

A “DÉCADA PERDIDA” DAS EXPORTAÇÕES DA INDÚSTRIA BRASILEIRA: ANÁLISE DE *CONSTANT MARKET SHARE* PARA O PERÍODO 2005-2016^{1,2}

Fernando Ribeiro³

O desempenho das exportações da indústria brasileira⁴ no período que se seguiu à crise financeira internacional foi decepcionante. Em 2017, o *quantum* exportado de bens industrializados situou-se no mesmo nível observado em 2008. A estagnação por este longo período representou uma verdadeira quebra estrutural na série histórica, uma vez que, entre 1978 – quando as exportações de industrializados ultrapassaram o valor das exportações de produtos básicos pela primeira vez na história – e 2008, o *quantum* exportado de industrializados teve um crescimento médio anual de 7,6%, superando o crescimento do produto interno bruto (PIB) (2,8% ao ano – a.a.) e da produção física da indústria de transformação (1,8% a.a.) no mesmo período. O país também conseguiu acompanhar de perto o crescimento do comércio mundial de bens industrializados, que foi de 8,2%. Já entre 2008 e 2017, o comércio mundial cresceu 1,9% a.a., e do Brasil, zero.

Uma consequência direta desse mau desempenho foi a redução do *market share* do país no comércio mundial de industrializados. É verdade que este nunca foi muito elevado – em média, de 0,97% entre 1978 e 2008. Mas, entre 2008 e 2016, ele recuou 0,2 ponto percentual (p.p.), para 0,77%. E, quando os números são ajustados para levar em conta o aumento dos preços relativos das exportações brasileiras comparativamente aos preços praticados no comércio mundial, a redução do *market share* torna-se ainda maior, de 0,4 p.p. O gráfico 1 ilustra que a queda longa e contínua do *market share* ajustado por preços relativos nesse período não tem precedente na série iniciada em 1978. Além disso, em 2014 o *market share* atingiu seu menor nível desde a década de 1970. Diante desses números, é possível afirmar, sem qualquer exagero, que o período pós-2008 recente foi uma “década perdida” para as exportações de bens industrializados.

A pergunta-chave a ser respondida neste artigo é: em que medida o mau desempenho das exportações de industrializados do país pode ser atribuída a uma perda de competitividade em relação aos concorrentes internacionais? Leamer e Stern⁵ mostram que o ritmo de crescimento das exportações de um dado país pode ser maior (menor) do que o ritmo de crescimento das exportações mundiais por três motivos: *i*) porque seus produtos estariam ganhando (perdendo) competitividade em relação aos dos países concorrentes; *ii*) porque os principais produtos de sua pauta poderiam estar aumentando (diminuindo) sua participação na composição da demanda mundial de importações; ou *iii*) porque os principais países de destino de suas vendas estariam ganhando (perdendo) importância relativa nas importações mundiais. A partir dessa constatação, eles propõem um método para desagregar da variação do *market share* de um país no mercado mundial de bens, o qual ficou conhecido como método de *constant market share* (CMS).

1. Este artigo resume parte de um Texto para Discussão do Ipea, no prelo, intitulado *A década perdida das exportações brasileiras de bens industrializados: análise do período 2005-2016*.

2. O autor agradece a colaboração da assistente de pesquisa Helena Nobre de Oliveira no levantamento dos dados e na elaboração das rotinas de cálculo dos números apresentados neste artigo.

