso técnico nos processos produtivos. A heterogeneidade da economia mundial com amplas diferenças de renda "per capita" e intensidade de capital<sup>(2)</sup> implicariam em certo padrão locacional para as diferentes fases do "ciclo vital" de um produto. Convém resumi-la em seguida.

Os mercados mais avançados - dentre os quais, pensava-se particular-

---

(1) VERNON - "Investimento externo e comércio internacional no ciclo do produto", in MALAN et alii(1979).

(2) Entendida de maneira tradicional como relação capital/trabalho.

mente nos EUA - condicionariam as principais inovações, bem como constituiriam locais mais adequados para o seu desenvolvimento. Quanto ao primeiro aspecto, encontrar-se-iam neles os sinais das mudanças necessárias, seja nos processos produtivos, pelo elevado custo da mão-de-obra<sup>(3)</sup>, seja na introdução de novos produtos frente a um padrão de consumo extremamente diversificado. Quanto ao segundo, supõe-se que as diversas economias de aglomeração dos centros avançados superem as vantagens de regiões mais distantes, pois: (i) a menor padronização no início pode induzir à freqüente alteração na composição dos insumos; (ii) a pequena elasticidade-preço em virtude de situações monopolísticas ou semi-monopolísticas reduziria a importância da escolha de alternativas de menor custo; (iii) o período inicial de aperfeiçoamento do produto requereria uma intensa interação entre produtores e consumidores. Conseqüentemente, seria esperável que a produção e eventual exportação de produtos mais sofisticados ficasse restrita aos países mais desenvolvidos.

Numa segunda fase, quando a produção do artigo em questão já estivesse relativamente rotinizada, a concorrência acirraria e a preocupação com os custos seria maior. Neste momento, a exportação poderia ser relevante e o deslocamento para mercados distantes começaria a ser cogitado. Em relação a este último aspecto, o esquema prescinde das hipóteses convencionais da teoria do portfólio destacando estímulos típicos de uma situação de disputa de mercados como a ida da corporação concorrente a um outro país, ou de natureza institucional, como as políticas protecionistas nacionais.

---

(3) Uma visão menos estreita do que esta (na qual o progresso técnico visa exclusivamente a poupar mão-de-obra) enfatizaria a introdução permanente do progresso técnico decorrente da dimensão e avanço qualitativo do setor de bens de produção. Ver a este respeito FAJNZYLBER(1982).

Finalmente, no período de padronização, a elasticidade-preço seria mais elevada e a pressão de custos passaria a ser fundamental. A definição precisa do leque de insumos e a maior possibilidade de verticalização da produção justificariam seu fornecimento a partir de regiões distantes dos mercados centrais. Isto explicaria a crescente participação dos países subdesenvolvidos nas exportações de manufaturados, cujas características prováveis seriam: certa independência de economias de escala, alta elasticidade-preço da demanda, possibilidade de manutenção de estoques elevados, absorção dos custos de transporte e custos de mão-de-obra significativos nos países centrais relativamente aos das áreas periféricas.

Apesar de mais verossímil do que as hipóteses convencionais, a visão apresentada acima está sujeita a várias críticas. Parte-se, via de regra, das modificações decorrentes da expansão das empresas transnacionais, interessando-nos, de imediato, as restrições colocadas por Helleiner(1973) com base na já mencionada verticalização em escala internacional da produção de certas indústrias<sup>(4)</sup>.

Segundo este autor, a teoria do ciclo do produto, baseada em hipóteses acerca do desenvolvimento de produtos finais, não captaria os diferentes padrões locais dos estágios da produção. Por sua vez, uma parcela considerável destes últimos estaria sendo produzida nos países periféricos, tendendo a se constituir na forma mais importante de exportação de manufaturados de países subdesenvolvidos.

As razões pelas quais isto estaria ocorrendo seriam as seguintes: (i) estímulos crescentes dos países menos desenvolvidos em virtude das vantagens deste tipo de exportação comparativamente às de matérias-

---

(4) HELLEINER(1973). Parte da copiosa literatura sobre o assunto está indicada neste artigo.

primas ou de produtos industrializados tradicionais; (ii) provável desenvolvimento de técnicas intensivas em "fator trabalho" pelas multinacionais; (iii) crescente internacionalização destas firmas; (iv) rápida difusão dessas técnicas em virtude da concorrência entre as empresas envolvidas. Segundo Helleiner(1973:31), "a indústria de exportação é a 'nova fronteira' para a empresa internacional no mundo menos desenvolvido, e a especialização em processos e componentes provavelmente tornar-se-á a principal, ou de qualquer forma a mais fácil, avenida para os países menos desenvolvidos desejosos de expandir suas exportações de manufaturados".

O próprio Vernon reconheceu em artigo posterior à sua formulação inicial<sup>(5)</sup> as limitações da explicação do ciclo do produto face à rapidez com que se difundiu a produção internacional e ao alargamento do mercado adequado ao processo inovador com a equiparação do nível de renda norte-americano pelas economias européias e japonesa. O primeiro fator ampliaria muito o leque de opções de produção para uma empresa atuante em vários países; além disso, a padronização da produção de alguns itens - como químicos, automóveis e aviões - pode concentrar as decisões em determinadas áreas, porém tende a dispersar os estágios produtivos pelas várias regiões do mundo. O segundo teria praticamente eliminado as diferenças relevantes para a teoria entre os EUA e as demais economias industrializadas.

Entretanto, o esquema resistiria em dois aspectos básicos. De um lado, apesar da forte internacionalização da produção, as hipóteses do ciclo do produto ainda prevaleceriam para firmas que atuassem no âmbito nacional e/ou aquelas que se baseassem nas brechas da produção padronizada, ou ainda, para alguns setores em que a velocidade do pro-

---

(5) VERNON(1979).

cesso inovador diminuísse a importância de opções locais. De outro, e mais seguramente, a suposição seguiria valendo em relação aos países menos desenvolvidos por duas razões. A primeira, e mais óbvia, decorre da permanência das diferenças de renda e padrões de consumo e produção. No entanto, é a segunda que nos interessa mais de perto ao supor um grupo diferenciado de economias nas quais as empresas transnacionais (ET) empreenderiam inovações condicionadas pelas peculiaridades locais passíveis de posterior irradiação para regiões menos desenvolvidas. Segundo Vernon(1979:266), "firmas operando no grupo (de países) que se industrializa mais rapidamente - em países como México, Brasil, Índia e Coréia - estão demonstrando uma capacidade considerável para produzir inovações que respondam às condições especiais de suas economias. Uma vez tendo respondido àquelas condições especiais com um novo produto ou processo, firmas deste tipo estão prontas para iniciar seu próprio ciclo de exportação e eventual investimento direto; seu objetivo, de acordo com a hipótese, seriam os mercados de outras economias em desenvolvimento que estariam um pouco atrás na ordenação conforme o grau de industrialização".

A discussão dessas observações de Vernon fornece elementos para moderar os prognósticos acerca da importância relativa da verticalização em escala internacional, bem como recolocar a teoria do ciclo do produto numa ótica mais adequada para este trabalho.

Apesar da relevância das modificações recentes do quadro mundial, reconhecidas por Vernon, não é rigorosamente verdadeira a afirmação de que sua teoria era válida no imediato pós-guerra e deixou de sê-lo em função das mudanças mencionadas. O problema não se resume à desconsideração dos estágios intermediários da produção conforme Helleiner (1973). Na realidade, a formulação inicial é criticável por não integrar a lógica da expansão das empresas transnacionais. Ou seja, porque a empresa nacional se expandiu e internacionalizou a produção. A

explicação de tal fenômeno requereria um deslocamento da ênfase sobre as características da função de produção (trabalho ou capital intensivas) e da curva de demanda (maior ou menor elasticidade-preço) para os mecanismos de concorrência inter-capitalista. Um dos autores que explorou este tema foi Hymer, cuja contribuição sumariamos em seguida<sup>(6)</sup>.

De acordo com Hymer, a lógica concorrencial da empresa capitalista e que a projetou do plano regional para o nacional, e deste para o internacional, é a de permanente introdução de progresso técnico (novos produtos ou mudança de processos) e prolongamento do período de lucros extraordinários (transplante dos processos produtivos para outras regiões). Segundo Hymer(1978:100) "(...) há duas formas de fazer frente à ameaça da concorrência. A primeira é a realização de um esforço constante para desenvolver novos produtos; ao diminuir a taxa de crescimento, a empresa pode mudar o rumo e manter a taxa de lucro elevada. A segunda é o prolongamento do ciclo do produto mediante a obtenção do controle dos canais de comercialização, a pesquisa e emigração para lugares de mão-de-obra barata (...)". Isto é, a constante inovação propiciaria a elevação da produtividade e/ou a conquista de mercados acelerando a acumulação de capital.

Por outro lado, a permanente expansão em direção a novos mercados permitiria amortizar os custos com inovações "(...) pois quanto mais amplo for o mercado de uma empresa, melhor poderá distribuir os custos da inovação e mais poderá gastar em pesquisa e desenvolvimento de produtos"<sup>(7)</sup>. Ao nível da planta industrial, a economia de escala significaria a geração de mais mercadorias mantida a estrutura de custos

---

(6) HYMER(1978).

(7) HYMER(1978:100).

da unidade produtora. Ao nível da inovação, representaria a reprodução de várias plantas a partir de um gasto inicial com um novo produto ou processo.

Desta maneira, o ciclo do produto passaria a ser um dos elementos da expansão do comércio mundial sob a égide de uma nova divisão internacional do trabalho, moldada pelas empresas transnacionais. A importância destas últimas é suficientemente grande<sup>(8)</sup> para supor que as estratégias de "transfer-pricing" sugeridas freqüentemente ou a subcontratação internacional enfatizada por Helleiner se tornem cada vez mais importantes. Ou seja, a distribuição espacial da produção passou a ser regida, em grande medida, pela política das ET<sup>(9)</sup>.

Entretanto, não seria correto prognosticar um comportamento uniforme para os países menos desenvolvidos na linha da "principal avenida" de Helleiner. A argumentação do item anterior acerca da inadequação do modelo do Leste Asiático para o caso brasileiro poderia ser estendida, mutatis mutandis, para os países latino-americanos mais desenvolvidos, desautorizando qualquer suposição de homogeneização do mundo menos desenvolvido. Assim, apesar do caráter dominante sobre a DIT da expansão das ET, seria um equívoco fazer tábula rasa das múltiplas formas através das quais estas firmas se engajam nos diferentes capitalismo nacionais.

Por outro lado, quando se insiste neste erro, negligencia-se a potencialidade do comércio entre os países menos desenvolvidos, ainda ex-

---

(8) Estima-se que em torno de 1/3 das transações comerciais mundiais corresponda a operações intra-empresas transnacionais ou nas quais tenham uma participação decisiva.

(9) Ver especialmente HYMER, S. - "O impacto das empresas internacionais", in HYMER(1978:50-51).

plicáveis pela hipótese do ciclo do produto segundo Vernon. Na realidade, embora sua formulação recente aponte nesta direção, ressentem-se ainda de dificuldade comum ao esquema de Heckscher-Ohlin, de explicar fluxos comerciais dos mesmos tipos de produtos. Daí o interesse das principais teses de Linder<sup>(10)</sup>.

Para este autor, a evolução das vendas externas de um determinado país seria o resultado da expansão de seus mercados internos. Em suas palavras, "exportar é o fim, não o começo de uma trajetória típica de expansão de mercado". "(...) Comércio internacional não é realmente mais que uma extensão através das fronteiras nacionais na rede de atividade econômica do país"<sup>(11)</sup>.

Este argumento, que, diga-se de passagem, está embutido de maneira intuitiva em várias sugestões atuais de alternativas de política econômica, é desenvolvido da seguinte maneira. O leque de produtos industrializados que uma nação pode exportar deve estar compreendido no conjunto de produtos para os quais existe demanda no mercado doméstico. Isto decorreria de três razões. Em primeiro lugar, para que um produto seja fabricado no país precisaria haver necessidades detectáveis pelas empresas; devido ao conhecimento imperfeito dos mercados mundiais, a produção tenderia a começar a partir de uma plataforma interna. Em segundo, o aperfeiçoamento de um artigo qualquer requeria uma interação entre produtor e consumidor. Em terceiro, dificilmente um novo produto poderia ser concebido fora do âmbito das necessidades e peculiaridades do país no qual ele deverá ser produzido.

---

(10) LINDER, S. - "Ensaio sobre comércio e transformação", in MALAN et alii(1980) e LINDER(1965, cap.1).

(11) LINDER, S. - "Ensaio...", in MALAN et alii(1980).

São evidentes os pontos de contato entre as teses de Vernon e Linder. Na realidade, este último autor já havia antecipado a primeira conclusão do posterior artigo de Vernon, vale dizer, de que os novos produtos seriam em geral lançados nos países centrais. A compreensão ainda incompleta de como a produção manufatureira se espalhou por várias partes do globo viria mais tarde com o desdobramento das demais fases do ciclo do produto em que a padronização propiciaria a descentralização das plantas industriais em escala internacional. É apenas com a internacionalização produtiva que o conhecimento imperfeito da empresa nacional é substituído pelos centros nervosos das corporações multinacionais. Num artigo mais antigo, Hymer afirmaria otimisticamente que "a empresa internacional ao tomar capital emprestado ali onde é mais barato e investi-lo onde é mais produtivo, ao difundir a técnica mais avançada através de sua exportação de um país para todos os territórios em que opera, atua como um substituto de mercados imperfeitos, repartindo de maneira eficaz os produtos e fatores no mundo" (12).

No entanto, seria errôneo pensar que a contribuição de Linder limitaria-se à percepção de que, sob condições de mercados imperfeitos, os lançamentos de novos produtos tenderiam a se concentrar nos mercados centrais, ou seja, a dar um primeiro passo na teoria do ciclo do produto.

Dentre outros pontos sugestivos do trabalho de Linder, há um aspecto que nos interessa mais de perto e diz respeito às características das economias que manterão fluxos de comércio mais intensos entre si. Se

---

(12) HYMER(1978:12). Este fato leva por vezes à conclusão errônea de uma reedição em novos moldes do teorema de Heckscher-Ohlin; HELLEINER(1973:30), por exemplo, afirma que "a teoria de Heckscher-Ohlin parece, assim, bastante adequada para os fins dos departamentos de pesquisa e comitês de decisão da empresa internacional, mesmo estando em crescente descrédito nas salas de aula".

gundo Linder(1980:73), "quanto mais semelhantes as estruturas da demanda dos dois países, tanto mais intenso, potencialmente, é o comércio entre eles". É fácil perceber que esta assertiva é um corolário da noção de que a exportação de um determinado produto requer uma "demanda representativa" no âmbito interno. Segundo o mesmo autor, "se dois países têm exatamente as mesmas estruturas de demanda, todos os produtos exportáveis e importáveis de um também o são do outro".

É lícito qualificar esta hipótese lançando mão das mesmas modificações que as empresas transnacionais impuseram à DIT. Contudo, se a exemplo de Linder, tomarmos a renda "per capita" como "proxy" da estrutura de demanda, chegaremos à interessante conclusão de que há um comércio potencial significativo entre países periféricos. Ademais, se supusermos que a emergência de um mercado relativamente desenvolvido e sofisticado em países onde a industrialização avançou mais poderia torná-los mais "aptos" à exportação, chegamos a uma indicação de virtual liderança comercial no mundo subdesenvolvido.

Na verdade, quando presumimos uma influência positiva do maior grau de desenvolvimento interno estamos reproduzindo o raciocínio que leva a concluir que os lançamentos de novos produtos serão muito provavelmente realizados nos mercados centrais. No entanto, trata-se aqui de sugerir uma função análoga que ocorre em sub-centros onde o grau de industrialização já atingiu um certo nível.

Cumprе advertir que este fenômeno não conduz necessariamente a uma difusão paulatina do progresso técnico em escala mundial. A inovação tecnológica continua bastante concentrada e a geração de "novos produtos" deve ser entendida preponderantemente como uma adaptação de tecnologias mundialmente difundidas às situações peculiares dos países menos desenvolvidos. Assim, além da "função imitadora" que lhe é reservada pela teoria pura do ciclo do produto ou a "função montadora"

decorrente da verticalização em escala internacional, caberia aos subcentros esta "função relativamente inovadora" de liderança comercial frente aos parceiros menos desenvolvidos. Isto compreenderia atividades tão díspares quanto a adaptação de produtos mundiais (como os diferentes modelos de carro mundial), adequação de matérias-primas, técnicas de marketing etc..

Esta sugestão de leitura de autores como Vernon, Hymer e Linder converge com as hipóteses lançadas por Tavares(1982:749) em pesquisa recente. Segundo este autor, "(...) o processo de reajuste do comércio internacional (...) tenderá a se consolidar em duas direções: a primeira, no sentido de restringir as transações norte/sul às economias semi-industrializadas; e a segunda, no sentido de converter estes países em mediadores das relações entre as economias desenvolvidas e as áreas mais pobres do Terceiro Mundo". Depois de apresentar algumas evidências indicativas a partir de análise de 26 grupos de produtos da pauta brasileira de manufaturados, sugere que está sendo gestado um novo estilo de inserção internacional para a economia brasileira (...) onde certas firmas locais e algumas subsidiárias estrangeiras passam a repartir as funções de administrar um entreposto tecnológico, orientado para substituir a oferta dos países desenvolvidos em ramos industriais onde a tecnologia básica é difundida"<sup>(13)</sup>.

Ao adotarmos este tipo de enfoque deslocamos a ênfase da análise da ação exclusiva da política econômica, de determinadas funções macroeconômicas específicas (como de estímulo à taxa de inversão) bem como de inserções únicas no comércio mundial (plataforma de exportação). Estamos supondo que, apesar do papel crucial desempenhado pelas ET, o crescimento e diversificação da pauta de exportações correspondem, em

---

(13) TAVARES(1982:760).

grande medida, à extroversão do parque industrial nacional e não podem ser reduzidas a um ou outro de seus vetores constitutivos.

## 2. ASPECTOS DO COMÉRCIO MUNDIAL NO PÓS-GUERRA

### 2.1. A PERFORMANCE COMERCIAL DO PÓS-GUERRA

Até fins da década de cinquenta, vários estudiosos duvidavam que a performance comercial do século XX pudesse reeditar a forte expansão do século anterior<sup>(1)</sup>. No entanto, o crescimento verificado nos anos sessenta superou o de qualquer outro período histórico. A Tabela 2.1 dá uma idéia do vigor da expansão comercial no pós-guerra comparando-a com alguns períodos selecionados. A intensidade das transações comerciais não foi impressionante apenas do ponto de vista da taxa média de crescimento, verificando-se igualmente uma elevação da elasticidade volume de transações/produto para os manufaturados; de fato, este coeficiente em 1948-70 (de 1.4) foi significativamente superior àquele dos anos 1876-1913 (menor do que a unidade).

Em seguida, procuraremos detalhar esta evolução no tempo e por tipos de produtos e mercados envolvidos.

#### 2.1.1. As Principais Fases do Comércio Mundial no Pós-Guerra

A vigorosa expansão que mencionamos antes esteve longe de ser uniforme nas últimas três décadas. Isto pode ser visto na Tabela 2.2 que apresenta os níveis de volume do comércio para o período 1950-80 destacando as taxas médias de crescimento de cada quinquênio.

Em termos correntes, o período 1950-80 apresentou a notável expansão

---

(1) Ver, por exemplo, os trabalhos de NURSKE.

de 12.3% a.a., destacando-se os anos setenta relativamente às duas décadas anteriores, conforme mostra o Gráfico 2.1. No entanto, o crescimento real das transações - ainda que razoável - foi bem menor, de acordo com o Gráfico 2.1, revelando a forte pressão inflacionária, particularmente aguda nos anos setenta.

Esta última década apresentou um menor crescimento em volume (5.5% a.a.), embora possa ser considerada razoável em termos históricos (ver Tabela 2.1 e Gráfico 2.1).

Por sua vez, a segunda metade dos anos sessenta constituiu de longe o melhor período do comércio mundial (ver Gráfico 2.1). Esta performance acompanhou, grosso modo, o bom desempenho do produto, cuja evolução descrevemos na primeira parte deste estudo, e a liberalização dos mercados, conforme veremos adiante. Se tomamos a fase marcadamente expansiva de 1968-73 chegamos à elevada taxa de 9.7% a.a.

Vimos na primeira parte que os sistemas monetários se tornaram crescentemente inter-ligados no pós-guerra. Do ângulo comercial também se elevou consideravelmente o grau de abertura das economias nacionais, revelando um outro aspecto da maior interdependência das várias regiões do mundo.

Conforme indica a Tabela 2.3, o percentual de países<sup>(2)</sup> que detinha um coeficiente de exportação superior a 20% em 1960 era de 38%, contra 59% em 1980. Modificações no mesmo sentido e com maior intensidade podem ser verificadas para os países industrializados e para os exportadores de petróleo, enquanto o mesmo fenômeno ocorreu em menor proporção para os países em desenvolvimento não produtores de petró-

---

(2) Considerando todos os países pesquisados pelas publicações do Fundo Monetário Internacional.

leo (ver Tabela 2.3). Algo semelhante pode ser dito em relação aos coeficientes de importação, com a diferença de que a abertura foi mais freqüente, especialmente em relação aos países menos desenvolvidos (ver Tabela 2.3). Na Tabela 2.4 mostramos a elevação dos coeficientes de abertura medianos para os diferentes blocos de países.

No entanto, o fato da maioria das economias nacionais terem se tornado mais abertas não significa que o conjunto da economia mundial se abriu na mesma proporção. Com efeito, o elevado número de pequenos países com maior grau de abertura tende a superestimar este coeficiente impondo a utilização de alguma medida ponderada. A Tabela 2.5 mostra que o grau de abertura do conjunto da economia mundial se elevou, ainda que numa proporção menor do que as Tabelas 2.3 e 2.4 poderiam sugerir à primeira vista<sup>(3)</sup>. Conforme o esperado, a abertura em termos correntes foi bem maior do que em dólares de 1970, revelando a elevada inflação dos preços dos setores externos nos anos 70. É registrável o fato de que apesar do recrudescimento do protecionismo nos anos 70, o grau de abertura em volume se elevou um pouco<sup>(4)</sup>, sugerindo que no atual estágio do capitalismo, mesmo no contexto de um novo ciclo de fechamento poderia haver limites para a redução deste coeficiente.

### 2.1.2. A Composição dos Fluxos Comerciais

No pós-guerra acentuou-se a tendência anterior de queda do peso dos produtos primários no valor das transações. De 63% do valor total em

---

(3) O fato de a abertura média ser inferior à mediana sugere a existência de um elevado número de pequenos países com alto grau de abertura.

(4) Conforme observamos na nota à Tabela 2.5, este coeficiente não está isento de fortes distorções.

1937<sup>(5)</sup> este grupo caiu para 20% em meados dos anos setenta, conforme indica a Tabela 2.6. Desde o final dos anos sessenta inclusive, este declínio correspondeu a uma diminuição em volume uma vez que, até 1980, não se verificou uma piora sistemática dos termos de troca em relação aos manufaturados<sup>(6)</sup>.

Este processo corresponde, de um lado, à elevação global do grau de elaboração dos produtos com o aprofundamento da industrialização. Assim, tanto a demanda final quanto a intermediária são compostas crescentemente de produtos industrializados, em substituição aos primários<sup>(7)</sup>. De outro, observou-se uma enorme elevação da produtividade agrícola nos países capitalistas avançados, atendendo localmente parcela da procura<sup>(8)</sup>.

A estrutura dos produtos manufaturados também sofreu grandes transformações, sobretudo na última década. São registráveis os aumentos na participação dos itens de material de transporte e eletrônica, secundados por material de precisão e material elétrico. Os ramos mais tradicionais da têxtil, papel e celulose, produtos alimentares e material de construção mantiveram sua participação praticamente inalterada, conforme mostra a Tabela 2.7.

---

(5) Dado de SCAMMEL(1982).

(6) O preço dos produtos manufaturados cresceu 195% em 1970-80 contra 212% dos agrícolas no mesmo período. Dados de Cepii(1983).

(7) A partir de 1974 os combustíveis passam a dividir com os produtos manufaturados a parcela do comércio mundial subtraída aos produtos primários. A alternância das participações relativas de manufaturados e primários torna claro este fato.

(8) Isto em termos líquidos, porque os EUA se tornaram os maiores exportadores mundiais de produtos primários e vários países menos desenvolvidos se tornaram importadores. Veremos adiante que a estrutura institucional do pós-guerra favoreceu este fenômeno.

Uma outra mudança recente foi o aumento da importância dos fluxos de invisíveis<sup>(9)</sup>, dentre os quais os juros e dividendos foram os que mais cresceram. Destacam-se os serviços de engenharia e assistência técnica que, embora tenham um peso mais reduzido, constituem itens relevantes para algumas áreas semi-industrializadas.

A este aumento corresponde um declínio dos serviços tradicionais de transporte, viagens, serviços governamentais e transferências públicas e privadas. Face às dificuldades financeiras crescentes dos estados centrais, as ajudas públicas declinaram sensivelmente, enquanto as privadas sofreram os impactos negativos da menor absorção de mão-de-obra pelas regiões centrais. O volume de gastos com fretes e seguros aumentou consideravelmente em termos absolutos, porém menos que proporcionalmente ao total das transações<sup>(10)</sup>.

Este perfil dos invisíveis revela em parte a importância assumida pelas empresas transnacionais. Com efeito, estas firmas respondem por grande parcela dos pagamentos de dividendos, serviços de assistência e juros. Este último item também sugere a influência do crescimento da dívida financeira internacional a partir do final dos anos sessenta<sup>(11)</sup>.

### 2.1.3. As Mudanças na Orientação dos Fluxos Comerciais

Seria esperável que as modificações que sumariamos acima fossem acom-

---

(9) Para aquilatar a importância crescente dos invisíveis Cepii(1983) compara o total destes fluxos com o volume de débitos e créditos em transações correntes.

(10) A contínua melhoria dos sistemas de transportes dos países avançados acabou reduzindo a relação CIF/FOB para estas regiões com impacto positivo sobre a média mundial.

(11) Ver a parte integrante desta pesquisa sobre o desenvolvimento financeiro do pós-guerra.

panhadas por alterações profundas na composição dos principais blocos comerciais. De fato, se tomarmos a classificação das grandes áreas do Fundo Monetário, as participações relativas destes últimos acusam sensíveis alterações. Conforme indica a Tabela 2.8, o peso dos países industrializados aumentou nos anos cinquenta e sessenta, chegando a mais de 3/4 do total em 1970. Este crescimento se deu às custas tanto dos países exportadores de petróleo como dos países em desenvolvimento não exportadores de petróleo, refletindo em grande medida o declínio da importância dos produtos primários que mencionamos antes.

Nos anos setenta, o quadro se alterou em função do rápido aumento no peso dos exportadores de petróleo, que passaram de 6% das vendas globais em 1970 a 16% em 1980 (ver Tabela 2.8). Por sua vez, as nações menos desenvolvidas recuperaram parte de seu peso, embora numa escala mais reduzida.

A análise dos fluxos comerciais dos países industrializados, detalhados na Tabela 2.9, revela alguns aspectos adicionais. Note-se primeiramente a queda da importância do comércio com os países menos desenvolvidos em favor das transações intra-regiões desenvolvidas. Isto reflete a preponderância do comércio entre países com estruturas similares de demanda nos moldes linderianos, em detrimento da antiga divisão internacional do trabalho baseada na dicotomia produtores de primários/fabricantes de manufaturados. Por outro lado, o intenso comércio com os produtores de petróleo revela a importância crucial que esta matéria-prima assumiu para o crescimento acelerado dos anos 60<sup>(12)</sup>.

---

(12) Esse fato se torna mais relevante se considerarmos que o valor unitário de exportação cresceu apenas 3% para os países exportadores de petróleo na década de 60, contra 16% para os países industrializados e 15% para os países em desenvolvimento não exportadores de petróleo.

A Tabela 2.10a e o Gráfico 2.2a apresentam os sinais do balanço comercial dos industrializados com as demais regiões. Os anos 50 ainda mostraram resquícios de uma divisão do trabalho na qual as regiões menos desenvolvidas têm maior importância como fornecedoras de produtos primários do que como mercados para os produtos manufaturados. No entanto, logo no início dos anos 60 o índice de comércio com esta área é positivo, acentuando-se a partir daí a tendência superavitária com estes países.

De acordo com a Tabela 2.10b e Gráfico 2.2b, a contrapartida para os países menos desenvolvidos foi a ocorrência de uma situação cronicamente deficitária. Esta piorou ainda mais com o aumento do preço do petróleo nos anos setenta; o peso das importações provenientes dos países produtores desta matéria-prima se elevou em detrimento das compras das nações desenvolvidas.

Depois de uma evolução extremamente desfavorável dos termos de troca das "commodities" nos anos cinquenta, observou-se uma ligeira melhora nos sessenta e um formidável crescimento nos setenta, conforme mostra a Tabela 2.11. Note-se que o ganho em termos de preços relativos das "commodities" - que constituem os principais itens da pauta dos países menos desenvolvidos - não se restringe ao petróleo; embora o aumento nos termos de intercâmbio deste último item tenha superado o de qualquer outro nos anos setenta, os alimentos, bebidas, matérias-primas agrícolas e metais também apresentaram fortes elevações.

Entretanto, este fato não resultou numa melhora dos termos de troca dos países menos desenvolvidos, de acordo com os dados da Tabela 2.12 e Gráfico 2.3. Com exceção do período 1965-70, a maior parte das regiões amargou relações de preços desvantajosas, o que é particularmente verdadeiro para as nações africanas (ver Tabela 2.12). Em 1980, a situação havia se deteriorado ao ponto das relações de troca terem a-

tingido seu menor nível nos últimos trinta anos, conforme mostra o Gráfico 2.3.

Naturalmente, os exportadores de petróleo apresentaram uma evolução distinta. Além da mencionada duplicação no volume de vendas, ampliaram sua participação nas importações de 3.2% em 1970 para 8.3% em 1980. Este aumento das compras - destinado a atender demandas tão diversas quanto armamentos, supérfluos e bens de equipamento industrial - atenuou um pouco a situação fortemente superavitária em relação ao resto do mundo e chegou inclusive a apresentar um ligeiro deslocamento em direção aos países em desenvolvimento.

A performance dos termos de troca destes países foi radicalmente distinta das demais, com uma abrupta elevação nos anos setenta, especialmente em 1970-75. Note-se que a evolução deste último período marcou uma inversão da situação anterior em que a relação de troca havia declinado sistematicamente. Os preços do petróleo evoluíram de maneira bastante desfavorável para estes países antes de 1973, em particular nos anos 1955-65 (ver Tabelas 2.11 e 2.12). Assim, a elevação no valor exportado nos anos 50 e 60 foi baseada preponderantemente no aumento do quantum, observando-se o contrário nos anos 70, quando se verificou uma queda no volume físico.

#### 2.1.4. As Mudanças na Função e Estrutura dos Grandes Blocos

Os dados agregados do item anterior não são suficientes para revelar algumas mudanças fundamentais na liderança comercial do pós-guerra, que constituem um dos aspectos da reacomodação de forças dos capitalismo nacionais.

Conforme mostra a Tabela 2.13, as mudanças de posição entre os países industrializados foram brutais. No imediato pós-guerra prevaleciam os EUA com 17% das vendas mundiais, secundados pelo antigo centro hegemônico, o Reino Unido, que ainda detinha uma parcela razoável do comércio mundial, enquanto ao Japão cabia uma fatia reduzida. Trinta anos depois estes percentuais se alteraram radicalmente em favor principalmente do Japão e Alemanha, em menor grau da França e da Itália, e em detrimento dos EUA e sobretudo do Reino Unido.

O mais impressionante no caso japonês foi a pequena base da qual arancou e a velocidade com que nos últimos vinte anos assumiu a liderança nos principais mercados. Este país conquistou a primeira posição nos ramos de material de transporte, materiais de precisão e de longe é o maior produtor eletrônico<sup>(13)</sup>. Na siderurgia os japoneses também lideram, embora a posição de outros países também seja forte.

Na área de motores e máquinas e artigos metálicos o Japão tem crescido, mas a liderança ainda é da Alemanha e dos EUA no primeiro ramo e da Alemanha apenas no segundo. Na área da química de base e química elaborada predominam Alemanha e Estados Unidos, sem grandes perspectivas de alterações no curto prazo, embora estes ramos possam ser revolucionados pelo avanço de descobertas na área biológica<sup>(14)</sup>.

O reagrupamento dos países conforme o grau de desenvolvimento das forças produtivas permite aprofundar alguns traços da orientação dos fluxos comerciais que comentamos até agora. As Tabelas 2.14a, 2.14b, 2.14c e 2.14d apresentam estas informações sob a forma de matrizes de importação/exportação. Excluimos os países produtores de petróleo para

---

(13) Conforme veremos adiante, outros países asiáticos que vêm se destacando nesta área estão fortemente articulados à economia japonesa.

(14) Incidentalmente o Japão tem concentrado esforços nesta área. Este e os comentários anteriores estão baseados em Cepii(1983).

isolar, pelo menos parcialmente, os efeitos da abrupta variação dos preços da energia, e ressaltamos a categoria de semi-industrializados dado seu maior peso no pós-guerra.

Estes dados reiteram a importância crescente dos fluxos comerciais entre os países avançados. Vê-se também que os fluxos intra-países com graus relativamente próximos de desenvolvimento não são tão significativos para as categorias NI e SI. É bem verdade que para esta última o peso do comércio entre os países SI passou de 1.6% em 1960 para 2.9% em 1980 e o índice de comércio intra-grupo passou de 11.4% em 1960 para 18.1% em 1980 (ver Tabelas 2.14 e 2.15).

A desagregação entre SI e NI permite observar que os SI mantêm sua importância enquanto mercados e fornecedores dos I, sendo que a mudança das últimas décadas está concentrada em NI (ver Tabela 2.14). Por outro lado, I perderam parte de sua importância como fornecedores de NI, embora continuem majoritários. A contrapartida deste fato foi um aumento do suprimento de NI por SI, e a partir de 1980 por NI<sup>(15)</sup>.

Seria imprudente extrair conclusões definitivas acerca das mudanças na DIT a partir de informações ainda tão agregadas. No entanto, os dados da Tabela 2.14 reforçam a hipótese mencionada no capítulo 1 de que o pós-guerra desenvolveu um fluxo comercial concentrado no núcleo avançado do capitalismo e crescentemente descolado das antigas áreas de exportação de primários, desenhadas desde os regimes coloniais.

Neste contexto, a hipótese linderiana parece particularmente verdadeira para o comércio entre industrializados. Para os SI, ainda prevalece o padrão inter-grupo, embora a participação dos fluxos intra-gru-

---

(15) É possível que o comércio intra NI esteja subestimado para 1982, conforme o 7º item da nota à Tabela 2.14.

pos tenha crescido, assim como para os NI que apresentam um grande crescimento do comércio intra-grupo em 1980.

Neste quadro, a manutenção da importância relativa de SI enquanto mercado e fornecedores para I e seu peso crescente enquanto fornecedor para NI dá margem à proposição de que entre os SI poderão surgir sub-centros de liderança comercial que constituam elos entre as zonas avançadas e as regiões atrasadas.

#### 2.1.5. A Importância das Empresas Transnacionais

A relação entre o investimento direto e a expansão do comércio internacional foi mais direta no século XIX do que no século XX. Com efeito, grande parte das inversões provenientes das regiões avançadas visaram a suprir os setores exportadores com infra-estrutura e/ou recursos financeiros capazes de sustentar os fluxos de mercadorias a serem realizados no mercado externo.

Conforme vimos nas outras partes deste estudo, a própria exportação de capitais do século XX assumiu múltiplas formas. De acordo com o que dissemos no capítulo 1 a internacionalização através da exportação de capital produtivo teve efeitos particularmente relevantes sobre os fluxos comerciais. Entretanto, esta última nem sempre esteve ligada a processos cujos resultados implicassem numa intensificação imediate das transações. A penetração das ET nas indústrias de transformação (excluindo-se conseqüentemente a extrativa mineral) dos países latino-americanos visava, via de regra, à conquista dos mercados internos destes países. O mesmo se aplica ao forte fluxo de inversões diretas das ET norte-americanas em direção ao continente europeu.

Ao transplantar as plantas industriais para um novo país supõe-se que, num primeiro momento, a nova produção local internacionalizada substitua as importações prévias. Aliás, na América Latina foram as ET, ao lado dos Estados mais industrializantes, os grandes protagonistas da implantação dos ramos dinâmicos da indústria (material elétrico, transportes e mecânica) a partir da segunda metade dos anos cinquenta.

No entanto, o volume de comércio tende a aumentar com o estabelecimento de fluxos regulares entre a rede de empresas coligadas. A intensidade em que isto ocorre varia com a forma específica de transnacionalização. Se se trata de uma simples reedição das atividades produtivas da matriz com a atividade basicamente voltada para o país-hóspede, os fluxos comerciais tendem a se restringir a linhas complementares das plantas instaladas. Se a repetição do empreendimento do país-sede é apenas parcial, criam-se fluxos regulares com a matriz dos quais as importações de bens de capital e componentes constituem um exemplo freqüente. Num estágio mais avançado do empreendimento, a filial pode efetuar exportações para áreas vizinhas ou para o próprio país de origem como no caso do modelo de ciclo de produto visto no capítulo 1.

O comércio é imediatamente intensificado no caso da segmentação deliberada do processo produtivo em escala internacional. A extração de recursos naturais constitui um exemplo tradicional neste sentido. Uma outra variante é o deslocamento das fases produtivas mais intensivas em mão-de-obra para regiões de baixo nível salarial, como no caso das "maquiladoras" mexicanas ou de alguns países do Leste Asiático. Uma terceira forma é a distribuição das diferentes fases do processo produtivo de molde a maximizar os ganhos de escala, sendo os "produtos mundiais" os resultados típicos conforme comentamos no capítulo 1<sup>(16)</sup>.

---

(16) O deslocamento de conjuntos integrados constituiria uma outra forma segundo La hera(1983), porém poderia ser considerada como uma variante desta última.

Porém, mesmo nos casos em que prepondera o objetivo de conquista do mercado interno, o acesso relativamente fácil das ET ao mercado externo e a ação das políticas podem aumentar os fluxos de comércio. O enraizamento num país SI, por exemplo, pode sustentar a penetração em outros países SI ou NI, tornando-se a ET o protagonista do fenômeno que descrevemos em 2.1.3.

Portanto, os dados de forte crescimento do comércio das ET não surpreendem. Em 1970, as exportações das ET norte-americanas somaram US\$78 bilhões, representando perto de 1/4 das vendas totais daquele ano<sup>(17)</sup>. Grande parte destes fluxos são exclusivamente intra-firmas e consequentemente sujeitos à prática de preços administrativos de cada corporação. Segundo Lall(1973) o volume de comércio intra-firma representaria entre 1/4 e 1/3 das transações totais. Por sua vez, a Tabela 2.16 mostra que o percentual de comércio intra-firma das ET norte-americanas na América Latina é elevado.

Não deixa de ser irônico que o período de forte liberalização do comércio, conforme descreveremos no próximo capítulo, foi também aquele no qual uma parcela crescente das operações tendeu a ter seus preços determinados fora do âmbito dos mercados.

#### 2.1.6. Diferentes Formas de Inserção dos Países Semi-Industrializados

A enorme expansão do pós-guerra deu lugar ao surgimento de exportadores de manufaturados de razoável importância entre os países semi-industrializados. Este traço costuma ser ressaltado na literatura como uma das principais características dos "newly industrialized countries" (NIC's).

---

(17) Dado citado em HOOD(1979).

Os NIC's lograram aumentar sua participação no produto industrial do mundo ocidental de 5.4% no início dos anos 60 para quase 10% na segunda metade dos 70; sua fatia nas exportações industriais mundiais passou de 2.6% para 7.1% no mesmo período, o que não é pouco, considerando que o volume de vendas cresceu muito em termos absolutos<sup>(18)</sup>. A heterogeneidade do grupo de países sob esta denominação<sup>(19)</sup> torna aconselhável o estudo de sub-grupos que guardem traços similares entre si. Optamos por destacar os países do Leste Asiático e os grandes latino-americanos pela sua importância relativa nas vendas e produto do grupo, bem como pela oportunidade do debate acerca da conveniência em perseguir uma ou outra estratégia de crescimento.

#### 2.1.6.1. As principais características dos superexportadores do Leste Asiático

Hong-Kong, Cingapura, Coréia do Sul e Formosa apresentaram uma das performances exportadoras mais destacáveis do pós-guerra. O mais impressionante não foi apenas a taxa de expansão das vendas externas, mas a predominância de artigos industrializados e o grau de penetração nos mercados europeu e norte-americano. Assim, se em 1963 respondiam por 0.4% da produção industrial e 1.4% das exportações mundiais, em 1976 passaram a 1.4% e 4.0%, respectivamente<sup>(20)</sup>.

Mesmo estes países, também denominados de "gang dos 4" constituem um grupo excessivamente heterogêneo. Cingapura e Hong-Kong são cidades-estado com um território e populações bastante reduzidos e graus de abertura típicos de entrepostos comerciais<sup>(21)</sup>. Assim, Coréia e Formo

---

(18) Dados de OCDE(1981).

(19) Em OCDE(1981) este grupo é constituído por Iugoslávia, Formosa, Espanha, Brasil, Grécia, Hong-Kong, Coréia, México, Portugal e Cingapura.

(20) Dados de FAJNZYLBEBER(1983).

(21) A relação exportações/produto para Cingapura e Hong-Kong é maior que 100%.

sa são os casos mais comparáveis às demais economias semi-industrializadas.

Ainda que em menor grau que as cidades-estado, estes dois últimos países têm em comum uma base relativamente pobre de recursos naturais e um mercado interno bastante reduzido comparativamente aos grandes latino-americanos. A observação de suas séries macroeconômicas nas últimas décadas revela pelo menos quatro elementos de interesse.

Primeiramente, a brutal elevação das exportações propiciou uma mudança na composição setorial do produto fortemente favorável à indústria. Basta dizer que a indústria coreana que respondia por 10% do PIB em 1964 passou a 32% em 1978; em Formosa, este setor representava 10% em 1952, 17% em 1960 e 42% em 1979<sup>(22)</sup>.

Esta estratégia implicou numa enorme elevação do grau de abertura destas economias. Por sua vez, a pauta de exportação sofreu profunda modificação, o que dá lugar à descrição formal do processo como "substituição de exportações"<sup>(23)</sup>.

As vendas externas passaram a constituir-se preponderantemente de manufaturados leves, cujos processos produtivos envolvem elevados graus de componente importado e alta relação capital/trabalho. O primeiro aspecto implicou num grau de proteção relativamente baixo.

Salvo por Cingapura, esta estratégia não envolveu forte participação de empresas de capital estrangeiro, conforme mostra a Tabela 2.17. Note-se, inclusive, que a participação sobre as vendas externas consti-

---

(22) Dados de NAM, CH(1980) para Coréia e LIANG(1980) para Formosa citados por FAJN ZYLBER(1983).

(23) RANIS(1980).

tui um indicador conservador para o argumento, pois sabe-se que as atividades de mercado interno (minoritárias no conjunto, porém não des-  
prezíveis), foram reservadas para os grupos nacionais e/ou empresas  
estatais.

A julgar pela evolução do coeficiente de Gini, houve uma melhora na  
distribuição da renda pessoal. É bem verdade que aparentemente o mes-  
mo não se aplica para a repartição funcional<sup>(24)</sup>.

É fácil perceber o grande contraste destas experiências com México e  
Brasil<sup>(25)</sup>. Afora as inúmeras diferenças histórico-institucionais,  
ambos os países contaram com ampla base de recursos naturais e merca-  
dos internos de dimensões razoáveis.

Assim, a maior gravitação da indústria se deu de maneira muito mais  
desconcentrada no tempo e não teve repercussão imediata sobre a pauta  
de exportações. Até porque as receitas provenientes das exportações  
de primários foram fundamentais na geração de divisas e recursos pú-  
blicos necessários à industrialização.

Com a mudança do eixo de acumulação do setor exportador para a indús-  
tria a partir dos anos trinta, estas economias vão se tornando estru-  
turalmente fechadas. Por outro lado, a  
viabilização de várias indústrias domésticas e a escassez de divisas  
impôs um rígido controle sobre as importações e um elevado grau de  
proteção.

---

(24) Ver FAJNZYLBER(1983).

(25) Ver Tabelas 2.18(a, b, c e d) para uma comparação mais detalhada dos indicado-  
res macroeconômicos destes países.

Por sua vez, as ET foram uma das principais protagonistas do processo de industrialização. Primeiramente penetraram nos ramos tradicionais; e no pós-guerra responderam, ao lado do Estado, pela radical transformação na estrutura industrial destes países, com a implantação do núcleo dos setores de bens de produção e de duráveis. Via de regra, seu principal objetivo ao ingressar nestes países foi o de conquistar seus mercados internos. A elevada participação nas exportações de manufaturados só viria mais tarde, no final dos anos sessenta, sem alterar, para a maioria delas, a preponderância das vendas domésticas.

Por fim, é sabido que a concentração dos rendimentos foi brutal, tanto em termos pessoais quanto funcionais. Em relação ao primeiro aspecto, os coeficientes de Gini para o México e Brasil são maiores que os dos países do Leste Asiático. Quanto a este último, a participação dos salários no valor da transformação industrial caiu tendencialmente no Brasil<sup>(26)</sup>.

#### 2.1.6.2. Mitos e equívocos da crítica conservadora

Vários críticos conservadores do processo de industrialização latino-americano apontam os países do Leste Asiático como um exemplo a ser seguido. Algumas versões menos rigorosas chegam, inclusive, a exaltar as vantagens de um menor intervencionismo do Estado e a participação das ET.

O reparo a estas últimas é imediato. Por um lado, vimos que a participação das ET é menor do que nos países latino-americanos, embora num ramo tão importante quanto o de material eletrônico coreano ela seja crescente<sup>(27)</sup>. Por outro lado, há evidências abundantes de que

---

(26) SERRA(1982).

(27) FAJNZYLBER(1983).

o Estado jogou um papel fundamental no processo de industrialização destes países<sup>(28)</sup>.

Apesar da importância destas críticas no debate político-ideológico, estas proposições são demasiadamente frágeis. O que realmente merece uma maior reflexão é a discussão acerca da possibilidade de adotar um grau de abertura significativamente mais elevado nos países latino-americanos.

Argumenta-se, em geral, que a atenuação da estrutura protecionista propiciaria maior eficiência na medida em que a indústria doméstica seria forçada a competir com os produtos internacionais. Por outro lado, o barateamento de peças e componentes, aliado aos custos salariais relativamente menores, garantiriam grande competitividade no mercado internacional.

Mesmo a política de promoção às exportações é criticada nesta visão. Defende-se que a orientação para o mercado externo é menos motivada pelo aproveitamento de vantagens comparativas reais e mais pela adoção de estímulos artificiais. Segundo Ranis(1981) "a orientação crescente para a exportação industrial, nesse caso, não é causada por um tipo de desenvolvimento baseado num ciclo de produção resultante de uma maior maturação empresarial, respondendo a alterações na dotação de recursos e acompanhada de mudanças favoráveis na política em geral. Em vez disso, é resultado de controles adicionais e incentivos alicerçados 'em cima' da superestrutura de substituição de importações existente".

Do ângulo da composição dos produtos, a estratégia exportadora latino

---

(28) A respeito do caso de Formosa, ver AMSDEN, Alice H.(1984).

americana estaria "viesada" contra bens de consumo não-duráveis nos quais apresentaria, em princípio, maior vantagem comparativa. O leque de mercados compradores constituiria uma ilustração neste sentido, pois, ainda segundo Ranis(1980), "tanto no caso de exportação de todos os bens manufaturados quanto de exportação de bens de consumo não duráveis existe uma tendência por parte dos SIC latino-americanos em vender proporção maior e - ainda mais significativamente - crescente do total a outros LDC".

A visão exposta acima é criticável sob três ângulos principais.

Em primeiro lugar, persiste uma mitificação do modelo asiático no qual a intervenção estatal seria mínima. Neste caso, negligencia-se a interferência na política de comércio exterior que, a julgar por Fajnzylber(1983), esteve longe das receitas do liberalismo. Em relação às exportações, os governos asiáticos concederam, em diferentes proporções, financiamento subsidiado, isenção de impostos indiretos e tarifas para bens intermediários utilizados em linhas de exportação, redução de impostos diretos das firmas exportadoras, acesso a bens cuja compra é normalmente proibida e tarifas subsidiadas de energia e transporte. Quanto às importações, diferentemente das experiências desastrosas recentes do Chile e da Argentina, as restrições quantitativas foram importantes e obedeceram a critérios de defesa a atividades locais e o grau de proteção só caiu significativamente depois das fases cruciais do projeto industrializante.

Em segundo lugar, a aplicação da experiência asiática aos países latino-americanos é, no mínimo, discutível. Pelo menos três fatores concorreram para o sucesso desta industrialização dos anos 60, inexistentes com a mesma intensidade nos anos 80.

Primeiramente, não é possível antever no curto e médio prazos as ele-

vadíssimas taxas de crescimento do comércio mundial dos anos 60 que descrevemos no item 2.1.1. A aplicação generalizada deste esquema não parece compatível com o atual quadro internacional conforme as projeções de CLINE<sup>(29)</sup> fazendo o esquema conservador incorrer uma "falácia de composição", para usar o argumento de Streeten<sup>(30)</sup>.

Por outro lado, a articulação com o Japão foi essencial para viabilizar um coeficiente importado tão elevado. Isto porque estes países puderam se especializar em manufaturados mais leves e componentes específicos que requerem muita mão-de-obra e obter do Japão os bens de equipamentos necessários<sup>(31)</sup>. Os déficits comerciais recorrentes foram inicialmente financiados com a pesada ajuda norte-americana motivada por razões de ordem geopolítica<sup>(32)</sup>, e, mais tarde, pelo acesso ao mercado financeiro internacional. É interessante observar que este esquema se integrou à disputa entre as potências capitalistas que descrevemos no item anterior de forma favorável ao Japão. Pois as parcelas dos mercados avançados perdidas pelo Japão com o ingresso da "gang dos 4" tendeu a ser mais do que compensada com as vendas de bens de capital daí decorrentes.

Depreende-se do que dissemos até agora que a inserção do Leste Asiático no comércio mundial é essencialmente distinta daquela dos países latino-americanos. A ação de Estados nacionais industrializantes numa conjuntura internacional especialmente favorável permitiu que se

---

(29) CLINE(1982).

(30) STREETEN(1982).

(31) Sobre este ponto ver FAJNZYLBER(1983).

(32) Formosa e Hong-Kong consistiam pontos importantes na resistência à China popular e a Coreia teve uma importância estratégica no conflito do Vietnam. A ajuda norte-americana também foi essencial para alguns projetos de infra-estrutura e explica em parte a viabilização de uma industrialização na segunda metade do século XX com tão pequena participação do capital estrangeiro.

constituíssem estas plataformas de exportação. A partir delas se penetrou em mercados altamente competitivos onde vantagens significativas em relação ao grau de exploração da força de trabalho podem ser decisivas nas linhas de produtos menos elaborados. Este empreendimento não atraiu fortemente as ET senão que depois de algum tempo quando a forma de transnacionalização por excelência foi a de segmentação através da subcontratação. É este conjunto de fatores que explica a composição dos produtos e não uma maior adequação à "constelação de fatores produtivos", através de mecanismos de mercado.

Os NIC's latino-americanos também apresentaram uma performance razoável nos manufaturados leves e os menores custos da mão-de-obra devem ter aumentado a competitividade em alguns mercados. A transnacionalização por segmentação adquiriu igualmente um papel importante explicando, inclusive, vários projetos de exportação nas indústrias automotoras destes países. Porém, a existência de um amplo mercado interno e uma estrutura industrial relativamente avançada tornaram possível uma estratégia de crescimento introvertida na qual a diversificação da pauta de manufaturados reflete o próprio avanço interno. Várias ET, que participaram intensamente deste processo, reproduziram suas organizações dentro destes países, a partir de onde poderão atingir mais facilmente outras áreas com menor grau de desenvolvimento.

Vê-se, portanto, que a elevada proporção de mercados de menor renda per capita não significa necessariamente uma desvantagem em termos de competitividade, mas revela a liderança comercial destes países entre as regiões menos desenvolvidas. Conforme sugere a Tabela 2.14, eles estão mais aptos ao papel de elo entre as regiões mais desenvolvidas e os países não-industrializados do que as nações asiáticas.

## 2.2. O QUADRO INSTITUCIONAL DO COMÉRCIO MUNDIAL

### 2.2.1. Introdução

No período entre guerras, especialmente durante a crise da década de 30, o comércio mundial, que apresentava um crescimento excepcional até a 1ª Guerra Mundial, entrou em declínio. Os esforços empreendidos durante a década de 1920 no sentido de incentivar as transações em bases liberais foram frustrados com a crise. De fato, simultaneamente ao abandono do padrão-ouro por parte dos principais países industrializados em meados da década de 1930, o comércio internacional restringiu-se a relações bilaterais ou a blocos de países. Introduziram-se em todas as grandes potências novas práticas de controle direto ou cambial - através de desvalorizações competitivas - sobre o comércio internacional, ao mesmo tempo em que se intensificou o protecionismo tarifário tradicional (33).

Este quadro imediatamente anterior à 2ª Guerra serviu como um padrão negativo de referência para as lideranças das nações capitalistas que iniciaram as negociações de uma nova ordem para a economia mundial. Os Estados Unidos tentavam lançar as bases de um sistema liberal que impusesse o menor número possível de obstáculos à expansão das trocas internacionais (34). Pretendia-se passar das alianças e discriminações políticas dos anos 30 para o comércio dotado pela decisão estritamente econômica de vantagens comparativas. A exemplo do que ocorrera no século XIX, a formulação de um sistema de igualdade comercial pela potência hegemônica coincidiu com a situação de maior desigualdade e diferencial entre o seu parque produtivo e o do restante do mundo.

---

(33) Ver introdução da pesquisa para uma discussão deste fenômeno.

(34) Ver GARDNER(1966).

Os resultados da Conferência de Bretton Woods, embora inéditos numa perspectiva histórica mais ampla, ficaram aquém da constituição de instituições supranacionais com maior poder de regulação sobre a economia mundial. Em primeiro lugar, sua área de competência foi restringida; ao FMI, por exemplo, caberia sanar problemas de balanço de pagamentos de curto prazo e não servir como verdadeiro emissor de capacidade de compra internacional. Em segundo, não foi possível acioná-las no processo de reconstrução econômica tendo o FMI e o BIRD "hibernado" no imediato pós-guerra. Em terceiro, nunca chegaram a constituir fóruns minimamente igualitários onde o poder da potência hegemônica não fosse tão preponderante.

No plano comercial estas observações são particularmente verdadeiras. Em 1944, havia-se concebido a Organização Internacional do Comércio (ITO) que deveria agir como árbitro em disputas comerciais e ser o palco de uma convenção multilateral de política comercial que incorporasse acordos sobre tarifas, preferências, restrições de quota, subsídios e comércio de Estado. Este organismo procuraria reduzir as tarifas alfandegárias e minimizar o uso de controles diretos sobre importações.

No entanto, veremos em seguida que as medidas aplicadas sequer atingiram os planos iniciais, demoraram para envolver um maior número de países e ainda estavam sendo implementadas quando da irrupção de uma nova onda protecionista nos anos setenta.

Embora o comércio multilateral e não discriminatório tenha encontrado limitações em escala mundial, sua aplicação para certas regiões foi extremamente relevante e explica boa parte da intensidade e orientação dos fluxos comerciais que analisamos no item anterior. Daí dedicarmos um item às áreas comerciais, das quais o Mercado Comum Europeu é, de longe, a mais importante.

No final, descrevemos as tentativas de mudança na ordem comercial a favor dos países menos desenvolvidos consubstanciadas na UNCTAD.

### 2.2.2. O Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT)

O GATT surgiu em 1947 como resultado das negociações anglo-americanas realizadas em Genebra para o estabelecimento de um amplo acordo comercial. O principal ponto de discussão dessas negociações era o sistema Britânico de Preferência Imperial, cujo fim era de interesse para os EUA, que se dispunham em troca a reduzir suas tarifas em até 50% com relação ao nível de 1945. Do sucesso dessas negociações dependia, segundo os EUA, a sanção do Congresso à implantação de uma estrutura internacional mais abrangente, através da qual a política comercial americana pudesse operar fluentemente.

Embora essas negociações tenham fracassado, foram conseguidas algumas concessões britânicas e reduções nas tarifas americanas, depois de uma grande insistência dos EUA, que se diziam alarmados com as conseqüências desastrosas para o comércio mundial com um fracasso total da Conferência de Genebra.

O resultado mais importante da convenção foi o GATT, estabelecido inicialmente em bases supostamente provisórias até que a criação de uma agência das Nações Unidas pudesse substituí-lo.

Ainda em 1947 iniciaram-se as discussões visando à criação da ITO, que resultaram na elaboração da Carta de Havana. Esta incluía algumas as pirações dos países em desenvolvimento, tais como o controle sobre investimentos internacionais, preferências tarifárias e a permissão do uso de restrições quantitativas. A Carta de Havana nunca chegou a

ser ratificada pelas nações envolvidas, sendo abandonada juntamente com a ITO.. Conseqüentemente, o GATT passou a funcionar em regime permanente, tendo sido ampliado nas décadas seguintes com vários "rounds" de negociação.

Desse processo de modificação do projeto original do GATT não resultou uma organização plenamente estruturada, mas um acordo cujos contratantes reúnem-se periodicamente com o intuito de revisar seu funcionamento e, se possível, ampliar seu âmbito e encontrar formas mais adequadas de aplicar suas disposições. A nível organizacional, foram criados um secretariado com sede em Genebra e um Conselho Permanente de Representantes, para encaminhar as questões relativas ao cumprimento dos acordos firmados.

O acordo em si tem dois componentes principais. Em primeiro lugar, há uma extensa relação de concessões tarifárias específicas para cada produto e país, fruto de uma série de acordos tarifários efetuados bilateralmente, com base nos princípios de reciprocidade e de nação mais favorecida<sup>(35)</sup>. Nos anos 60, quando o GATT contava com perto de 60 signatários, essa relação abarcava vários milhares de mercadorias, e concessões tarifárias foram feitas para cerca de 2/3 do volume total de importações dos países participantes. Em segundo lugar, há princípios gerais para a condução do comércio internacional, que norteiam a aplicação de tarifas, quotas, preferências, controles internos que afetam o comércio, restrições alfandegárias não-tarifárias e subsídios governamentais, tendo como meta o estabelecimento de um sistema de comércio livre e multilateral. Alguns problemas enfrentados pelo GATT nos primeiros anos estão relacionados às restrições quanti-

---

(35) Segundo este princípio, "qualquer vantagem, favor, privilégio, ou imunidade acordada por alguma parte contratante a qualquer produto proveniente ou destinado a outro país, deve ser concedido imediata e incondicionalmente ao mesmo produto proveniente ou destinado aos territórios de todas as demais partes contratantes".

tativas a importações. Segundo o GATT, as restrições deveriam atear-se a barreiras tarifárias, mas as restrições quantitativas continuaram existindo em maior ou menor grau, notadamente em função de problemas de balança de pagamentos e da necessidade de manutenção de reservas monetárias. Frente a isso, o GATT passou a aceitar a aplicação limitada de restrições quantitativas, em casos específicos de problemas de liquidez ou ainda para casos de proteção à indústria nascente e à agricultura. Isto foi importante para tornar o GATT minimamente consistente com as políticas dos países em desenvolvimento para a industrialização e o incremento da produção agrícola, em programas que precisavam ser suportados por um certo grau de proteção direta.

Outra fonte de atrito não prevista pelo GATT foi o surgimento dos acordos regionais de comércio, de natureza discriminatória, para os quais foram fixadas certas condições de aceitação, no sentido de garantir um saldo positivo entre a liberalização interna e o fechamento em relação aos demais países.

Apesar das dificuldades e limitações tanto a nível de proposta quanto de atuação, o GATT se firmou como uma agência internacional flexível, gozando de aceitação enquanto fórum de negociação comercial por parte de seus signatários. A política comercial do período é orientada por um lado pela herança da fracassada tentativa americana de retorno ao livre-comércio internacional, e por outro pelas novas condições da economia mundial - retomada do crescimento industrial e comercial, regularização da oferta de dólares, estabilização das balanças de pagamento de vários países, aumento do emprego e queda da inflação.

A década de 60 viria trazer problemas e necessidades qualitativamente diferentes daqueles enfrentados pelo GATT nos primeiros anos, face à ascensão do Mercado Comum Europeu e ao novo round de negociações sobre tarifas, o Dillon Round.

O Dillon Round foi uma rodada de negociações que ocorreu entre 1960 e 1962, compreendendo duas fases principais. A primeira fase - até maio de 1961 - foi centrada em compensações tarifárias com vistas a reduzir o impacto da tarifa externa comum (TEC) da CEE. A tarifa externa comum tinha o efeito de excluir os bens americanos do rico mercado da Europa Ocidental, já protegido no setor agrícola pela Política Agrícola Comum. Aos EUA interessava negociar significativas concessões tarifárias recíprocas. A oposição britânica foi removida por meio de pressões por parte da Alemanha e do Benelux (Bélgica, Holanda e Luxemburgo), para quem a tarifa externa comum era maior que as tarifas vigentes anteriormente, trazendo aumento nos preços de bens intermediários importados. Ao final das negociações a TEC foi finalmente reduzida para cerca de duzentos produtos de interesse de vinte e um países.

A segunda fase, e mais importante, envolveu o estabelecimento de concessões tarifárias em bases recíprocas. As negociações foram conduzidas através de listas de produtos para os quais cada país oferecia ou requeria concessões. O grande desequilíbrio entre muitos requerimentos e poucas ofertas impediu a consecução de acordos significativos, havendo muito pouca redução efetiva de tarifas. O único resultado positivo foi um compromisso por parte da CEE de aplicar uma redução tarifária global de 20% se e quando os EUA se engajassem num futuro round de negociações recíprocas.

O fracasso desta etapa se deveu, por um lado, à expectativa de realinhamento das políticas comerciais que ocorreria caso a Grã-Bretanha fosse aceita na CEE, e caso o Congresso americano aprovasse novas medidas de liberalização comercial; por outro lado, as concessões tarifárias já tinham atingido o nível crítico para as indústrias nacionais, cujos "lobbies" políticos pressionaram no sentido de manutenção do quadro tarifário.

O Kennedy Round, sexta rodada de negociações em torno do GATT, teve início em 1962-63, com as discussões a respeito do "Decreto de Expansão Comercial" americano, lançado como uma nova resposta dos EUA ao protecionismo da CEE, e fundamentado numa vasta redução recíproca de tarifas. Os EUA exerceram pressão política para a aceitação do programa através da Aliança Atlântica com a Europa Ocidental, alegando que a continuidade desta dependia da implantação do programa contido no Decreto.

A proposta contida no Decreto estava baseada na concessão de grandes reduções nas tarifas americanas: de até 50% nas alíquotas de todos os produtos, e de até 100% nas dos produtos para os quais os EUA e a CEE detivessem mais de 80% do comércio entre os países não comunistas (convém salientar que a ausência da Grã-Bretanha na CEE dificultou a aplicação dessa cláusula), de 100% nas dos produtos cujas tarifas fossem inferiores a 5% e nas dos produtos tropicais, desde que as concessões fossem rigorosamente recíprocas. Deveriam também ser discutidas as políticas agrárias (leia-se Política Agrária Comum) e as barreiras comerciais não tarifárias.

A mudança em relação às propostas e acordos dos rounds anteriores estava na superação da negociação bilateral item por item, numa tentativa de ampliar o âmbito das realizações do GATT.

Surgiram dificuldades recorrentes ao longo dos quatro anos de negociações. Os acordos de fornecedor principal ficaram sem efeito porque a Grã-Bretanha, fornecedor principal da grande maioria dos produtos da lista, não foi aceita na CEE. Com isso estava eliminado um importante fator de barganha dos EUA. Havia também indefinição na política agrícola, já que as discussões internas à CEE sobre o tipo de política agrícola a ser adotado ainda estavam em curso, e que os EUA tinham uma agricultura protegida.

Outros problemas prolongaram as discussões até 1967, quando foi firmado um acordo que, ao fim e ao cabo, representou um progresso substancial em relação à situação anterior. O corte médio nas tarifas foi de aproximadamente 35%, cobrindo um comércio que atingia o valor de 40 bilhões de dólares, concentrado nos países desenvolvidos.

O maior fracasso do Kennedy Round em relação aos interesses americanos se deu no setor agrícola, já que não houve melhora na facilidade de penetração dos produtos agrícolas dos EUA nos países da CEE.

Após o Kennedy Round, chegou-se a diagnosticar que o GATT teria terminado, uma vez que, supostamente, nada mais podia ser feito no sentido da liberalização do comércio em grande escala, e que seria o momento de estabelecer novos agrupamentos internacionais.

Não obstante, em 1973 tem início a sétima rodada de negociações a respeito do GATT, conhecida como Tokyo Round, que acabou apresentando resultados satisfatórios na redução de tarifas e no estabelecimento de novas regras para o comércio internacional no âmbito do GATT, além da expansão da área de atuação do Acordo.

Em termos de reduções tarifárias, conseguem-se reduções médias substanciais para as mercadorias negociadas, levando as tarifas médias ponderadas dos países industrializados a 4% para semimanufaturados, 6.5% para manufaturados acabados e 4.7% para todos os produtos industriais. Esses níveis tarifários adquirem pequena importância como barreiras ao comércio, apesar de persistirem tarifas mais elevadas para certos produtos importantes.

No Tokyo Round intensificam-se as discussões em torno de barreiras não tarifárias, numa tentativa de superação das dificuldades de controle e mesmo de definição destas barreiras, que incluem licenças res

tritivas, restrições quantitativas, restrição voluntária de exportações, redução sazonal de importações e falta de uniformidade nos padrões. Nesse sentido, diversos signatários do GATT subscreveram nove acordos de restrição de barreiras não tarifárias, abrangendo as modalidades listadas acima.

Por fim, o acordo sobre subsídios versou principalmente sobre o grau de equidade dos subsídios às exportações. Fixaram-se taxas mínimas de juros e períodos máximos de pagamento e foram regulamentados alguns dos subsídios internos.

Entretanto, estas tentativas foram em grande medida frustradas frente às novas e mais adversas condições econômicas internacionais. O final do período de prosperidade do pós-guerra, o acirramento da concorrência entre as grandes potências capitalistas e a emergência de novos pólos exportadores entre as economias semi-industrializadas haviam de reverter, nos anos 70, a tendência de liberalização do pós-guerra.

É bem verdade que os países em desenvolvimento nunca se beneficiaram muito dos acordos do GATT, devido principalmente ao caráter discriminatório do princípio de nação mais favorecida, e da própria natureza das mercadorias envolvidas nos acordos. Entre outros fatores, isto levaria à formação da UNCTAD que discutimos em seguida.

### 2.2.3. A UNCTAD

A situação dos países em desenvolvimento, face às mudanças ocorridas na estrutura do comércio internacional após a guerra, constituía um problema que o GATT não estava preparado ou disposto a enfrentar.

Desde o início da década de 60 delineia-se um movimento cuja bandeira era a reforma da ordem econômica mundial. A UNCTAD (Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento) surge, em 1964, como um dos principais resultados desse processo.

Criada como órgão subsidiário da Assembléia Geral das Nações Unidas, a UNCTAD tinha como filosofia básica o "desenvolvimento econômico através do comércio mundial". Sua origem se deve primordialmente ao descontentamento dos países em desenvolvimento com as políticas de comércio internacional.

Os argumentos apresentados pelos delegados do 3º Mundo contra as políticas comerciais dos países desenvolvidos variavam dentro de um amplo espectro:

Alegava-se, primeiramente, que tais políticas apresentavam efeitos positivos apenas para o comércio entre países desenvolvidos, em detrimento do comércio destes com os países menos desenvolvidos. Protestava-se contra as proteções não tarifárias, tais como cotas e barreiras, atingindo principalmente os produtos primários, responsáveis por 80% das exportações dos países em desenvolvimento.

As reivindicações da UNCTAD eram basicamente duas:

1. esquemas de estabilização, ou elevação, dos preços dos produtos primários e da receita das exportações, sujeitos a violentas variações que comprometem a estabilidade do desenvolvimento dos países do 3º Mundo;
2. estabelecimento de um sistema de preferências comerciais para produtos manufaturados por parte das nações desenvolvidas, visando ao desenvolvimento de indústrias nascentes - nos países do 3º Mundo - e por isso mesmo de baixa competitividade.

A reação dos países desenvolvidos a estas reivindicações foi bastante negativa. Estes, especialmente os EUA, assumiram uma posição de desprezo e não-compromisso, baseados fundamentalmente no argumento de que um sistema de preferências é discriminatório e não desejável, e que uma tentativa de estabelecimento de tal esquema conduziria a discussões intermináveis e infrutíferas.

As aspirações da UNCTAD estavam em absoluto descompasso com as concessões que os países desenvolvidos estariam dispostos a fazer: não bastassem as alegações de discriminação, os governos dos países desenvolvidos, sob a pressão de "lobbies" industriais, argumentavam que a admissão de manufaturados a baixo custo tenderia a deslocar os produtos domésticos, provocando desemprego e ampliando as disparidades regionais internas do país.

Após a criação em 1964, de uma série de 5 conferências (1968, 1972, 1976, 1979 e 1983), a primeira conferência da UNCTAD resultou em pouquíssimos progressos na direção desejada por seus idealizadores. Neste encontro de 1968, em Nova Delhi, os países desenvolvidos foram "dispostos" a fazer algumas concessões. São feitos planos para o estabelecimento de um sistema não recíproco de preferências para manufaturados e semi manufaturados. O sistema posto em prática em 1971 não era nem um esboço do que desejava a UNCTAD: as tarifas preferenciais existiriam, mas, é claro, alguns produtos seriam excluídos - e não coincidentemente aqueles que mais interessavam aos países em desenvolvimento.

Durante as conferências seguintes da UNCTAD pouco mais se avançou em termos de uma política preferencial para os países em desenvolvimento.

O sucesso da OPEP em 1973-74 serviu de base para um programa integrado de elevação e estabilização de preços de 17 produtos primários, baseado na criação de um fundo comum de 6 bilhões de dólares e de esto-

ques reguladores. A rejeição da idéia por parte dos governos ocidentais, mais o colapso de muitos preços em 1974-75, levaram a um deslocamento dos objetivos do programa integrado: de elevação para mera estabilização dos preços; passou-se de uma atitude de confrontação para uma ênfase das vantagens de preços estáveis para consumidores e produtores; e finalmente, o plano do fundo comum de 6 bilhões de dólares também foi abortado.

Desde 1975 assinaram-se acordos internacionais para algumas mercadorias (estanho, açúcar, cacau e café), mas estes ainda são insuficientes para assegurar estabilidade nas receitas de exportação, e estão longe dos objetivos do programa integrado de estabilização dos preços.

As propostas da UNCTAD, hoje, não diferem muito daquelas de sua criação. Uma das principais bandeiras do organismo é a formação da Nova Ordem Econômica Internacional (NOEI), proposta já na primeira conferência, em 1964, e que se apoia sobre quatro idéias básicas:

instauração de relações mais justas associando países desenvolvidos e países em desenvolvimento;

estímulo a transformações na estrutura da economia mundial através de uma ajuda mais significativa dos países ricos;

expansão do comércio internacional e cooperação mais arrojada;

aprofundamento da independência econômica dos países em desenvolvimento, e da colaboração entre eles.

Contando com 158 membros (inclusive países socialistas), a UNCTAD defende também posições sobre problemas extra-comerciais, como a questão das transferências de tecnologia e a questão da dívida externa dos países em desenvolvimento. No tocante a esses assuntos, como aliás à maioria dos assuntos que interessam à UNCTAD, suas posições

não são bem recebidas pelos países desenvolvidos.

#### 2.2.4. Comunidade Econômica Européia

A criação da Comunidade Econômica Européia, no dia 25 de março de 1957, marcou uma nova fase em termos de cooperação internacional, uma redistribuição de poder e influência na medida em que os seis países que assinaram o tratado de Roma - Itália, França, Alemanha, Holanda, Bélgica e Luxemburgo - tinham, em conjunto, um produto industrial equivalente ao dos Estados Unidos e superior ao soviético, um volume de comércio exterior maior do que o de qualquer outra potência, as maiores taxas de crescimento econômico do mundo na época.

Logo nos primeiros anos do pós-guerra surgem muitas atividades, organizações e associações de apoio à unificação. A repetição das tentativas de unificação através das Nações Unidas se viram barradas pela divisão Leste-Oeste que transformou a Comissão Econômica para a Europa, criada em 1947 como um órgão regional da ONU, num fórum de debate entre delegados dos países do Leste e Oeste para fins de propaganda. Assim sendo, surgem duas novas formas de solução do problema da unificação. De um lado, a Organização Européia para a Cooperação Econômica (OECE) criada em 1948 com a função de coordenar os esforços de reconstrução dos países europeus dentro do Plano Marshall; de outro, o Conselho Europeu criado em 1949 a partir da união de vários dos grupos de apoio à unificação.

A OECE tinha antes de tudo um caráter prático. Tinha objetivos imediatos: a reconstrução européia, o uso eficiente do auxílio americano, desmantelamento progressivo das barreiras ao comércio e eventual abolição das discriminações contra o dólar à medida que as economias européias se fortalecessem. Essas tarefas forneceram uma base de de-

monstração da possibilidade de efetiva cooperação na Europa. Entre outras coisas essa postura da OEEC reflete muito da posição britânica na época, que era favorável a uma unidade expressa através da cooperação através dos governos, em oposição à posição francesa, e que tinha apoio americano, que desejava que as instituições internacionais tivessem um poder maior que o dos governos nacionais. Os Estados Unidos chegaram a postular a criação de uma liga aduaneira européia, mas a Inglaterra, àquele tempo ainda consideravelmente influente, desejava reter essa influência e uma posição diretiva mantendo-se livre de maiores incumbências ou obrigações.

No caso do Conselho Europeu, tem-se novamente o predomínio da posição britânica, e também dos países escandinavos, de cooperação entre governos soberanos ao invés de instituições supranacionais. A França chegou a propor a criação de um parlamento onde as decisões seriam aprovadas por voto majoritário, mas a idéia não foi aceita e de certa forma tinha-se a impressão de que o conceito de cooperação prevaleceria apesar de apresentar poucos resultados práticos.

No final da década de 40 a recuperação alemã, com a ajuda do Plano Marshall, já se encontrava bastante adiantada. O ritmo de crescimento e modernização de sua indústria pesada começou a preocupar os franceses, na medida em que inevitavelmente acabaria o controle aliado sobre o Vale do Ruhr, onde se concentravam essas indústrias, restaurando-se o potencial de rearmamento alemão. Além disso, a superioridade da indústria do carvão e do aço - recém-reconstruída - do país vizinho também era motivo de temor para os franceses.

Face a essa situação dois planos são elaborados visando a conter os alemães: primeiro o Schuman-Monnet, em maio de 1950, propondo a criação de um mercado comum para produtos do carvão e do aço, através da remoção das barreiras tarifárias e não tarifárias a este comércio. A

linharam-se ao Plano: Itália, Benelux, França e Alemanha e, em 1951, foi criada a Comunidade Européia do Carvão e do Aço (CECA), com poderes supranacionais. A Grã-Bretanha, seguindo a política Churchill de apoio passivo, não tomou parte, alegando que sua indústria pesada não estava preparada para submeter-se a um controle externo. A França protegia-se de um possível rearmamento alemão, solucionava em parte o problema da Alsácia-Lorena, além de garantir a sua própria indústria. Para a Alemanha o acordo significava a continuidade de seu processo de reconstrução, e sua reintegração na comunidade européia.

O segundo plano para conter os alemães seria a criação da Comunidade Européia de Defesa (CED), em que as forças armadas de todos os países da Europa Ocidental seriam agrupadas em um único "exército europeu". Um tratado visando à criação da CED foi assinado pelos seis membros da CECA em 1952. Em 1954, porém, a rejeição pela assembleia francesa pôs um ponto final aos planos de criação da CED, e de uma maior integração política européia.

Em 1955, os países do Benelux propõem o deslocamento do eixo das propostas de uma integração política para uma integração econômica - mais viável - através da criação de uma liga aduaneira. Uma comissão foi estabelecida para estudar a criação de um mercado comum, e de um "pool" para a energia atômica. Os ingleses participam dessa comissão, mas como seu objetivo integracionista não os agrada abandonam-na e elaboram um plano para a criação de uma área de livre comércio no âmbito da OECE, como uma contra-proposta. Apresentados os resultados da comissão em 1956, são assinados os tratados em Roma em março de 1957 para a criação da Comunidade Econômica Européia (CEE) e da Comunidade Atômica Européia (EURATOM). Os ingleses que claramente subestimaram na época o potencial da CEE ainda insistem na sua proposta de uma área de livre-comércio e é formada uma comissão em outubro de 1957 com participantes dos seis da CEE, Inglaterra e demais países periféricos

da Europa. As dificuldades de conciliar as posições da CEE e da Inglaterra põem um fim às negociações em 1958.

O objetivo central da integração econômica através da CEE era a criação de uma liga aduaneira, e ao integrar as economias dos países membros, levar a uma integração política. O estabelecimento da liga aduaneira - através da eliminação de todas as barreiras tarifárias, para produtos manufaturados, entre os membros da CEE, e do estabelecimento de uma tarifa única para todo o resto do mundo - se deu de forma gradual, completando-se o processo em meados de 1968.

A criação da CEE se deu com a aprovação do GATT, embora em princípio suas filosofias fossem absolutamente contraditórias. O argumento apresentado pelo GATT justificando a discriminação contra o resto do mundo era a liberalização total do comércio entre os países da CEE. Além disso, as tarifas comuns da CEE para o resto do mundo eram estabelecidas nos moldes do GATT.

A CEE é constituída por: a) uma Comissão composta através de indicação conjunta dos países membros, de caráter executivo e responsável pelas questões rotineiras; b) um Conselho de Ministros, consultado pela Comissão nas questões de maior relevância; c) uma Corte de Justiça; d) um Parlamento com delegados que inicialmente eram eleitos pelos legislativos dos países membros e que atualmente o são por via direta.

No tratado acordou-se um período de transição inicial de 12 anos, que poderia ser encurtado se necessário, mas nunca expandido para mais do que 15 anos. Esses 12 anos seriam por sua vez divididos em três fases de 4 anos. Seriam feitas reduções sucessivas de 10% nas tarifas e cotas dos países membros, com metas estabelecidas para cada fase. As restrições de tarifa deveriam se aplicar a todos os bens, sem res-

trição, e após a primeira etapa de reduções de 10%, em dezembro de 1961, deveria haver unanimidade de voto para continuação do processo.

Feita a primeira redução em janeiro de 1959, previa-se que a próxima seria realizada depois de 18 meses. No entanto, os ajustes e dificuldades encontrados foram menores do que os esperados e assim decidiu-se pela aceleração das reduções tarifárias, e no fim de 1961, as tarifas sobre produtos industriais estavam 60% abaixo do nível de 1957.

Como previsto, a transição para a segunda etapa, em dezembro de 1961, foi difícil, e somente após negociações conseguiu-se a unanimidade necessária. Porém, retomado o processo, ele se acelerou e em 1968 todas as barreiras tarifárias sobre produtos manufaturados foram eliminadas.

Também ao final do período de transição, nenhum governo individual continuava encarregado de negociações sobre tarifas e comércio com o resto do mundo, cabendo essa função à Comissão e ao Conselho de Ministros da Comunidade. Foram igualmente eliminadas as barreiras ao livre fluxo de mão-de-obra e capital entre os países membros.

O passo seguinte seria a coordenação das políticas econômicas em diversas áreas: impostos, transportes, agricultura e política econômica global, sendo os dois últimos os pontos de maior controvérsia.

A Política Agrícola Comum (PAC) é considerada uma das mais difíceis tarefas para a comunidade, levando-se em conta que procura harmonizar política, preços e importações de países com agricultura de diferentes níveis de escala e eficiência, mas sempre representada por poderosos "lobbies" políticos. Havia duas soluções possíveis: ou se favoreciam as regiões produtoras eficientes, através de uma adequada liberalização, enquanto se desenvolviam políticas econômicas e sociais para

as regiões menos eficientes; ou estabelecer-se-ia um alto nível de proteção externa contra o resto do mundo, suficiente para proteger mesmo os produtores mais fracos.

As decisões básicas da PAC refletem a opção pela segunda alternativa, implicando num alto grau de proteção à agricultura e intervenção nos mercados domésticos para manutenção dos níveis dos preços. Essa proteção era uma clara ameaça para os grandes produtores agrícolas como o Canadá, Estados Unidos, Austrália e Nova Zelândia, ainda mais diante da possível entrada para a CEE de exportadores tradicionais como a Dinamarca e a Irlanda e da grande importadora que era a Inglaterra, como ficou transparente nas negociações em torno de tarifas do Kennedy Round.

Mas as críticas externas ao PAC, em boa parte diminuídas devido ao "boom" geral do comércio mundial, são suaves diante das críticas que ele recebeu no âmbito da CEE. Os setores agrícolas criticavam a falha do plano em fazer estabilizar, quanto mais aumentar, a renda dos agricultores. Para a indústria e os sindicatos o plano havia favorecido os agricultores às custas dos trabalhadores industriais, isso além dos efeitos nos preços dos alimentos. Criticava-se também o fato de as taxas de câmbio entre os países da CEE parecerem atreladas às necessidades dos preços agrícolas ao invés de realidades macroeconômicas.

A opção adotada de conceder a cada governo individual o máximo controle sobre seus interesses agrícolas levou à fragmentação da política da Comunidade em muitos pontos fora da questão agrícola, já que na solução dos problemas agrícolas muitas decisões extrapolavam esse setor.

A Inglaterra, logo após a formação da CEE, aliara-se com outros seis

países europeus numa área de livre comércio (a AELC, que nunca passou de um arranjo comercial secundário). Pouco depois da formação da CEE, contudo, a Inglaterra e outros três países requereram sua entrada na Comunidade. A França bloqueou as novas adesões durante toda a década de 60. Somente em 1972 é que a Inglaterra, mais a Irlanda e a Dinamarca foram aceitas na Comunidade (a Noruega também foi aceita, mas sua população não ratificou a decisão).

Após a criação nos anos 50 e o período de consolidação nos anos 60, a CEE entrou para a década de 70 com a união aduaneira funcionando, a PAC finalmente implantada, muitas diferenças de postura decorrentes do nacionalismo suavizadas, mas os grandes ideais de integração econômica e política foram postos de lado. Já não se tinha a situação favorável das duas décadas passadas e os problemas de recessão, inflação e crise do petróleo imporiam dificuldades crescentes à articulação comercial.

#### 2.2.5. A Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC)

O interesse dos países latino-americanos - especialmente os do Cone Sul - na promoção de formas de integração comercial a nível regional foi grandemente estimulado após a assinatura do Tratado de Roma, em 1957. A CEE tornou-se um exemplo de cooperação econômica regional, que poderia servir às necessidades latino-americanas de crescimento econômico e melhoria de posição no mercado internacional.

Em vista disso, e do movimento promovido pela CEPAL para a constituição de um mercado comum latino-americano, foi criada em 1960 a ALALC, através de um tratado cujo compromisso básico era o de constituir uma zona de livre comércio que incluísse o essencial do comércio recíproco, dentro de um período de 12 anos. As bases sobre as quais se esta

beleceu o tratado conjugavam a liberalização automática e programada do comércio recíproco, a adoção gradual de uma tarifa externa comum e a distribuição ajustada de novos investimentos industriais entre os países membros da ALALC.

A situação de livre comércio seria alcançada mediante negociações anuais entre os países, centradas em listas nacionais de produtos e níveis de redução tarifária, que uma vez aprovadas seriam extensivas a todos os países membros. Reproduzia-se, em essência, o método de negociação adotado no GATT antes do Kennedy Round. Os resultados efetivos dessas negociações diminuíram muito após os primeiros anos, depois que os países do Cone Sul conseguiram realizar seu objetivo imediato de reversão da tendência declinante do comércio intra-regional observada antes da criação da ALALC. O comércio regional aumentou em relação ao comércio com o resto do mundo, para todos os países-membros com exceção do México (devido ao seu comércio com os EUA). Entretanto, acordos de reduções tarifárias tornaram-se, à semelhança do GATT, cada vez menos frequentes, à medida que aumentava o potencial competitivo das importações, e que se agravavam as condições econômicas e de balança de pagamentos dos países envolvidos. O número de novas concessões foi muito pequeno no decênio de 1970 e praticamente estancou em 1979.

Com a debilitação do processo de negociação multilateral, o avanço da ALALC passou a concentrar-se nos "acordos de complementação industrial". Esses acordos permitiam reduções tarifárias setoriais específicas entre grupos de países, também na base de produto-por-produto, só que aplicadas a uma quantidade de itens concentrados em um determinado ramo industrial e em âmbito geográfico mais restrito. Tais acordos se concentraram, fundamentalmente, em setores concentrados, geralmente com grande participação de empresas transnacionais, e nos países grandes - Brasil, Argentina e México( 86%). Esses fatores impedi-

ram um maior aproveitamento dos benefícios por parte dos países mais pobres, que sequer produziam a maioria dos itens envolvidos, geralmente bens duráveis ou de produção, com tecnologia avançada.

Os países mais pobres da ALALC receberam no tratado uma atenção especial para que a abertura dos mercados nacionais à competição regional não os prejudicasse. Nesse sentido, incluiu-se um capítulo no qual se previa: a) autorização às partes contratantes para conceder aos países mais pobres "em caráter transitório", vantagens não extensivas aos demais; b) autorização aos países mais pobres para cumprir o programa de liberalização do comércio "em condições mais favoráveis"; c) possibilidade de promoção de programas especiais de assistência técnica destinados a elevar, nos países mais pobres, os níveis de produtividade de determinados setores de produção.

Como resultado, a ALALC conseguiu impulsionar o comércio regional e aumentar o grau de auto-abastecimento da América Latina, com reflexos positivos no crescimento e no equilíbrio financeiro de todos os países. Houve, por outro lado, uma distribuição do comércio mais favorável aos países com maior grau de diversificação em sua estrutura produtiva, e uma grande concentração do comércio intra-regional em um número reduzido de relações bilaterais, se bem que essa concentração se reduziu entre 1962 e 1980. A ALALC também atuou positivamente no sentido de diversificar o comércio intra-regional com presença crescente de manufaturados entre as exportações e importações dentro da região, em relação ao resto do mundo.

A ampliação das oportunidades de mercado bem como a disseminação de acordos comerciais trouxeram um novo alento aos prospectos de industrialização de alguns países da ALALC. Criou-se também um sistema regional de pagamentos, para compensação multilateral de saldos e créditos recíprocos, que começou a operar em 1966 e que contribuiu substancialmente para aumentar o fluxo de comércio.

A insatisfação de alguns membros médios e pequenos da ALALC começou a se manifestar a partir de 1967, devido à má distribuição dos frutos da aplicação do tratado, o que era atribuído à natureza dos mecanismos utilizados e à falta de medidas corretivas para consecução de resultados equivalentes para todos. O conseqüente surgimento do Pacto Andino e o recrudescimento do protecionismo, que impediram a realização do objetivo básico da ALALC, colocaram em evidência a necessidade de reformular o Tratado de 1960, para flexibilizar os mecanismos operativos e relaxar ou adequar os objetivos de longo prazo, durante as negociações coletivas de 1974 e 1975.

Em decorrência disso e das discussões efetuadas no final dos anos 70, as atividades da ALALC no biênio 79/80 se concentraram quase exclusivamente nas negociações tendentes a concretizar a reorganização da as associação. As negociações culminaram com a subscrição de um novo tratado que constituiu a Associação Latino-Americana de Integração (ALADI).

O Tratado de 1980, a par de manter como objetivo a longo prazo a formação de um mercado comum latino-americano, eliminou os compromissos de tipo multilateral destinados à formação da zona livre de comércio e estabeleceu como finalidade operacional a constituição de uma "zona de preferências econômicas" a ser formada mediante a utilização de uma série de mecanismos que incluem: uma preferência tarifária regional, o estabelecimento de "acordos de alcance parcial" entre dois ou mais países, de "acordos regionais" em que devem participar todos os países membros e um sistema de apoio aos países de menor desenvolvimento econômico relativo.

### 2.3. O PROTECIONISMO E A CRISE RECENTE

O processo de liberalização do comércio mundial, que vinha se intensificando, embora lentamente, a partir da segunda guerra mundial, sofreu uma sensível mudança no início dos anos 70. O aumento do protecionismo no contexto da crise mundial é o objeto da análise que segue.

Grande parte dos fatores apresentados como motivos para a adoção de medidas protecionistas está associada aos problemas do desemprego e recessão. A existência, ou mesmo ameaça de desemprego em setores da indústria nacional são apelos suficientemente fortes para a superação de quaisquer escrúpulos liberais: "os benefícios (do livre comércio) são difusos demais para motivar um eleitorado suficientemente poderoso. Por maiores que sejam os benefícios eles são (a) de longo prazo e (b) tão dispersos entre, digamos, 230 milhões de americanos ou 400 milhões de europeus que não se faria muito alarido se eles fossem perdidos. Em contraste com isso, aqueles que perdem seus empregos devido à competição estrangeira sofrem (a) instantaneamente e (b) ruinosamente"<sup>(36)</sup>.

Os desajustes estruturais de setores da economia atuam no sentido de torná-los pouco competitivos em relação aos produtos importados. O nível de penetração do mercado nacional por produtos estrangeiros é apontado como motivo de manutenção ou aumento do desemprego doméstico. Em muitos casos o simples aumento da taxa de penetração do mercado, ainda que a um nível baixo, já é motivo de alarmismos e pressões no sentido do protecionismo.

Os desajustes estruturais que conduzem à adoção de medidas protecionistas são basicamente de 4 tipos: 1. excesso de capacidade produti-

---

(36) The Economist(1982:90).

va; 2. inadequação tecnológica; 3. incapacidade de adaptação imediata a mudanças no perfil da demanda, e 4. dificuldade de adaptação à entrada de novos produtores externos no mercado. A superação desses de sajustes encontra uma série de obstáculos, entre os quais destacam-se a resistência à mobilidade intersetorial da mão-de-obra, a insuficiên cia de investimentos e a pressão política por parte de setores que po deriam ser prejudicados com os ajustes necessários.

A adoção de diversas medidas protecionistas relativas à importação de produtos têxteis e de vestuário a partir da segunda metade da década de 70 refletiu desvantagens estruturais que conduziram à intensifica ção do protecionismo. O crescimento da vantagem comparativa do setor têxtil dos países em desenvolvimento, devido a aumentos de produtivi dade e aos salários relativamente inferiores aos dos países industria lizados, provocou uma série de pressões por parte destes últimos. Um dos argumentos mais utilizados naquele ramo foi o da existência de um "dumping social" em decorrência dos salários inferiores pagos nos paí ses em desenvolvimento.

Na adoção dessas medidas, como na maioria dos casos de intensificação do protecionismo, as pressões se manifestam através da ação de "lob bies" políticos ligados a determinados setores da economia. Daí a es pecificidade setorial que assume a quase totalidade das recentes medi das protecionistas.

Um motivo de preocupação para os setores industriais dos países em de senvolvimento é a proteção levantada contra a entrada de bens manufa turados nos países industriais, sob a alegação de que essas importa ções desorganizariam seus mercados internos. Segundo as justificati vas protecionistas, a penetração de produtos importados a preços com petitivos teria o efeito de provocar uma queda na produção interna. No entanto, as tentativas de verificação empírica deste fenômeno, le-

vadas a cabo em meados da década de 70 nos EUA, Grã-Bretanha e Alemanha parecem levar a conclusões contrárias aos argumentos apresentados. Krueger(1978) mostra que, no período 1960-1975, nos Estados Unidos o crescimento das importações não teve influência significativa sobre o produto e o emprego. Cable(1977) constata que no Reino Unido, entre 1970 e 1975, as perdas de empregos na indústria de calçados devidas à penetração líquida de importações equivaleu a 9.4% da força de trabalho, e que na indústria de vestuário, onde houve maior perda, esta foi de 17% do emprego total. Um estudo da UNCTAD(1978) sobre a Alemanha mostrou que se houvesse ocorrido uma maior penetração de manufaturados provenientes dos países subdesenvolvidos, o conseqüente crescimento das exportações para tais países teria plenamente compensado a queda no emprego. <sup>(37a)</sup>

Outros fatores que conduzem à adoção de medidas protecionistas são de natureza cíclica: o declínio da demanda interna e externa associado à recessão generalizada conduz à perda de fatias do mercado por parte de determinados setores industriais, que intensificam a pressão junto ao governo no sentido de refrear a competição de produtos estrangeiros. Paralelamente, as dificuldades de colocação da produção no mercado interno leva as empresas a voltarem-se mais para o exterior, acirrando a competição internacional. A indústria do aço, sujeita a pronunciados ciclos de estoque, é particularmente sensível às variações de demanda <sup>(37)</sup>. A história recente do comércio mundial do aço, caracterizada por medidas protecionistas em épocas de queda de demanda e por intensos incentivos à exportação, visando a manter o nível de atividade da indústria, é um exemplo da influência de fatores cíclicos no aprofundamento do protecionismo.

---

(37) Em 1975 o consumo aparente de aço caiu cerca de 17% nos países da OCDE como um todo, e mais de 20% em muitos desses países. FMI(1978:37).

(37a)Dados citados em SAMPSON(1979).

Um fato importante a observar é que enquanto o agravamento de problemas cíclicos acarretam a introdução de barreiras protecionistas, a superação desses problemas raramente conduz à revogação de tais medidas. A resistência à eliminação das barreiras protecionistas costuma ser tão ou mais forte que as pressões para sua instituição, muitas vezes refletindo desajustes estruturais.

Os distúrbios no sistema monetário mundial ocorridos após a ruptura, em 1971, do sistema de paridades de câmbio de Bretton Woods constituíram outra fonte de pressões protecionistas. Argumenta-se que com taxas de câmbio flutuantes e rápida subida da inflação, as diferenças de taxas de inflação entre os países não são adequadamente refletidas nas taxas de câmbio. Isso traria diferenciais de competitividade que são a base de reivindicações protecionistas. O contra-argumento a tais colocações consiste nas evidências de que as taxas de câmbio têm tendido a compensar as diferenças nas taxas de inflação, pelo menos entre os países desenvolvidos.

Problemas relativos à balança de pagamentos também são motivos para a adoção de medidas protecionistas. A situação de endividamento de muitos países em desenvolvimento, e a necessidade de superávits comerciais crescentes conduzem a um apelo pela redução das importações. Entre 1971 e 1982<sup>(38)</sup>, vinte e oito países introduziram e apresentaram ao GATT medidas restritivas alegando problemas específicos de balança de pagamentos. Desses, apenas dois - EUA e Itália - estão entre os maiores países capitalistas desenvolvidos.

O protecionismo nos setores de bens intermediários ou de capital pode ser motivo de novas medidas restritivas: o aumento de preços decorrenu

---

(38) Com exceção de 1977.

tes da adoção de medidas de proteção às indústrias de bens intermediários ou de capital é repassado como custo para outros setores industriais, acarretando perda de competitividade para esses ramos. A conseqüência pode ser o surgimento de novas pressões protecionistas em setores que anteriormente não teriam necessidade de proteção.

Um efeito óbvio da adoção de restrições comerciais é a sua rápida disseminação a nível mundial. A introdução de determinadas medidas protecionistas por um país frequentemente conduz a medidas retaliatórias.

Por fim, cabe ressaltar o papel tradicional desempenhado pelo protecionismo, quando da implantação de um novo setor industrial em um país subdesenvolvido, notadamente quando o ramo em questão já se encontra plenamente instalado em outros países. Nestes casos, as medidas protecionistas, além de compensar os efeitos de escala de produção, têm o objetivo de evitar a dependência decorrente da simples importação de tecnologia, principalmente em setores tecnologicamente avançados.

Passemos agora ao exame dos diferentes tipos de barreiras não tarifárias utilizadas nos últimos anos.

As barreiras não tarifárias têm sido preferidas às elevações de tarifas, para a consecução de objetivos protecionistas. Entre outras razões, é praticamente impossível negociar sua suspensão dentro das regras internacionais vigentes. A própria detecção e o levantamento pormenorizado dessas barreiras são problemas de difícil solução. Entre as mais transparentes, destacam-se:

Quotas de importação - são fixados limites quantitativos às importações de alguns produtos, através do estabelecimento de despesas de

divisas planejadas para as importações dos mesmos<sup>(39)</sup>. As restrições quantitativas têm sido negociadas bilateralmente, sem recurso aos mecanismos adequados do GATT (artigo XIX), que, com algumas exceções, proscree restrições quantitativas e tratamento diferenciado. Quotas de importação podem tomar a forma de "restrições voluntárias à exportação", "convênios de comercialização regulamentados" ou "livre comércio organizado", quando não são ações de salvaguarda ante à ameaça de desorganização dos mercados. As restrições voluntárias à exportação podem ser negociadas bilateralmente entre indústrias de países importadores e exportadores, com pouca ou nenhuma interferência governamental, como uma forma de se evitarem medidas mais restritivas<sup>(40)</sup>. Os acordos comerciais regulamentados, firmados sob intervenção governamental direta e formal, restringem a determinados níveis as exportações que ameaçam provocar "grave prejuízo à indústria do país importador"<sup>(41)</sup>. O livre comércio organizado implica, em essência, em acordos sobre participação no mercado no plano setorial, sob uma proteção global que limitaria a níveis estabelecidos a importação de bens competitivos.

Licenças de importação - também largamente utilizadas, principalmente pelos países em desenvolvimento. A obtenção de licenças pode requerer um tempo tal que inviabilize a realização do negócio, além de implicar em substancial aumento dos custos indiretos. As licenças aumentam o grau de incerteza do comércio exterior, podendo além disso vir acompanhadas de imposições tarifárias.

---

(39) As restrições quantitativas são aplicadas a cerca de 20% das importações de produtos agrícolas dos EUA e Reino Unido. Outros setores atingidos são os de aço, têxtil e vestuário.

(40) As restrições à exportação por parte dos fabricantes de automóveis japoneses ao Reino Unido constituem um exemplo de "restrições voluntárias".

(41) Existem acordos desse tipo envolvendo os EUA, Japão e CEE, acerca de aço para ferramentas, aço-carbono e bens eletrônicos de consumo de massa.

Estabelecimento de preços mínimos de importação - tem efeito semelhante ao das restrições de quantidade. Dadas a oferta e demanda nacionais de um certo produto, um preço fixo de importação superior ao preço de equilíbrio do mercado interno tem o efeito de estabelecer a quota<sup>(42)</sup>. Os preços mínimos de importação para os produtos agrícolas servem para diminuir as exportações provenientes dos países em desenvolvimento, se bem que muitas vezes têm o efeito de deprimir os preços mundiais por motivos de demanda.

Política do componente doméstico - obriga os exportadores a incluírem em seus produtos uma certa proporção de componentes nacionais. Esse critério é muito utilizado nas indústrias automobilística, de eletrodomésticos e de aparelhos eletrônicos. A política do "compre em casa", praticada seriamente pelos Estados Unidos, superou sua condição de persuasão moral, passando a ter respaldo legal através do "buy American act", que entre outras vantagens oferece a garantia de que firmas domésticas vencerão concorrências governamentais mesmo se seus preços forem 6% superiores aos dos competidores externos (em áreas deprimidas, a margem é de 12%).

Ação direta do governo - pode ter caráter discriminatório, através da preferência por empresas nacionais para o fornecimento de suas encomendas, principalmente em setores estratégicos<sup>(43)</sup>, de alta tecnologia e telecomunicações. O uso de contratos públicos é uma forma menos custosa que o subsídio, para a proteção de indústrias nascentes ou decadentes nos países ricos. Mesmo sanções de ordem política - os embargos tais como os levados a cabo pelos EUA contra vários países centralmente planejados; pela Liga Árabe contra Is-

---

(42) Preços mínimos são aplicados a muitas importações agrícolas da CEE e a produtos de aço importados pela CEE e EUA (ver The Economist, 11 de março de 1978).

(43) O Pentágono dá às companhias americanas uma vantagem de preço de 50%.

rael ou pela Organização da Unidade Africana contra a África do Sul - são consideradas e condenadas como barreiras ao livre comércio.

Entraves derivados de diferenças em normas técnicas, padrões sanitários e de qualidade, e até mesmo pesos e medidas.

Encontra-se em anexo o detalhamento da aplicação de vários destes instrumentos em alguns ramos importantes da economia mundial. No próximo capítulo, discutimos as dimensões real e institucional do pós-guerra para o caso brasileiro.

## ANEXO DO CAPÍTULO 2

### MEDIDAS PROTECCIONISTAS EM RAMOS SELECIONADOS

#### 1. Agricultura

É na Comunidade Econômicã Européia que se dá maior ênfase ao proteccionismo agrícola através da Política Agrícola Comum (PAC), formulada em 1962.

O principal mecanismo de ação da PAC é o sistema de preços aplicado aos bens agrícolas. Por meio desse sistema são determinados três tipos de preços: preços-alvo, ou básicos; preços de intervenção; e "preços-umbral" ou "de referência", aplicáveis às importações. Os preços alvo, ou básicos, são fixados anualmente, ao nível que se espera ser atingido no mercado. Os preços de intervenção, também fixados anualmente, ficam em geral 5-10% abaixo dos preços-alvo, sendo os preços garantidos pelas agências de intervenção, para compra da produção. Os "preços-umbral", ou de referência, são preços mínimos de importação, e geralmente guardam estreita relação com os preços-alvo.

A taxaçoão é utilizada para igualar o preço internacional de uma mercadoria ao maior preço interno na CEE<sup>(1)</sup>. O preço internacional é calculado de acordo com o preço mundial de oferta, e a taxaçoão varia, para isolar o mercado da CEE da competiçoão de importações.

A elevaçoão de preços internos tem favorecido o surgimento de excessos de produçoão em produtos como açúcar, grãos, laticínios e carne. A exportação de tais excedentes tem sido incentivada através de concessão

---

(1) Os coeficientes de proteçoão ( $\frac{\text{preço interno}}{\text{preço externo}}$ ) médios, em 1980, foram: milho; 2,02; trigo: 1,45; açúcar de beterraba: 0,81 (2,10 em 1979); carne bovina: 1,37; cordeiro e carneiro: 1,37. (FMI, 1982, Tabela 39).

de subsídios, na forma de um reembolso de exportação.

A PAC também envolve subsídios para a produção de certas mercadorias, incluindo frutas e vegetais processados, algodão, linho e cânhamo, forragem, seda e óleo de oliva<sup>(2)</sup>.

A política agrícola americana é voltada para a reconciliação e coordenação da realização do objetivo de renda dos agricultores, com a manutenção da competitividade nos mercados externo e doméstico. Também procura-se ajustar a capacidade produtiva de modo a reduzir os excessos de produção a níveis manejáveis.

Os programas específicos, em geral, envolvem suportes de preços ou suportes diretos de renda, implementados através de pagamentos diretos como compensação de renda. Os programas de suporte de preços incluem pagamentos antecipados contra as colheitas, que podem ser resgatados caso o preço de mercado seja mais vantajoso. Os pagamentos diretos baseiam-se na diferença entre os preços de mercado e preços-alvo fixados pelo governo, levando também em conta fatores como perspectivas do mercado, disponibilidade de fundos e aceitação, por parte dos produtores, de limitar a produção no ano seguinte<sup>(3)</sup>.

A política agrícola japonesa está voltada para os objetivos de auto-suficiência e nível de renda adequado para os agricultores. O papel principal é reservado à política do arroz, cuja produção contribui com 35% do produto agrícola daquele país. A política de proteção do arroz tem influência determinante nas medidas protecionistas tomadas

---

(2) Em 1979, o custo global da PAC representou, incluindo gastos com excedentes, 80% do orçamento da CEE, chegando a 16.6 bilhões de dólares. (Financial Times, London, 27 May, 1980).

(3) Os coeficientes nominais de proteção, para os EUA, em 1980 foram: milho: 0,86; trigo: 0,93; arroz: 1,04; carne: 0,83; cordeiro: 0,96. Dados de FMI(1980).

em relação a outros produtos, na medida em que a competição no mercado de insumos - estimulada pelo suporte à produção de arroz - eleva os custos das outras culturas agrícolas e da pecuária. Apesar do suporte dado à produção, a pequena disponibilidade de terras e o rápido crescimento da demanda têm feito com que o grau de auto-suficiência tenha declinado cerca de 50% em termos de ingestão calórica.

Os objetivos da política agrícola e as bases para a adoção de medidas protecionistas foram determinados pela lei agrícola básica, de 1961. Os principais instrumentos utilizados foram os preços administrados, os subsídios à produção e o comércio estatal. A proteção externa é feita por meio de quotas de importação e de tarifas que melhoram a posição competitiva dos produtores internos. As quotas têm sido reduzidas recentemente, cobrindo atualmente produtos de leite, carne, laticínios, frutas cítricas, trigo, arroz e cevada<sup>(4)</sup>.

## 2. Indústria Siderúrgica

A existência de capacidade ociosa de produção caracterizou a indústria do aço nos últimos anos. A entrada de novos produtores de aço como o Brasil, a Coreia e o México, com fábricas mais modernas e eficientes, tem aumentado a necessidade de ajustamento em alguns países da OCDE na medida em que esses novos produtores têm sido capazes de fornecer certos produtos de aço a preços menores até do que o tradicionalmente eficiente Japão. Por outro lado, a demanda, após atingir um pico em 1979, declinou devido à recessão econômica e, nos últimos anos, esses problemas têm sido exacerbados, devido às variações frequentes das perspectivas de mercado, face às incertezas no plano econômico.

---

(4) Os coeficientes nominais de proteção, para o Japão, em 1980 foram: arroz: 3,17; trigo: 1,23; cevada: 1,25; soja: 3,52(1979); carne: 2,75; porco: 0,96; manteiga: 2,48; açúcar: 1,34; laranjas: 2,34. Dados de FMI(1982).

Vale a pena assinalar as diferenças entre o crescimento da produção e do consumo entre os diversos países e as mudanças no padrão do comércio mundial de aço. No global, as exportações passaram de 13% da produção em 1955 a 22% em 1975. Neste mesmo período a produção japonesa decuplicou, enquanto o consumo doméstico somente quintuplicou. Na CEE a produção aumentou 80% enquanto o consumo aumentou 60%. Em contrapartida, a produção dos EUA aumentou apenas 9% enquanto o consumo aumentou em um terço, o que fez dos EUA o maior importador do mundo de produtos de aço.

A CEE adotou em dezembro de 1977 um plano para a crise do aço que visava a manter os preços domésticos estáveis num nível que permitisse racionalizar a capacidade produtiva. No entanto, as condições de mercado continuaram se deteriorando, o que levou à declaração em outubro de 1980 de uma "crise manifesta". Instituiu-se através do Tratado Europeu para Carvão e Aço um sistema de cotas de produção compulsórias. Programado para se estender até junho de 1981, o sistema foi posteriormente prolongado duas vezes por mais um ano e abrangia inicialmente aço cru e quatro tipos de laminados de aço. As cotas eram determinadas trimestralmente com base em "níveis de referência", e buscavam reduzir a produção entre 10 e 30%. Apesar de uma queda de 9% do consumo aparente durante 1981, a produção declinou apenas 2% para o total de produtos de aço cru. Em junho de 1982, quando se acordou a segunda prorrogação do sistema, também se acertou uma redução da capacidade de produção da época em 30 milhões de toneladas nos três anos seguintes.

Além dessas medidas afetando a produção, a Comunidade exerce controle sobre os preços a nível interno e externo. A nível interno, procura-se manter condições de preço organizadas. A nível externo as medidas buscam manter os fluxos tradicionais de comércio e monitoração dos preços. As importações são assim sujeitas a arranjos bilaterais ou

sobretaxas de preços, dependendo de ter ou não sido feito um arranjo entre a CEE e o país exportador. No caso dos arranjos os países exportadores são providos de uma meta quantitativa consistente com a manutenção de preços internos estáveis.

A produção de aço dos Estados Unidos declinou, entre 1974 e 1980, de 132 para 102 milhões de toneladas, enquanto que o consumo aparente caiu de 146 para 118 milhões de toneladas no mesmo período. A tecnologia estagnada da indústria do aço americana e o aumento dos preços da mão-de-obra em relação ao custo dos transportes e das matérias-primas têm levado a constantes pressões na posição competitiva dos Estados Unidos e conseqüentes reivindicações por protecionismo.

Em 1968 foram firmados acordos de restrição voluntária por parte dos países exportadores de aço para os EUA, cobrindo um período de cinco anos. Em 1976, cotas de importação foram introduzidas para alguns aços especiais. Em 1977 uma série de recomendações de uma comissão foram adotadas visando a implementar ajustes estruturais. Um dos pontos desse programa era a introdução de um mecanismo de "preço de disparo" que visava a acionar mais rapidamente as investigações sobre "dumping" ou importações de produtos subsidiados. Após a implementação desse mecanismo, a participação das importações de aço no consumo aparente caiu de 18 para 15%.

Em 1982, a partir da aceitação das reclamações contra "dumping" e subsídio, efetuadas por empresas americanas contra vários países, foram impostas penalidades para as importações de nove países, entre eles o Brasil. As penalidades afetaram 3.9 milhões de toneladas das importações americanas de aço, cerca de 20% do total das importações e 4% do consumo aparente. Passou-se a exigir um depósito em dinheiro ou bônus equivalente ao subsídio embutido nas exportações desses países.

### 3. Têxteis e Vestuário

O comércio internacional de têxteis e vestuários tem sido objeto de restrições negociadas a nível internacional desde 1961, sempre sob os auspícios do GATT. Primeiro através do Acordo de Curto Prazo para Produtos Têxteis de Algodão; logo seguido pelo Acordo de Longo Prazo sobre o Comércio Internacional de Têxteis de Algodão, que, expirado em 1973, foi substituído pelo Acordo sobre o Comércio Internacional de Têxteis (normalmente chamado de Acordo Multifibras). O Acordo Multifibras cobriria, inicialmente, um período de quatro anos, mas foi prorogado já duas vezes, sendo assim válido até 1986. Os produtos englobados são, além de têxteis de algodão, fibras manufaturadas e lã.

O crescimento médio anual da produção mundial de têxteis caiu de 5% para 1.5%; e de vestuários de 4% para 2% entre 1963-73 e 1973-80. A produção de têxteis e vestuário dos países industrializados declinou entre 1973-80, enquanto a produção dos países em desenvolvimento creceu entre 2.5 a 3% ao ano.

Nos últimos anos, a participação de têxteis e vestuários no total do comércio mundial tem se mantido constante ao redor de 4 a 5%, o mesmo ocorrendo com as participações dos países desenvolvidos e em desenvolvimento neste comércio (60% e 25%, respectivamente).

A CEE é o maior importador e exportador mundial de têxteis e vestuários. Face à demanda relativamente estagnada (apenas 1% de crescimento médio anual desde 1973) e o crescimento da concorrência externa, são fortes as pressões para ajustes. Entre 1973-80 a produção declinou 1% ao ano e o emprego caiu 25%. A taxa de penetração das importações quase duplicou de 1973 até 1979, chegando a um nível de 41%.

A nível interno, a CEE busca eliminar o excesso de capacidade, promo-

ver ajustes estruturais e modernizar o parque industrial, fornecendo apoio através de vários fundos financeiros.

Externamente, os objetivos são de evitar a ruptura do mercado e manter estáveis as taxas de penetração das importações. Para tanto, a Comunidade procura basicamente firmar acordos bilaterais com seus fornecedores. De 1976 a 1980 a taxa média anual de crescimento do volume de importações dos principais fornecedores dentro do Acordo Multifibras (Brasil, Hong Kong, Índia e Coréia) foi de 1.2%, comparada a uma taxa de 3.4% dos outros fornecedores.

A produção americana de têxteis e vestuários cresceu 1% ao ano durante o período 1972-81. Ao mesmo tempo, a introdução de tecnologias poupadoras de mão-de-obra levou a um declínio no emprego de 2% ao ano na indústria têxtil e de 1.2% na indústria de vestuários. Em 1979 a taxa de penetração das importações em têxteis e vestuários foi de 11% em termos de volume.

Os Estados Unidos limitam as importações de têxteis e vestuários através de acordos bilaterais com 22 países, dos quais 20 são signatários do Acordo Multifibras (inclusive o Brasil). Estes países fornecem cerca de quatro quintos das importações americanas no setor. Os produtos englobados pelos acordos são em geral muitos; no caso do Brasil o acordo limita a exportação de produtos de algodão, e sujeita a exportação de fibras manufaturadas a limitações após ter sido efetuada uma consulta.

#### 4. Produtos Eletrônicos

A indústria eletrônica de alta tecnologia encontra-se relativamente menos desenvolvida na CEE do que nos Estados Unidos ou no Japão. Daí o esforço de alguns países membros para superar esse hiato tecnológico-

co. A Comunidade como um todo reconhece uma necessidade de reconstrução dessa sua indústria visando à maior especialização. Devido à alta penetração dos aparelhos de televisão japoneses e seus componentes em 1979 e 1980, a Comunidade instituiu uma fiscalização das importações de aparelhos de televisão, tubos catódicos e algumas categorias de máquinas ferramentas. Inicialmente essa fiscalização deveria se restringir a 1981 mas foi posteriormente estendida a todo ano de 1982. Além disso, resoluções contidas no artigo 115 do Tratado de Roma para limitar a livre circulação de bens dentro da Comunidade incluem produtos eletrônicos.

Quanto aos Estados Unidos, já no começo da década de 70 surgem pressões protecionistas devido à crescente competitividade de países como o Japão e a Coreia. Em 1981 chegou-se a tentar uma ampliação de regulamentações anti-"dumping" estabelecidas em 1971 com relação às importações de televisões coloridas japonesas, mas estas acabaram não se efetivando.

Há também grande preocupação, na área de produtos eletrônicos de alta tecnologia, com o domínio japonês na produção de semicondutores, "chips" de memória, por exemplo<sup>(5)</sup>. Os atritos nessa área correm o risco de se expandir, caso a velocidade das inovações tecnológicas se acelere e caso o Japão consiga manter ou até ampliar sua posição no mercado.

---

(5) Em 1979, o Japão dominava 40% do mercado mundial para "chips" de memória de acesso randômico de 16 K, e no final de 1981 detinha 70% do mercado mundial da nova geração de "chips" de 64 K.

## 5. Calçados e Outros Produtos de Couro

Na CEE, a partir dos últimos anos da década de 70, tem aumentado a pressão para a adoção de medidas protecionistas no setor de calçados, que de uma participação de 20% das importações no setor em 1975, passou a 30% em 1980. Em 1981 a comunidade investigou o caso da importação de calçados femininos subsidiados do Brasil. O caso se solucionou em novembro, quando o Brasil "propôs" uma diminuição dos subsídios.

A participação das importações de calçados não-plásticos no mercado americano tem sido de aproximadamente 50%. Os acordos de comercialização organizada estabelecidos com dois dos principais fornecedores dos Estados Unidos de calçados não-plásticos expiraram em junho de 1981, apesar de ter havido recomendações da Comissão para Comércio Internacional (USIIC) no sentido de prorrogar o acordo por mais dois anos. Mesmo assim os dois países mantiveram restrições às suas exportações durante algum tempo.

Houve ainda, em 1980, uma negociação entre o governo americano e a Argentina, Brasil e Uruguai, após denúncia de fabricantes americanos quanto a um acordo de exportação de artigos de couro - que estaria dando vantagens competitivas não igualitárias aos produtores destes países - visando à suspensão do acordo.

## 6. Veículos a Motor

O rápido crescimento das importações de veículos japoneses nos últimos anos, associado à queda da produção de veículos em muitos países<sup>(6)</sup> - resultado do redirecionamento da demanda no sentido de veícu

---

(6) Entre 1973 e 1980, a participação dos veículos importados no consumo aparente dos EUA cresceu de 17.9 para 34%, enquanto que para a CEE esta participação cresceu de 34 para 47.5%. No mesmo período, enquanto a produção de veículos (em

los mais econômicos -, levou alguns países a negociarem, em 1981, medidas restritivas à importação de carros japoneses.

Nos EUA, a violenta queda da produção de veículos a partir de 1979 (com o desemprego atingindo 32% da força de trabalho em 1980), e a crescente penetração do mercado por veículos japoneses conduziram à intensificação de pressões protecionistas<sup>(7)</sup>. Visando a evitar as consequências de um acirramento do protecionismo, o Japão propôs, em maio de 1981, um acordo de restrição das exportações, pelo qual se comprometeu a controlar durante 3 anos as exportações para os EUA<sup>(8)</sup>.

Embora em situação menos delicada que os EUA, a CEE, ressentindo o aumento da penetração japonesa no mercado de veículos, tratou de redirecionar sua política comercial no sentido do protecionismo em 1981. Enquanto a importação de alguns tipos de veículos japoneses passava a

---

unidades) caiu de 35 para 24% da produção mundial na América do Norte, e de 31 para 29% na CEE, a produção japonesa cresceu de 18 para 28% da produção mundial.

(7) Em 1980, uma petição trabalhista de alívio das importações foi rejeitada pela Comissão Americana de Comércio Internacional (USIIC) sob alegação de não serem as importações causa substancial da crise da indústria doméstica. No início de 1981 foi levado ao Congresso americano um pedido de restrição das importações de veículos japoneses a um nível 15% inferior ao de 1981.

(8) O acordo firmava o comprometimento japonês em restringir suas exportações de veículos para os EUA em 1,68 milhões de unidades para 1981 (contra 1,82 milhões em 1980), mais um aumento de 16.5% do crescimento do consumo americano de veículos para 1982; e não fixava limites quantitativos para 1983. A reação do mercado americano, inclusive devido a incrementos nos preços dos carros japoneses, foi tal que em 1982 o Japão não atingiu o limite inicialmente proposto. Ainda assim as pressões para a adoção de medidas protecionistas mais severas persistem nos EUA.

sofrer vigilância da Comunidade, o Japão estabeleceu acordos informais de restrição de exportações - semelhantes ao estabelecido com os EUA - com a Alemanha, a Inglaterra e o Benelux. A Itália suspendeu, a partir de 1982, a importação indireta - via países da Comunidade - de carros japoneses; e a França deu continuidade a uma política de estabilização da participação japonesa no mercado de veículos.

O efeito das restrições ao comércio de veículos japoneses pode ser sentido na diminuição do ritmo de crescimento dessas exportações que, de 30% em 1980, caiu para 14% em 1981.

### 3. ASPECTOS DO COMÉRCIO EXTERIOR DO PÓS-GUERRA

#### 3.1. PERFORMANCE COMERCIAL BRASILEIRA DO PÓS-GUERRA

O período compreendido por este estudo abrange um ciclo completo de fechamento e abertura comercial do país e uma longa fase inicial de fechamento estrutural de uma nação exportadora para uma economia industrializada.

Os anos 30 discutidos na introdução desta pesquisa marcam o final da preponderância do papel exportador e o início de uma fase de transição para a industrialização. As circunstâncias em que este processo se deu - de forte crise mundial e diminuição absoluta da capacidade de importar - reduziram rapidamente o coeficiente de abertura da economia brasileira, conforme mostra a Tabela 3.1.

Uma nova intensificação só ocorrerá a partir da segunda metade dos anos sessenta, mas agora já em intervalos sensivelmente menores de variação, conforme sugere o Gráfico 3.1.

É interessante observar que este crescimento introvertido, onde prepondera o aproveitamento de um mercado interno de dimensões continentais, não tende a projetar, de imediato, a diversificação interna sobre a pauta de exportações.

Isto se deve ao fato de que o papel principal do setor exportador neste processo é o de geração de liquidez internacional para a continuidade da industrialização e mais tarde também o de instrumento de financiamento da acumulação privada e estatal. Em nenhum momento sua função primordial é a de liderar o processo de expansão transmitindo seu dinamismo para os demais setores; pelo contrário, o período pós-30 corresponde justamente à substituição do setor exportador neste pa

pel, em favor da indústria voltada para o mercado interno.

Assim, seria natural que as modificações na estrutura do produto se manifestassem, ainda que indiretamente, na pauta de importações e não na de exportações. A participação da indústria no produto passou de algo em torno de 14.0% em 1930 para 35.9% em 1970 sem que a pauta de exportações tivesse se alterado significativamente em termos de grandes categorias de produtos, conforme ilustra a Tabela 3.2 para o período 1964-82. Isto é tanto mais interessante quando se leva em conta que o pacote de inversões da segunda metade dos anos cinquenta respondeu a um aprofundamento da internacionalização da acumulação industrial sem, contudo, implicar numa maior abertura comercial. Ocorre precisamente o inverso aos países do Leste Asiático, conforme adiantamos no Capítulo anterior, que recebem as empresas transnacionais preponderantemente em seus segmentos exportadores.

Em alguns anos persistiu, inclusive, uma forte concentração da pauta em poucos produtos primários, a exemplo daquilo que caracterizou o período anterior a 1930. O peso do café no início dos anos cinquenta apresentado na Tabela 3.3 por exemplo era equivalente àquele dos anos 1924-28. Ou seja, a montagem relativamente rápida de um setor urbano industrial moderno no âmbito interno não alterou instantaneamente a participação do Brasil na tradicional divisão internacional do trabalho.

Do ângulo dos mercados, isto se refletiu na preponderância das áreas desenvolvidas consumidoras dos produtos primários exportados pelo país.

Por sua vez, a pauta de importações foi rapidamente modificada, comprimindo a participação dos bens de consumo a níveis irrisórios para dar lugar aos bens de produção necessários à acumulação industrial.

Do ângulo dos saldos comerciais, cuja série histórica apresentamos na Tabela 3.4, a economia brasileira se caracterizou por uma situação equilibrada no pós-guerra, conforme sugere a Tabela 3.5.

Em relação aos termos de intercâmbio, a Tabela 3.6 e o Gráfico 3.2 indicam que a evolução do coeficiente brasileiro acompanhou, grosso modo, a performance pouco brilhante dos anos 50 que mostramos no Capítulo 2 para o índice dos países menos desenvolvidos. Esta evolução relativamente desvantajosa do ponto de vista dos preços, aliada ao crescimento mais modesto do comércio mundial que comentamos no Capítulo anterior, foi particularmente desestimulante para as vendas externas. Conforme mostra a Tabela 3.7, a participação do país nas exportações mundiais declinou de 2.3% em 1950 para 1.1% em 1960. Do ponto de vista interno, a montagem de um parque industrial moderno ainda não estava suficientemente madura para projetar o país num outro tipo de comércio enquanto, do ângulo externo, tampouco os espaços para as economias semi-industrializadas tinham se constituído.

Este quadro se alterou radicalmente a partir dos anos sessenta. Do ponto de vista interno, três fatores merecem destaque. Em primeiro lugar, a base produtiva industrial já havia adquirido um grau mínimo de amadurecimento, capacitando o país a projetar-se, ainda que marginalmente, no comércio mundial de manufaturados. Em segundo, o descenso cíclico de 1962-67 aumentou a capacidade ociosa da maioria dos ramos e colocou, para alguns deles, o mercado externo como uma das alternativas para atenuar os efeitos da contração da demanda doméstica. Em terceiro, a política econômica sancionou estas tendências à maior abertura comercial, conforme veremos no próximo item.

Do ponto de vista mundial, narramos no Capítulo 2 as elevadíssimas taxas de expansão das transações, explicadas pelo crescimento sustentado das economias capitalistas e a liberalização do comércio. A exem-

plo de vários outros países, o Brasil elevou fortemente seu nível de exportações sem contudo aumentar sua participação nas vendas totais, de acordo com os dados das Tabelas 3.7 e 3.8.

A composição da pauta também foi radicalmente alterada. Conforme mostra a Tabela 3.2, a participação dos produtos manufaturados passou de 6% em 1964 para 15% em 1970, atingindo 42% dez anos depois. Associada a esta mudança, verificou-se uma alteração significativa na composição dos mercados, sobretudo nos anos setenta. Com efeito, o peso das exportações para o continente africano aumentou mais de duas vezes, o do Oriente Médio e Ásia de 7 para 9% e o da ALADI passou de 9% para 17%. Esta maior gravitação das áreas menos avançadas ocorreu em detrimento das regiões desenvolvidas, sobretudo dos EUA, que apresentaram uma participação com tendência declinante de 1973 a 1980 (ver Tabela 3.9). Observe-se que o peso das áreas menos desenvolvidas é bem maior se considerarmos apenas os produtos manufaturados; em 1980, a ALADI e a África responderam, juntas, por 44% das vendas brasileiras destes produtos (ver Tabela 3.9).

A pauta de importações continuou composta por bens de produção, tendo sido particularmente comprimida depois do "choque do petróleo" de 1973. De fato, esta matéria-prima passou a responder por 45% das compras em 1980. Isto só foi possível num contexto de crescimento relativamente elevado frente às condições externas - a taxa média anual do PIB foi de 8% em 1973-80, superior à média histórica - porque se promoveu um importante ciclo de substituição de importações durante o período 1974-78. A composição das compras externas está indicada na Tabela 3.10.

É interessante observar como evoluiu a posição em relação aos saldos comerciais brasileiros na década de 70 na qual ocorreram as modificações mencionadas nos parágrafos anteriores. O Brasil evoluiu para u-

ma situação superavitária em relação à área menos avançada mais importante (ALADI) e deficitária face à região mais desenvolvida fundamental (os EUA) conforme mostram a Tabela 3.11 e o Gráfico 3.3. Em termos bem esquemáticos, o país manteve em parte sua dependência em relação a compras de equipamentos e suas linhas tradicionais de exportação (de primários e semi-manufaturados) com os países centrais, ao mesmo tempo em que penetrou num número crescente de mercados menos desenvolvidos. A intensidade em que este fenômeno ocorreu colocou o país como um sub-centro de liderança comercial exercendo o papel de elo de ligação entre as economias avançadas e as subdesenvolvidas. No final deste Capítulo apresentaremos um exemplo de como as ET da automobilística tiveram um papel importante neste sentido. Antes, porém, revisaremos o quadro institucional em que os processos acima descritos se deram.

### 3.2. O QUADRO INSTITUCIONAL

#### 3.2.1. Introversão e Extroversão na Política Comercial do Pós-Guerra

Embora persistam vários pontos controversos acerca da política comercial adotada nas últimas décadas, é possível traçar com razoável clareza uma linha divisória entre os objetivos perseguidos nos períodos anterior e posterior a 1964. A fase que se estende de 1947 a 1964 pode ser caracterizada como "introvertida" em que os fluxos de comércio exterior foram relativamente inibidos. A queda do grau de abertura, conforme a Tabela 3.1, deixa patente este fato. Por sua vez, a orientação prevalecente nos vários governos militares foi a de incentivar fortemente as exportações e - até a eclosão da crise do petróleo no início dos anos setenta - liberar em certa medida a estrutura tarifária. Vejamos um pouco mais de perto cada um destes períodos<sup>(1)</sup>.

---

(1) Uma descrição exaustiva da política comercial do pós-guerra transcenderia os

No imediato pós-guerra, a política liberal em relação às compras externas, num contexto de câmbio valorizado, demanda reprimida e inadequação da estrutura de saldos conversíveis/inconversíveis, provocou uma rápida deterioração da posição das reservas. Daí a guinada da política comercial na direção oposta a partir de 1947, introduzindo um rígido sistema de controles quantitativos sobre as compras externas. Argumenta-se que este último teve um duplo impacto positivo sobre a substituição de importações; de um lado, foi possível manter uma taxa cambial sobrevalorizada e, de outro, privilegiaram-se as compras de insumos e equipamentos necessários à continuidade de industrialização garantindo uma oferta relativamente mais barata do que aquela que prevaleceria numa situação de "verdade cambial"<sup>(2)</sup>.

Em 1953, empreendeu-se uma arrojada reforma cambial através da Instrução nº 70, dando lugar ao sistema de taxas múltiplas de câmbio e de leilão de divisas. Embora tenha ocorrido uma desvalorização cambial ponderável, as importações prioritárias para o processo industrializante<sup>(3)</sup> tinham taxas bem inferiores, assim como alguns artigos essenciais, tais como o petróleo e o trigo, que eram importados a custo de câmbio. Por seu turno, a taxa de câmbio para o setor exportador foi significativamente menor (sobretudo para o café) e a desvalorização cambial concedida não compensou o período prévio de valorização. Eli

---

objetivos deste trabalho. Boas retrospectivas podem ser encontradas em ZOCKUN(1976) e BARATA(1983).

(2) Acerca deste período ver FURTADO(1974), MALAN(1977). Para uma descrição detalhada do período 1946-54 ver HUDDLE, D. - "Balanço de pagamentos e controle de câmbio no Brasil: 1946-54", in MENDONÇA DE BARROS(1978).

(3) As categorias I e II constituídas por produtos químicos farmacêuticos, bens de capital para indústria de base e matérias-primas, peças e maquinaria para a indústria de bens de consumo, respectivamente. Para uma descrição detalhada da Reforma de 1953, ver GOMES, H. e RIO, A. - "Sistema cambial: bonificações e ângios", in MENDONÇA DE BARROS(1978).

minou-se, inclusive, o sistema de taxas múltiplas para as vendas externas, instituído em janeiro do mesmo ano de implantação da Instrução 20, voltando-se ao esquema de bonificações no qual concedeu-se ao exportador um valor fixo adicional à taxa de câmbio oficial. Esta política de "confisco cambial" sobre o setor exportador seria muito enfatizada na literatura como um dos instrumentos poderosos para a substituição de importações<sup>(4)</sup>.

Com a Lei de Tarifas de agosto de 1957, o sistema foi alterado, sendo modificado o leilão de divisas e introduzido um esquema de tarifas "ad valorem" relativamente protecionista completado por regulamentos restritivos específicos. A administração desta estrutura tarifária ficaria a cargo do recém-criado Conselho de Política Aduaneira, ativando-se, além disso, a já existente Lei do Similar Nacional.

Em 1961, a Instrução 204 pôs fim à experiência de taxas múltiplas e leilão de divisas e as taxas cambiais de produtos estratégicos como máquinas e equipamentos passaram a ser determinadas pelo mercado livre (exceção feita ao trigo, petróleo e alguns outros itens). Como medida compensatória à diminuição do ágio cambial das importações foi criado um depósito compulsório sobre compras externas. Apesar da enorme instabilidade que marcou o período, suficiente para inviabilizar qualquer esquema de política econômica, no início dos anos sessenta apareceram sintomas evidentes do esgotamento da utilização do setor exportador como um dos mecanismos importantes para o financiamento interno à industrialização. A crônica escassez de divisas exigiria alguma melhora na rentabilidade relativa daquele segmento.

Em resumo, no período 1947-64 prevaleceu uma política de orientação do parque produtivo para o mercado nacional. O mercado externo serviria

---

(4) Ver, por exemplo, LESSA(1981).

para suprir insumos e necessidades básicas para a continuidade da industrialização e, do ângulo das vendas, apenas se mantinham algumas linhas de produtos tradicionais (café, algodão etc.) que, em termos dinâmicos, transferiam recursos para a montagem da indústria.

Não fosse pela ruptura institucional provocada pelo golpe militar de 1964 e talvez houvesse uma alteração mais gradual na política de comércio exterior. Porém, as forças políticas então vitoriosas procuraram modificá-la aceleradamente, concedendo grandes benefícios ao setor exportador. Não obstante, é interessante observar que, mesmo num período de preponderância política do discurso liberal, não se objetava o aprofundamento da industrialização; haveria apenas que torná-la mais eficiente: "a industrialização do país não se fez sob uma política orientadora que, juntamente com a adoção de normas de economicidade, ensejasse uma expansão mais harmônica dos diversos setores industriais e de atividades produtoras complementares. Ela se realizou principalmente como uma reação defensiva, visando a superar circunstâncias adversas e dificuldades no balanço de pagamentos. A existência de uma política manufatureira mais integrada poderia, provavelmente, ter-lhe assegurado padrões mais altos de eficiência e diminuído o grau de desequilíbrio entre os vários ramos fabris. Também o fomento à produção industrial para o mercado externo teria sido de grande significação" (5).

Tampouco prevaleceu a noção de que o crescimento nacional pudesse voltar a ser liderado pelo setor exportador; ao invés de suportar, internamente, um pesado ônus fiscal e, externamente, um elevado poder de compra da moeda nacional, caberia a este último elevar a capacidade de importação do país, gerando, desta maneira, o fluxo de divisas necessário para a continuidade do processo de desenvolvimento. A pro-

---

(5) PAEG(1965).

posta consistia, portanto, numa expansão industrial com maior grau de abertura que exigiria a remoção das práticas consideradas fortemente discriminatórias ao setor externo. A seguinte passagem do PAEG é ilustrativa a este respeito: "As medidas de política econômica relacionadas com a expansão industrial do país têm sido discriminatórias contra as exportações, por haverem subsidiado e protegido a produção para o consumo interno, mas não a que poderia destinar-se à exportação. Na realidade, essa tendência não se limitou ao setor manufatureiro: as exportações em geral, tanto dos produtos tradicionais como de novos produtos; têm estado sujeitas a entraves de toda sorte, tais como taxas de câmbio amplamente dissociadas da estrutura de custo e preços internos, processamento burocrático excessivamente lento e complicado etc.. Não é surpreendente, portanto, que a exportação se tenha mantido relativamente estagnada e sem variações apreciáveis na sua composição nos últimos vinte anos".

No tangente às importações, as primeiras medidas foram, de fato, bastante liberalizantes, prevalecendo inicialmente a orientação de não-imposição de restrições não tarifárias. Em 1965, extinguiu-se o sistema de depósito prévio e eliminaram-se as sobretaxas incidentes sobre os produtos estrangeiros. Em janeiro de 1966, reformulou-se o sistema de tarifas "ad-valorem" implantado em 1957 com a regulamentação do imposto de importação através do decreto-lei nº 37. Em 1967, promoveu-se uma profunda transformação da estrutura tarifária sobretudo através do decreto-lei nº 63. Os níveis das tarifas foram sensivelmente reduzidos, eliminou-se qualquer tipo de taxa múltipla, criaram-se isenções favorecendo linhas específicas de produtos e foram eliminadas as "categorias especiais" que incluíam bens com similares nacionais sobre os quais recaía um ônus adicional vis-à-vis os produtos domésticos. Apesar de fugir da receita rigorosamente ortodoxa, acrescentou-se a estas alterações a tendência à sobrevalorização do câmbio que, acentuada na fase subsequente com o crescimento exponencial do

endividamento externo, barateou sensivelmente as importações.

No entanto, este impulso liberalizante foi refreado já em 1968 quando os níveis das alíquotas foram elevados, ainda que a patamares inferiores àqueles prevaícentes em 1966. No ano seguinte, foram criados três regimes especiais de importação prevendo medidas anti-dumping e de proteção a certos setores nacionais e de regulação da oferta interna<sup>(6)</sup>. No mesmo ano, o DL nº 398 elevou em 100 pontos percentuais as tarifas dos bens que antes de 1967 pertenciam à categoria especial.

É verdade que paralelamente a esta relativa reversão da reforma de 67 criaram-se várias isenções para o imposto de importação, bem como mecanismos de "draw-back". Muito embora este último já estivesse previsto pela reforma de 1957, só foi efetivamente acionado a partir de junho de 1964. Conforme Doellinger(1972:52) "(...) se a tentativa liberalizante do período 1967-68 não se sustentou como prevista inicialmente, ao menos se manteve em sentido mais seletivo". Isto beneficiou alguns setores específicos, liberando principalmente as importações de bens de capital e insumos em geral; cujos efeitos sobre a composição setorial do crescimento e sobre a taxa de inversão foram estudados por vários autores<sup>(7)</sup>.

No tangente às exportações, logo foram tomadas medidas para desobstruir os canais para o mercado externo. Assim, promoveu-se certa desburocratização nos procedimentos para a exportação, unificou-se o comando da política de comércio exterior no CONCEX (Conselho de Comér-

---

(6) O primeiro foi o de "contingenciamento" que subordinou a isenção de tarifa à aquisição de similar nacional numa certa proporção; o segundo o da "pauta de valores mínimos" fazendo incidir a tarifa sobre um valor mínimo e não o de um preço excessivamente baixo, eventualmente provocado por práticas de "dumping"; por fim, o "preço de referência" que constitui um aperfeiçoamento daquele regime.

(7) BONELLI et alii(1974).

cio Exterior), isentou-se o exportador do IPI (lei nº 4.502, de 30/11/64), do IOF, do IUCL e do IRPJ na parcela da produção exportada e, conforme vimos, implementou-se efetivamente o regime de "draw-back". Além disso, concedeu-se, em 1967, a isenção do ICM aos exportadores de todas as unidades da Federação. Criaram-se, ademais, mecanismos especializados de financiamento como o FINEX (Fundo de Financiamento à Exportação) operado pela CACEX com o intuito de fornecer crédito para as vendas no exterior de bens de capital e de consumo durável (Lei nº 5.025, de 10/06/66), a Resolução 71 para suprimento de capital de giro a juros subsidiados para as firmas exportadoras, uma linha de financiamento da CACEX junto ao Banco do Brasil e uma junto ao antigo BNDE através do FUNGIRO.

Uma modificação reconhecidamente importante para o segmento exportador foi o sistema de mini-desvalorizações cambiais criado em agosto de 1968, que reduziu a magnitude das oscilações do câmbio coibindo as ações especulativas e reduzindo o grau de risco do setor.

No período 1969-71, tomaram-se novas medidas favorecendo ainda mais a rentabilidade do setor exportador. O decreto-lei nº 491, de 1º/03/69, instituiu o "crédito-prêmio" IPI fazendo com que as firmas recebessem um crédito fiscal no valor da aplicação da alíquota do IPI sobre o montante exportado. Em 1970, concedeu-se o "crédito-prêmio" ICM, o que, na prática, constituiu uma duplicação do "crédito-prêmio" IPI, uma vez que as alíquotas de referência são as deste último tributo. Além disso, ampliaram-se os recursos fornecidos através da Resolução 71 bem como se estabeleceram novas formas de aplicação do "draw-back" (decreto-lei nº 68.904, de 07/71). Em 1972, foram instituídos três novos incentivos à exportação: o projeto de transplante de indústrias, a BEFIEX e as "trading companies"<sup>(8)</sup>.

---

(8) Estes novos incentivos serão descritos com maior detalhe adiante.

Em resumo, no período que se estende de 1964 a 73, operou-se uma reorientação da política de comércio exterior favorecendo os fluxos de importações e exportações. A política de compras externas foi um pouco mais liberal mas permaneceu uma razoável proteção, enquanto continuava-se privilegiando os produtos estrangeiros necessários ao prosseguimento da industrialização; o limite em termos de divisas foi menos estreito graças ao débito externo e às receitas crescentes de exportação; o setor exportador foi menos importante como transferidor líquido de recursos e tampouco teve um impacto decisivo sobre a produção<sup>(9)</sup>, porém acentuou sua função de gerador de meios de pagamentos internacionais, de molde a manter a capacidade de importar e facilitar o acesso aos mercados financeiros internacionais, ao garantir níveis razoáveis para os coeficientes de segurança para o endividamento.

### 3.2.2. A Concepção dos Novos Incentivos à Exportação no Início dos Anos Setenta

A euforia com a performance do setor exportador foi um dos temas marcantes do início da década passada. Isto não surpreende uma vez que as vendas externas cresceram a uma taxa média de 31% a.a. em 1970/73, sendo que em 1968 já haviam atingido as projeções da UNCTAD referentes ao ano de 1975<sup>(10)</sup>.

---

(9) Esta afirmação não é válida para todos os gêneros industriais. Conforme BONELLI(1974) as exportações responderam por uma parcela razoável da taxa de crescimento de alguns ramos, explicando, no período 1968-71, 14.3% da taxa média de crescimento da têxtil, 67.6% de vestuário e calçados, 45.3% de produtos alimentares e 43.0% de fumo.

(10) Conforme se gabou o então ministro da Fazenda Delfim Netto em conferência na Associação Comercial de São Paulo em 1971. Ver "Brasil se desenvolverá com as exportações", in O Estado de São Paulo, 29/10/1971.

A opinião dominante no governo era de que a continuidade de um forte ritmo de expansão requereria uma elevação ainda maior das exportações. Falava-se em alterar sua tendência de crescimento indo além, portanto, dos resultados que, conforme o ufanismo reinante na época, eram devidos ao sistema de incentivos implantado no pós-64. Para tanto, seria necessário aprofundar o esquema de estímulos existentes.

Muito embora fosse difícil antecipar os desdobramentos das opções de política econômica adotadas, o governo tencionava perpetuar as elevadas taxas de expansão do produto sem, obrigatoriamente, promover um "novo modelo exportador" ou um "crescimento voltado para fora". O pragmatismo do ministro da Fazenda dá uma idéia do tom do discurso: "(...) não existe nenhum modelo fixo. A mudança de política (...) é o reconhecimento de que se encontraram novos caminhos para continuar crescendo. A exportação é absolutamente fundamental para o Brasil. Se não aumentarmos a exportação, não teremos condições de continuar a crescer às taxas que vimos experimentando nos últimos anos. Estamos imaginando que mecanismos têm que ser inventados para que a exportação continue crescendo com velocidade suficiente"<sup>(11)</sup>. De acordo com aquilo que apontamos no Capítulo anterior, tratava-se de gerar moeda forte num montante suficiente para assegurar os fluxos de empréstimos externos: "não queremos superávit no balanço em contas correntes, porque o único jeito de se admitir capital para dentro do país é ter déficit no balanço de contas correntes. Nós estamos expandindo rapidamente as exportações para que possamos continuar expandindo, também rapidamente, as importações"<sup>(12)</sup>.

Como seria esperável num auge cíclico tão intenso quanto o do período

---

(11) DELFIM NETTO, A. (1972:6).

(12) DELFIM NETTO, A. (1972:6).

1970-73, a procura por importações estava bastante excitada, concentrando-se preponderantemente nos bens de capital e insumos. Isto não surpreende pois a taxa de investimento passou a explicar boa parte do crescimento econômico num quadro de internalização apenas parcial dos segmentos produtores de bens de produção.

Assim, afora os estímulos do Conselho de Desenvolvimento Industrial (CDI) e outros órgãos, a política de comércio exterior teria que se orientar para a inversão produtiva. Já em maio de 1969, o decreto-lei nº 491 previa isenções e/ou reduções de IPI e II a bens de capital condicionadas ao cumprimento de compromissos de exportação assumidos junto à CACEX. Em setembro de 1971, o decreto-lei nº 1.189 vinculou isenções de impostos de importação e sobre produtos industrializados de máquinas, equipamentos, partes e outros itens ao ritmo de crescimento das exportações<sup>(13)</sup>.

Daí a formulação, em 1972, do decreto-lei nº 1.219 que criou a Comissão para Concessão de Incentivos Fiscais a Programas Especiais de Exportação e do decreto-lei nº 1.236 que previa o transplante de indústrias inteiras para o país com total isenção de II.

Por outro lado, pretendia-se ampliar o leque de empresas exportadoras e modernizar os sistemas de escoamento, comercialização e distribuição (interna e externa) dos produtos nacionais. Nesta área, as esperanças foram depositadas nos "corredores de exportação" (conjunto de projetos de ampliação e melhoramento dos portos, armazéns e estradas) e sobretudo nas "trading companies", que seriam criadas em novembro de 1972 pelo decreto-lei nº 1.248.

---

(13) Segundo o decreto-lei nº 1.189, de 24/09/1971, tais isenções não poderiam exceder a 10% do incremento das exportações em relação ao ano anterior.

Todos estes projetos foram precedidos de longos debates, marcados no mais das vezes por expectativas irrealistas e fantasiosas. A propaganda oficial sugeria a gestação de um "drive exportador" comparável ao japonês, enquanto parcela da oposição temia a constituição de uma "plataforma de exportação", ambos igualmente distantes da realidade da economia brasileira, que continuava sendo estruturalmente fechada. De qualquer modo, não resta dúvida que ocorreu nesta época um aprofundamento do esquema de incentivos do pós-64. Ainda segundo o ministro da Fazenda, "há todo um sistema montado. O 1.189, o 1.215<sup>(14)</sup>, os corredores de exportação e o projeto das 'trading companies'. Isto mostra que estamos realmente produzindo uma mudança qualitativa no setor exportador brasileiro"<sup>(15)</sup>.

Dentre este conjunto de modificações, foram as medidas relativas às "trading", ao transplante de indústrias e à BEFIEEX que ganharam maior notoriedade, sendo normalmente designados por novos incentivos à exportação.

O projeto de transplante de indústrias acabou não vingando, tendo sido aplicado apenas no caso do famoso projeto Jari. As "trading" brasileiras aumentaram significativamente sua participação na pauta de exportação brasileira, porém seu papel ficou muito aquém do sonhado modelo japonês.

Foi a menos conhecida BEFIEEX que ganhou maior importância por razões contrárias às expectativas de maior abertura da economia. Com efeito, a crescente dificuldade de importação e o esgotamento de outros instrumentos de incentivo fiscal (como o CDI) a colocaram como uma das únicas opções para a obtenção de isenções ou abatimentos fiscais.

---

(14) O decreto-lei nº 1.215, de 04/05/1972, prevê benefícios ligados ao imposto de renda para firmas tomadoras de empréstimos externos.

(15) DELFIM NETTO, A. (1972:6).

Não obstante, o forte crescimento das exportações das automotoras participantes deste programa foi interpretado como um sinal de implantação de um modelo exportador com características semelhantes àquele do Leste Asiático. No próximo item concretizamos para a indústria automobilística algumas das diferenças que mencionamos no Capítulo 2 entre o Brasil e os países asiáticos em questão. Da mesma forma, entendemos que a experiência deste ramo constitui uma ilustração bastante rica daquilo que chamamos de virtual liderança comercial entre os países menos avançados no Capítulo 1.

### 3.3. AS TRANSNACIONAIS DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA: UM EXEMPLO DE LIDERANÇA COMERCIAL ENTRE AS ÁREAS MENOS AVANÇADAS

#### 3.3.1. As Transformações da Indústria Automobilística Mundial e o Brasil

Para o segmento automotivo não há dúvida que a convergência de interesses de algumas grandes empresas internacionais e da política do Estado cumpriu um papel crucial. Para entender este fato vale a pena uma breve digressão sobre as tendências recentes desta indústria a nível mundial.

Nos anos setenta, o mercado automobilístico sofreu profundas modificações em virtude da abrupta mudança de preços relativos da energia e da contração da demanda nos países centrais; tudo isto se deu num ambiente mais protecionista e fortemente instável para as atividades comerciais. As grandes firmas norte-americanas - a Ford, a GM e sobretudo a Chrysler - foram duramente atingidas; num curto espaço de tempo, viram-se obrigadas a alterar radicalmente seus principais modelos em direção às linhas de veículos menores e mais econômicos, nas quais as européias já tinham se especializado e os japoneses vinham ganhando fatias crescentes do mercado.

Para enfrentar a ameaça cada vez mais próxima das japonesas, as ET norte-americanas ampliaram ainda mais sua rede internacional de forma a reorganizar espacialmente as várias fases do processo produtivo. Isto deu lugar a uma das formas mais conhecidas de produto mundial - o "carro mundial". As européias mais internacionalizadas estão implantando projetos semelhantes, ainda que em menor escala, enquanto as japonesas continuam concentrando seus esforços no aperfeiçoamento tecnológico e exportação a partir do país-sede<sup>(16)</sup>.

Apesar do espraiamento de diferentes atividades de fornecimento pelos países menos desenvolvidos, os prognósticos acerca da indústria automotriz não apontam para um deslocamento das linhas de montagem para estas regiões, diferindo da trajetória previsível nos modelos de ciclo de produto.

Segundo UN-CTC(1983) quatro fatores deverão impedir que isto ocorra nos próximos anos. Primeiramente, o aumento do grau de inovação requer a proximidade com os centros de desenvolvimento tecnológico e a coordenação deste último com as atividades de gerência e "marketing". Em segundo, é preciso haver uma infra-estrutura de apoio - em termos de serviços públicos e fornecimento de partes e componentes<sup>(17)</sup> - relativamente complexa. Em terceiro, a automação aumentou consideravelmente a relação capital/trabalho atenuando a pressão dos custos salariais e, conseqüentemente, uma das vantagens dos países periféricos.

---

(16) A proporção das vendas externas sobre o total dá uma noção grosseira do grau de internacionalização. Este coeficiente assumiu os seguintes valores para as grandes companhias em 1980: Ford - 55%; GM - 29%; Volks - 36%; Renault - 20%; Peugeot - 18%; Fiat - 14%; a Toyota, Nissan-Fugi, que são as grandes japonesas, têm valores próximos a zero. Estes dados, bem como as considerações dos parágrafos acima, estão baseados em UN-CTC(1983).

(17) Note-se que estes últimos são absolutamente necessários, mesmo sob a hipótese de simples fornecimento de partes para outras plantas.

Por fim, a pressão dos sindicatos pela manutenção das indústrias nas fronteiras nacionais e os generosos subsídios estatais serviram para desestimular a transferência para os países menos desenvolvidos<sup>(18)</sup>.

Se estas previsões estiverem corretas, a indústria terá uma conformação altamente concentrada no que tange aos principais centros de montagem e geração de inovações, alimentados por certas regiões, especializadas em diferentes fases da produção. Isto torna pouco provável a constituição de novos parques nacionais com elevado grau de integração vertical na periferia, nos moldes daqueles que se instalaram nos grandes países latino-americanos; em contrapartida, abre a estes últimos, e, talvez, a alguns outros semi-industrializados mais adiantados, a possibilidade de constituírem bases intermediárias, uma vez que preenchem boa parte dos requisitos para continuar acolhendo as inversões dessas empresas.

Paralelamente a estas tendências, vários Estados latino-americanos já estavam aprofundando a política de promoção às exportações, procurando atingir os setores internacionalizados, tradicionalmente importadores líquidos.

Acreditava-se, em geral, que este tipo de política pudesse diminuir o déficit externo deste segmento, bem como reduzir seus custos ao racionalizar a produção e propiciar ganhos de escala.

Ao avaliarmos o período 1972-81, parece excessivo o peso que alguns

---

(18) Ainda segundo UN-CTC(1983:81), dos US\$40 bi de investimentos planejados pela GM para o período 1981-84, apenas US\$8 bi deverão ser efetuados fora dos EUA. Destes, não mais de 1/4 será destinado aos países menos desenvolvidos, dentre os quais, o Brasil será de longe o principal receptor, secundado pelo México. Este fato é significativo sendo a GM a segunda empresa mais internacionalizada, conforme vimos na nota (16).

autores atribuem a este último objetivo no caso brasileiro. Segundo Benett(1982), por exemplo, "o México tinha interesse em promover as exportações de automóveis para compensar suas importações, enquanto o Brasil e a Argentina esperariam que as vendas externas aumentassem o mercado efetivo para suas indústrias. Em cada um dos casos, o interesse nas exportações era visto como uma solução para o problema da ineficiência (constituindo uma inversão do ditado neo-clássico que a eficiência promove as exportações)".

É verdade que no Brasil a concepção inicial dos programas de incentivos à exportação estava ligada a este tipo de expectativa, porém principalmente por parte das empresas. Com efeito, os primeiros projetos têm maior prazo de maturação e menor impacto sobre o balanço de pagamentos. Por outro lado, além de não surgirem resultados significativos nos primeiros anos, o aumento das exportações era considerado estratégico pelas autoridades, constituindo um objetivo mais imediato e palpável do que uma eventual melhora no nível de eficiência da indústria<sup>(19)</sup>.

Também parece exagerado o grau de clareza que por vezes se atribui aos formuladores da política econômica. Segundo Guimarães(1980:811), por exemplo, "a política governamental visava explicitamente a inserir o país no que era visto como a tendência natural do processo de internacionalização das indústrias de veículos, assegurando um lugar para a produção local na nova DIT que estava emergindo". Apesar da discussão acerca do "carro mundial" já ser relativamente antiga, os documentos oficiais não mencionam nenhuma estratégia específica; tampouco as entrevistas realizadas com autoridades da época fornecem indicações convincentes nesta direção.

---

(19) Isto não exclui, evidentemente, a possibilidade do resultado deste instrumento de política ter sido um aumento relativo da eficiência dos setores envolvidos.

De qualquer modo, o importante a ser resgatado neste momento é que, a exemplo daquilo que ocorreu nos anos cinqüenta, a afinidade de interesses entre o Estado e as grandes empresas automotoras nesta reorganização da DIT está por trás da rapidez com que estas firmas se engajaram nos programas de promoção às exportações.

O que impressiona no caso brasileiro - mesmo em relação aos grandes latino-americanos, mas sobretudo comparativamente aos demais países menos desenvolvidos - é a sua dupla importância neste novo esquema da indústria automobilística internacional. De um lado, na linha daquilo previsto por Helleiner(1973), a segmentação do processo produtivo em escala internacional, pelo menos na automobilística, constituiu uma das "avenidas" para a expansão dos manufaturados. De outro, e o que nem sempre é devidamente ressaltado, a montagem prévia de um parque industrial diversificado permitiu a constituição de uma base de penetração em regiões menos desenvolvidas, dando lugar à virtual liderança comercial no mundo subdesenvolvido, onde a ET apareceria como protagonista principal. Afora fatores locacionais, a relativa semelhança com as estruturas de demanda destas regiões teria propiciado uma posição privilegiada do país, inclusive em comparação aos centros avançados. Procuramos, em seguida, ilustrar estes dois papéis, com os dados das empresas da automobilística.

### 3.3.2. Análise dos Fluxos Comerciais das Empresas da Automobilística

#### 3.3.2.1. Indicadores de comércio para as empresas da automobilística

Uma investigação rigorosa dos indicadores de comércio exterior das empresas automotoras requereria um estudo integrado ao das fases cíclicas recentes desta indústria, o que foge ao escopo deste trabalho<sup>(20)</sup>.

---

(20) Para os ciclos de crescimento deste ramo em 1957-78, ver GUIMARÃES(1980).

Restringimo-nos às principais mudanças no comportamento das empresas em relação ao comércio exterior, associando-as à influência dos programas de incentivo e aos fenômenos que comentamos em 3.3.1.

Na Tabela 3.12 apresentamos alguns indicadores relevantes para as montadoras e fornecedoras de auto-peças. Agregamos a este último subconjunto, para efeito de comparação, algumas firmas nacionais importantes, bem como quatro empresas, cujas atividades não se restringem ao fornecimento de auto-peças mas que têm ponderável peso neste ramo.

Em relação às montadoras, é notável o ritmo de crescimento de suas exportações. Por sua vez, as importações decresceram de maneira generalizada, o que, aliado ao aumento das vendas externas, provocou a sensível elevação dos índices de comércio (IC); com exceção da Chrysler, todas as empresas passaram de IC negativo para positivo (ver Tabela 3.12).

Mas a alteração mais destacável foi certamente a elevação dos coeficientes de exportação que passaram de níveis insignificantes para patamares ponderáveis; de um mínimo de 10% da GM até 29% da Scania e 60% da Fiat-Automóveis<sup>(21)</sup>, conforme ilustra o Gráfico 3.4. Apesar dos níveis atingidos em 1981 não poderem ser tomados como referência em virtude da forte contração do mercado doméstico neste ano, é inegável que o mercado externo passou a constituir uma variável importante para a performance destas firmas.

Por outro lado, a queda das importações - a que nos referimos acima - e dos coeficientes importados, conforme mostram a Tabela 3.12 e o Gráfico 3.4, reitera a conclusão de que a abertura para o exterior foi

---

(21) Não dispomos dos dados desagregados da Fiat-Automóveis, mas a comparação de seus indicadores gerais é útil para a análise.

baseada nas exportações. Assim, é particularmente verdadeira para as montadoras a conclusão de que não ocorreu uma abertura geral para o exterior, tendo diminuído a dependência em relação às compras externas, no período 1973-81.

Os fornecedores de auto-peças não apresentam a mesma uniformidade de comportamento nestes parâmetros; diferentemente das montadoras, houve casos de decréscimo das exportações e do coeficiente exportado (Albarur, Metal Leve etc.) e a evolução dos coeficientes importados foi bastante variável (ver Tabela 3.12).

### 3.3.2.2. O Brasil como base de penetração nas áreas menos desenvolvidas

Apesar deste relativo fechamento em relação às importações, o fenômeno da segmentação dos processos produtivos em escala internacional caracteriza várias linhas de comércio. A General Motors brasileira prevê uma exportação de 330 000 motores, dos quais mais de 3/4 serão destinados ao seu carro mundial. A Ford e a Saab-Scania iniciaram várias produções complementares de partes na Argentina e no Brasil. A Mercedes brasileira tem garantido o fornecimento de alguns componentes importantes para a fábrica de caminhões do grupo nos EUA. A Fiat deverá exportar cerca de 120 000 motores para o modelo "Uno", vendido no mercado europeu<sup>(22)</sup>

Estes fatos poderiam levar à impressão de que este tipo de inserção no comércio mundial tende inexoravelmente a preponderar. Não obstante, procuraremos ressaltar que, apesar da relevância das transações

---

(22) Estas e outras evidências estão em UN-CTC(1983), Gazeta Mercantil(1984a) e Gazeta Mercantil(1984b). A imprensa vem dando razoável destaque ao "carro mundial"; para uma boa reportagem sobre o assunto ver Exame(1982).

mencionadas acima, o Brasil é mais importante para as grandes montadoras como base de penetração em mercados menos avançados.

Para tanto, utilizaremos evidências acerca da evolução do comércio intra-firma potencial das ET envolvidas, da composição, por categoria de uso e mercados, das vendas externas das montadoras e das principais linhas de exportação e importação de cinco destas últimas.

Diante das dificuldades em medir a magnitude do comércio intra-firma, optamos por um índice aproximativo, apresentado nas Tabelas 3.13, 3.14 e 3.15 e no Gráfico 3.4, que nos fornece um possível teto para transações nesta natureza <sup>(23)</sup>.

Se o fenômeno da segmentação do processo produtivo através da estratégia do "carro mundial" fosse predominante, seria esperável que se elevasse a parcela de comércio intra-firma das empresas da automobilística

---

(23) Estes índices foram calculados a partir da classificação dos mercados de origem e destino conforme a presença de empresas coligadas, descrita neste Capítulo. As limitações de tais indicadores são evidentes. O fato, por exemplo, de uma empresa transnacional exportar para seu país-sede, não significa necessariamente que esteja vendendo para a matriz, algo análogo sendo válido para as compras do país-sede e para os fluxos com países-hóspedes de outras subsidiárias. No entanto, informações mais precisas não estavam disponíveis e os números obtidos servem para dar uma idéia grosseira da ordem de grandeza da parcela máxima das transações que poderiam ser intra-firma. Mesmo neste caso, a ocorrência de operações triangulares pode causar distorções, mas seria razoável esperar que, pela natureza dos bens transacionados (equipamentos e matérias-primas e não manufaturados leves) a entrepostagem comercial seja menos frequente.

Eles são particularmente úteis para o argumento que segue, uma vez que queremos mostrar que, embora a fração de comércio intra-firma potencial seja significativa, verificou-se uma queda deste percentual no período analisado. Se o comércio intra-firma não for muito superestimado por este indicador, a queda deste último poderia ser interpretada como um declínio das próprias transações intra-empresas; mesmo no caso de uma diferença inicial muito grande, o declínio deste coeficiente significaria um estreitamento da margem de expansão para o comércio intra-firma.

ca, em particular das grandes montadoras. Sob esta hipótese, o país estaria aumentando seu papel de fornecedor de peças e componentes e teria que elevar significativamente seu coeficiente importado para adquirir outros produtos das matrizes e suas respectivas redes de subsidiárias.

Entretanto, conforme vimos antes em 3.3.2.1, o coeficiente importado das grandes montadoras diminuiu. A Tabela 3.13 aduz evidências contrárias à hipótese descrita no parágrafo anterior ao mostrar que o comércio intra-firma potencial destas firmas<sup>(24)</sup> decresceu razoavelmente no período 1973-81; a parcela das transações totais representada por exportações e importações junto a países-sede e/ou com subsidiárias passou de 65% em 1973 para 36% em 1981 (ver Tabela 3.13, coluna (9)). É verdade, contudo, que o peso dos fluxos com países com subsidiárias aumentou, passando de 5% em 1973 para 9% em 1981, o que decorreu em grande medida da maior importância das compras efetuadas junto a estes países, conforme sugere a coluna (5) da Tabela 3.13. Porém, o declínio relativo das transações com a matriz sobrepassou este aumento, fazendo com que o índice total caísse (ver coluna (7) da Tabela 3.13).

Não bastasse esta tendência decrescente, o próprio nível de comércio intra-firma que estes dados sugerem é muito mais baixo do que o suposto correntemente, especialmente no tocante às vendas. A julgar pelos percentuais da Tabela 3.13, quase 2/3 das transações e 94% das exportações seriam realizadas fora do âmbito destas empresas<sup>(25)</sup>.

---

(24) Lembre-se que os dados da Fiat-Automóveis não puderam ser computados.

(25) Dados do Departamento de Comércio dos EUA indicam uma proporção de exportações intra-firma/exportações totais da ordem de 67% para firmas de propriedade majoritária norte-americana instaladas no Brasil. Ver LAHERA(1983, Quadro 2).

A Tabela 3.14 mostra que resultados no mesmo sentido são obtidos ao incluirmos os fornecedores de auto-peças. Com efeito, o índice de comércio intra-firma potencial (ICIF) para o setor automobilístico passou de 65% em 1973 para 37% em 1981 e de 68% em 1978 para 44% em 1981, para o segmento de auto-peças, de acordo com a Tabela 3.15 (ver Tabelas 3.13, 3.14 e 3.15 e Gráfico 3.4).

Verificou-se um declínio da importância de ICIF para todas as 5 montadoras pesquisadas, conforme mostramos no Gráfico 3.5. A intensidade com que este fenômeno ocorreu foi ligeiramente variável, com exceção da Mercedes, que apresentou uma redução menos significativa de acordo com os Gráficos 3.5 e 3.6. Observou-se também um aumento das transações com os países com subsidiárias em detrimento dos países-sede, com a mesma exceção da firma alemã. A ligeira queda na parcela importada de países com empresas coligadas ocultou uma contração relativa das compras junto ao país-sede, em favor das nações com subsidiárias. Por fim, a variação do peso das possíveis exportações para empresas coligadas oscilou consideravelmente no período 1973-81, desde o pequeno intervalo da Ford (2%) até mais 20 pontos percentuais da General Motors.

As evidências anteriores sugerem que, em suas transações comerciais com o exterior, as firmas automotoras pesquisadas não acionaram suas redes internacionais numa proporção crescente dos negócios. Embora se já provável que o comércio intra-firma tenha sido significativo em termos absolutos - lembre-se que a soma dos fluxos comerciais com países-sede e com subsidiárias do setor se expandiu em 178% no período analisado - as vendas para países onde as empresas coligadas não estão presentes foram mais relevantes. A natureza e composição deste comércio ficará mais clara com as informações seguintes.

Na Tabela 3.16 mostramos as exportações das montadoras no período 1973

81 conforme o grau de industrialização dos países de destino e as categorias de uso. Estes dados são úteis porque explicitam o peso relativo das funções de fornecimento de partes e componentes específicas para as redes internacionais de produção das empresas envolvidas e de penetração em mercados menos avançados a partir do Brasil.

Note-se, em primeiro lugar, a preponderância dos bens de capital seriado (em grande parte caminhões) e duráveis que perfazem, juntos, 62% do total; as partes também têm importância, destacando-se as partes para capital (25%), e partes simplesmente (10%). No entanto, as montadoras foram exportadoras preponderantemente de bens finais e não de partes e acessórios, destinados supostamente para os diferentes tipos de "carro mundial". Como o coeficiente importado caiu para a maioria delas, também é pouco provável que tenha aumentado muito a frequência de bens finais exportados com elevado componente importado, que teriam sido meramente montados no país.

Por outro lado, é notável o peso dos mercados não-industrializados (NI) e semi-industrializados (SI) para onde se dirige a maior parte dos duráveis e bens de capital seriado. Com efeito, os NI e SI responderam, respectivamente, por 52% e 17% das exportações de 1973-81 contra 30% dos industrializados (I). As vendas para este último grupo foram compostas em mais de 2/3 por partes para capital e em 17% por partes, contra uma parcela de 18% de capital seriado. Isto contrasta com as exportações para NI nas quais foram majoritários os bens de capital seriado e duráveis com, respectivamente, 52% e 39%, contra apenas 5% de partes. Algo até certo ponto intermediário, mas bem mais próximo aos NI, pôde ser verificado em relação aos SI: prevaleceram os itens de capital seriado e duráveis (ambos com 27%) mas a fatia de partes para capital e partes chegou a 40% (ver Tabela 3.16).

Vê-se portanto que, grosso modo, o grau de elaboração dos produtos

tendeu a variar inversamente ao nível de avanço dos mercados consumidores, tendo preponderado as áreas menos desenvolvidas. Estas últimas absorveram os produtos fabricados no Brasil numa proporção maior do que os países com matrizes e filiais das ET da automobilística, sugerindo uma explicação para a queda da parcela de transações intra-firma discutida anteriormente.

Note-se que para exercer este papel com um baixo coeficiente importado não bastam subsídios e isenções fiscais. Embora estes últimos tenham sido generosos, aumentando a "competitividade" em relação a outras regiões, o fornecimento de veículos e caminhões inteiramente fabricados no país sugere duas coisas. De um lado, uma base interna relativamente diversificada capaz de sustentar linhas regulares de exportação; de outro, algumas vantagens como pólo exportador para regiões de menor grau de desenvolvimento que vão desde a óbvia proximidade geográfica (no caso da América Latina) até a existência de condições de mercado e estruturas de demanda relativamente similares.

Estes dados revelam diferenças entre as montadoras que não estavam visíveis com as informações mais agregadas. De fato, as Tabelas 3.17 e 3.A1 a 3.A6 mostram que as duas norte-americanas mais diretamente engajadas na estratégia de carro mundial apresentaram um padrão distinto das demais em relação às composições de mercados e produtos. Os países industrializados constituíram os principais consumidores da Ford, enquanto o percentual da GM foi bem superior ao das demais. Por sua vez, suas parcelas de vendas em partes para capital superaram todas as outras, com exceção da Chrysler (ver Tabela 3.17). Esta última apresentou um comportamento misto com proporção absolutamente majoritária de NI e SI mas com forte gravitação de partes. No entanto, como foi a mais fortemente abalada pela crise mundial, tendo sofrido inúmeras modificações, e sua subsidiária brasileira foi vendida para a Volks, não vale a pena tecer maiores considerações.

Por seu turno, a Volks representa o modelo de firma com fortíssimas raízes no país e grande capacidade de penetração nos mercados menos desenvolvidos. 57% de suas vendas são dirigidas a NI, sendo que um percentual equivalente é constituído por duráveis. A subsidiária brasileira ocupa um lugar de destaque entre as plantas do grupo, tendo chegado a 38% da produção da matriz em 1980. O Brasil constitui uma plataforma importante para a firma para as vendas de veículos montados e CKD's, componentes e inclusive para a fabricação de modelos mais adequados para países de menor nível de renda. É interessante que isto tem ocorrido sob diversas formas. Segundo UN-CTC(1983:93), "a VW adotou uma estratégia diferente na América Latina do que a do carro mundial da GM. Enquanto a GM procura incorporar o Brasil numa estratégia uniforme e global de avanço tecnológico e produção integrada, a VW está usando o Brasil para produzir e exportar os chamados 'modelos de países em desenvolvimento' que não são mais produzidos nos países desenvolvidos (como o 'Fusca'), ou que são concebidos especialmente para mercados em desenvolvimento (como o 'Brasília') ou que se assemelham aos modelos produzidos no país de origem mas são adaptados para as condições de tráfego mais precárias (como o 'Passat')". Esta postura distinta vem sendo ressaltada pela própria empresa que, em geral, mantém uma posição hostil em relação às concorrentes norte-americanas. Segundo seu presidente, "o carro mundial nada mais é que a divisão internacional do trabalho, e através dele entramos num imperialismo industrial de nova época"<sup>(26)</sup>.

Independentemente dos "méritos" de uma ou outra estratégia, fica evidente a inexistência de uma integração uniforme no comércio mundial, o que é válido mesmo entre as grandes montadoras da automobilística.

---

(26) Declaração do sr. Wolfgang Sauer em Exame(1982:38). Também é digno de nota a propaganda irônica que a Volks lançou contra o carro mundial, por ocasião do lançamento do "Monza" da General Motors.

Enquanto os carros mundiais da GM e da Ford fornecem exemplos de segmentação do processo produtivo, há ilustrações para os adeptos do ciclo do produto (Fusca), para a reelaboração de tecnologias desenvolvidas no centro - na sugestão de Tavares(1982) - e para a noção lindberiana de exportação como reflexo de aprofundamento e diversificação do mercado interno.

Tampouco se desprende daquilo que expusemos a existência de situações estritamente polares, em que, por exemplo, as transações intra-firma não teriam relevância para a Volks. Pelo contrário, há indícios de que a integração da subsidiária brasileira com outras plantas, em especial com a da Argentina e dos EUA, tenha evoluído rapidamente. A Tabela 3.17 mostra que as vendas de partes e partes para capital estão longe de serem desprezíveis perfazendo, juntas, cerca de 1/3 do total, enquanto os mercados industrializados absorvem 1/4 do valor exportado. Da mesma forma, vê-se na Tabela 3.17 que a penetração da Ford e principalmente da GM em NI e SI é significativa. Assim, mesmo ao nível de cada ET coexistem diferentes inserções na divisão internacional do trabalho, desautorizando tipologias demasiadamente rígidas. Apesar destas nuances, contudo, as diferenças entre as norte-americanas e a Volks são suficientemente claras para que possamos identificar estratégias distintas<sup>(27)</sup>.

Por sua vez, os maiores produtores de caminhões e ônibus fornecem exemplos claros de penetração em NI e SI. O peso do primeiro grupo atingiu um mínimo de 60% para a Mercedes e um máximo de 99% para a Volvo. No entanto, também nestes casos a exportação de partes para I ad

---

(27) Infelizmente, não contamos com os dados para a Fiat-Automóveis. É provável que uma análise deste tipo revelaria que se trata de um caso intermediário em que ambas, a exportação de partes (motores) e a penetração em mercados menos desenvolvidos assumiram enorme importância.

quiriu percentuais consideráveis, especialmente para a Scania e a Fiat Diesel.

Ao tomarmos informações mais desagregadas, as múltiplas formas de inserção no comércio exterior assumem contornos mais nítidos. Separamos para tanto as principais linhas de exportação e importação de cinco montadoras: GM, Ford, Volks, Mercedes e Scania. Na Tabela 3.18 destacamos os produtos NBM que apareceram pelo menos duas vezes entre os três principais itens exportados e importados pelas empresas pesquisadas no período 1973-81. Conforme indicado na Tabela 3.18, estes bens respondem por uma parcela superior a 50% das exportações em diversos casos, sendo que os percentuais de cobertura são mais reduzidos (~30%) para as importações.

É possível detectar sinais de maior segmentação na GM e na Ford. Destaca-se, primeiramente, a frequência de partes e componentes destinados ao país-sede e/ou com subsidiárias e avançados entre os produtos selecionados, confirmando as evidências anteriores. Em segundo, é registrável a regularidade de certas linhas como é o caso dos motores de combustão interna vendidos pela GM e os motores de explosão e blocos de cilindro exportados pela Ford. Diferentemente da Ford, a GM apresentou maior frequência de linhas relevantes de penetração em mercados menos desenvolvidos onde não há subsidiária. A exportação de automóveis até 100 CV para a ALADI, montados e CKD, constitui uma ilustração neste sentido (ver Tabela 3.18).

A exemplo da maioria das empresas, as principais linhas de importações destas duas firmas são compostas preponderantemente por partes e componentes provenientes do país-sede e/ou com subsidiárias. No caso da GM uma das linhas está aparentemente relacionada com a própria exportação de motores, enquanto na Ford chama atenção a importação de

NBM que são exportados<sup>(28)</sup>

Os principais produtos exportados da Volks apresentam uma composição bastante diferente, preponderando os automóveis, montados e CKD, destinados principalmente à África e América Latina. A exemplo da GM, também são detectáveis linhas secundárias de algum relevo, como é o caso dos motores de explosão vendidos à Alemanha. Note-se ademais a regularidade de certas compras provenientes de países com subsidiárias (EUA e Argentina) como é o caso do magnésio em bruto e chapas laminadas (ver Tabela 3.18).

A Mercedes apresentou uma pauta concentrada com uma notável estabilidade na liderança dos três itens mais importantes. Estes últimos foram compostos por caminhões e ônibus vendidos fundamentalmente para áreas menos avançadas. As principais importações também se concentraram em alguns poucos produtos, sendo constituídas de partes e peças provenientes do país-sede (ver Tabela 3.18).

Apesar de manter um padrão de mercados e principais categorias de uso semelhante ao da Mercedes, a Scania apresenta algumas linhas de comércio típicas do esquema de verticalização internacionalizada. São os casos do fornecimento de bombas de óleo para o país-sede e motores pa

---

(28) Seria arriscado extrair conclusões imediatas acerca deste fato curioso, não tendo sido possível investigá-lo mais minuciosamente. Lembre-se que mesmo ao nível de 8 dígitos da NBM persiste uma razoável heterogeneidade. A hipótese de que esta empresa estaria na realidade exportando e importando produtos diferentes poderia ser defendida com base na constatação de que os preços de compra e venda dos produtos mencionados por tonelada diferem. Alternativamente, isto poderia indicar práticas de super e/ou sub-faturamento e/ou o aproveitamento do sistema de incentivos para transações intra-firmas operacionalmente desnecessárias; porém as variações da relação valor exportado/kg são influenciadas por vários fatores, desautorizando conclusões definitivas a este respeito; observamos, por exemplo, que, para algumas NBM, o valor por quilograma varia, assistematicamente, com a quantidade exportada e o mercado de destino.

ra a Argentina, onde a firma possui uma subsidiária; na mesma direção, destacam-se as compras de caixa de câmbio deste último país e do país sede (ver Tabela 3.18).

Vê-se, portanto, que as grandes montadoras pesquisadas tenderam a apresentar ambas as orientações de comércio que estamos confrontando. Por um lado, articularam-se à crescente rede de atividades integradas numa produção em escala mundial; as norte-americanas tiveram papel mais destacado neste processo, porém há sinais deste tipo de procedimento nas outras firmas. Por outro, e principalmente, projetaram-se nos mercados menos desenvolvidos a partir do Brasil, vendendo seus produtos em fase mais elaborada e, por vezes, com aportes tecnológicos relativamente originais. A Volks constitui o exemplo mais cristalino desta inserção, embora ela também seja típica dos produtores de caminhões e ônibus e relevante para as norte-americanas.

Em 3.3.1 vimos que mesmo a participação na rede internacional de produção do carro mundial requeria certa infra-estrutura mínima de suporte, o que lançaria dúvidas sobre a possibilidade de uma simples situação de "enclave industrial". Porém, é a preponderância do papel de base de penetração em áreas menos avançadas que demonstra a importância do mercado interno para a atuação destas empresas, mesmo num período em que aumentou rapidamente o coeficiente exportado.

#### 3.4. INDICADORES PARA A AVALIAÇÃO DAS ET

Dada sua maior homogeneidade e importância entre as ET, concentraremos a discussão no grupo de internacionais<sup>(29)</sup>.

---

(29) Adotamos neste item a classificação da FINEP(1977) quanto ao tipo da empresa. Nesta classificação as empresas transnacionais são divididas em três tipos: internacionais quando têm participação em pelo menos 20% de capital estrangeiro, além de pertencer a matriz à lista das 500 maiores empresas americanas ou às 200 maiores européias ou ainda tenha subsidiárias em pelo menos 6 países; estrangeiras quando têm participação em pelo menos 20% de capital estrangeiro; e "joint-ventures" quando possuem participação em no mínimo de 20% de capital nacional além da participação de capital estrangeiro.

As internacionais mudaram rapidamente o sinal de seus balanços comerciais e aumentaram suas vendas a ponto de algumas delas figurarem entre as principais exportadoras do país.

Do ângulo da diversificação de produtos, as Tabelas 3.19 e 3.20 mostram que as internacionais apresentam uma diversificação bem maior do que a das nacionais. Em 1981, cerca de 1/4 das primeiras exportaram mais de 10 produtos contra 6% das últimas. Dada a forte concentração das vendas, estes percentuais são, respectivamente, de 92% e 20% se tomarmos a participação destas firmas nas exportações de cada grupo (ver Tabelas 3.19 e 3.20). Um outro indicador na mesma direção, apresentado no Gráfico 3.7, é o menor peso dos quatro principais mercados das internacionais relativamente às demais categorias.

No tocante à diversificação dos mercados, as Tabelas 3.19 e 3.20 apresentam evidências análogas às do parágrafo anterior. Seria realmente esperável que as internacionais atingissem uma gama mais ampla de mercados do que as nacionais.

Assim, as características estruturais das internacionais devem explicar grande parte da forte diversificação de produtos e mercados apresentada.

No entanto, estas vantagens da participação das ET devem ser relativizadas por pelo menos três razões.

Primeiramente, os resultados na exportação refletem as vantagens internas ao mesmo tempo que as acentua. Isto é, a performance das exportações não reflete necessariamente uma vocação para o comércio externo, mas pode ser consequência de privilégios internos relativamente ao capital nacional. Ademais, os frutos da participação na BEFIEIX podem aumentar o hiato em relação aos concorrentes locais. A adoção de políticas que assegurem uma participação mais permanente da empresa nacional no comércio exterior - através, por exemplo, do CIEX ou

das "trading" - poderia eventualmente gerar resultados comparáveis aos anteriores.

Em segundo lugar, a maior influência de centros externos de decisão sobre os fluxos comerciais do país pode ter implicações negativas. De uma maneira geral, significa introduzir um conjunto heterogêneo de critérios de decisão não necessariamente convergentes com os objetivos da política pública. Um problema freqüentemente lembrado a este respeito é o da prática de "preços de transferência"<sup>(29)</sup>.

Segundo Lall(1973) os motivos para a ocorrência deste fenômeno são vários. A transferência de lucros através das transações comerciais pode, por vezes, compensar contabilmente prejuízos de empresas coligadas; a simples diferença entre os sistemas tributários nacionais pode estimular o super ou sub-faturamento dos fluxos comerciais; os lucros também estão sujeitos a uma redução artificial como forma de diminuir a fatia dos acionistas locais; alternativamente, a contração deliberada dos lucros contribui para impedir o ingresso de concorrentes; a vigência de câmbios diferenciados que favoreçam a importação de equipamentos e onerem as remessas de lucros estimulam o super-faturamento sistemático das compras<sup>(30)</sup>; a expectativa de mudanças na política cambial, tão típica de economias que, como a brasileira, foram submetidas a estrangulamentos externos, pode acentuar as transferências; as apreensões em relação a mudanças de ordem político-institucionais, alterações mais profundas na legislação ou a menor rentabilidade das fases de descenso cíclico induzem ao aumento das remessas; a inchação

---

(30) Ver, por exemplo, SEP(1979).

(31) Ainda segundo LALL(1973), uma diferença considerável entre os câmbios oficial e o paralelo pode induzir ao sub-faturamento das vendas e o recebimento do restante "por fora". Porém, esta prática, aparentemente habitual em fases recescentes, não é exclusiva das ET.

dos custos de produção é útil na barganha junto ao Estado por seu maior grau de proteção e/ou burla ao controle de preços, e assim por diante.

Poderíamos continuar listando um sem-número de fatores que conduzem à prática de preços de transferência pelas ET<sup>(31)</sup>. Porém, importa apenas registrar que a avaliação de qualquer programa que pressuponha forte peso das ET no comércio exterior deve levar em conta estes custos.

Contudo, sua quantificação não é fácil. A capacidade das empresas em manipular seus balanços oculta as receitas e despesas "anormais" e o elevado grau de especificação dos itens transacionados dificulta a comparação de seus preços com aqueles vigentes no mercado mundial<sup>(32)</sup>.

Primeiramente, como o nível do comércio intra-firma não é desprezível, de acordo com os dados da Tabela 3.21, é possível que alguns dos motivos elencados anteriormente provoque práticas de "preços de transferência". É verdade que a parcela dos fluxos intra-empresas foi declinante no período estudado, uma vez que prevaleceu o papel do Bra-

---

(32) A respeito deste tema, ver também VAITSOS(1974).

(33) A análise dos fluxos das ET da BEFIEX revelou alguns fatos interessantes. No ano de 1976, por exemplo, a Ford importou e exportou produtos sob a mesma denominação. Vendeu "blocos de cilindro, cabeçotes e outras peças para motores a explosão" (NBM-84069102) com um valor por kilograma de US\$4.3; vendeu a mesma mercadoria a um preço de US\$0.83. À primeira vista, isto poderia ser tomado como um exemplo de transferência através do sub-faturamento das exportações e super-faturamento das importações. Embora esta hipótese não seja descartável, tampouco é comprovável, uma vez que mesmo a nível de 8 dígitos da NBM a heterogeneidade é muito grande e que o preço varia consideravelmente com a quantidade vendida. Para se ter uma idéia da variabilidade do valor/kilograma basta dizer que este quociente assumiu o valor de US\$4.8/kg nas vendas para o Equador e US\$0.77/kg para a Argentina.

sil como base de penetração em mercados menos desenvolvidos<sup>(33)</sup>. Entretanto, esta função não exclui a segmentação dos processos produtivos em escala mundial. Conforme vimos, as operações com empresas subsidiárias aumentaram, em termos absolutos, sobretudo para as importações.

Além deste fato, há outras razões para supor que as práticas de preços de transferência se concentrem no super-faturamento das compras ao invés do sub-faturamento das vendas. Isto porque o programa prevê isenções dos impostos de importação e pesados subsídios às exportações, além do fato destas últimas estabelecerem o teto de benefícios fiscais.

O terceiro motivo para qualificar as vantagens da participação das ET está relacionado a uma possível redundância dos benefícios concedidos. Conforme vimos em 3.3, há indicações de que a orientação exportadora das internacionais teria ocorrido mesmo com um menor grau de subsídio<sup>(34)</sup>. Este último elemento está relacionado ao próprio custo dos incentivos concedidos. Apesar das dificuldades de mensuração, a impressão corrente é a de que os valores não são pequenos. Além dos dados de Musalem(1981) sobre o grau de subsídio aos manufaturados, depoimentos das próprias empresas sugerem uma parcela subsidiada em torno de 1/4 do valor de venda<sup>(35)</sup>.

---

(34) Além disso, nossos indicadores de comércio intra-firma não constituem uma evidência forte para mostrar que seu nível é elevado.

(35) Isto não quer dizer que o papel do Estado na orientação das ET para o comércio exterior seja menos fundamental do que, por exemplo, aquele que exerceu, nos anos cinquenta, para a recepção do capital estrangeiro aplicado nos setores de duráveis e de bens de produção. Apenas que, tanto naquela época como nos anos setenta, havia intervalos dentro dos quais os benefícios concedidos podiam variar sem comprometer os empreendimentos almejados.

(36) Ver Gazeta Mercantil, 05/07/1984.

É fácil perceber que todos os argumentos levantados contêm um elemento comum na ampliação do leque de questões entre o Estado e as ET. Os novos papéis exercidos por uma economia semi-industrializada como a brasileira acentuam o caráter internacionalizado do parque produtivo nacional retirando graus de liberdade dos centros internos de decisão. Ao mesmo tempo, a densidade dos investimentos realizados e o papel relativamente importante que o país passou a exercer para a expansão de algumas grandes ET repõe um poder de barganha passível de ser acionado pelo Estado.

#### 4. TENDÊNCIAS RECENTES E PERSPECTIVAS

No início deste trabalho discutimos a possibilidade teórica do surgimento de um centro intermediário de liderança comercial. No Capítulo 2 mostramos que a evolução do comércio mundial no pós-guerra abriu espaço para este fenômeno. Vimos também que ele não ocorreu de maneira generalizada entre as "economias semi-industrializadas" ou entre os "NIC's", sendo possível identificar blocos de países com inserções bastante díspares na divisão internacional do trabalho.

Por sua vez, a expansão das empresas transnacionais (ET) foi fundamental neste processo, o que não elimina a necessidade de verificar a forma específica sob a qual estas empresas se engajam nos diferentes capitalismos nacionais.

A economia brasileira pareceu fornecer uma boa ilustração de centro de liderança comercial entre as áreas menos avançadas. Vimos no Capítulo 3 como evoluiu a composição de seus fluxos comerciais, merecendo destaque os maiores graus de elaboração da pauta e diversificação dos mercados.

No entanto, os acontecimentos dos últimos anos alteraram consideravelmente o quadro do pós-guerra. De um lado, o fechamento do mercado internacional de crédito aos países subdesenvolvidos e a generalização das políticas de ajustamento, impostas pelo FMI, comprometeram por um bom período a possibilidade de reedição nos anos 80, do crescimento da década de 70 para várias economias atrasadas. De outro, a intensidade e duração da fase recessiva atual e o esgotamento definitivo do esquema de crescimento com endividamento, culminando com a aplicação integral do programa acordado com o Fundo Monetário Internacional (FMI), mudaram significativamente alguns parâmetros da economia brasileira.

No âmbito mundial, as alterações do comércio foram brutais. Do ponto de vista do nível das transações, basta dizer que o valor exportado caiu 11% em 1981-83; além disso, houve modificações ponderáveis na estrutura geográfica com uma forte contração das compras dos países menos desenvolvidos, uma sensível diminuição do comércio entre eles e um aumento de seu esforço exportador para as áreas avançadas. Do ângulo institucional, mencionamos no Capítulo 2 a maior frequência de medidas protecionistas.

No plano nacional, verificou-se uma sensível contração do volume transacionado, concentrado nas importações, cujo nível em 1984 será inferior àquele de 1979. As exportações desaceleraram em 1981, caíram em 1982 (-15%), recuperando em 1983-84. Apesar da boa performance destas últimas no corrente ano, verificou-se uma reconcentração dos mercados em torno dos EUA e diminuiu o grau de elaboração da pauta.

Estes fatos provocaram uma descontinuidade na evolução do comércio no pós-guerra cujos desdobramentos dão margem a múltiplas soluções. Destacamos três delas em seguida.

Apesar da superação dos piores momentos de 1982, a desarticulação da economia mundial não está fora de cogitação. Uma nova elevação dos juros, a exacerbação das disputas comerciais ou a abertura de uma outra fase recessiva podem interromper abruptamente o comércio. Se a conclusão do Capítulo 2 acerca da menor reversibilidade em relação ao passado da interdependência das economias nacionais estiver correta, isto não geraria uma introversão tão grande quanto aquela que se verificou nos anos trinta. No entanto, seria razoável especular acerca do surgimento de áreas comerciais estanques altamente protegidas e múltiplas formas de comércio bilateral.

Poder-se-ia argumentar que o espraiamento das redes das ET servirão

sempre como elos comerciais entre regiões eventualmente afastadas por uma conjuntura adversa. Entretanto, caso estas forças desagregadoras se confirmem, as próprias inversões das ET ficariam comprometidas.

Excluída esta hipótese de ruptura, seria mais prudente prognosticar um crescimento moderado das atividades comerciais. Isto seria um corolário da suposição de que a precariedade dos instrumentos supranacionais de regulação da economia mundial aliada aos desequilíbrios estruturais dos EUA ainda não deixam entrever um novo período estável de prosperidade.

Por sua vez, este quadro está sujeito a variantes onde um dos elementos importantes será a capacidade dos EUA de imporem uma abertura generalizada de mercados às demais potências capitalistas e o conjunto destas últimas exigirem o mesmo das regiões menos desenvolvidas. Ou seja, seria possível elevar o volume de transações mesmo sem taxas formidáveis de crescimento, desde que se elevasse a elasticidade-produto do comércio através de mecanismos político-institucionais.

Note-se, contudo, que são inúmeras as restrições a esta última opção. Conforme assinalamos no Capítulo 2, as pressões políticas em favor de medidas protecionistas tenderão a permanecer dentro do próprio EUA e de outros países avançados. As únicas regiões vulneráveis às imposições de abertura são os países fortemente endividados e submetidos aos programas de ajuste do FMI.

É interessante notar que em qualquer um dos três casos acima, as possibilidades para um país como o Brasil são múltiplas. Seguindo o caráter exploratório dos parágrafos anteriores, ressaltaremos, em seguida, algumas de suas implicações gerais.

Consideremos, primeiramente, uma eventual ruptura do atual sistema in-

ternacional. Uma forma mais criativa de enfrentar a desarticulação das relações econômicas seria através da manutenção do nível de atividade com baixo coeficiente importado, o que exigiria a continuidade do esforço de substituição das compras externas. Do lado das vendas, haveria que organizar o setor industrial para penetrar em regiões com as quais o Brasil pudesse manter linhas cativas de comércio. No entanto, caso prevaleça uma postura passiva deve ocorrer uma simples diminuição da capacidade de importar com provável reflexo negativo sobre a produção.

Em segundo lugar, pode-se prognosticar que um crescimento moderado do comércio nos próximos anos, ainda que se descarte o surto expansionista dos sessenta, deixaria espaços para o país.

Neste caso, o coeficiente de abertura deve crescer por três razões. Do ponto de vista estrutural, o parque industrial já estaria suficientemente amadurecido para comportar linhas comerciais regulares; do ângulo cíclico, uma parcela das vendas seria destinada ao mercado externo até que a economia nacional apresentasse uma retomada mais vigorosa; finalmente, a renegociação do débito imporá algumas metas para as receitas de exportação, mesmo sob a hipótese de condições menos draconianas que as atuais.

A penetração nas regiões menos avançadas não seria tão fácil quanto nos anos setenta, uma vez que vários compradores importantes continuarão constrangidos pelas imposições do FMI. No entanto, é possível superar esta dificuldade diversificando ainda mais os mercados, o que exigiria uma política articulada neste sentido por parte do Estado.

Além da interferência sobre a composição dos mercados, esta última envolveria tarefas tão amplas quanto a escolha de determinadas linhas de produtos, a articulação de pacotes de inversões necessárias para sus-

tentar o esforço exportador e a compatibilização dos interesses de fornecedores domésticos e a negociação com alguns segmentos internacionalizados (que, conforme vimos no Capítulo 3, ganharam destaque no negócio exportador). É ocioso insistir que uma postura deste tipo requeria diretrizes de política industrial hoje inexistentes.

Note-se que, para um mesmo coeficiente de abertura, a estratégia de política que descrevemos acima geraria um resultado qualitativamente distinto de outras linhas de ação, mais liberais, ou simplesmente negligentes em termos alocativos.

Por fim, caso prevaleça um cenário menos protecionista no âmbito mundial e o país ceda às pressões de abertura da economia por parte dos organismos internacionais, poder-se-ia pensar numa diminuição do grau de proteção e no aumento do componente importado das exportações. Num ambiente externo mais adverso, seria difícil imaginar a reedição da performance dos anos setenta. Haveria provavelmente uma involução no papel desempenhado na DIT para uma posição mais tradicional de fornecedor de certos manufaturados leves e produtos primários, aproximando-se sob este aspecto particular, das experiências asiáticas que comentamos.

É provável que, nesta hipótese, o setor internacionalizado não deixaria de ter peso sobre as vendas externas. Mas sua importância como protagonista da penetração em áreas menos avançadas seria reduzida em favor da integração do país na segmentação das atividades produtivas em escala internacional.

Uma eventual resistência à abertura global da economia num ambiente externo mais liberal resultaria, evidentemente, numa performance ainda melhor, sendo também possível um quadro externo restritivo e a abertura dos mercados nacionais. Assim, a evolução dos coeficientes exporta

do e importado e a inserção do Brasil na DIT admitem mais de uma solução. Apesar do leque de alternativas estar condicionado pela conjuntura internacional, as opções internas de política poderão determinar resultados significativamente diferentes.

## BIBLIOGRAFIA

- AMSDEN, Alice H., 1984 - "The state and Taiwan's economic development". Harvard, (mimeo)
- ARAGÃO, J.M., 1983 - "ALADI: perspectivas a partir de la experiencia de la ALALC y de la situación actual de la economía internacional". Integración Latinoamericana, (86):3-22, dez.
- BARATA, Maurício, 1983 - Exportações brasileiras de manufaturados: crescimento e mudança de estrutura. São Paulo, IPE/USP
- BENETT, Douglas & SHARP, Kenneth, 1981 - "The world automobile industry and its implications for developing countries in Latin America", (mimeo)
- BONELLI, Régis et alii, 1974 - Crescimento industrial: incentivos e desempenho recente. Rio de Janeiro, IPEA/INPES
- CAHIERS FRANÇAIS, 1979 - "Le commerce international". Suplemento (191), mai/jun.
- CEPAL, 1982 - Integración y cooperación regionales en los años ochenta. Santiago do Chile, Nações Unidas
- CEPII, 1983 - Économie mondiale: la mantée des tensions. Economica
- CLINE, W., 1982 - "Can the East Asian model of development be generalized?" World Development, 5(2):81-90
- CONJUNTURA ECONÔMICA, 1975 - "Integração regional em face da crise econômica mundial. O caso da ALALC". Rio de Janeiro, 29(12):99-104
- DANKERT, P., 1982 - "The European Community - past, present and future". Journal of Common Market Studies, vol.XXI(1/2), set/dez.
- DELFIN NETO, A., 1972 - Conferência na Associação Comercial de São Paulo, s/l, (mimeo)
- DOELLINGER, C.V., 1972 - "Considerações sobre os novos incentivos à exportação de produtos industriais". Pesquisa e Planejamento Econômico, 2(2):399-410
- ECONOMIST, The, 1982 - Edição especial de 25 de dezembro de 1982. Diversos artigos
- EXAME, 1982 - "O impacto do carro mundial no Brasil", 21 de abril
- FAJNZYLBER, F., 1982 - "La industrialización de América Latina y la restructuración de la economía mundial". s/l, (mimeo)

- FMI, 1978 - "The rise in protectionism". Pamphlet Series, nº 24
- \_\_\_\_\_, 1983 - "Developments in international trade policy". Occasional Paper nº 16, Washington
- FURTADO, C., 1974 - Formação econômica do Brasil. São Paulo, Nacional, 10ª ed.
- \_\_\_\_\_, 1983 - "A crise econômica internacional e suas projeções no Brasil". No vos Estudos CEBRAP, São Paulo, 2(1):13-18, abr.
- GARDNER, R.N., 1966 - La diplomacia del dolar y la esterlina. Argentina, Troquel
- GUIMARÃES, E.A.de A., 1980 - "A dinâmica de crescimento da indústria de automóveis no Brasil: 1975/78". Pesquisa e Planejamento Econômico, 10(3):775-812
- HELLEINER, G.K., 1973 - "Manufactured exports from less-developed countries and multinational firms". The Economic Journal, vol.83, nº 329:21-47
- HOOD, N. & YOUNG, S., 1979 - The economics of multinational enterprise. London, Longman Group Ltd.
- HYMER, S., 1978 - A internacionalização do capital. Rio de Janeiro, Graal
- LAHERA, E., 1983 - Transnacionalización y comercio internacional en América Latina. Buenos Aires, IPAL-CET
- LALL, S., 1973 - "Transfer pricing by multinational manufacturing firms". Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 35(3):173-196
- LESSA, C., 1981 - Quinze anos de política econômica. São Paulo, Brasiliense
- LINDER, S., 1965 - Teoría del comercio y política comercial para el desarrollo. México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos
- \_\_\_\_\_, 1979 - "Ensaio sobre comércio e transformação". In: SAVASINI, J.A.A. , MALAN, P.S. e BAER, W.(orgs.) - Economia internacional. São Paulo, Saraiva
- MALAN, Pedro S. et alii, 1977 - Política econômica externa e industrialização no Brasil (1939/52). Rio de Janeiro, IPEA/INPES
- MENDONÇA DE BARROS, J.R. & GRAIJAN, 1978 - "The Brazilian economic miracle revisited: private and public sector initiative in a market economy". Latin American Research Review
- MUSALEM, A.R., 1981 - "Política de subsídios e exportações de manufaturados no Brasil". Revista Brasileira de Economia, Rio de Janeiro, FGV, 35(1), jan/mar.
- OCDE, 1981 - L'incidence de nouveaux pays industrielles

- OLMI, G., 1980 - "A integração Européia". Dossier Europa, nov.
- PAEG, 1965 - Ministério do Planejamento e Coordenação Econômica. Programa de Ação Econômica do Governo: 1964-1966, Brasília
- RANIS, G., 1981 - "Desafios e oportunidades colocados pelos superexportadores da Ásia: implicações para a exportação de manufaturados da América Latina". Estudos Econômicos, vol.11, nº 2:51-84
- SAMPSON, G.P., 1979 - "El proteccionismo contemporáneo". Revista de la CEPAL, nº 8, ago.
- SCAMMELL, W.M., 1982 - The international economy since 1945. London, MacMillan Press
- SEP, 1979 - Avaliação do sistema de incentivos fiscais às exportações. São Paulo
- SERRA, J., 1982 - "Ciclos e mudanças estruturais". Revista de Economia Política, Centro de Economia Política, São Paulo, 2(2):5-45, abr/jun.
- STREETEN, P., 1982 - "A cool look at 'outward-looking' strategies for development". World Economy, 5(2)
- TAVARES, J.de A., 1982 - Mudanças tecnológicas e competitividade das exportações brasileiras de manufaturados. X Encontro Nacional de Economia da ANPEC
- UN-CTC - United Nations Centre on Transnational Corporations, 1983 - Transnational corporations in the international auto industry. New York, United Nations
- VAITSOS, C., 1974 - Intercountry income distribution and transnational enterprises. Oxford, Clarendon Press
- VERNON, R., 1979 - "Investimento externo e comércio internacional no ciclo do produto". In: SAVASINI, J.A., MALAN, P. e BAER, W.(orgs.) - Economia internacional. São Paulo, Saraiva
- ZOCKUN, M.H. et alii, 1976 - A agricultura e a política comercial brasileira. São Paulo, IPE



ASPECTOS DO COMÉRCIO MUNDIAL NO PÓS-GUERRA  
E O PAPEL DO BRASIL NA DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO

Tabelas e Gráficos dos Capítulos 2 e 3

TABELA 2.1 - Taxas de Crescimento Anual do Volume de Comércio Mundial - Períodos Seleccionados

(Em porcentagens)

ANOS	%
1830-1860	4,2
1873-1913	3,3
1899-1913	3,9
1913-1939	0,9
1953-1973	8,0
1973-1980	3,9
1953-1980	6,5

FONTE: Até 1973 - LEWIS, A. cit.in ANELL, L.  
(1982); 1973/80 - FMI.

TABELA 2.2 - Taxas de Crescimento do Comércio Mundial (Variações Anuais) (em percentagem)

EXPORTAÇÕES

REGIÃO	1950-55		1955-60		1960-65		1965-70		1970-75		1975-80		1976-81	
	Valor	Volume												
Mundo	8,1	N/A	6,2	5,8	7,8	6,8	11,1	9,1	23,1	5,6	18,4	5,4	14,9	2,9
• Países Industrializados	10,0	7,1	7,5	6,7	8,4	7,4	11,9	9,6	20,9	5,9	16,8	6,3	14,0	4,8
• Países Exportadores de Petróleo	6,8	N/A	4,3	N/A	7,4	7,2	10,8	10,2	45,5	-	21,6	-1,2	15,0	-7,4
• Países em desenvolvimento não-exportadores de Petróleo	4,0	N/A	2,9	4,5	5,4	4,1	7,8	5,9	20,6	6,6	21,4	9,4	18,3	9,3
• África	8,2	7,7	3,9	4,9	4,6	2,9	7,1	4,2	17,3	4,5	18,4	7,6	14,3	6,1
• Ásia	1,0	N/A	3,0	2,8	3,7	4,2	7,7	8,0	22,9	9,5	25,4	13,0	20,4	10,6
• Europa	N/A	N/A	8,1	N/A	10,7	N/A	9,8	N/A	21,2	7,6	16,9	7,0	15,3	N/A
• Oriente Médio	4,0	N/A	4,3	N/A	4,8	3,4	6,8	5,8	24,4	8,3	19,0	2,4	19,1	4,9
• Hemisfério Ocidental	3,6	1,3	0,5	5,7	5,8	3,6	7,7	4,7	19,9	3,7	20,6	7,8	18,4	10,7

IMPORTAÇÕES

Mundo	8,7	6,0	6,1	6,8	7,9	7,4	11,0	9,4	22,4	5,0	18,6	5,8	15,5	3,8
• Países Industrializados	9,2	6,5	6,7	7,5	9,0	8,5	11,6	9,8	21,0	3,7	18,4	5,4	13,8	2,2
• Países Exportadores de Petróleo	11,1	N/A	6,7	N/A	3,1	2,1	9,3	7,2	39,9	22,4	21,2	9,8	20,5	10,4
• Países em desenvolvimento não-exportadores de Petróleo	6,9	N/A	4,5	3,8	5,5	4,4	9,0	8,3	23,3	5,9	18,3	5,6	19,5	6,6
• África	10,9	8,2	1,7	1,2	7,8	6,0	7,3	6,9	19,3	3,1	15,1	1,0	18,2	4,3
• Ásia	4,8	N/A	6,9	5,8	4,7	3,8	7,6	8,4	22,9	4,4	23,0	10,1	25,3	9,9
• Europa	6,5	4,5	8,8	9,4	9,1	7,0	13,1	11,3	23,3	6,3	15,4	4,0	13,7	N/A
• Oriente Médio	4,4	N/A	5,5	1,9	6,7	5,9	7,7	5,8	28,9	11,0	14,2	0,6	N/A	N/A
• Hemisfério Ocidental	7,4	N/A	2,3	N/A	2,9	N/A	9,9	8,1	24,8	7,3	17,1	5,4	18,6	4,9

FONTE: FMI, International Financial Statistics, Supplement on Trade Statistics, 1982.

TABELA 2.3 - Distribuição dos Países Conforme seus Coeficientes de Abertura

		A) EXPORTAÇÕES COMO (%) DO PIB							
		Até 10	10-20	20-30	30-40	40-50	50-60	60-70	70 e +
		Porcentagem dos Países							
TOTAL									
1960		27,1	34,5	19,8	9,9	2,2	2,5		3,7
1970		18,8	35,9	21,7	3,8	6,6	3,8	1,9	7,5
1980		16,1	25,3	24,0	12,0	8,0	4,0	5,3	5,3
Países Industrializados									
1960		20,0	45,0	25,0	10,0				
1970		15,0	35,0	40,0	5,0	5,0			
1980		10,0	20,0	45,0	10,0	10,0	5,0		
Exportadores de Petróleo									
1960		16,6	50,0	16,7	16,7				
1970			10,0	40,0			10,0	10,0	30,0
1980					20,0			40,0	40,0
Países em Desenvolvimento Não Exportadores de Petróleo									
1960		30,9	29,1	18,2	9,1	3,6	3,6		5,5
1970		22,3	39,4	14,5	4,0	7,9	4,0	1,3	6,6
1980		20,0	30,0	18,0	12,0	8,0	4,0	4,0	4,0
		B) IMPORTAÇÕES COMO (%) DO PIB							
		Até 10	10-20	20-30	30-40	40-50	50-60	60-70	70 e +
TOTAL									
1960		13,5	28,1	28,1	12,2	7,3	4,9	2,4	3,7
1970		12,2	31,1	21,7	12,3	9,4	1,9	5,7	5,7
1980		5,3	15,8	32,8	13,2	14,5	4,0	5,3	9,1
Países Industrializados									
1960		10,0	35,0	30,0	20,0	5,0			
1970		10,0	40,0	20,0	15,0	15,0			
1980		5,0	15,0	45,0	20,0	5,0		10,0	
Exportadores de Petróleo									
1960			50,0	16,7		33,3			
1970		10,0	60,0	30,0					
1980				80,0	20,0				
Países em Desenvolvimento Não Exportadores de Petróleo									
1960		16,1	23,2	28,5	10,7	5,4	7,1	3,6	5,4
1970		13,1	25,0	21,1	13,2	9,2	2,6	7,9	7,9
1980		5,9	17,7	23,5	9,8	19,6	5,9	3,9	13,7

FONTE: IMI.

TABELA 2.4 - Graus de Abertura  
 Medianas para os Blocos de Países (em porcentagens)

Blocos Anos	Países Industrializados		Exportadores de Petróleo		Países em Desenvolvimento Não Exportadores de Petróleo	
	Exportação	Importação	Exportação	Importação	Exportação	Importação
1960	17,6	20,8	17,1	20,6	16,0	21,8
1970	20,0	20,5	41,6	15,1	16,8	29,6
1980	24,2	26,2	70,0	26,0	20,4	32,0

FONTE: FMI.

TABELA 2.5 - Grau de Abertura da Economia Mundial (em porcentagens)

	1960	1970	1975	1980
Países de Economia de Mercado	10,2	11,4	15,6	20,4
Países Exportadores de Petróleo	23,1	24,7	31,5	37,2
Países de Economia de Mercado Não Exportadores de Petróleo	9,8	11,1	14,8	19,3
Países de Economia de Mercado	8,5	11,4	-	13,3

FONTE: International Trade Statistics, 1980 - ONU;  
National Accounts Statistics Yearbook, 1979 - ONU;  
World Development Report, 1982 - Banco Mundial.

NOTA: Os dados de PIB de 1960, 70, 75 foram obtidos do "National Accounts Statistics Yearbook" de 1979.

Os dados de PIB de 1980 foram obtidos do "World Development Report" de 1982, e os países dos dois agregados são praticamente os mesmos (os países cujos dados de PIB são disponíveis para 1960, 70 e 75 e não para 1980 representaram 0,07% do PIB dos países de economia de mercado em 1970).

Os dados de comércio são disponíveis para um agregado de países muito semelhante àquele disponível para dados de PIB. Em 1970 os países para os quais dispunha-se de dados de PIB e não de comércio representavam 0,03% do PIB das economias de mercado, e os países para os quais dispunha-se de dados de comércio e não de PIB representavam 0,32% do comércio considerado.

Para 1980 os dados tanto de comércio como de PIB são mais incompletos que para os anos anteriores. Em especial os dados de comércio de alguns países exportadores de petróleo foram obtidos do "World Development Report", complementando os dados do "International Trade Statistics Yearbook".

O grupo dos países exportadores de petróleo adotado foi: Argélia, Indonésia, Irã, Iraque, Kuwait, Líbia, Nigéria, Omã, Qatar, Arábia Saudita, Emirados Árabes Unidos e Venezuela.

Os dados de exportação e importação a preços de 1970 foram obtidos através da taxa anual de variação do volume de exportações e importações mundiais fornecida no "Supplement on Trade Statistics" de 1982 do FMI. Os dados de PIB a preços constantes foram obtidos através da taxa anual de crescimento do PIB real mundial do "World Development Report". Contudo a taxa usada para o período 60-70 foi a taxa do período 1955-70. Assim, o resultado a preços de 1970 está sujeito a imprecisões, que se tornam maiores se considerarmos que os agregados de países utilizados no cálculo das taxas de crescimento de volume de comércio e PIB não são os mesmos que os utilizados nos cálculos a preços correntes.

TABELA 2.6 - Evolução das Exportações Mundiais por Tipo de Produto  
(porcentagem relativa no total)

	Manufaturados	Primários	Combustíveis
1958	50,5	34,8	14,7
1959	-	-	-
1960	53,5	34,0	12,5
1961	54,2	32,8	13,0
1962	54,9	31,9	13,2
1963	55,2	31,9	12,9
1964	56,7	31,0	12,3
1965	59,1	29,4	11,5
1966	60,6	28,3	11,1
1967	61,5	27,1	11,4
1968	63,4	25,2	11,4
1969	65,2	24,1	10,7
1970	65,3	23,6	11,1
1971	65,7	22,3	12,0
1972	65,9	22,3	11,8
1973	64,2	23,1	12,7
1974	57,6	19,6	22,8
1975	59,5	19,0	21,5
1976	59,5	18,5	22,0
1977	60,2	18,3	21,5
1978	63,1	18,0	18,9
1979	60,5	17,4	22,1
1980	58,2	16,2	25,6

FONTE: International Trade Statistics - ONU, vários números.

NOTA: Os dados se referem ao comércio entre países de economia de mercado.

TABELA 2.7 - Peso dos Produtos Manufaturados no Comércio Mundial, exclu<sup>o</sup>  
sive energia

(Em porcentagem)

PRODUIOS METÁLICOS				
Produtos	1967	1973	1977	1980
Siderurgia	5,4	5,7	5,2	5,3
Metais Não Ferrosos	4,3	3,5	2,9	3,6
Material Metálico	3,3	3,4	3,9	3,8
Máquinas e Motores	11,3	10,6	11,5	11,2
Material de Precisão	2,2	2,3	2,6	2,8
Eletrônica	3,4	4,7	4,9	5,2
Material Elétrico	3,1	3,5	4,2	4,0
Material de Transporte	11,1	13,0	14,1	13,1

PRODUTOS NÃO METÁLICOS				
Produtos	1967	1973	1977	1980
Material de Construção	1,3	1,4	1,5	1,6
Têxteis	7,9	8,1	7,6	7,6
Madeira, Papéis e Diversos	8,0	8,0	7,8	8,3
Química de Base	6,4	6,6	7,0	7,8
Química Fina	3,5	3,8	3,9	4,2
Produtos Alimentares	9,1	9,1	8,5	8,2

FONTE: CEPII, Base CIELEM - Commerce International; Cit. in CEPII (1983).

TABELA 2.8 - Distribuição do Comércio Mundial (\*)

(Em porcentagem)

Anos	Países Industrializados	Países Exportadores de Petróleo	Países em Desenvolvimento Não Exportadores de Petróleo	Total
EXPORTAÇÃO				
1950	62,9	7,3	29,8	100,0
1955	68,4	6,8	24,8	100,0
1960	72,6	6,2	21,2	100,0
1965	74,8	6,1	19,1	100,0
1970	77,4	6,0	16,3	100,0
1975	70,7	13,9	14,7	100,0
1980	66,3	15,9	16,7	100,0
1981	66,4	14,9	17,6	100,0
IMPORTAÇÃO				
1950	67,1	3,8	29,1	100,0
1955	68,8	4,3	26,9	100,0
1960	70,7	4,4	24,9	100,0
1965	74,1	3,5	22,2	100,0
1970	76,1	3,2	20,3	100,0
1975	72,0	6,3	21,1	100,0
1980	71,2	7,0	20,8	100,0
1981	67,9	8,3	22,6	100,0

FONTE: FMI

(\*) Cálculos com valores em dólares.

TABELA 2.9 - Distribuição da Exportação, Importação e Saldo Comercial dos Países Industrializados

(Em bilhões de dólares)

Ano	Países Exportadores de Petróleo			Países em Desenvolvimento Não Exportadores de Petróleo			Total		
	Exportação	Importação	Saldo Comercial	Exportação	Importação	Saldo Comercial	Exportação	Importação	Saldo Comercial
1950	1,6 (4,4)	2,4 (6,0)	- 0,8	10,0 (27,5)	11,8 (29,6)	- 1,8	36,4	39,8	- 3,4
1955	2,8 (4,8)	4,0 (6,5)	- 1,2	15,2 (26,0)	15,9 (25,7)	- 0,7	58,5	61,8	- 3,3
1960	4,4 (5,2)	6,8 (8,0)	- 2,4	20,1 (24,0)	17,5 (20,5)	2,6	83,9	85,5	- 1,6
1965	4,7 (3,7)	9,8 (7,5)	- 5,1	27,1 (21,6)	23,7 (18,0)	3,4	125,7	131,4	- 5,7
1970	7,6 (3,4)	15,7 (6,9)	- 8,1	43,8 (19,9)	35,4 (15,6)	8,4	220,3	227,2	- 6,9
1975	45,8 (8,0)	90,9 (15,4)	-45,1	113,2 (19,9)	83,9 (14,2)	29,3	569,0	589,5	-20,5
1979	75,0 (7,1)	166,1 (14,5)	-91,1	197,7 (18,8)	173,3 (15,2)	24,4	1.052,7	1.143,0	-90,3
1980	97,7 (7,4)	233,1 (17,0)	-135,4	240,6 (19,4)	206,9 (15,1)	33,7	1.239,4	1.369,6	-130,2
1981	115,2 (9,4)	214,0 (16,5)	-98,8	248,0 (20,3)	202,7 (15,6)	45,3	1.219,8	1.297,2	-77,4

FONTE: International Financial Statistics -Supplement on Trade Statistics; FMI (1982).

NOTA: Os números entre parênteses são a porcentagem sobre o total de exportações ou importações.

TABELA 2.10 - a) Índices de Comércio dos Países Industrializados

Regiões \ Anos	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1979	1980	1981
Países Exportadores de Petróleo	(0,20)	(0,18)	(0,21)	(0,35)	(0,35)	(0,33)	(0,38)	(0,41)	(0,30)
Países em Desenvolvimento Não-Exportadores de Petróleo	(0,08)	(0,02)	0,07	0,07	0,11	0,15	0,07	0,08	0,10
Mundo	(0,04)	(0,03)	(0,01)	(0,02)	(0,02)	(0,02)	(0,04)	(0,05)	(0,03)

b) Índices de Comércio dos Países em Desenvolvimento Não-Exportadores de Petróleo

Regiões \ Anos	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1979	1980	1981
Países Industrializados	..	..	..	(0,11)	(0,13)	(0,22)	(0,13)	(0,14)	(0,17)
Países Exportadores de Petróleo	..	..	..	(0,53)	(0,55)	(0,51)	(0,58)	(0,54)	(0,49)
Mundo	0,01	(0,06)	(0,10)	(0,10)	(0,13)	(0,19)	(0,11)	(0,12)	(0,14)

c) Índices de Comércio dos Países Exportadores de Petróleo

Regiões \ Anos	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1979	1980	1981
Países Industrializados	..	..	..	0,26	0,27	0,33	0,32	0,35	0,22
Países em Desenvolvimento Não-Exportadores de Petróleo	..	..	..	0,42	0,39	0,50	0,47	0,50	0,42
Mundo	0,29	0,21	0,15	0,26	0,28	0,37	0,37	0,38	0,26

FONTE: International Financial Statistics - Supplement on Trade Statistics, FMI (1982);  
Direction of Trade Statistics, FMI, várias edições;

Obs.: a) .. indica dados não-disponíveis

b) ( ) indica valores negativos

c)  $\frac{X-M}{X+M}$

= índice de comércio

TABELA 2.11 - Taxas de Crescimento dos Termos de Troca das "Commodities"

	(Em porcentagem)							
	1950-1955	1955-1960	1960-1965	1965-1970	1970-1975	1975-1980	1976-1981	
Todas as "commodities"	N/A(*)	(3,4)(1)	0,8	1,4	11,6	10,7	4,6	
Alimentos	N/A	(2,8)(1)	1,1	2,4	17,8	6,5	7,7	
Bebidas	N/A	(7,9)(1)	1,3	4,3	7,4	17,5	(1,9)	
Matérias primas agrícolas	N/A	(1,2)(1)	(2,4)	(2,6)	12,4	11,9	4,9	
Metais	N/A	(2,7)(1)	5,6	1,8	5,1	11,5	7,0	
Petróleo(2)	2,5	(4,9)	(2,4)	(0,5)	52,5	21,7	23,1	

FONTE: FMI

(\*) N/A indica dados não disponíveis;

(1) 1957-1960;

(2) Petróleo da Arábia Saudita tipo "light crude 34° - 39° API gravity", preço realizado médio, f.o.b. Ras Tanura. Esta série não está incluída no índice de "Todas as 'Commodities'".

TABELA 2.12 - Evolução dos Termos de Troca dos Blocos de Países (Taxas Médias Anuais %)

	1950-55	1955-60	1960-65	1965-70	1970-75	1975-80	1976-81
Países Industrializados	0,1	1,4	0,5	0,4	(2,2)	(2,1)	(2,3)
Países Exportadores de Petróleo	N/A	N/A	(0,8)	(1,4)	27,3	11,4	13,7
Países em Desenvolvimento	N/A	(2,2)	0,1	1,1	(2,9)	(0,9)	(3,4)
Não Exportadores de Petróleo	(2,1)	(1,4)	(0,1)	2,4	(3,0)	(3,5)	(5,0)
África	N/A	(0,7)	(1,3)	0,5	(4,7)	(0,7)	(3,0)
Ásia	N/A	N/A	N/A	N/A	(2,9)	(1,5)	N/A
Europa	N/A	N/A	0,7	-0,8	(1,1)	2,3	1,1
Oriente Médio	N/A	N/A	N/A	1,1	(0,6)	0,7	(5,4)
Ocidente	N/A	N/A	N/A				

FONTE: FMI

TABELA 2.13 - Participação nas Exportações Mundiais

	(%)				
	1950	1960	1970	1980	1981
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
C.E.E.	28,7	36,8	39,9	35,6	33,3
Reino Unido	11,0	9,2	6,9	5,9	5,7
França	5,3	5,9	6,4	6,2	5,8
Alemanha	3,4	9,9	12,0	10,3	9,6
Itália	2,1	3,2	4,6	4,2	4,1
Outros Países da C.E.E.	6,9	8,6	10,0	9,1	8,1
Estados Unidos	17,8	17,8	15,2	11,8	12,7
Japão	1,4	3,5	6,8	7,0	8,2
Outros Países Industrializados	15,0	14,7	15,7	12,2	12,2
Países Não Industrializados	37,1	27,2	22,4	33,4	33,6

FONTE: International Financial Statistics - Supplement on Trade Statistics; FMI(1982)

COMERCIO MUNDIAL - EXPORTACIONES FOB  
MILHÕES DE DOLARES CORRENTES E PORCENTAGENS

DE PAIS	INDUST	S. IND	M. IND	BRASIL	MEXICO	FRANSA	GRECIA	EU+MEX	CO+FOR	EUA	TOTAL
INDUST	55680.8	12285.9	12411.4	1014.8	1147.1	314.9	242.4	2161.9	577.3	8356.1	80359.1
Z/LIN	69.3	15.4	15.4	1.3	1.4	0.4	0.3	2.7	0.7	10.4	100.0
Z/COL	74.6	79.1	78.4	1.0	96.1	28.6	64.5	815.8	24.4	1303.4	73.7
Z/TOT	51.0	11.2	11.4	0.9	1.1	0.3	0.2	2.0	0.5	7.7	73.7
S. IND	8563.6	1258.8	1704.7	151.5	11.8	20.5	17.8	163.3	38.3	1963.7	14696.6
Z/LIN	58.3	8.6	11.6	1.0	0.1	0.1	0.1	1.1	0.3	13.4	100.0
Z/COL	11.5	8.1	10.8	0.1	1.0	1.7	4.7	61.6	1.6	306.3	13.5
Z/TOT	7.9	1.2	1.6	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	1.8	13.5
M. IND	10528.0	1722.1	1720.0	27.1	13.9	20.7	4.8	41.0	25.5	2121.7	14020.1
Z/LIN	75.1	12.3	12.3	0.2	0.1	0.1	0.0	0.3	0.2	15.1	100.0
Z/COL	14.1	11.1	10.9	0.0	1.2	1.8	1.3	15.5	1.1	330.9	12.9
Z/TOT	9.7	1.6	1.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.9	12.9
BRASIL	1080.4	128.0	49.2	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	563.7	1257.6
Z/LIN	85.9	10.2	3.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	44.8	100.0
Z/COL	1.4	0.8	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	87.9	1.2
Z/TOT	1.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	1.2
MEXICO	587.3	14.4	25.3	1.2	0.0	0.0	0.7	0.0	0.7	455.3	627.0
Z/LIN	93.7	2.3	4.0	0.2	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	72.6	100.0
Z/COL	0.8	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	71.0	0.6
Z/TOT	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.5
FRANSA	28.1	3.1	0.5	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.0	3.7	31.7
Z/LIN	88.5	9.8	1.6	0.0	0.0	0.0	1.3	0.0	0.0	11.7	100.0
Z/COL	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.6	0.0
Z/TOT	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
GRECIA	91.4	35.2(8)	16.2	0.0	0.0	6.0	0.0	0.0	0.0	18.9	142.8
Z/LIN	64.0	24.5	11.3	0.0	0.0	4.2	0.0	0.0	0.0	13.2	100.0
Z/COL	0.1	0.2	0.1	0.0	0.0	0.5	0.0	0.0	0.0	2.9	0.1
Z/TOT	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
EU+MEX	1667.7	142.4	74.5	0.0	0.0	0.0	0.7	0.0	0.7	1019.0	1884.6
Z/LIN	88.5	7.6	4.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	54.1	100.0
Z/COL	2.2	0.9	0.5	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	158.9	1.7
Z/TOT	1.5	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	1.7
CO+FOR	119.5	38.3	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	22.6	174.5
Z/LIN	68.5	21.9	9.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	13.0	100.0
Z/COL	0.2	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.5	0.2
Z/TOT	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2
EUA	11364.6	4158.6	2453.1	425.7	815.6	153.6	110.4	1249.3	264.0	0.0	17974.3
Z/LIN	63.2	23.1	13.6	2.4	4.6	0.9	0.6	7.0	1.5	0.0	100.0
Z/COL	15.2	26.8	15.5	0.4	68.7	13.1	29.4	471.4	11.2	0.0	16.5
Z/TOT	10.4	3.8	2.2	0.4	0.8	0.1	0.1	1.1	0.2	0.0	16.5
TOTAL	74620.5	15515.8	15836.1	105972.4	1193.4	1172.6	376.1	265.0	2366.2	641.1	109075.8
Z/LIN	68.4	14.2	14.5	97.2	1.1	1.1	0.3	0.2	2.2	0.6	100.0
Z/COL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Z/TOT	68.4	14.2	14.5	97.2	1.1	1.1	0.3	0.2	2.2	0.6	100.0

FONTE: Direction on Trade Statistics Annuary, 1965.

COMERCIO MUNDIAL - EXPORTACIONES FOB  
MILHÔES DE DOLARES CORRENTES E PORCENTAGENS

DE P/	INDUST	S. IND	N. INC	BRAZIL	MEXICO	FRMOSA	COREIA	BRAMEX	FO+COR	EUA	TOTAL
INDUST	159254.9	23008.3	19940.7	2005.2	2355.7	1656.3	1414.3	4510.9	3070.6	27225.0	212033.9
X/LIN	75.1	15.5	9.4	0.9	1.2	0.8	0.7	3.1	1.4	13.1	100.0
X/COL	91.4	60.7	77.8	86.1	94.1	91.9	83.3	90.4	90.2	75.1	80.9
X/TOT	50.8	12.5	7.6	0.8	1.0	0.5	0.5	1.7	1.2	10.6	80.9
S. IND	22104.2	5200.5	3063.0	232.9	107.4	109.1	125.6	340.3	234.7	5314.5	30357.7
X/LIN	72.8	17.1	10.1	0.8	0.4	0.4	0.4	1.1	0.8	17.5	100.0
X/COL	11.2	12.7	12.0	10.0	4.0	6.1	7.2	6.8	6.9	14.3	11.5
X/TOT	8.4	2.0	1.2	0.3	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	2.0	11.5
N. INC	14531.9	2690.2	2623.3	89.9	48.9	37.6	61.1	133.8	98.7	3911.5	19845.4
X/LIN	73.2	13.6	13.2	6.5	0.2	0.2	0.3	0.7	0.5	19.7	100.0
X/COL	7.4	6.5	10.2	3.9	1.3	2.1	3.8	2.8	2.9	10.6	7.5
X/TOT	5.5	1.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	1.5	7.5
BRAZIL	2047.0	492.0	165.0	0.0	20.4	1.9	21.3	0.0	23.2	675.0	2704.0
X/LIN	75.7	18.2	6.1	0.0	0.8	0.1	0.8	0.0	0.9	25.0	100.0
X/COL	1.0	1.2	0.6	0.0	0.3	0.1	1.3	0.0	0.7	1.8	1.0
X/TOT	0.8	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	1.0
MEXICO	1018.3	59.5	75.5	14.7	0.0	2.7	0.2	0.0	2.9	838.9	1153.3
X/LIN	88.3	5.2	5.5	1.3	0.0	0.2	0.0	0.0	0.3	72.7	100.0
X/COL	0.5	0.1	0.3	0.5	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	2.3	0.4
X/TOT	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.4
FRMOSA	724.8	49.4	45.3	0.0	0.0	0.0	7.2	0.0	0.0	395.2	819.5
X/LIN	80.4	6.0	5.5	0.0	0.0	0.0	0.9	0.0	0.0	48.2	100.0
X/COL	0.4	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.0	1.1	0.3
X/TOT	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.3
COREIA	1001.3	222.9(8)	132.0	4.8	0.9	27.8	0.0	5.7	0.0	567.4	1356.2
X/LIN	73.8	16.4	9.7	0.4	0.1	2.0	0.0	0.4	0.0	41.8	100.0
X/COL	0.5	0.5	0.5	0.2	0.0	1.5	0.0	0.1	0.0	1.5	0.5
X/TOT	0.4	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.5
BRAMEX	3065.3	551.5	240.5	0.0	0.0	4.6	21.5	0.0	26.1	1514.9	3857.3
X/LIN	79.5	14.3	6.2	0.0	0.0	0.1	0.6	0.0	0.7	39.3	100.0
X/COL	1.8	1.3	0.9	0.0	0.0	0.3	1.3	0.0	0.8	4.1	1.5
X/TOT	1.2	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	1.5
FO+COR	1728.1	272.3	177.3	4.2	0.9	0.0	0.0	5.7	0.0	962.6	2175.7
X/LIN	79.3	12.5	8.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	44.2	100.0
X/COL	0.5	0.7	0.7	0.2	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	2.6	0.8
X/TOT	0.7	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.8
EUA	27844.0	8213.0	5256.0	841.0	1704.0	632.0	527.0	2545.0	1159.0	0.0	41313.0
X/LIN	67.4	19.9	12.7	2.0	4.1	1.5	1.3	6.2	2.8	0.0	100.0
X/COL	14.2	20.1	20.5	36.1	64.0	35.1	32.9	51.0	34.0	0.0	15.7
X/TOT	10.6	3.1	2.0	0.3	0.6	0.2	0.2	1.0	0.4	0.0	15.7
TOTAL	196501.0	40829.0	25627.0	2328.0	2662.0	1803.0	1601.0	4990.0	3404.0	37052.0	263027.0
X/LIN	74.7	15.5	9.7	0.9	1.0	0.7	0.5	1.9	1.3	0.0	100.0
X/COL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
X/TOT	74.7	15.5	9.7	0.9	1.0	0.7	0.6	1.9	1.3	0.0	100.0

FONTE: Direction of Trade Statistics Annualy, 1977.  
Ver Notas Anexas.

TABELA 2.14C  
1980

COMERCIO MUNDIAL - EXPORTACOES FOB  
MILHOES DE DOLARES CORRENTES E PORCENTAGENS

DE PA	INDUST	S. INC	N. IND	BRASIL	MEXICO	COREIA	BR+MEX	EUA	TOTAL
INDUST	842460.4	192523.3	94973.0	10557.7	20730.5	12452.0	50928.3	118467.0	1129955.7
Z/LIN	74.6	17.0	3.4	0.9	1.3	1.1	2.7	10.5	100.0
Z/COL	79.4	73.9	66.7	73.5	93.7	85.2	84.3	66.8	78.0
Z/TOT	50.2	13.3	6.0	0.7	1.4	0.9	2.1	8.2	78.0
S. IND	143234.7	1615.7	26764.5	2118.0	1298.8	1024.9	3416.2	48213.0	215514.9
Z/LIN	68.4	19.2	12.4	1.0	0.5	0.5	1.6	22.3	100.0
Z/COL	14.0	17.1	18.8	14.7	5.9	7.3	9.4	27.2	15.0
Z/TOT	10.2	2.9	1.8	0.1	0.1	0.1	0.2	3.3	15.0
N. IND	70716.9	9889.0	20693.5	1687.3	454.6	487.1	2141.9	10628.1	101299.4
Z/LIN	59.8	9.8	20.4	1.7	0.4	0.5	2.1	10.5	100.0
Z/COL	6.7	4.1	14.5	11.7	2.1	3.5	5.9	6.0	7.0
Z/TOT	4.5	0.7	1.4	0.1	0.0	0.0	0.1	0.7	7.0
BRASIL	11547.0	3851.0	2982.0	0.0	470.0	37.0	0.0	3510.0	18380.0
Z/LIN	62.8	21.0	15.2	0.0	2.6	0.2	0.0	19.1	100.0
Z/COL	1.1	1.6	2.1	0.0	2.1	0.3	0.0	2.0	1.3
Z/TOT	0.8	0.3	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	1.3
MEXICO	12064.0	2624.0	529.0	406.0	0.0	13.0	0.0	10072.0	15217.0
Z/LIN	79.3	17.2	3.5	2.7	0.0	0.1	0.0	56.2	100.0
Z/COL	1.1	1.1	0.4	2.8	0.0	0.1	0.0	5.7	1.1
Z/TOT	0.8	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	1.1
COREIA	11134.0	1790.0	2118.0(8)	4.0	43.0	0.0	49.0	4624.0	15042.0
Z/LIN	74.0	11.9	14.1	0.0	0.3	0.0	0.3	30.7	100.0
Z/COL	1.0	0.7	1.5	0.0	0.2	0.0	0.1	2.6	1.0
Z/TOT	0.8	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	1.0
BR+MEX	23611.0	6475.0	3511.0	0.0	0.0	50.0	0.0	13532.0	33597.0
Z/LIN	70.3	19.3	10.5	0.0	0.0	0.0	0.0	40.4	100.0
Z/COL	2.2	2.7	2.5	0.0	0.0	0.0	0.0	7.7	2.3
Z/TOT	1.6	0.4	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	2.3
EUA	123358.0	5015.0	25987.0	4352.0	15140.0	4685.0	19492.0	0.0	199500.0
Z/LIN	61.8	25.1	13.0	2.2	7.6	2.3	9.8	0.0	100.0
Z/COL	11.6	20.5	18.2	30.3	68.4	33.6	53.4	0.0	13.8
Z/TOT	8.5	3.5	1.8	0.3	1.0	0.3	1.3	0.0	13.8
TOTAL	1061412.0	244028.0	142433.0	14353.0	22124.0	13964.0	36487.0	177309.0	1447873.0
Z/LIN	73.3	16.9	9.8	1.0	1.5	1.0	2.5	12.2	100.0
Z/COL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Z/TOT	73.3	15.9	9.8	1.0	1.5	1.0	2.5	12.2	100.0

FONTE: DIRECCION OF TRADE STATISTICS ANNUARY 1983

OBS.: Não são disponíveis dados sobre os fluxos comerciais de Formosa.  
Ver notas anexas.

1982

COMERCIO MUNDIAL - EXPORTACOES FOB  
MILHOES DE DOLARES CORRENTES E PORCENTAGENS

DE	P/	INDUST	S. IND	N. INT	BRASIL	MEXICO	COREIA	BR+MEX	EUA	TOTAL
INDUST		774169.8	170392.1	91987.7	8259.0	16042.3	13155.0	24732.5	132351.3	1036519.3
%/LIN		74.7	15.4	8.5	0.8	1.5	1.3	2.3	12.8	100.0
%/COL		78.9	75.0	68.1	70.9	91.7	84.0	83.4	68.0	77.1
%/TOT		57.5	12.7	6.2	0.6	1.2	1.0	1.8	9.9	77.1
S. IND		145704.6	41629.0	31170.9	2098.7	1194.0	1552.7	3293.5	42574.0	219504.5
%/LIN		66.8	19.0	14.2	1.0	0.5	0.7	1.5	19.4	100.0
%/COL		14.9	19.3	23.1	18.0	5.8	9.9	11.3	21.9	15.3
%/TOT		10.9	3.1	2.3	0.2	0.1	0.1	0.2	3.2	16.3
N. INT		60514.6	15113.9	11265.9	1296.3	266.7	946.3	1563.0	19819.7	87494.4
%/LIN		69.2	17.3	13.6	1.5	0.3	1.1	1.8	22.7	100.0
%/COL		6.2	6.7	8.8	11.1	1.5	6.1	5.4	10.2	6.5
%/TOT		4.5	1.1	0.9	0.1	0.0	0.1	0.1	1.5	6.5
BRASIL		12419.0	2651.0	2948.0	0.0	324.0	110.0	0.0	4131.0	18018.0
%/LIN		68.5	14.7	16.4	0.0	1.8	0.6	0.0	22.9	100.0
%/COL		1.3	1.2	2.2	0.0	1.9	0.7	0.0	2.1	1.3
%/TOT		0.9	0.2	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	1.3
MEXICO		16235.0	3727.0	1115.0	697.0	0.0	160.0	0.0	11897.0	21077.0
%/LIN		77.0	17.7	5.3	3.3	0.0	0.8	0.0	56.4	100.0
%/COL		1.7	1.6	0.8	6.0	0.0	1.0	0.0	6.1	1.6
%/TOT		1.2	0.3	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.9	1.6
COREIA		13514.0	2440.0	3437.0	9.0	59.0	0.0	68.0	5981.0	19391.0
%/LIN		69.7	12.6	17.7	0.0	0.3	0.0	0.4	30.8	100.0
%/COL		1.4	1.1	2.5	0.1	0.3	0.0	0.2	3.1	1.4
%/TOT		1.0	0.2	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	1.4
BR+MEX		29654.0	6378.0	4063.0	0.0	0.0	270.0	0.0	16091.0	39095.0
%/LIN		73.3	16.3	10.4	0.0	0.0	0.7	0.0	41.1	100.0
%/COL		2.9	2.8	3.0	0.0	0.0	1.7	0.0	8.3	2.9
%/TOT		2.1	0.5	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2	2.9
EUA		115549.0	34946.0	35315.0	3423.0	11817.0	5529.0	15240.0	0.0	185810.0
%/LIN		62.2	16.8	19.0	1.8	6.4	3.0	8.2	0.0	100.0
%/COL		11.8	15.4	25.2	29.3	67.5	35.4	52.2	0.0	13.8
%/TOT		8.6	2.6	2.2	0.3	0.9	0.4	1.1	0.0	13.8
TOTAL		921339.0	227105.0	135024.2	11675.0	17504.0	15634.0	29179.0	194755.0	1143518.2
%/LIN		73.0	16.9	10.1	0.9	1.3	1.2	2.2	14.5	100.0
%/COL		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
%/TOT		73.0	16.9	10.1	0.9	1.3	1.2	2.2	14.5	100.0

FONTE: DIRECTION OF TRADE STATISTICS ANNUARY 1983

OBS.: Não são disponíveis dados sobre os fluxos comerciais de Formosa.  
Ver notas anexas.

## NOTAS ÀS TABELAS 2.14 A,B,C,D

1) A classificação utilizada para os grupos foi a seguinte:

A) Países Industrializados:

Estados Unidos, Japão, Alemanha Federal, França, Reino Unido, Itália, Canadá, Países Baixos, Suécia, Bélgica, (inclusive Luxemburgo), Suíça, Áustria, Dinamarca, Noruega, Finlândia, Islândia, Austrália, Nova Zelândia, U.R.S.S., Alemanha Democrática, Checoslováquia;

B) Países Semi-Industrializados:

Argentina, Brasil, Costa Rica, México, Espanha, Grécia, Irlanda, Portugal, Coreia do Sul, Formosa, Hong Kong, Malásia, Singapura, Índia, China, Israel, África do Sul, Bulgária, Hungria, Iugoslávia, Polónia, Roménia;

C) Países Não-Industrializados: demais países discriminados no Direction of Trade Statistics (DOTS) do Fundo Monetário Internacional (FMI).

Cumprе ressaltar que dada a sua definição o grupo C (países não-industrializados) apresenta variações de composição entre os diversos anos considerados.

No DOTS há dados de comércio destinado a uma categoria denominada "países não especificados". Como na maior parte dos casos esses dados se referem ao comércio com países pequenos agregados sob a denominação acima, resolvemos somá-los aos dados do comércio destinado aos países não-industrializados.

Com relação aos países semi-industrializados dois problemas se apresentaram: a) não há dados disponíveis sobre o comércio da Malásia em 1960; b) não há dados disponíveis sobre o comércio de Formosa em 1980 e 1982.

Há uma categoria denominada "categorias especiais" no DOTS, que se refere a dados de exportação de ouro, ajuda militar, etc, e cujos países de destino não são especificados. Os dados referentes a essa categoria não foram considerados.

- 2) As cifras não incluem o comércio dos países exportadores de petróleo. A classificação do grupo dos países exportadores de petróleo é a mesma que a adotada pelo DOTS. Para os anos de 1970, 80 e 82 a lista dos países exportadores de petróleo é a seguinte:

Argélia, Indonésia, Irã, Iraque, Kuwait, Líbia, Nigéria, Oman, Qatar, Arábia Saudita, Emirados Árabes Unidos, Venezuela;

Para o ano de 1960 a lista é a seguinte:

Bahrein, British Protected Arab States, Bunei, Irã, Iraque, Kuwait, Líbia, Muscat-Oman, Antilhas Holandesas, Qatar, Sabach, Sarawak, Arábia Saudita, Trinidad-Tobago, Trucial-Oman, Venezuela.

- 3) Os países centralmente planejados, não filiados ao FMI, não fornecem ao DOTS dados a respeito dos seus fluxos comerciais. Assim sendo, não são publicados dados a respeito do fluxo comercial entre eles, derivando o comércio com os outros países a partir de declarações destes últimos a respeito de seu comércio com eles. Como os dados de importação são fornecidos a preços C.I.F. na derivação, estes são convertidos em dados de exportação a preços F.O.B. considerando-se uma taxa de frete e seguros de 10%.

Como no ano de 1970 maior número de países centralmente planejados não forneceram dados disponíveis até então, para outros consideraram-se estas informações. A lista dos países que não forneceram dados em 1970 é a que segue abaixo:

Albânia, Bulgária, China, Cuba, Checoslováquia, Alemanha Democrática, Hungria, Mongólia, Coreia do Norte, Vietnã do Norte, Polônia, U.R.S.S..

O comércio do Vietnã do Norte com os países acima mencionados só é desconsiderado para o ano de 1970, devido à unificação com o Vietnã do Sul (e a disponibilidade de dados para o país unificado), e a disponibilidade de dados para 1960.

Como somente a partir de 1964 os países centralmente planejados não filiados ao FMI pararam de fornecer dados sobre seu comércio, para o ano de 1960 há dados sobre o comércio dos países listados acima, que não foram incluídos na tabela por motivos de compatibilização com os outros anos. Contudo, para se ter uma noção do vo-

lume e características desse comércio elaboramos a tabela abaixo somente com esses dados.

Comércio entre Países Centralmente Planificados - 1960 (US\$ 10<sup>6</sup>)

De \ Para	Industrializados	Semi-Industrializados	Não-Industrializados	Total
Industrializados	3.651,9	2.795,2	130,0	6.577,1
Semi-Industrializados	2.528,9	350,3	30,3	2.909,5
Não-Industrializados	141,4	52,0	-	193,9
Total	6.322,7	3.197,5	160,3	9.680,5

- 4) Além dos países centralmente planificados listados no item anterior, para alguns outros países os dados de comércio também são deduzidos a partir do declarado por outros países. Para os anos de 1960, 1970 e 1980 estes são praticamente desprezíveis, já para o ano de 1982 estes dados são da ordem de 13% das exportações mundiais.
- 5) Todas as cifras relativas ao comércio dos países não-industrializados foram calculadas por resíduo. Por exemplo: o comércio dos países industrializados para os países não-industrializados foi calculado como sendo a diferença entre o comércio dos países industrializados para o mundo (exceto os países exportadores de petróleo) e o comércio destes para eles mesmos e os países semi-industrializados.
- 6) Alguns dos dados fornecidos no DOTS são resultados de derivações de dados mensais incompletos ou de extrapolações de dados referentes a anos anteriores. Em especial para o ano de 1982, dada a escassez de informações atualizadas, o DOTS dispunha de dados referentes a aproximadamente setenta e cinco por cento do comércio mundial (contra noventa e quatro por cento para 1980), através da derivação e extrapolação de dados, além dos dados estimados a partir da declaração de parceiros comerciais (conforme explicitado nos itens 3 e 4), atinge-se cerca de 96% do comércio mundial (desconsiderando-se o comércio entre os países centralmente planificados não filiados ao fundo).

- 7) É presumível que, dada as características dos países pertencentes ao grupo definido como "não-industrializados", a maior parte do comércio não declarado ou estimado para o ano de 1982 seja entre os países "não-industrializados", portanto esse dado estaria subestimado (hipótese que se torna ainda mais forte se comparamos este dado com o dado correspondente de 1980).
  
- 8) As exportações da Coreia para os SI estão provavelmente superestimadas, dado seu auto nível de exportações para Hong Kong, que consiste basicamente em um entreposto comercial.

TABELA 2.15 - Importância Relativa\* do Comércio Intra-Grupo (%)

	C.Ig	% T.	C.Ig	% T.	C.Ig	% T.
Ano	I		SI		NI	
1960	71,9	51,0	8,3	1,2	11,6	1,6
1970	78,3	60,8	14,9	2,0	11,7	1,0
1980	77,0	58,2	18,1	2,9	17,4	1,4
1982	76,8	57,8	18,6	3,1	11,2	0,9

FONTE: Tabela 2.14.

\* Média entre as participações das vendas do grupo para ele mesmo e das compras dele próprio.

OBS.: C.Ig (Comércio Intra-Grupo)

% T. (peso sobre total)

TABELA 2.16 - Participação das Vendas e Exportações Intrafirmas nas Vendas e Exportações Totais das Filiais de Propriedade Majoritária dos Estados Unidos no Continente Americano. Ano 1977

(Em porcentagens)

	Vendas Intrafirmas/Vendas Totais	Vendas Loc. Intrafirmas/Vendas Loc.	Exp. à Matriz/Exp. p. aos EUA	Exp. à Subsid. em Outros Países /Exp. à OP	Exp. Intrafirma /Exp. Totais
América Latina	10,3	2,6	84,7	45,2	59,7
Argentina	9,3	1,2	87,5	52,5	54,1
Brasil	6,5	1,9	92,0	58,0	66,6
Chile	5,1	-	-	-	-
Colombia	5,4	1,2	-	-	-
Equador	53,5	-	-	-	-
Perú	1,0	0,0	-	-	-
Venezuela	11,0	2,3	-	-	-
México	9,4	2,4	86,4	53,8	71,9
Panamá	22,2	10,5	-	-	-

FONTE: Departamento de Comércio dos Estados Unidos; US Direct Investment Abroad 1977.

TABELA 2.17 - Participação das Empresas Transnacionais em Exportações de Manufaturados de Alguns Países Desenvolvidos

Países	Ano	Porcentagem(aprox.)	Total de Exportações Manuf. em 1972 (milhões dólares)
Hong Kong	1972	10%	2.635
Taiwã	1971	Pelo menos 20%	2.489
Coréia do Sul	1971	Pelo menos 15%	1.351
Singapura	1970	70%	893
Brasil	1960	43%	749
México	1970	25-30%	647
Argentina	1969	Pelo menos 30%	394
Colômbia	1970	Pelo menos 30%	172

FONTE: Deepak Nayyar: "Transnational Corporations and Manufactured Exports from Poor Countries", in Economic Journal, March 1978, Vol. 88, p. 62.

TABELA 2.18 - A) Indicadores Macroeconômicos Seleccionados: Coréia do Sul

	1950	1960	1965	1970	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Taxa de crescimento anual do PNB per-capita em termos reais	2,4 (a)	3,2	7,8	8,3	5,6	6,4	11,0	9,0	9,9	4,6	(7,7)	5,3	
Taxa de crescimento anual (%) das exportações totais (x)	10,7	58,6	30,6	55,3	(0,8)	7,3	13,6	19,3					
Exportações agrícolas como % das exportações totais	82,3	51,4	25,3	16,7	13,2	10,9	15,1	9,3	12,8	10			
Exportações de minerais como % das exportações totais	(b)	8,3	22,7	8,3	8,5	14,2	7,9	7,8	6,2	1			
Exportações de manufaturados como % das exportações totais	(b)	40,3	52,0	74,9	78,1	74,5	76,8	82,6	80,9	57			
Participação (%) da mão-de-obra não agrícola na PEA	(c)	20,3	41,9	45,3			49,7	50,9	51,5	59	64		
Taxa de crescimento anual (%) das exportações totais (valores nominais)	2,1 (a)	39,6	36,7	56,9	38,3	51,8	30,2	26,5	18,4	18,3	21,5		

FONTE: RANIS (1980) até 1977;

NOTAS: (a) 1952-1960

(b) 1952

(c) 1955

(d) 1963

OBS.: ( ) indica dados não disponíveis

( ) indica valores negativos

TABELA 2.18 - B) Indicadores Macroeconômicos Seleccionados: Formosa

	1950	1960	1965	1970	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Taxa de crescimento anual do PNB per-capita em termos reais	(a)	5,1	6,2	9,6	(1,1)	0,6	9,8	6,8	11,7	6,1	4,6	3,5	
Taxa de crescimento anual (%) das exportações totais (x)	3,2	22,2	23,7	31,6	(10,9)	1,2	49,6	11,6					
Exportações agrícolas como % das exportações totais	51,7	57,9	22,5	15,8	15,5	17,5	13,6	13,4					
Exportações de minerais como % das exportações totais	2,1	0,4	0,7	0,3	0,3	1,1	1,3	1,6					
Exportações de manufaturados como % das exportações totais	46,2	41,7	76,8	83,9	84,2	81,4	85,0	84,9					
Participação (%) da mão-de-obra não agrícola na PEA	37,3	43,9	46,3	55,6	62,8	63,1	63,4	66,9	66,2				

FONTE: RANIS (1980) até 1977;

NOTAS: (a) 1953-1960

OBS.: ( ) indica dados não disponíveis  
( ) indica valores negativos

TABELA 2.18 - C) Indicadores Macroeconômicos Selecionados: México

	1950	1960	1965	1970	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Taxa de crescimento anual do PNB per-capita em termos reais	6,2	3,5	5,4	2,5	2,1	1,0	(1,0)						
Taxa de crescimento anual (%) das exportações totais (x)	0,9	5,9	1,7	9,3	7,9	(12,0)	20,5	24,6					
Exportações agrícolas como % das exportações totais	53,5	64,1	64,7	48,8	42,6	40,8	58,1	42,1	39	31			
Exportações de minerais como % das exportações totais	38,6	24,0	22,3	21,2	16,5	23,1	32,4	30,3	32	39			
Exportações de manufaturados como % das exportações totais	7,9	11,9	13,0	30,0	40,8	36,0	29,5	27,5	25	27			
Participação (%) da mão-de-obra não-agrícola na PEA	42,2	45,6	49,7	54,8			59,5	60,4	61,3	61	63		
Taxa de crescimento anual (%) das exportações totais (valores nominais)	3,7	7,9	4,6	17,2	32,1	(2,8)	17,7	32,2	31,9	50,8	73,4	24,5	

FONTE: RANIS (1980) até 1977;

OBS.:        indica dados não disponíveis  
               ( ) indica valores negativos

TABELA 2.18 - D) Indicadores Macroeconômicos Seleccionados: Brasil

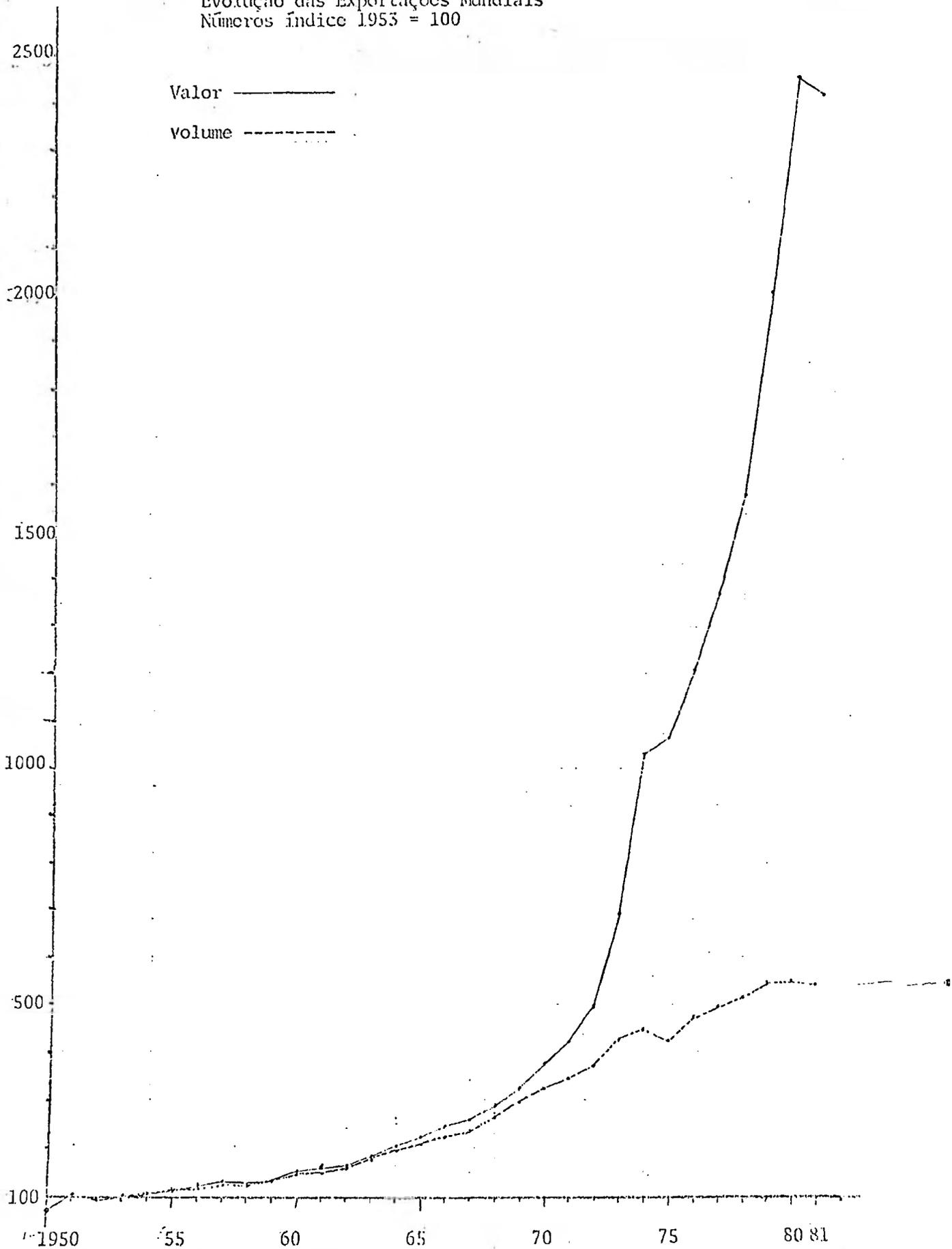
	1950	1960	1965	1970	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Taxa de crescimento anual do PNB per-capita em termos reais	3,2		5,0	9,7	6,7	3,1	6,0	1,9	2,2	4,4	5,4	(5,7)	
Taxa de crescimento anual (%) das exportações totais (x)	(0,4)	6,7	9,9	28,0	10,1	0,5	8,9	9,3					
Exportações agrícolas como % das exportações totais	(a) 96,8	88,8	80,8	75,2	70,3	63,9	57,9	61,9	63,9	55			
Exportações de minerais como % das exportações totais	(a) 2,1	7,9	11,7	14,3	10,0	12,0	16,7	15,7	12,3	11			
Exportações de manufaturados como % das exportações totais	(a) 0,8	3,3	7,5	9,7	17,9	22,3	23,3	20,8	23,0	30			
Participação (%) da mão-de-obra não-agrícola na PEA	39,4		51,2	54,4			58,0	58,8	59,5	59	60		
Taxa de crescimento anual (%) das exportações totais (valores nominais)	(0,7)	4,7	11,4	31,3	28,3	9,0	16,8	19,7	4,4	20,4	32,1	15,7	

FONTE: RANIS (1980) até 1977;

NOTAS: (a) 1954

. indica dados não disponíveis  
OBS.: ( ) indica valores negativos

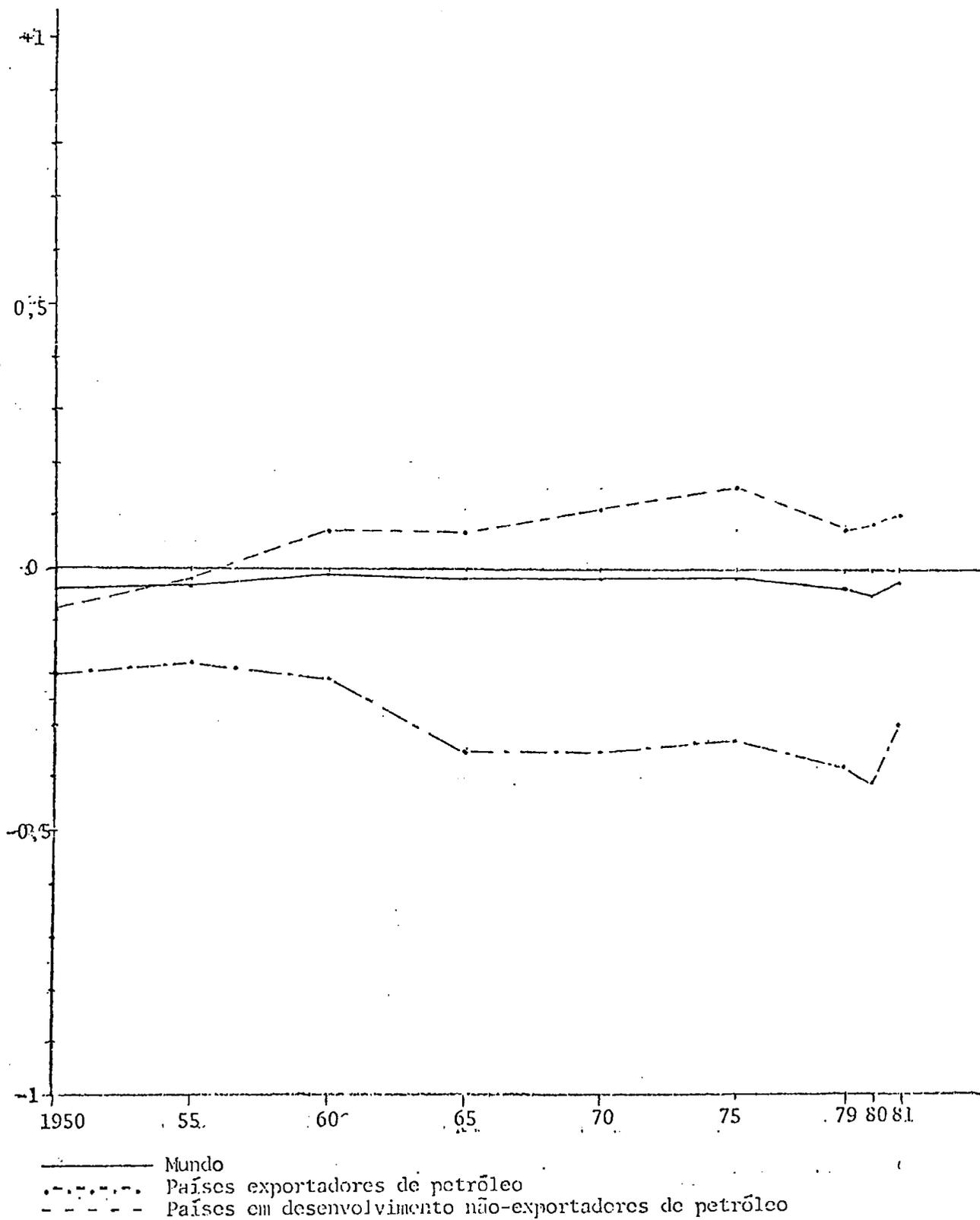
GRÁFICO 2.1  
Evolução das Exportações Mundiais  
Números índice 1953 = 100



FONTE: International Financial Statistics - Supplement on Trade Statistics; FMI (1982)

GRÁFICO 2.2 A

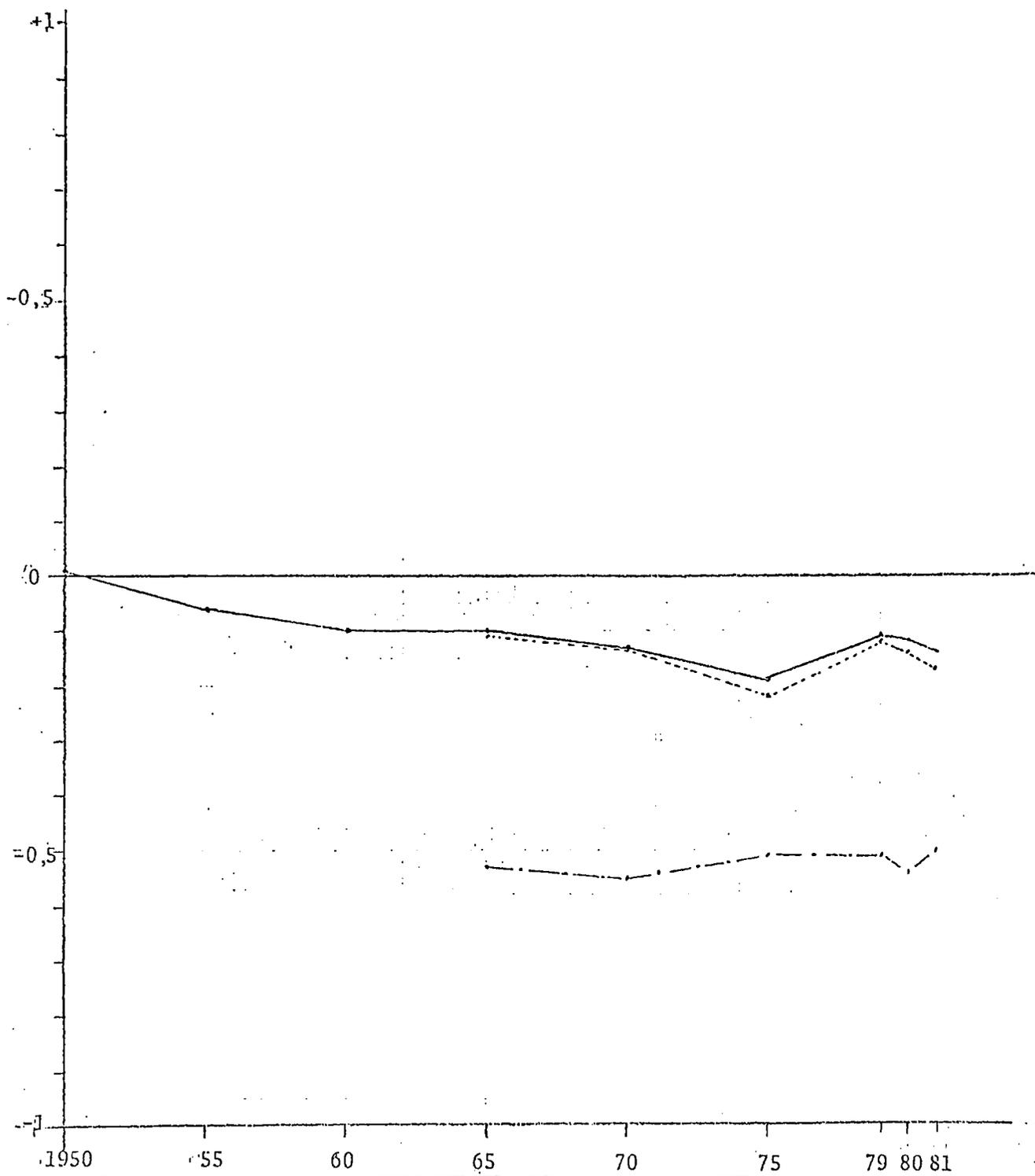
Índices de Comércio dos Países Industrializados



FONTE: International Financial Statistics - Supplement on Trade Statistics; FMI (1982)

GRÁFICO 2.2 B

Índices de Comércio dos Países em Desenvolvimento não-exportadores de Petróleo

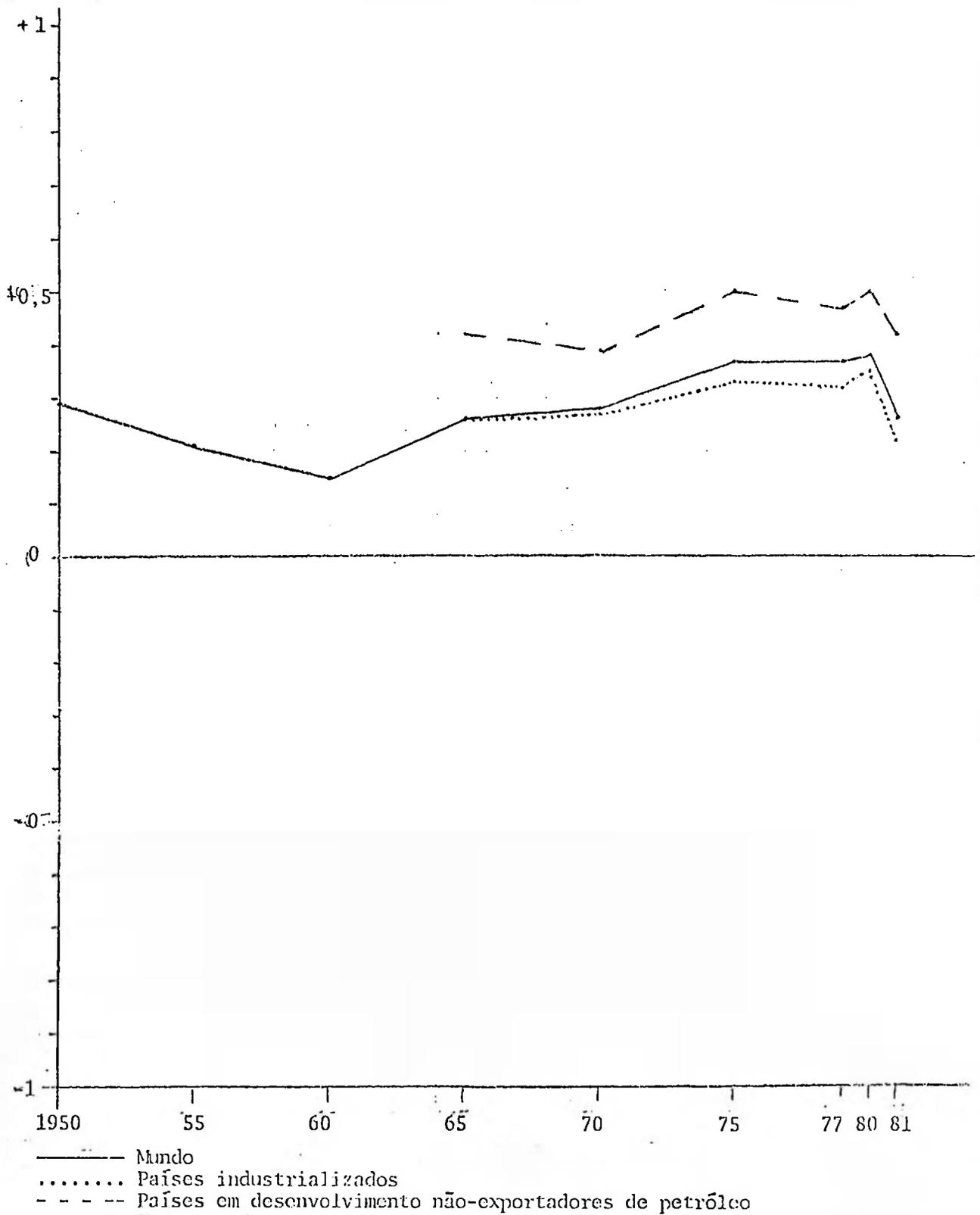


— Mundo  
 ..... Países industrializados  
 - - - - Países exportadores de petróleo

FONTE: International Financial Statistics - Supplement on Trade Statistics; FMI (1982)  
 Direction of Trade Statistics, FMI, várias edições

GRÁFICO 2.2 C

Índices de Comércio dos Países Exportadores de Petróleo



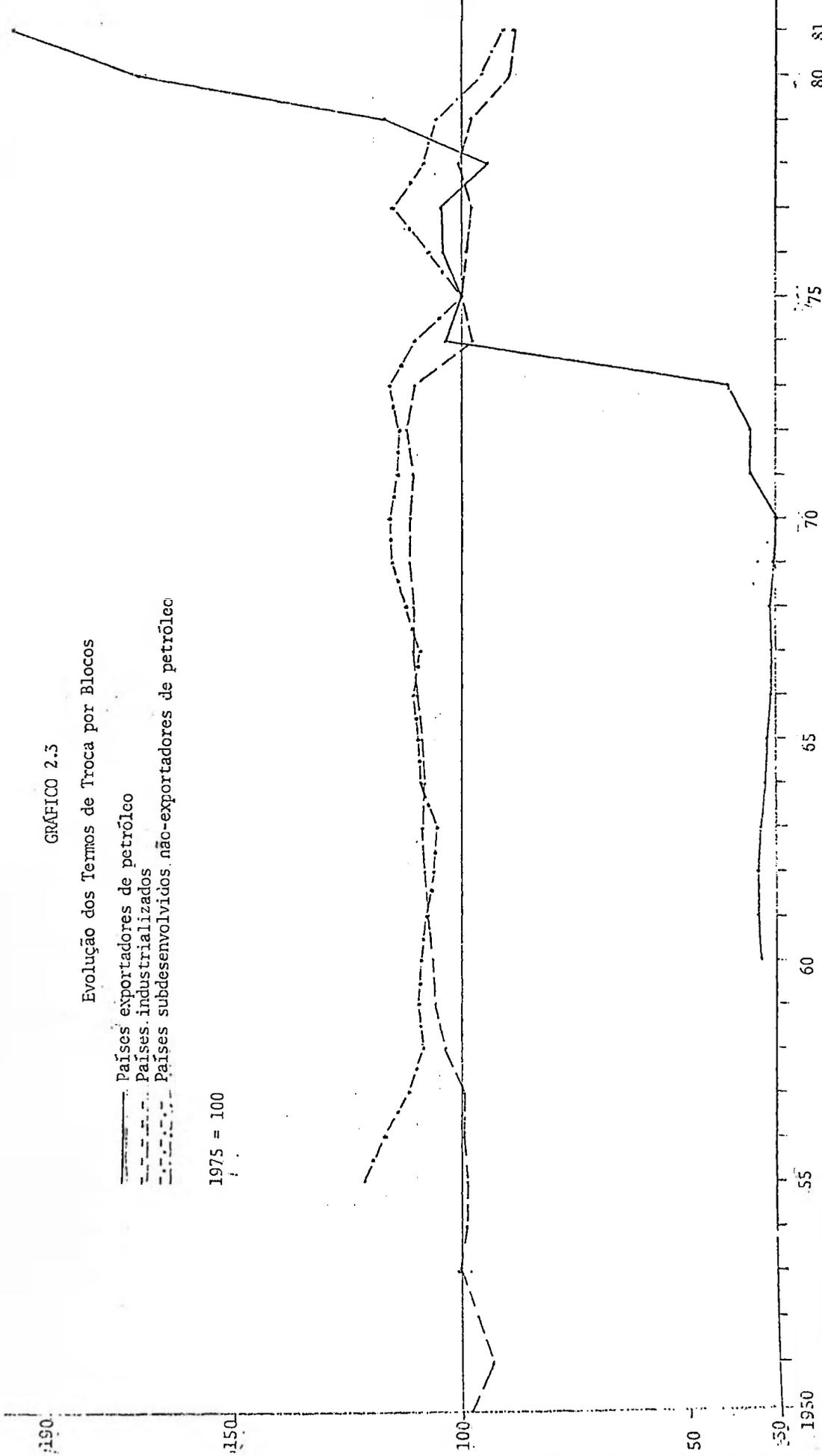
FONTE: International Financial Statistics - Supplement on Trade Statistics; FMI (1982)

GRÁFICO 2.3

Evolução dos Termos de Troca por Blocos

- Países exportadores de petróleo
- - - Países industrializados
- · - Países subdesenvolvidos, não-exportadores de petróleo

1975 = 100



FONTE: International Financial Statistics - Supplement on Trade Statistics; FMI (1982)

### CAPÍTULO 3: TABELAS

TABELA 3.1 - Coeficiente de Abertura da Economia Brasileira

ANO	Preços Correntes Método 1			Preços Constantes de 1970 Método 2			Preços Correntes Método 3		
	$\frac{X}{Y}$ (%)	$\frac{M}{Y}$ (%)	$\frac{X+M}{Z}$ (%) $\frac{Z}{Y}$	$\frac{X}{Y}$ (%)	$\frac{M}{Y}$ (%)	$\frac{X+M}{Z}$ (%) $\frac{Z}{Y}$	$\frac{X}{Y}$ (%)	$\frac{M}{Y}$ (%)	$\frac{X+M}{Z}$ (%) $\frac{Z}{Y}$
	1950	17,6	12,1	14,8	10,8	5,9	8,4	7,4	5,1
1951	20,3	19,5	19,9	10,9	8,5	9,7	8,6	8,2	8,4
1952	14,7	17,7	16,2	8,3	7,6	7,9	5,5	6,7	6,1
1953	15,4	11,1	13,3	9,0	5,7	7,3	11,6	8,3	10,0
1954	13,9	12,6	13,3	7,0	7,3	7,1	12,3	11,2	11,8
1955	11,6	9,0	10,3	7,6	6,1	6,8	10,6	8,2	9,4
1956	11,4	8,1	9,7	8,0	5,5	6,8	8,6	6,1	7,3
1957	9,8	9,0	9,4	7,0	6,4	6,7	7,3	6,7	7,0
1958	7,8	7,4	7,6	6,1	5,8	5,9	9,0	8,6	8,8
1959	7,4	7,0	7,2	7,0	6,0	6,5	8,0	7,5	7,7
1960	6,6	6,8	6,7	6,5	6,0	6,3	7,1	7,3	7,2
1961	6,6	6,1	6,3	6,2	5,4	5,8	7,7	7,1	7,4
1962	5,3	5,7	5,5	5,8	5,1	5,5	5,9	6,3	6,1
1963	6,0	5,5	5,7	6,7	4,9	5,8	5,6	5,1	5,3
1964	5,8	4,4	5,1	5,5	4,2	4,9	6,4	4,8	5,6
1965	6,2	3,6	4,9	5,9	2,9	4,4	6,8	4,0	5,4
1966	6,3	4,7	5,5	6,5	4,5	5,5	6,0	4,5	5,2
1967	5,5	4,8	5,2	5,9	4,7	5,3	5,0	4,4	4,7
1968	5,4	5,4	5,4	6,1	5,2	5,7	5,1	5,1	5,1
1969	5,8	5,0	5,4	6,3	4,9	5,6	5,8	5,0	5,4
1970	6,0	5,5	5,7	6,0	5,5	5,7	6,0	5,5	5,7
1971	5,4	6,0	5,7	5,7	6,0	5,8	5,5	6,1	5,8
1972	6,4	6,8	6,6	6,5	6,5	6,5	6,4	6,8	6,6
1973	8,3	8,2	8,3	6,5	6,9	6,7	7,5	7,4	7,5
1974	8,9	14,1	11,5	6,1	8,5	7,3	7,3	11,6	9,4
1975	8,4	11,8	10,1	6,3	7,6	7,0	6,7	9,4	8,0
1976	8,5	10,4	9,5	5,9	6,9	6,4	6,4	7,9	7,2
1977	9,1	9,0	9,1	5,6	6,1	5,8	6,8	6,7	6,8
1978	8,5	9,2	8,8	6,0	6,1	6,0	6,2	6,7	6,4
1979	8,8	10,5	9,6	6,2	6,2	6,2	6,6	7,8	7,2
1980	9,9	11,3	10,6	7,0	5,8	6,4	8,1	9,2	8,7
1981	10,9	10,3	10,6	8,7	5,2	7,0	8,3	7,8	8,1
1982	8,8	8,5	8,6	7,9	4,7	6,3	7,1	6,8	6,9
1983							10,0	7,0	8,5

FONTE: Conjuntura Econômica;

International Financial Statistics, Anuário 1980/1983;

International Financial Statistics, Supplement on Prices (1982);

Boletim do Banco Central do Brasil, Diversos Números;

NOTA: O coeficiente de abertura da economia brasileira foi calculado por diversos métodos:

- No "Método 1" os dados de exportação e importação (FOB) são em dólares e o PIB foi convertido em dólares, a partir do câmbio médio de 1970, de acordo com a inflação de Brasil e EUA (estimadas pela variação do deflator do PIB). Assim o câmbio do Ano X é obtido pela seguinte fórmula:

$$\text{Câmbio de X} = \frac{\text{Câmbio 1970} \cdot \text{Def. PIB BR X}}{\text{Def. PIB BR 1970} \cdot \text{Def. PIB EUA X}}$$

- No "Método 2" o PIB é calculado em cruzeiros constantes de 1970 e convertido em dólares pelo câmbio deste ano. Os dados de importação e exportação são calculados, a partir de valores de 1970, através das variações no quantum exportado e importado.

- Pelo "Método 3" os dados de importação e exportação são em dólares correntes e o PIB é convertido em dólares através do câmbio médio do ano (fornecido nos anuários do IPI).

TABELA 3.2 - Composição das Exportações Brasileiras por Classes de Produtos - 1964/1982

Discriminação	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Produtos Básicos	85,4	81,6	83,5	80,7	79,3	77,7	74,8	68,3	66,0	64,5	56,8	57,5	60,1	57,0	51,2	46,6	46,9	41,4	44,1
Produtos Industrializados	14,3	17,7	16,3	18,8	20,2	21,4	24,3	28,5	32,8	32,9	40,7	40,1	36,1	40,7	47,4	52,7	51,8	57,0	54,6
(Seminários fabricados)	(8,0)	(9,6)	(8,1)	(8,9)	(9,7)	(9,4)	(9,4)	(8,8)	(10,3)	(9,8)	(12,3)	(10,3)	(8,7)	(9,0)	(10,9)	(12,2)	(10,1)	(8,7)	(7,0)
(Manufaturados)	(6,3)	(8,1)	(8,2)	(9,9)	(10,5)	(12,0)	(14,9)	(19,7)	(22,5)	(23,1)	(28,5)	(29,8)	(27,4)	(31,7)	(36,5)	(40,5)	(41,7)	(48,3)	(47,6)
Transações Especiais	0,5	0,7	0,2	0,5	0,5	0,9	0,9	3,2	1,2	2,6	2,5	2,4	3,8	2,3	1,4	0,7	1,6	1,3	1,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: Banco Central do Brasil.

NOTA: (a) Janeiro-Junho/1982.

TABELA 5.3 - Três Principais Produtos Exportados (Valor Percentual sobre o Total das Exportações)  
(Anos Seleccionados)

PRODUTO	1947	1950	1953	1956	1959	1962	1965	1968	1971	1974	1977	1979
Café	36,3	63,9	70,7	69,5	57,2	52,9	44,3	42,3	28,3	12,3	21,7	15,2
Algodão em Rama	14,5	7,8	6,6	5,8	-	3,2	6,0	7,0	-	-	-	-
Cacau e Derivados	4,9	6,5	5,7	5,3	6,6	-	-	-	-	-	-	-
Açúcar	-	-	-	-	-	-	-	-	5,3	15,9	-	-
Minérios de Ferro	-	-	-	-	3,4	5,7	6,5	5,5	8,2	-	7,5	8,4
Pinho	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Soja (em grãos) + farelo e torta de soja)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11,2	15,3	8,6
Total	56,0	78,2	83,0	80,6	67,2	67,8	56,8	54,8	41,8	39,4	44,5	32,2

FORNTE: Boletim Banco Central (abril 76);

Boletim Banco Central (março 80);

EPEA, op. cit..

TABHLA 3.4 - Brasil: Exportações, Importações e Saldos Comerciais

Bilhões US\$

	Exportações	Importações	Saldo Comercial
1950	1,36	1,09	0,27
1951	1,77	1,99	(0,22)
1952	1,42	1,98	(0,57)
1953	1,54	1,32	0,22
1954	1,56	1,63	(0,07)
1955	1,42	1,31	0,12
1956	1,48	1,23	0,25
1957	1,39	1,49	(0,01)
1958	1,24	1,35	(0,11)
1959	1,28	1,37	(0,09)
1960	1,27	1,46	(0,19)
1961	1,40	1,46	(0,06)
1962	1,21	1,48	(0,26)
1963	1,41	1,49	(0,08)
1964	1,43	1,26	0,17
1965	1,60	1,10	0,50
1966	1,74	1,50	0,25
1967	1,65	1,67	(0,01)
1968	1,88	2,13	(0,25)
1969	2,31	2,27	0,05
1970	2,74	2,85	(0,11)
1971	2,90	3,70	(0,80)
1972	3,99	4,78	(0,79)
1973	6,20	7,00	(0,80)
1974	7,95	14,17	(6,22)
1975	8,67	13,59	(4,92)
1976	10,13	13,73	(3,60)
1977	12,12	13,26	(1,14)
1978	12,66	15,05	(2,40)
1979	15,24	19,80	(4,56)
1980	20,13	24,96	(4,83)
1981	20,29	24,08	(0,79)

FONTE: FMI - Supplement on Trade Statistics, 1982.

OBS.: ( ) indica valores negativos.

TABELA 3.5 - Faixas de Valor do Coeficiente Exportações/Importações - 1900/1983

Faixas	A N O S		Número de Anos	(%)
60 — 80	74, 75		2	2,4
80 — 100	13, 21, 26, 40, 52, 60, 62, 71, 72, 76, 78, 79, 80		13	15,5
100 — 120	12, 18, 24, 26, 27, 28, 29, 35, 37, 38, 39, 47, 49, 51, 54, 57, 58, 59, 61, 63, 67, 68, 69, 70, 73, 77, 81, 82		28	33,3
120 — 140	07, 08, 10, 11, 14, 16, 25, 30, 33, 34, 36, 41, 44, 45, 48, 53, 55, 64, 66		19	22,6
140 — 160	00, 01, 02, 03, 04, 05, 06, 09, 15, 17, 19, 22, 23, 31, 32, 42, 43, 50, 56, 65, 83		21	25
160 — 180	46		1	1,2
Total	1900/1983		84	100

PONTE: Villela e Suzigan (1973) até 1945; RACEN para 1947/1983 e estimativa a partir de dados de Baer (1979) para 1946.

Note-se que dos 22 anos em que as exportações superaram em mais de 40% as importações, nos 15 anos anteriores à década de 40 a economia brasileira era preponderantemente exportadora e os resultados dos anos 40 podem ser atribuídos às circunstâncias da II Guerra. Os anos de 1965 e 1983 refletem ajustes recessivos com uma relação de troca particularmente desvantajosa neste último.

TABELA 3.6 - Brasil: Índice de Relações de Troca - 1947/  
1982

	(1965/67 = 100)
1947	43
1948	42
1949	50
1950	89
1951	92
1952	87
1953	96
1954	128
1955	113
1956	108
1957	112
1958	114
1959	97
1960	98
1961	102
1962	80
1963	85
1964	106
1965	107
1966	98
1967	96
1968	101
1969	97
1970	107
1971	100
1972	106
1973	116
1974	95
1975	93
1976	103
1977	121
1978	106
1979	97
1980	81
1981	68
1982	66

FONTE: FGV.

TABELA 3.7 - Participação do Brasil nas Exportações Mundiais (%)

	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980
Valor	2,3	1,7	1,1	1,0	1,0	1,1	1,1
Volume (a)	..	1,39	1,24	1,01	0,96	1,27	1,51

FONTES: International Financial Statistics- Supplement on Trade Statistics, FMI (1982);

Desempenho do Comércio Exterior Brasileiro, Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (1983).

NOTAS: (a) Calculado a partir das taxas de crescimento do volume das exportações brasileiras e mundiais, tendo como base a estrutura de preços relativos de 1970.

OBS.: .. indica dados não disponíveis.

TABELA 3.8 - Exportações brasileiras: taxas médias de crescimento anual (%)  
valor e volume

	1950/56	1956/62	1962/67	1967/70	1970/73	1973/80	1980/83(a)
Valor US\$ correntes	1,45	(3,27)	6,38	18,31	31,29	18,33	2,84
Volume	0,98	2,20	3,42	10,51	15,68	8,20	3,08

FONTE: International Financial Statistics - Supplement on Trade Statistics, FMI (1982).

NOTAS: (a) Fonte: Desempenho do Comércio Exterior Brasileiro, Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior (1983).

Obs.: ( ) indica valores negativos.

TABELA 3.9 - Exportações Brasileiras: Participação Relativa de Alguns Mercados Compradores (1)

	1973		1974		1975		1976		1977		1978		1979		1980		1981		1982	
	X Totais	X Manuf.																		
Aladi	8,99	22,21	11,54	25,86	13,81	51,73	11,87	25,15	12,21	25,55	12,79	25,35	16,23	30,53	17,18	33,04	18,07	30,66	14,19	23,14
EUA	18,11	29,49	21,85	27,96	15,42	20,71	18,20	25,57	17,75	26,88	22,67	28,43	19,29	22,81	17,43	18,51	17,65	20,82	20,00	25,21
Japão	6,86	4,21	7,00	4,34	7,75	2,94	6,31	2,92	5,65	2,44	5,14	2,03	5,32	2,44	6,12	3,00	5,24	2,51	6,41	2,35
CEE	37,05	27,06	30,62	20,06	27,82	18,55	30,43	19,67	32,07	21,97	29,51	18,79	29,55	20,86	26,55	17,97	25,47	17,77	26,98	19,47
Ásia** e O.M.	6,73	2,51	5,44	9,36	7,28	5,56	4,25	5,83	6,66	4,30	6,90	4,70	7,50	6,09	8,92	7,01	9,86	7,54	10,71	10,49
África	3,00	2,03	5,24	4,51	4,61	6,62	3,78	6,05	4,42	7,17	5,02	10,11	4,28	8,33	5,73	10,80	7,32	12,57	6,13	10,48

FONTE: CACEX.

\* Inclusive Porto Rico.

\*\* Exceto Japão.

TABELA 3.10 - Estrutura das Importações Brasileiras - 1966/80

Discriminação	Ano	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
1. Máquinas e Equipamentos		26,9	30,2	32,6	35,7	36,2	38,1	41,0	34,6	24,7	32,2	29,2	25,8	26,0	20,9	19,1
2. Combustíveis e Lubrificantes		14,7	12,4	12,4	11,9	11,2	11,6	11,1	12,4	23,4	25,4	31,0	33,9	32,8	37,5	44,5
3. Fertilizantes		1,7	2,2	2,1	2,1	2,2	1,8	3,1	2,2	3,2	2,5	1,6	2,5	2,3	2,3	2,7
4. Produtos Químicos Orgânicos		6,4	5,6	5,6	5,3	5,6	5,1	5,0	5,5	5,0	4,3	5,8	5,3	5,3	5,4	4,8
5. Cereais		11,5	11,2	8,7	7,2	4,5	3,5	3,1	5,6	3,8	3,0	4,3	2,3	5,1	5,4	5,4
6. Ferro, Fundição e Aço		5,7	5,4	4,5	5,6	6,4	7,9	6,0	8,0	12,2	10,3	4,7	4,8	3,5	2,7	2,5
7. Metais Não-Ferrosos		8,3	5,3	5,4	6,4	5,8	4,5	4,1	4,6	4,7	3,0	3,4	4,2	3,2	3,7	3,6
8. Produtos Químicos Inorgânicos		2,4	1,9	2,1	1,7	2,1	2,0	1,7	1,6	1,9	2,0	2,0	2,1	2,2	2,2	2,5
9. Materiais Plásticos e Artefatos		0,9	1,0	1,5	1,5	1,9	1,9	1,6	1,5	2,4	1,2	1,7	1,5	1,5	1,4	1,0
10. Borracha		0,9	0,8	0,9	1,0	0,9	1,0	0,8	1,0	1,0	0,9	0,7	0,9	1,0	0,9	0,9
11. Papel, Cartonagem e Cartão		1,1	1,5	1,9	1,6	1,6	1,9	1,5	1,3	1,5	1,0	1,1	1,1	1,0	0,9	0,7
12. Aparelhos e Instrumentos de Ótica		2,0	2,3	2,6	2,7	3,2	3,1	3,3	3,0	1,9	2,3	2,2	2,5	2,5	2,4	1,8
13. Outros		17,4	20,2	19,7	17,3	18,4	17,9	17,8	18,5	14,3	11,7	12,2	13,0	13,7	14,2	10,2
Total		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: Boletim do Banco Central, diversos números.

TABELA 3.11 - Brasil: Índices de Comércio por Blocos Econômicos

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
EUA	(0,22)	(0,28)	(0,39)	(0,21)	(0,06)	(0,003)	(0,05)	(0,08)	0,08	0,17
Comunidade Econômica Européia-CEE	0,01	(0,13)	(0,12)	0,10	0,25	0,19	0,16	0,21	0,33	0,38
Associação Latino-Americana de Integração-ALADI	0	(0,01)	0,25	0,01	0,05	0,06	0,06	0,12	0,15	(0,07)
Associação Européia de Livre Comércio	(0,16)	(0,32)	(0,38)	(0,13)	0,08	(0,01)	(0,10)	0,03	(0,07)	(0,12)
Ásia, Oriente Médio e Oceania	(0,11)	(0,53)	(0,45)	(0,56)	(0,47)	(0,52)	(0,55)	(0,50)	(0,41)	(0,37)
África	0,05	(0,23)	(0,11)	(0,09)	(0,01)	0,14	0,17	0,02	(0,07)	0,03
Demais da América (inclusive MCC, NCCA e Demais da AL)	0,04	0,01	0,35	0,17	0,16	0,24	(0,03)	(0,02)	0,36	0,37
Europa Oriental	0,59	0,43	0,60	0,60	0,58	0,58	0,61	0,68	0,75	0,44
Canadá	(0,23)	(0,63)	(0,20)	(0,39)	(0,30)	(0,40)	(0,27)	(0,54)	(0,30)	(0,32)
Demais da Europa Ocidental	0,46	0,36	0,56	0,63	0,64	0,56	0,50	0,53	0,55	0,59
<b>Total Geral</b>	<b>0</b>	<b>(0,23)</b>	<b>(0,17)</b>	<b>(0,10)</b>	<b>0,004</b>	<b>(0,04)</b>	<b>(0,09)</b>	<b>(0,07)</b>	<b>0,03</b>	<b>0,02</b>

FONTE: CACEX.

OBS.: ( ) indica valores negativos.

$$IC = \frac{X - M}{X + M} \quad : \text{índice de comércio}$$

$$X = 0 \longrightarrow IC = - 1$$

$$M = 0 \longrightarrow IC = 1$$

TABELA 3.12-Indicadores de Comércio para as Empresas da Indústria Automobilística

Montadoras	Índice do Comércio		Taxa Média de Crescimento		Coeficiente de Abertura					
	Ano Pré- vio In- gresso	1981	X	M	X/Y		M/Y		X + M / 2 / Y	
					Ano de Ingresso	1980/81	Ano Pré- vio In- gresso	1980/81	Ano de Ingresso	1980/81
Ford	- 0,95 <sup>*2</sup>	0,30	67,1*	(3,6)*	0,27	13,99	11,47 <sup>*2</sup>	6,88	5,87	10,44
Volks	- 0,61 <sup>*2</sup>	0,57	34,2*	(6,6)*	1,88	20,53	9,18 <sup>*2</sup>	6,64	5,53	13,59
Chrysler(Vw cami)	0,24 <sup>*2</sup>	0,74	6,6*	(12,4)*	8,10	0,00	5,79 <sup>*2</sup>	0,00	6,95	0,00
Fiat-Diesel	- 0,91	0,58	90,5	(1,8)	0,00	49,34	0,00	15,55	0,00	32,45
Mercedes	- 0,17	0,69	33,7	(2,9)	5,97	18,90	6,56	7,87	6,26	13,39
Saab-Scania	- 0,46	0,41	35,8	(3,0)	7,80	28,93	19,78	10,67	13,79	19,80
GM	- 0,72	0,28	49,6	(2,2)	1,75	10,01	5,13	9,94	3,44	9,98
Volvo	0,00	0,42	-	-	0,00	32,25	0,00	17,90	0,00	25,68
Fornec. de Auto-Peças										
Bosch	- 0,29	0,37	50,6	3,0	4,33	9,14	3,85	5,03	4,09	7,09
Albarus	0,46	0,46	(9,9)	8,1	8,00	1,12	2,26	2,97	5,13	2,05
Randon	0,84	0,83	7,8	8,8	3,15	19,29	0,88	2,30	2,02	10,80
Yanmar	0,42	0,60	(1,2)	(24,4)	3,71	3,92	1,36	1,91	2,54	2,92
Motores Diesel	- 0,02	- 0,08	(39,6)	(37,6)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
NGK	0,11	0,31	-	(37,4)	12,58	11,53	8,88	11,53	10,73	11,53
Metal Leve	0,68	0,68	(3,6)	(5,6)	15,21	6,87	3,10	4,22	9,16	5,55
Cofap	0,44	0,60	26,9	7,3	5,80	3,47	2,14	3,33	3,97	3,40
Outros Fornecedores										
Michelin	- 1,00	- 0,90	-	208,6	0,00	14,09	15,75	464,25	7,86	239,17
Pirelli	- 0,38	- 0,20	7,2	(15,0)	5,30	4,86	9,35	8,26	7,33	6,57
Goodyear	0,17	0,24	(9,4)	(26,0)	5,54	6,07	4,93	4,20	5,24	5,14
Philco	- 0,53 <sup>*2</sup>	0,33	10,5*	(14,1)*	0,00	23,87	0,00 <sup>*2</sup>	14,17	0,00	19,02

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

(\*) Taxas Médias de Crescimento do Período de 1974/81;

(\*2) Foi considerado o ano de ingresso pois não há dados para o ano anterior.

TABELA 3.13 - Índice de Comércio Intra-Firmas - Setor Automobilístico (Montadoras)

(3)

ANO	$X^{PS}/X$ (1)	$X^{SUB}/\dot{X}$ (2)	$(X^{PS} + X^{SUB})/X$ (3)	$M^{SUB}/M$ (4)	$M^{PS}/M$ (5)	$(M^{PS} + M^{SUB})/M$ (6)	$(X^{PS} + M^{PS})/X+M$ (7)	$(X^{SUB} + M^{SUB})/X+M$ (8)	$\frac{[(X^{PS} + X^{SUB}) + (M^{PS} + M^{SUB})]}{\lambda + M}$ (9)
73	5	4	9	72	5	77	60	5	65
74	11	26	37	64	8	72	46	14	60
75	10	26	36	54	14	68	29	21	50
76	13	22	35	56	17	73	32	20	52
77	19	16	35	48	21	69	31	18	49
78	24	11	35	48	20	68	31	14	45
79	19	19	38	35	33	72	26	24	50
80	6	22	28	39	37	76	17	27	44
81	6	17	23	45	29	74	16	20	36
82	17	15	32	33	31	64	21	20	41

FONTE: CACEX, tabulações especiais,

 $X^{PS}$  - exportação para país-sede, $X^{SUB}$  - exportação para país com subsidiária, $M^{PS}$  - importação para país-sede, $M^{SUB}$  - importação para país com subsidiária;

TABELA 3.14 - Índice de Comércio Intra-Firmas Potencial - Setor Automobilístico

(%)

ANO	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
	$X^{PS}/X$	$X^{SUB}/X$	$(X^{PS}+X^{SUB})/X$	$M^{PS}/M$	$M^{SUB}/M$	$(M^{PS}+M^{SUB})/M$	$(X^{PS}+M^{PS})/X+M$	$(X^{SUB}+M^{SUB})/X+M$	$[(X^{PS}+X^{SUB})+(M^{PS}+M^{SUB})]/X+M$
73	5	4	9	72	5	77	60	5	65
74	11	26	37	64	8	72	46	14	60
75	10	26	36	47	13	60	28	20	48
76	15	22	35	56	17	73	32	20	52
77	19	16	35	46	21	67	31	18	49
78	25	11	36	49	19	68	32	13	45
79	20	19	39	41	32	73	28	24	52
80	7	21	28	36	34	70	18	26	44
81	6	18	24	43	26	69	17	20	37
82	16	17	33	29	27	56	20	20	40

Fonte: CACEX, tabulações especiais,

$X^{PS}$  - exportação para país-sede;

$X^{SUB}$  - exportação para país com subsidiária;

$M^{PS}$  - importação para país-sede;

$M^{SUB}$  - importação para país com subsidiária;

TABELA 5.15 - Índice de Comércio Intra-Firma - Setor Automobilístico (Auto-Peças)

ANO	$X^{PS}/X$ (1)	$X^{SUB}/X$ (2)	$(X^{PS}+X^{SUB})/X$ (3)	$M^{PS}/M$ (4)	$M^{SUB}/M$ (5)	$(M^{PS}+M^{SUB})/M$ (6)	$(X^{PS}+M^{PS})/X+M$ (7)	$(X^{SUB}+M^{SUB})/X+M$ (8)	$\frac{[(X^{PS}+X^{SUB})+(M^{PS}+M^{SUB})]}{X+F.M.}$ (9)
78	56	11	67	65	3	68	62	6	68
79	37	20	57	75	7	82	54	14	68
80	15	14	29	25	23	48	20	19	39
81	9	23	32	38	18	56	24	20	44
82	9	30	39	18	17	35	14	23	37

FONTE: CACEX, tabulações especiais,

 $X^{PS}$  - exportação para país-sede; $X^{SUB}$  - exportação para país com subsidiária; $M^{PS}$  - importação para país-sede; $M^{SUB}$  - importação para país com subsidiária;

TABELA 3.16 - Exportações das Montadoras\* da Indústria Automobilística por Categorias de Uso e por Grupo de Países Conforme o Grau de Industrialização - 1973/81

(US\$10<sup>3</sup> e percentagens\*\*)

Cat. de Uso	País	I	SI	NI	Total
Insumos		(11,6)	(51,0)	(37,4)	(100)
		1.135 (0,1)	4.987 (0,5)	3.652 (0,1)	9.774 (0,2)
Insumo para Consumo		(0,6)	(4,6)	(94,8)	(100)
		7 (0,0)	55 (0,0)	1.131 (0,0)	1.193 (0,0)
Partes I		(48,7)	(27,2)	(24,2)	(100)
		278.437 (16,6)	155.369 (16,2)	138.310 (4,8)	572.116 (10,3)
Partes p/Durav.		(19,9)	(24,8)	(55,3)	(100)
		8.687 (0,5)	10.823 (1,1)	24.159 (0,8)	43.669 (0,8)
Partes p/Capital		(77,9)	(17,2)	(4,8)	(100)
		1.076.231 (64,0)	238.181 (24,9)	66.679 (2,3)	1.381.091 (25,0)
Consumo		(72,3)	(16,6)	(11,1)	(100)
		1.074 (0,1)	247 (0,0)	165 (0,0)	1.486 (0,0)

Continua

## Conclusão

Duráveis	(0,6) 7.969 (0,5)	(18,6) 261.530 (27,3)	(80,8) 1.135.033 (39,2)	(100) 1.404.532 (25,4)
Capital Seriado	(14,4) 295.541 (17,6)	(12,7) 262.096 (27,4)	(72,9) 1.498.990 (51,8)	(100) 2.056.627 (37,2)
Capital sob Encomenda	(17,0) 8.972 (0,5)	(43,0) 22.720 (2,4)	(40,0) 21.128 (0,7)	(100) 52.820 (1,0)
Mat. de Construção	(4,7) 107 (0,0)	(36,2) 832 (0,1)	(59,1) 1.359 (0,0)	(100) 2.298 (0,0)
Não Classificados	(49,7) 3.782 (0,2)	(7,6) 578 (0,1)	(42,7) 3.249 (0,1)	(100) 7.609 (0,1)
Total	(30,4) 1.681.942 (100)	(17,3) 957.418 (100)	(52,3) 2.893.855 (100)	(100) 5.533.215 (100)

FONTE: CACEX, tabulações especiais;

\* exclusive Fiat Automóveis

\*\* as participações relativas estão indicadas entre parênteses;

TABELA 3.17 - Participação dos Mercados e das Categorias de Uso nas Exportações das Montadoras Pesquisadas - 1978/81

(em percentagens)

Montadora	Mercados			Categorias de Uso				
	I	SI	NI	Partes p/Capital	Partes	Duráveis	Cap. Seriado	
GM	42,4	9,7	47,9	38,0	1,7	37,1	15,6	
Ford	58,7	18,4	22,9	59,0	0,2	8,5	31,0	
Chrysler	2,8	44,1	53,1	42,8	8,9	7,0	40,1	
Volks	24,9	17,9	57,2	16,2	17,1	57,4	7,5	
Mercedes	26,4	13,9	59,8	4,3	10,1	0,0	83,8	
Scania	14,7	7,7	77,6	17,6	6,9	0,0	73,2	
Volvo	1,0	0,0	99,0	0,7	3,1	1,3	94,4	
Fiat-Diesel	40,0	14,1	45,9	22,3	14,4	3,8	59,2	

FONTE: Tabelas 3A1 a 3A8. do Anexo do Capítulo 3.

TABELA 3.18: - PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TIPOS PRINCIPAIS

PRODUTOS EXPORTADOS PELA FORD DO BRASIL S.A. - 1973/81

N O M E (1)	CÓDIGO NEM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL EXPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligadas (5)	
Árvores de manivela e virabrequim	84.63.01.00	73, 76	Aladi	Demais países	0,5
Outros motores de ex- plosão	84.06.03.00	74, 75, 76,	Canadá	País com subsidiária	48,1
		77, 78, 79			
Punções e matrizes/ ferramentas	82.05.01.00	74, 75	África	País com subsidiária	1,8
		75, 76, 77,			
Bloco de cilindro pa- ra motor a explosão	84.06.91.02	78, 79	EUA	País-sede	8,9
		77, 78, 79,			
Tratores agrícolas de 4 rodas	87.01.04.00	80, 81	Ásia	Demais países	38,0
		77, 78, 79,			
Motor a explosão poli- cilíndrico até 100 cv	84.06.04.01	80, 81	EUA	Demais países	14,9

TABELA 3.18 - PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS  
PRODUTOS IMPORTADOS PELA FORD DO BRASIL S.A. - 1973/81

NOME (1)	CÓDIGO NBM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL IMPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligada (5)	
Outros motores de explo- são	73.13.03.00	73, 74	Resto do mundo	Demais países	12,5
Chapa de ferro ou aço la- minada a frio	84.06.03.00	73, 74, 76	EUA	País-sede	9,3
Acessórios para veículos pos. 8701 a 8703	73.13.03.02	75, 77, 78	Resto do mundo	Demais países	6,2
Bloco de cilindro, cabe- çote, etc. para motor a explosão comb.	87.06.99.00	76, 77, 78 79, 80, 81	MCE	País-sede	23,8
Vidr. seg. de chapas	84.06.91.02	76, 79	MCE	País com subsidiária	11,2
Macaco hidr. p/ acionar impl. trator, máq. % 84,23	70.08.01.00	77, 80	EUA	País-sede	4,8
	84.22.02.05	78, 79	MCE	País com subsidiária	14,3

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

OBS.: As participações indicadas nas colunas (4), (5) e (6), correspondem ao último ano assinalado na coluna (3).

TABELA 3.18 - PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS  
PRODUTOS IMPORTADOS PELA VOLKSWAGEN DO BRASIL S.A. - 1973/81

N O M E (1)	CÓDIGO NBM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL IMPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligadas (5)	
	73.13.03.00	73, 74	Resto do mundo	Demais países	34,0
Magnésio em bruto	77.01.01.00	73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81		País com subsidiária	12,1
Chapa de ferro ou aço la- minada a frio	73.13.03.02	75, 76, 77, 78, 79, 80	EUA	MCE	6,4
Capa do diferencial, eixo traseiro para automóveis	87.06.29.00	76, 77, 79	Aladi	País com subsidiária	10,2
Outros acessórios para veículos pos. 87.01 a 87.03	87.06.99.00	80, 81	MCE	País-sede	15,4

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

OBS.: As participações indicadas nas colunas (4), (5) e (6), correspondem ao último ano assinalado na coluna (3).

TABELA 3.18 - PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS

PRODUTOS EXPORTADOS PELA VOLKSWAGEN DO BRASIL S.A. - 1973/81

N O M E (1)	CÓDIGO NBM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL EXPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligadas (5)	
	87.02.02.00	73, 74	Resto do mundo	Demais países	35,0
Aut. a motor até 1000 cv	87.02.01.01	74, 78, 79, 80, 81	Aladi	Demais países	16,7
Veículos CKD do item 87.02.01.01	87.02.05.01	75, 76, 78 79, 80, 81	África	Demais países	29,6
	87.02.06.02	75, 76	África	Demais países	31,4
Outros motores de explosão	84.06.03.00	76, 77, 78 79	MCE	País-sede	22,3

TABLETA 3-18 - PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS

PRODUTOS EXPORTADOS PELA GENERAL MOTORS DO BRASIL S.A. - 15/3/81

N O M E (1)	CÓDIGO NBM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL EXPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligadas (5)	
Caminhão pesando até 4000 kg	87.02.03.01	74, 75, 76, 80	Aladi (100,0)	Demais países (100,0)	10,1
Aut. c/ motor de mais de 100 cv	87.02.01.02	76, 77	Aladi ( 98,8)	Demais países (100,0)	13,7
Motores de combustão in- terna	84.06.04.00	77, 78, 79	EUA (99,9)	País-sede (99,9)	29,7
Autom. c/ motor até 100 cv de potência	87.02.01.01	78, 79, 80, 81	Aladi (98,2)	Demais países (100,0)	21,2
Veículos CKD do item 87. 02.01.01	87.02.05.01	78, 79, 80, 81	Aladi (96,9)	Demais países (97,0)	30,2

TABELA 3.18 - PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VÍZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS  
PRODUTOS IMPORTADOS PELA GENERAL MOTORS DO BRASIL S.A. - 1973/81

NOME (1)	CÓDIGO NBM. (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL IMPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligadas (5)	
	73.13.03.00	73, 74	USA	País com subsidiária	28,4
Outros acessórios para veículos pos. 87.01 a 87.03	87.06.99.00	73, 76, 77, 78, 79, 81	CEE	Países com subsidiária	8,4
Outras partes e peças separ. p/ motor a ex- plosão e comb.	84.06.91.99	74, 76, 77, 78, 79, 81	EUA	País-sede	8,3
Partes p/ bombas, mo- to, turb.	84.10.90.00	77, 78	EUA	País-sede	9,1

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

OBS.: As participações indicadas nas colunas (4), (5) e (6) correspondem ao último ano assinalado na coluna (3).

TABELA 3.18- PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS

PRODUTOS IMPORTADOS PELA MERCEDES BENZ DO BRASIL S.A. - 1973/81

N O M E (1)	CÓDIGO NBM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO	
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligadas (5)	TOTAL IMPORTADO PELA FIRMA (6)	
	73.13.03.00	73, 74	Resto do mundo	Demais países		9,7
Outros acess. p/ veículos		73, 74, 75,				
pos. 87.01 a 87.03	87.06.99.00	76, 77, 78,				
		79, 80, 81	MCE	País-sede		26,6
Outras partes e peças sep.		75, 76, 77,				
p/ motor a expl. e comb.	84.06.91.99	78, 79	MCE	País-sede		5,8
Rolamentos de rolos cônica						
cos	84.62.03.00	76, 81	MCE	País-sede		6,0
Blcco de cilindro, cabeça						
te, etc. p/ motor expl. e						
comb.	84.06.91.02	80, 81	MCE	País-sede		6,8

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

OBS.: As participações indicadas nas colunas (4), (5) e (6), correspondem ao último ano assinalado na coluna (3).

TABELA 3.18- PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS

PRODUTOS EXPORTADOS PELA MERCEDES BENZ DO BRASIL S.A. - 1973/81

N O M E (1)	CÓDIGO NBM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL EXPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligadas (5)	
Ônibus, inc. eletr. c/ cap. acima de 20 pass.	87.02.04.01	74, 75, 76,			20,8
		77, 78, 79,	África	Demais países	
		80, 81			
Caminhão pesando até 4000 kg	87.02.03.01	74, 75, 76,			18,6
		77, 78, 79,		País com subsidiária	
		80	EUA		
Caminhão pesando acima de 4000 kg	87.02.03.02	74, 75, 76,			25,3
		77, 78, 79,		Demais países	
		80, 81	Aladi		

## TABELA 3.18 - PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS

PRODUTOS IMPORTADOS PELA SAAB SCANIA DO BRASIL S.A. - 1973/81

N O M E (1)	CÓDIGO NBM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL IMPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligadas (5)	
Outros acess. p/ veículos pos. 87.01 a 87.03	87.06.99.00	73, 74, 81	AELC	País-sede	6,8
Árvores de manivela para o virabrequim	84.63.01.00	73, 74, 75, 76, 77, 78	AELC	País-sede	7,6
Caixa de marcha ou mud. de mult. de red. p/ aut.	87.06.13.00	74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81		País com subsidiária	63,2
Outras partes e peças sep. p/ motor expl. e comb.	84.06.91.99	75, 76, 77, 78, 80, 81	AELC	País-sede	3,8
Pneus p/ caminhões, etc.	40.11.01.02	79, 80		Resto do mundo Demais países	11,6

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

OBS.: As participações indicadas nas colunas (4), (5) e (6), correspondem ao último ano assinalado na coluna (3).

TABELA 3.18 - PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS

PRODUTOS EXPORTADOS PELA SAAB SCANIA DO BRASIL S.A. - 1973/81

NOME (1)	CÓDIGO NBM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL EXPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligadas (5)	
Bombas de óleo para motor de expl. ou comb. interna	84.10.01.09	74, 75	AELC	País-sede	15,1
Caminhão pesando acima de 4000 kg	87.02.03.02	75, 76, 77, 78, 79, 80, 81	Aladi	Demais países	12,6
Bloco de cilindro, cab., etc. p/ motor expl. comb.	84.06.91.02	75, 76	MCE	País-sede	6,9
Ônibus c/ capacidade aci- ma de 20 passageiros	87.02.04.01	77, 78, 79, 80, 81	Aladi	Demais países	44,1
Motores de comb. interna	84.06.04.00	77, 78, 79	EUA	País com subsidiária	8,5
Qualquer outro trator	87.01.01.99	80, 81	África	Demais países	19,5

TABELA 3.19 - DIFERENCIAÇÃO POR FAIXAS DE QUANTIDADE DE PRODUTOS EXPORTADOS

## EMPRESAS INTERNACIONAIS

Em % do Valor

ANO	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
FAIXA										
1 - 2	0,1	0,5	0,6	0,9	0,5	0,7	2,2	1,4	2,0	5,3
3 - 5	2,3	4,4	2,6	3,5	2,9	2,5	3,3	5,1	3,2	5,8
6 - 10	27,9	1,2	15,7	0,2	1,4	0,5	0,9	5,0	3,0	6,5
10 +	69,7	93,9	81,0	95,4	95,1	96,5	93,5	88,6	91,7	82,4
T O T A L	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Em % do Nº de Empresas

ANO	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
FAIXA										
1 - 2	44,4	47,1	41,5	38,9	32,8	33,0	42,3	44,6	40,9	49,4
3 - 5	33,3	20,6	22,6	19,4	20,9	20,5	18,3	19,6	23,4	20,0
6 - 10	5,6	5,9	11,3	12,5	13,4	14,8	9,6	10,1	9,9	9,4
10 +	16,7	26,5	24,5	29,2	32,8	31,8	29,8	25,7	25,7	21,3
T O T A L	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

TABELA 3.20- DIFERENCIAÇÃO POR FAIXAS DE QUANTIDADE DE PRODUTOS EXPORTADOS

## EMPRESAS NACIONAIS

FAIXA	ANO	Em % do Valor									
		1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
1 - 2	-	17,1	2,5	38,1	17,6	18,2	35,9	29,2	19,3	21,1	
3 - 5	-	0,0	0,0	7,2	18,7	41,0	41,4	43,4	40,2	43,4	
6 - 10	-	29,6	29,2	54,0	27,6	14,3	5,6	3,3	20,4	17,6	
10 +	-	53,3	68,3	0,0	36,1	26,5	17,0	24,0	20,1	17,9	
T O T A L	-	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

FAIXA	ANO	Em % do N° de Empresas									
		1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
1 - 2	-	57,1	57,1	50,0	54,5	54,8	52,8	49,3	54,1	57,4	
3 - 5	-	0,0	0,0	28,6	9,1	22,6	35,8	31,0	30,3	29,6	
6 - 10	-	14,3	14,3	21,4	18,2	16,1	3,8	8,5	10,1	9,6	
10 +	-	28,6	28,6	0,0	18,2	6,5	7,5	11,3	5,5	3,5	
T O T A L	-	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

FONTE: CACEX. Tabulações especiais.

TABELA 3.21 - ÍNDICE DE COMÉRCIO INTRA-FIRMAS POTENCIAL - TOTAL

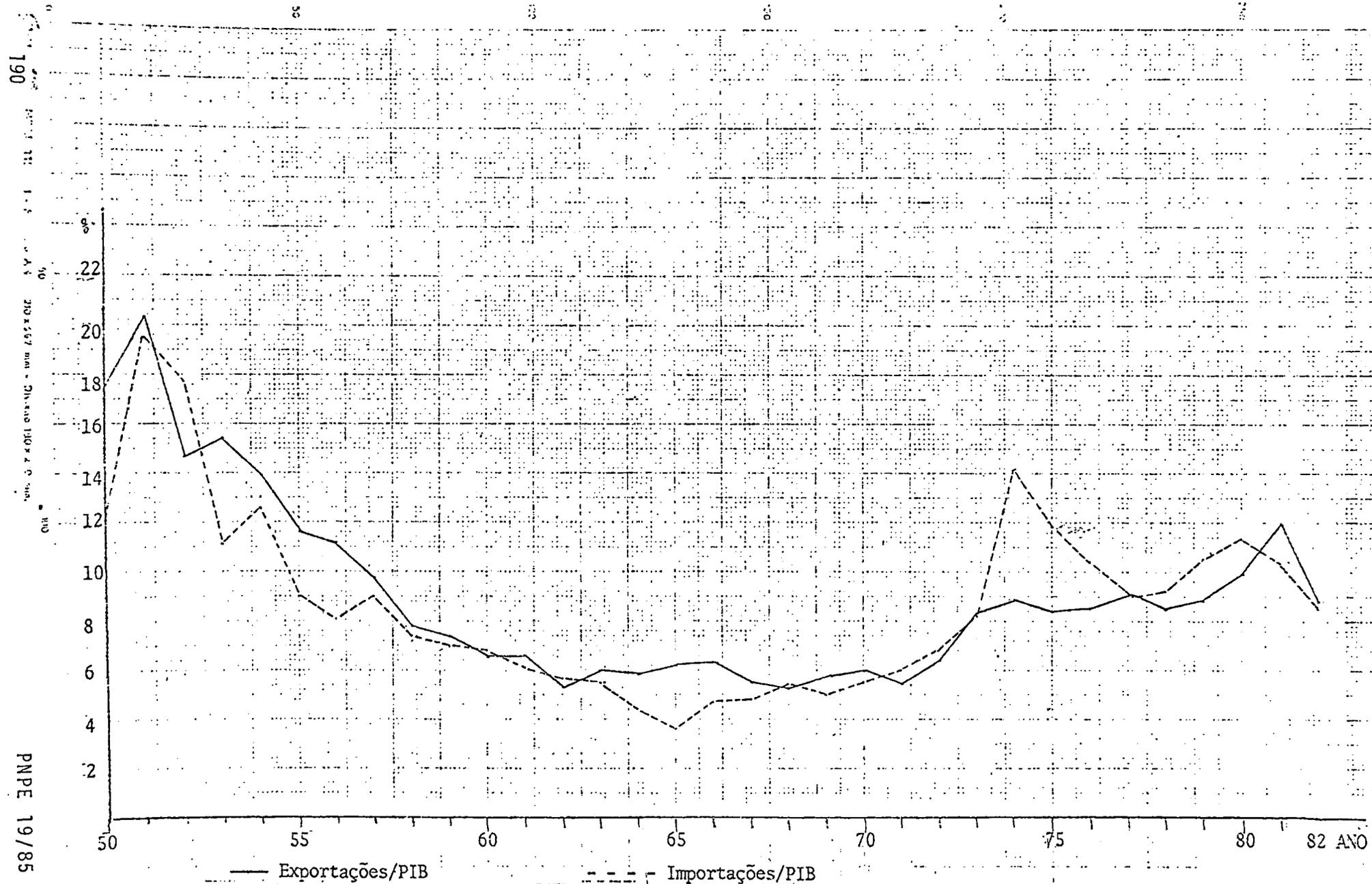
(em porcentagem)

A N O	$X^{Ps}/X$	$X^{Sub}/X$	$(X^{Ps} + X^{Sub})/X$	$M^{Ps}/M$	$M^{Sub}/M$	$(M^{Ps} + M^{Sub})/M$	$(X^{Ps} + M^{Ps})/X + M$	$(X^{Sub} + M^{Sub})/X + M$	$(X^{Ps} + X^{Sub})/X + (M^{Ps} + M^{Sub})/M$
1973	45,0	5,0	50,0	80,0	3,0	83,0	73,7	3,3	77,0
1974	44,0	17,0	61,0	73,0	5,0	78,0	63,3	8,8	72,1
1975	23,0	22,0	45,0	61,0	9,0	70,0	42,5	15,5	58,0
1976	28,0	18,0	46,0	61,0	11,0	72,0	44,9	14,6	59,5
1977	36,0	12,0	48,0	47,0	15,0	62,0	40,8	13,3	54,1
1978	37,0	9,0	46,0	32,0	9,0	41,0	34,7	8,8	43,5
1979	27,0	16,0	43,0	47,0	24,0	71,0	34,6	19,0	53,6
1980	10,0	18,0	28,0	40,0	24,0	64,0	21,4	20,4	41,8
1981	11,0	14,0	25,0	25,0	10,0	35,0	17,5	12,2	29,7

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

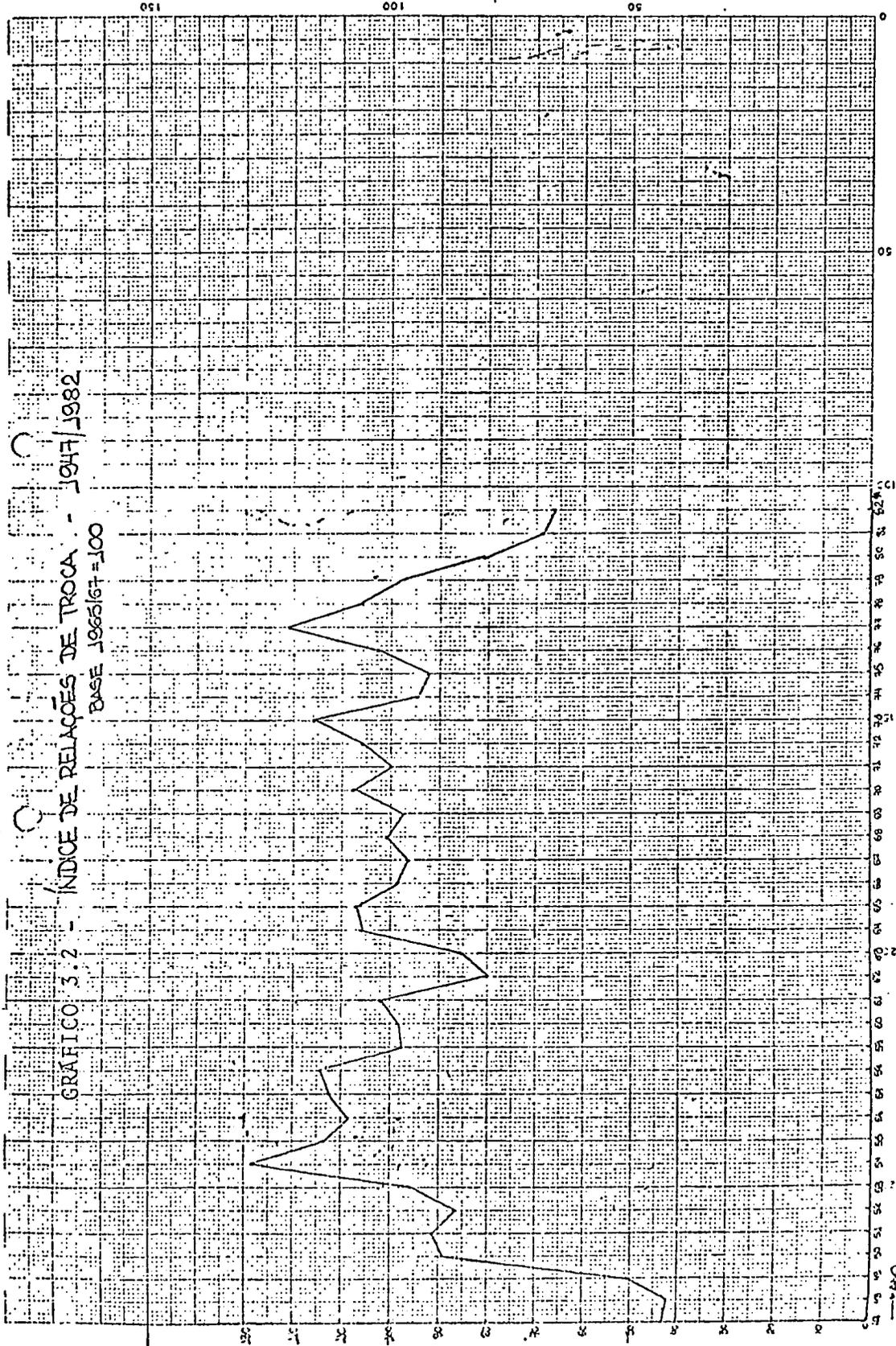
## CAPÍTULO 3: GRÁFICOS

GRÁFICO 3.1 - Coeficiente de Abertura da Economia Brasileira  
Importações/PIB e Exportações/PIB, Preços Correntes



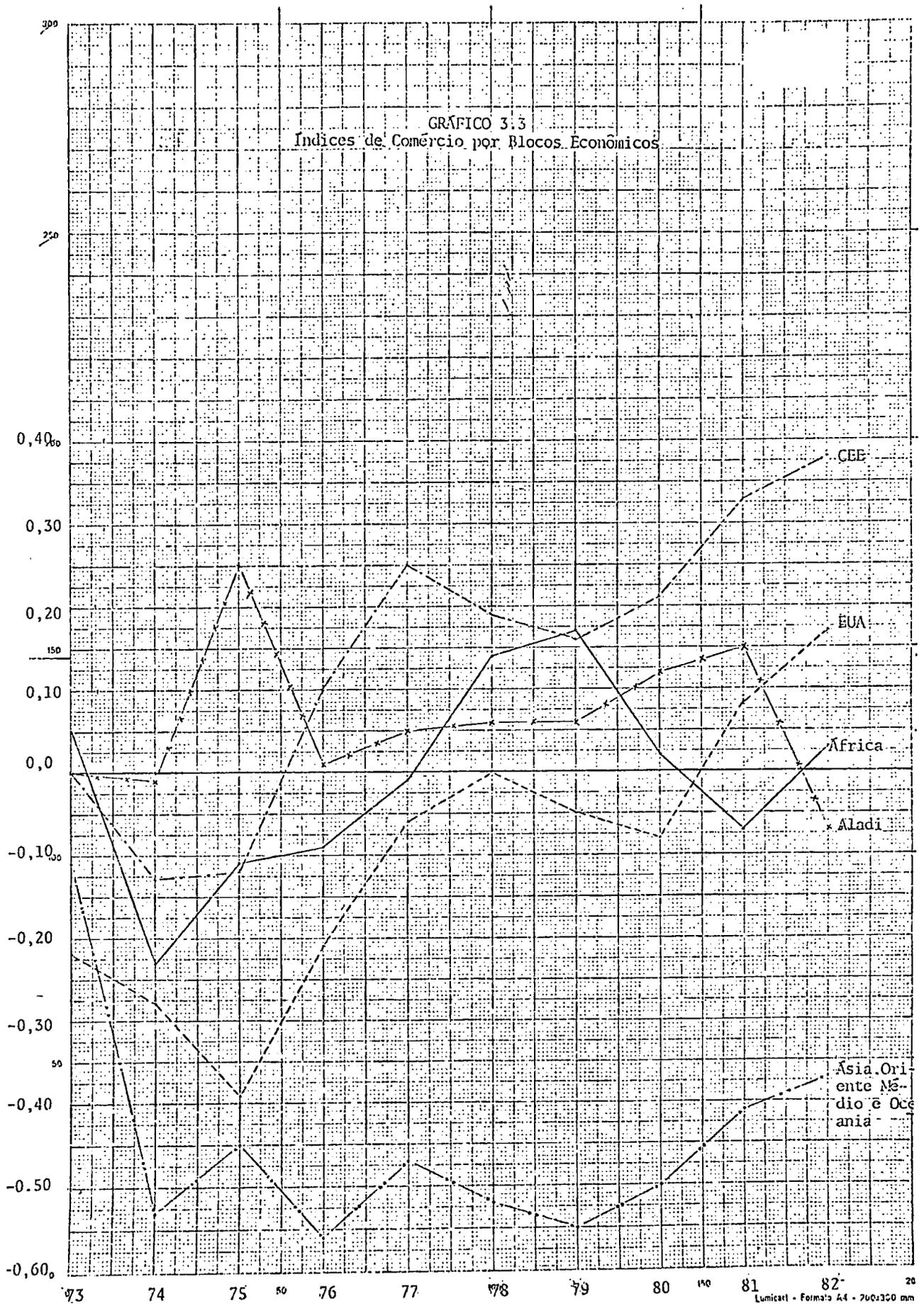
FONTE: Colunas (1) e (2) da Tabela 3.1

GRÁFICO 3.2 - ÍNDICE DE RELAÇÕES DE TROCA - 1947/1982  
BASE 1965/67=100



UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO  
FUNDACÃO GEROLAMO VARGAS

GRÁFICO 3.3  
Índices de Comércio por Blocos Econômicos



Lumicat - Formato A4 - 700x300 mm

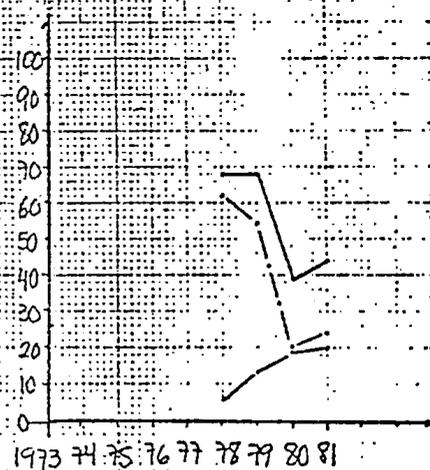
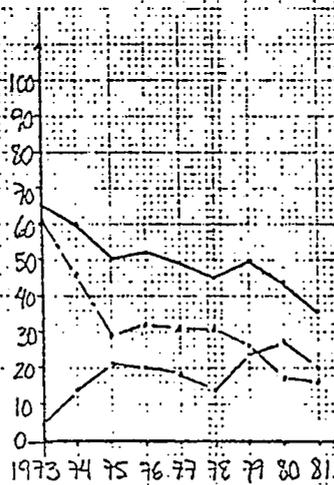
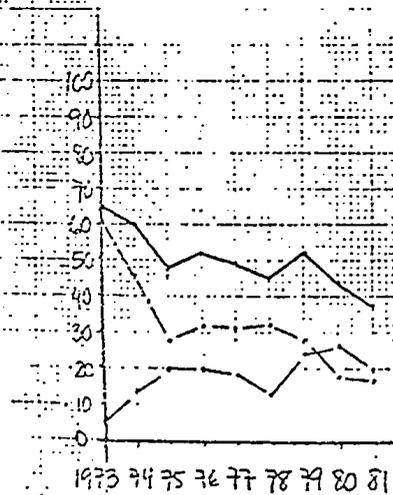
GRÁFICO 3.4 - ÍNDICES DE COMÉRCIO INTRA-FIRMA POTENCIAL

— Total  
 - - País-sede  
 - - Países com subsidiárias

AUTOMOBILÍSTICA

MONTADORAS

AUTO PEÇAS

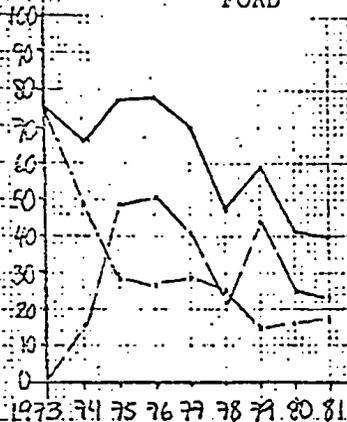


FONTE: CACEX, tabulações especiais.

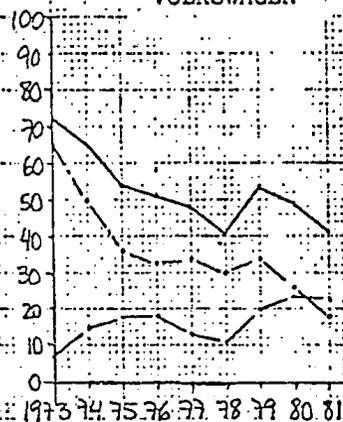
GRÁFICO 3.5 - ÍNDICES DE COMÉRCIO INTRA-FIRMAS POTENCIAIS

— Total  
 - - País-sede  
 - - Países com subsidiárias

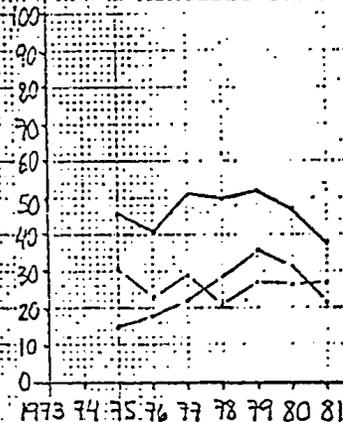
FORD



VOLKSWAGEN



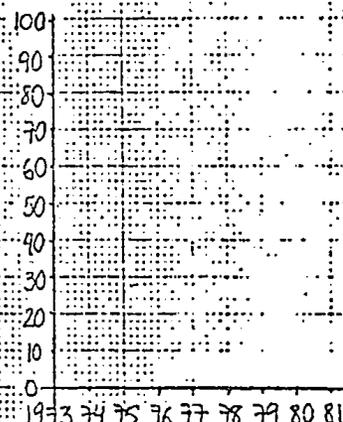
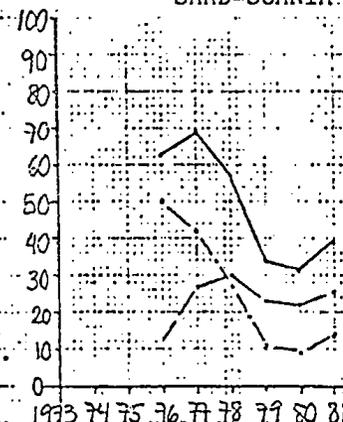
MERCEDES-BENZ



GENERAL MOTORS



SAAB-SCÂNIA



FONTE: CACEX, tabulações especiais.

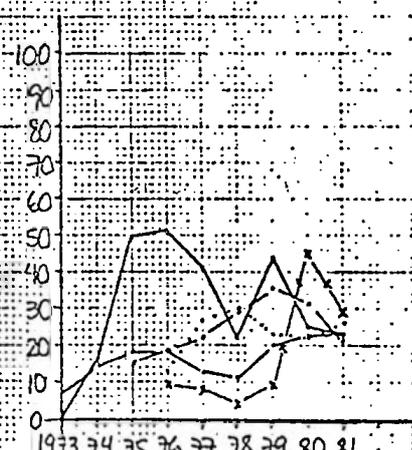
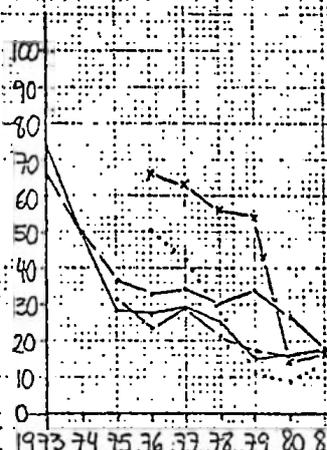
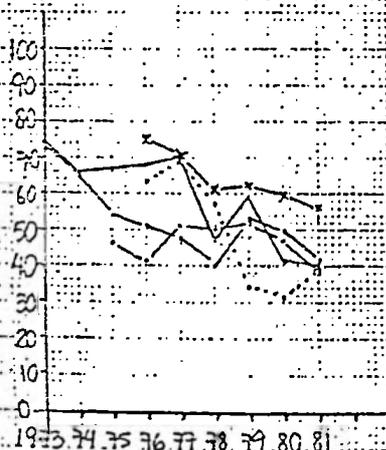
GRÁFICO 3.6 - ÍNDICES DE COMÉRCIO INTRA-FIRMAS POTENCIAIS

- Ford
- - Volkswagen
- .- Mercedes-Benz
- x- General Motors
- ... Saab-Scania

TOTAL

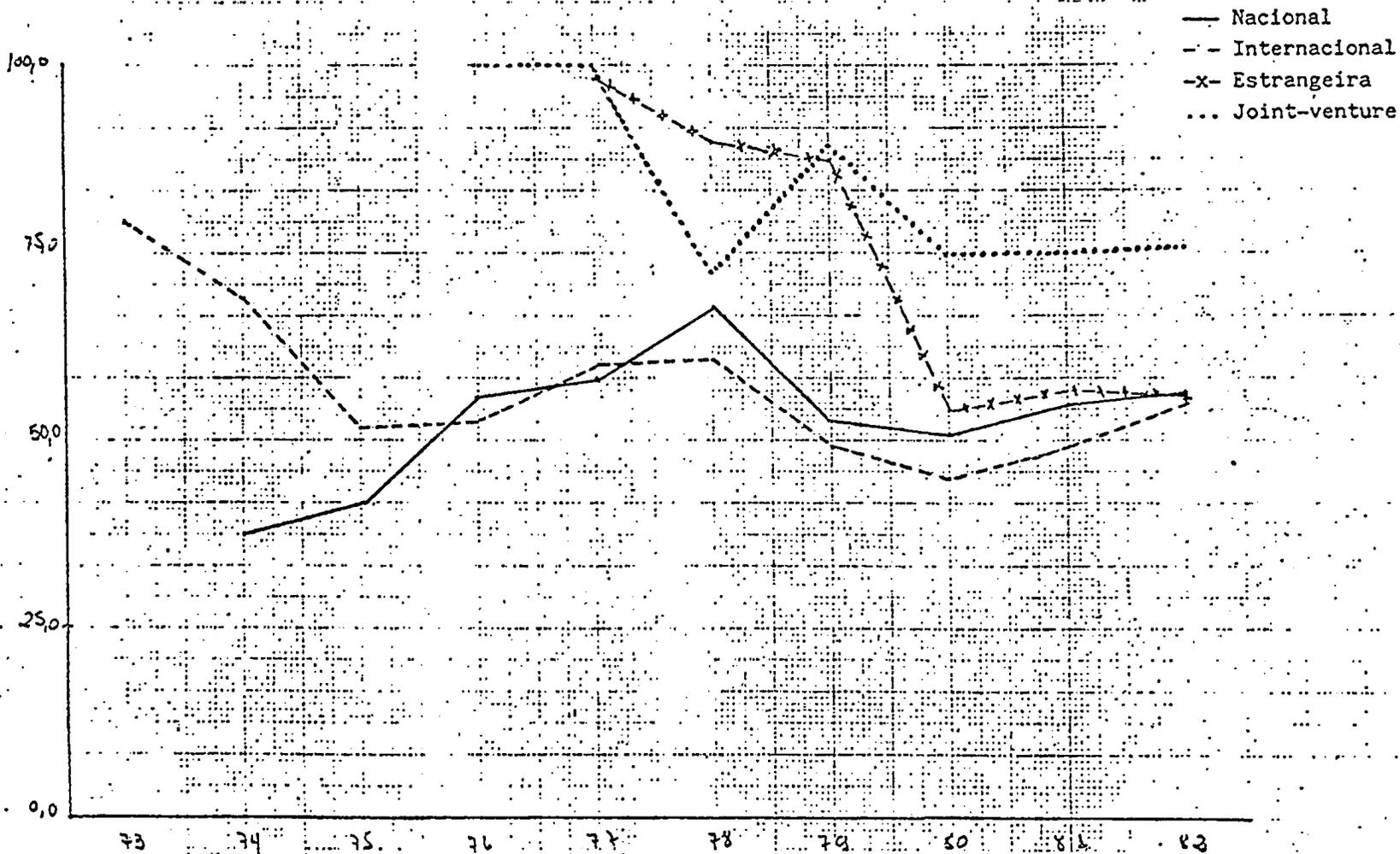
PAÍS-SEDE

PAÍSES COM SUBSIDIÁRIAS



FONTE: CACEX, tabulações especiais.

GRÁFICO 3.7 - PARTICIPAÇÃO DOS 4 PRINCIPAIS MERCADOS POR ORIGEM DE CAPITAL: (EM PORCENTAGEM)



FONTE: CACEX, tabulações especiais.

TABELA 3A1 - Exportações da General Motors S/A. para países conforme graus de Industrialização - US\$ de 1981 e participação relativa - 1973/81

Cat. de Uso \ País	I	SI	NI	Total
Í sumo	231 (0,1)	110 (0,2)	167 (0,1)	508 (0,1)
Í sumo p/ Consumo	7 (0,0)	0	0	7 (0,0)
Partes	1.984 (0,8)	1.654 (3,1)	5.850 (2,2)	9.488 (1,7)
Partes p/ L ráveis	3.406 (1,4)	223 (0,4)	888 (0,3)	4.517 (0,8)
Partes p/ Capital	206.525 (87,7)	2.828 (5,3)	1.815 (0,7)	211.168 (38,0)
Consumo	974 (0,4)	44 (0,1)	35 (0,0)	1.053 (0,2)
L ráveis	38 (0,0)	19.598 (36,5)	186.612 (70,1)	206.248 (37,1)
Capital Seriado	13.257 (5,6)	7.383 (13,7)	65.763 (24,7)	86.403 (15,6)
Capital Sob L com.	8.942 (3,8)	21.881 (40,7)	5.081 (1,9)	35.904 (6,5)
Material de Construção	0	41 (0,1)	26 (0,0)	67 (0,0)
Não Classificados	29 (0,0)	0	38 (0,0)	67 (0,0)
Total	235.393 (100)	53.762 (100)	266.275 (47,9)	555.430 (100)

TABELA 3A2 - Exportações da FORD S/A. para países conforme graus de Industrialização - US\$ de 1981 e participação relativa - 1973/81

País	I	SI	NI	Total
Cat. de Uso				
Insumo	114 (74) (0)	10 (7) (0)	29 (19) (0)	153 (0)
Insumo p/ consumo	0	0	0	0
Partes	6.067 (38) (1)	6.627 (42) (4)	3.151 (20) (2)	15.845 (0,2)
Partes p/ móveis	1.038 (65) (0)	357 (23) (0,6)	182 (12) (0)	1.577 (0)
Partes p/ Capital	444.216 (91) (91)	45.915 (9) (30)	515 (0) (0)	490.646 (59)
Consumo	12 (100) (0)	0	0	12 (0)
Móveis	104 (0) (0)	17.396 (25) (11)	53.136 (75) (28)	70.636 (8,5)
Capital Seriado	31.499 (14) (7)	81.622 (34) (54)	124.928 (52) (68)	238.049 (31)
Capital Sob encomenda	21 (0) (0)	307 (4) (0,4)	7.598 (96) (4)	7.926 (0,9)
Material de Construção	53 (72) (0)	21 (28) (0)	0	74 (0)
Mão de obra qualificada	3.448 (100) (1)	2 (0) (0)	3 (0)	3.453 (0,4)
Total	486.572 (58,7)	152.257 (18,4)	189.542 (22,9)	828.371 (100)

Fonte: CACEX, tabulações especiais.

TABELA 3A3 - Exportações da Chrysler do Brasil para países conforme graus de Industrialização - US\$ de 1981 e participação relativa - 1973/81

País Cat. e Uso	I	SI	NI	Total
Consumo	12 <sup>(4)</sup> (0,1)	55 <sup>(20)</sup> (0,0)	211 <sup>(76)</sup> (0,1)	278 (0,1)
Consumo p/ Consumo	0	0	0	0
Partes	7 <sup>(0)</sup> (0,1)	30.738 <sup>(81)</sup> (16,4)	7.010 <sup>(19)</sup> (3,1)	37.755 (8,9)
Partes p/ móveis	21 <sup>(0)</sup> (0,2)	763 <sup>(18)</sup> (0,4)	3.537 <sup>(82)</sup> (1,6)	4.321 (1,0)
Partes p/ Capital	11.856 <sup>(7)</sup> (98,1)	152.127 <sup>(84)</sup> (81,1)	18.100 <sup>(9)</sup> (8,0)	182.083 (42,8)
Consumo	0	0	1 <sup>(100)</sup> (0,0)	1 (0,0)
móveis	0	46 <sup>(0)</sup> (0,0)	29.824 <sup>(100)</sup> (13,2)	29.870 (7,0)
Capital Seriado	26 <sup>(0)</sup> (0,2)	3.780 <sup>(2)</sup> (2,0)	166.768 <sup>(98)</sup> (73,8)	170.574 (40,1)
Capital Sob comenda	0	87 <sup>(71)</sup> (0,0)	36 <sup>(29)</sup> (0,0)	123 (0,0)
Material de Construção	0	31 <sup>(40)</sup> (0,0)	47 <sup>(60)</sup> (0,0)	78 (0,0)
Outros Equipamentos	165 <sup>(29)</sup> (1,4)	45 <sup>(8)</sup> (0,0)	352 <sup>(63)</sup> (0,2)	562 (0,1)
Total	12.087 <sup>(2,8)</sup> (100)	187.672 <sup>(44,1)</sup> (100)	225.886 <sup>(53,1)</sup> (100)	425.645

Fonte: CACEX, tabulações especiais.

ANEX. 3A4 - Exportações da Volkswagen S/A. para países conforme graus de Industrialização - US\$ 10<sup>3</sup> de 1981 e participação relativa - 1973/81

País de Uso	I	SI	NI	Total
Insumo	62 <sup>(3)</sup> (0)	626 <sup>(35)</sup> (0)	1.094 <sup>(62)</sup> (0)	1.782 (0,1)
Insumo p/ Consumo	0	27 <sup>(2)</sup> (0)	1.128 <sup>(98)</sup> (0,1)	1.155 (0,1)
Partes	192.508 <sup>(60)</sup> (41)	58.047 <sup>(18)</sup> (18)	72.372 <sup>(22)</sup> (7)	322.927 (17,1)
Partes p/ Duráveis	1.449 <sup>(6)</sup> (0,4)	4.818 <sup>(21)</sup> (0,14)	16.584 <sup>(73)</sup> (1,5)	22.851 (1,2)
Partes p/ Capital	268.617 <sup>(88)</sup> (58)	14.576 <sup>(4,5)</sup> (4)	23.136 <sup>(7,5)</sup> (3)	306.329 (16,2)
Consumo	17 <sup>(7)</sup> (0)	177 <sup>(69)</sup> (0)	62 <sup>(24)</sup> (0)	256 (0,0)
Duráveis	1.229 <sup>(0)</sup> (0,3)	224.218 <sup>(21)</sup> (66)	856.883 <sup>(79)</sup> (78)	1.082.330 (57,4)
Capital Sequido	5.002 <sup>(4)</sup> (0,11)	34.372 <sup>(24)</sup> (11)	101.578 <sup>(72)</sup> (9)	140.952 (7,5)
Capital Sob Recomenda	0	169 <sup>(5)</sup> (0)	3.541 <sup>(95)</sup> (0,3)	3.710 (0,2)
Material de Construção	1 <sup>(0)</sup> (0)	626 <sup>(36)</sup> (0,3)	1.129 <sup>(64)</sup> (0,1)	1.756 (0,1)
Outras Atividades Significativas	101 <sup>(7)</sup> (0)	427 <sup>(30)</sup> (0,1)	914 <sup>(63)</sup> (0)	1.442 (0,1)
Total	468.986 <sup>(24,9)</sup>	338.083 <sup>(17,9)</sup>	1.078.421 <sup>(57,2)</sup>	1.885.490 <sup>(100)</sup> (100)

1 BELA 3A5 - Exportações da Mercedes Bens S/A. para países conforme graus de Industrialização - US\$ de 1981 e participação relativa 1973/81

País at. e Uso	I	SI	NI	Total
Resumo	(4) 206 (0,1)	(71) 3.956 (2,7)	(25) 1.413 (0,5)	5.575 (0,5)
Resumo p/ Consumo	0	(100) 18 (0,0)	0	18 (0,0)
Partes	(25) 26.680 (9,6)	(45) 47.512 (32,6)	(30) 31.690 (11,8)	105.882 (10,1)
Partes p/ Duráveis	(26) 2.387 (0,9)	(43) 3.914 (2,7)	(31) 2.864 (1,1)	9.165 (0,9)
Partes p/ Capital	(43) 19.359 (7,0)	(22) 10.114 (6,9)	(35) 16.016 (6,0)	45.489 (4,3)
Consumo	(38) 20 (0,0)	0	(62) 32 (0,0)	52 (0,0)
Duráveis	(4) 13 (0,0)	(78) 271 (0,2)	(18) 63 (0,0)	347 (0,0)
Capital Periado	(26) 228.168 (82,4)	(9) 79.770 (54,7)	(65) 573.910 (91,4)	881.848 (83,8)
Capital ob comenda	0	(14) 215 (0,1)	(86) 1.353 (0,2)	1.568 (0,1)
Material de construção	(15) 20 (0,0)	(49) 65 (0,0)	(36) 47 (0,0)	132 (0,0)
Classifica- s	(3) 16 (0,0)	(21) 104 (0,1)	(76) 376 (0,1)	496 (0,0)
Total	(26,4) 276.869 (100)	(13,9) 145.939 (100)	(59,8) 627.764 (100)	(100) 1.050.572

NOTE: CACEX, tabulações especiais.

BELA 3A6 . - Exportações da Saab Scania S/A. para países conforme graus de Industrialização - US\$ de 1981 e participação relativa - 1973/81

País	I	SI	NI	Total
Resumo	390 (0,8)	144 (0,5)	618 (0,2)	1.152 (0,3)
Resumo p/ Consumo	0	10 (0,0)	2 (0,0)	12 (0,0)
Partes	7.038 (13,7)	7.665 (28,8)	9.265 (3,4)	23.968 (6,9)
Partes p/ Duráveis	83 (0,2)	577 (2,2)	806 (0,3)	1.466 (0,4)
Partes p/ Capital	42.989 (84,0)	12.172 (45,7)	6.125 (2,3)	61.286 (17,6)
Consumo	45 (0,1)	22 (0,1)	25 (0,0)	92 (0,0)
Duráveis	0	1 (0,0)	12 (0,0)	13 (0,0)
Capital Seriado	599 (1,2)	5.956 (22,4)	247.835 (91,9)	254.390 (73,2)
Capital não Seriado	4 (0,0)	39 (0,1)	3.313 (1,2)	3.356 (1,0)
Material de Construção	32 (0,1)	34 (0,1)	99 (0,0)	165 (0,0)
Outros	22 (0,0)	0	1.566 (0,6)	1.588 (0,5)
Total	51.202 (100)	26.620 (100)	269.666 (100)	347.488 (100)

NOTA: CACEX, tabulações especiais.

TABELA 3A7 - Exportações da Volvo Ltda. para países conforme graus de industrialização - US\$ de 1981 e participação relativa - 1973/81

País at. de Uso	I	SI	NI	Total
Insumo	29 <sup>(88)</sup> (4,5)	0	4 <sup>(12)</sup> (0,0)	33 <sup>(100)</sup> (0,1)
Insumo p/ consumo	0	0	0	0
Partes	143 <sup>(7)</sup> (22,3)	0	1.885 <sup>(93)</sup> (2,9)	2.028 (3,1)
Partes p/ duráveis	93 <sup>(47)</sup> (14,5)	0	103 <sup>(53)</sup> (0,2)	196 (0,3)
Partes p/ capital	86 <sup>(20)</sup> (13,4)	0	355 <sup>(80)</sup> (0,5)	441 (0,7)
Insumo	4 <sup>(100)</sup> (0,6)	0	0	4 (0,0)
Duráveis	0	0	830 <sup>(100)</sup> (1,3)	830 (1,3)
Capital variado	287 <sup>(0)</sup> (44,7)	0	61.612 <sup>(100)</sup> (94,8)	61.899 (94,4)
Capital sub comenda	0	0	174 <sup>(100)</sup> (0,3)	174 (0,3)
Material de construção	0	0	0	0
Classifica- ções	0	0	0	0
Total	642 <sup>(1,0)</sup> (100)	0	64.963 <sup>(99,0)</sup> (100)	65.605 (100)

Fonte: CACEX, tabulações especiais.

TABELA 3A8 - Exportações da Fiat Diesel S/A. para países conforme graus de Industrialização - US\$ de 1981 e participação relativa - 1973/81

País Cat. de Uso	I	SI	NI	Total
Insumo	91 <sup>(31)</sup> (0,1)	86 <sup>(29)</sup> (0,2)	116 <sup>(40)</sup> (0,1)	293 <sup>(100)</sup> (0,1)
Insumo p/ Consumo	0	0	1 <sup>(100)</sup>	1 <sup>(100)</sup>
Partes	44.010 <sup>(81)</sup> (29,3)	3.126 <sup>(6)</sup> (5,9)	7.087 <sup>(13)</sup> (4,1)	54.223 <sup>(100)</sup> (14,4)
Partes p/ Duráveis	210 <sup>(36)</sup> (0,1)	171 <sup>(30)</sup> (0,3)	195 <sup>(34)</sup> (0,1)	576 <sup>(100)</sup> (0,2)
Partes p/ Capital	82.583 <sup>(98)</sup> (55,0)	449 <sup>(0,5)</sup> (0,8)	617 <sup>(1,5)</sup> (0,4)	83.649 <sup>(100)</sup> (22,3)
Consumo	2 <sup>(13)</sup> (0,0)	4 <sup>(25)</sup> (0,0)	10 <sup>(62)</sup> (0,0)	16 <sup>(100)</sup> (0,0)
Duráveis	6.585 <sup>(46)</sup> (4,4)	0	7.673 <sup>(54)</sup> (4,5)	14.258 <sup>(100)</sup> (3,8)
Capital Seriado	16.703 <sup>(8)</sup> (11,1)	49.213 <sup>(22)</sup> (92,7)	156.596 <sup>(70)</sup> (90,9)	222.512 <sup>(100)</sup> (59,2)
Capital Sob Encomenda	5 <sup>(8)</sup> (0,0)	22 <sup>(38)</sup> (0,0)	32 <sup>(54)</sup> (0,0)	59 <sup>(100)</sup> (0,0)
Material de Construção	1 <sup>(4)</sup> (0,0)	14 <sup>(55)</sup> (0,0)	11 <sup>(21)</sup> (0,0)	26 <sup>(100)</sup> (0,0)
Não Classifica- dos	1 <sup>(100)</sup> (0,0)	0	0	1 <sup>(100)</sup> (0,0)
Total	150.191 <sup>(40,0)</sup> (100)	53.085 <sup>(14,1)</sup> (100)	172.338 <sup>(45,9)</sup>	375.614 <sup>(100)</sup>

Fonte: CACEX, tabulações especiais.

SÉRIE FAC-SÍMILE

- F. 1 - INFLAÇÃO E BALANÇO DE PAGAMENTOS: UMA ANÁLISE QUANTITATIVA DAS OPÇÕES DE POLÍTICA ECONÔMICA. *Andrê L. Resende e Francisco L. Lopes*. 86 p. (esg.)
- F. 2 - INFLAÇÃO E NÍVEL DE ATIVIDADE NO BRASIL. *Francisco L. Lopes*. 98 p. (esg.)
- F. 3 - ABERTURA FINANCEIRA AO EXTERIOR: PERSPECTIVAS LATINO-AMERICANAS. *Edmar Lisboa Bacha*. 142 p. (esg.)
- F. 4 - AS CAUSAS DA DIFUSÃO DA POSSE DOS BENS DE CONSUMO DURÁVEIS NO BRASIL. *João L. M. Saboia*. 148 p. (esg.)
- F. 5 - ORGANIZAÇÃO E POLÍTICA ECONÔMICA. *Jorge Vianna Monteiro*. 76 p. (esg.)
- F. 6 - ANÁLISE DA VIABILIDADE DE UM ESTUDO SOBRE A MAGNITUDE E O PERFIL DA IMIGRAÇÃO ESTRANGEIRA PARA O BRASIL NO PERÍODO 1873-1932. *Elisa Maria da C. Pereira Reis*. 46 p. (esg.)
- F. 7 - URBANIZAÇÃO E CUSTOS NUMA ECONOMIA EM DESENVOLVIMENTO: O CASO DE MINAS GERAIS. *Afrânio Alves de Andrade e Roberto Luiz de Melo Monte-Mór*. 112 p.
- F. 8 - ENERGIA E ECONOMIA: UM MODELO INTEGRADO. *Eduardo Marco Modiano*. 226 p. (esg.)
- F. 9 - SALÁRIOS E EMPREGO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: 1970/1976. *Paulo Eduardo de Andrade Baltar e Paulo Renato Costa Souza*. 198 p. (esg.)
- F.10 - DESEQUILÍBRIO EXTERNO E REORIENTAÇÃO DO CRESCIMENTO E DOS INVESTIMENTOS: UMA ANÁLISE MULTISSETORIAL DAS PERSPECTIVAS DA ECONOMIA BRASILEIRA. *Rogério L. Furquim Werneck*. 130 p.
- F.11 - DEMANDA DE FATORES E OFERTAS DE PRODUTOS NA AGRICULTURA BRASILEIRA: SUBSÍDIOS PARA FORMULAÇÃO DE POLÍTICAS AGRÍCOLAS. *José Carlos de Souza Santos*. 112 p.
- F.12 - POTENCIAL DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE MANUFATURADOS. *Maurício Barata de Paula Pinto*. 46 p.
- F.13 - ESTRUTURAS INTRA-URBANAS E SEGREGAÇÃO SOCIAL NO ESPAÇO: ELEMENTOS PARA UMA DISCUSSÃO DA CIDADE NA TEORIA ECONÔMICA. *Martim Oscar Smolka*. 353 p. (esg.)
- F.14 - SALÁRIOS MÉDIOS E SALÁRIOS INDIVIDUAIS NO SETOR INDUSTRIAL: UM ESTUDO DE DIFERENCIAÇÃO ENTRE FIRMAS E ENTRE INDIVÍDUOS. *Raul José Ekerman e Uriel de Magalhães*. 106 p.
- F.15 - EVOLUÇÃO HISTÓRICA DO SALÁRIO MÍNIMO NO BRASIL: FIXAÇÃO, VALOR REAL E DIFERENCIAÇÃO REGIONAL. *João L. M. Saboia*. 106 p.

- F.16 - A ECONOMIA DA ESCRAVIDÃO NAS FAZENDAS DE CAFÉ DE VASSOURAS E CAMPINAS: 1850-1888. *Pedro Carvalho de Mello*. (2 vol.) 204 p.
- F.17 - FONTES ENDÓGENAS DO CRESCIMENTO DO SETOR PÚBLICO NO BRASIL. *Jorge Vianna Monteiro*. 94 p.
- F.18 - A ECONOMIA MUNDIAL E O BRASIL EM CRISE. *Paul Singer*. 149 p.
- F.19 - ASPECTOS DO COMÉRCIO MUNDIAL NO PÓS-GUERRA. *Gesner José de Oliveira Filho*. 207 p.
- F.20 - A NATUREZA FINANCEIRA DA CRISE E SUAS PERSPECTIVAS. *Monica Baer*. 138 p. (a sair).
- F.21 - A ECONOMIA MUNDIAL COMO PONTO DE PARTIDA. *Pablo Rieznik*. 38 p. (a sair).
- F.22 - O ENDIVIDAMENTO EXTERNO DOS PAÍSES ATRASADOS. *Pablo Rieznik*. 60 p. (a sair).

A coleção completa das publicações do PNPE pode ser encontrada em quaisquer dos centros de pós-graduação filiados à ANPEC nos seguintes endereços:

1. Centro de Aperfeiçoamento de Economistas do Nordeste (CAEN)  
Universidade Federal do Ceará  
Av. da Universidade, 2700  
60000 - Fortaleza - CE
2. Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional (CEDEPLAR)  
Universidade Federal de Minas Gerais  
Rua Curitiba, 832 - 9º andar  
30000 - Belo Horizonte - MG
3. Instituto de Economia (IE)  
Universidade Estadual de Campinas  
Cidade Universitária, Caixa Postal 6110  
13100 - Campinas - SP
4. Escola de Pós-Graduação em Economia (EPGE)  
Fundação Getúlio Vargas  
Praia de Botafogo, 190  
22253 - Rio de Janeiro - RJ
5. Centro de Estudos e Pesquisas Econômicas (IEPE)  
Faculdade de Ciências Econômicas  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul  
Av. João Pessoa, 31  
90000 - Porto Alegre - RS
6. Instituto de Pesquisas Econômicas (IPE)  
Faculdade de Economia e Administração  
Universidade de São Paulo  
Cidade Universitária - Caixa Postal 11474  
01000 - São Paulo - SP
7. Núcleo de Altos Estudos Amazônicos (NAEA)  
Universidade Federal do Pará  
Campus Universitário - Guamã  
66000 - Belém - PA
8. Curso de Mestrado em Economia (CME/PIMES)  
Universidade Federal de Pernambuco  
Cidade Universitária  
50000 - Recife - PE
9. Departamento de Economia  
Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro  
Rua Marquês de São Vicente, 225 - Gávea  
22453 - Rio de Janeiro - RJ
10. Curso de Mestrado em Economia  
Faculdade de Ciências Econômicas  
Universidade Federal da Bahia  
Praça 13 de Maio, 6 - 5º andar - Piedade  
40000 - Salvador - BA
11. Departamento de Economia  
Universidade de Brasília  
Campus Universitário  
70910 - Brasília - DF
12. Instituto de Economia Industrial (IEI)  
Faculdade de Economia e Administração  
Universidade Federal do Rio de Janeiro  
Av. Pasteur, 250 - Urca - Caixa Postal 56028  
22290 - Rio de Janeiro - RJ

Endereço para correspondência: PROGRAMA NACIONAL DE PESQUISA ECONÔMICA - PNPE  
INPES/IPEA  
Av. Presidente Antonio Carlos, 51 - 16º andar  
20020 - Rio de Janeiro - RJ

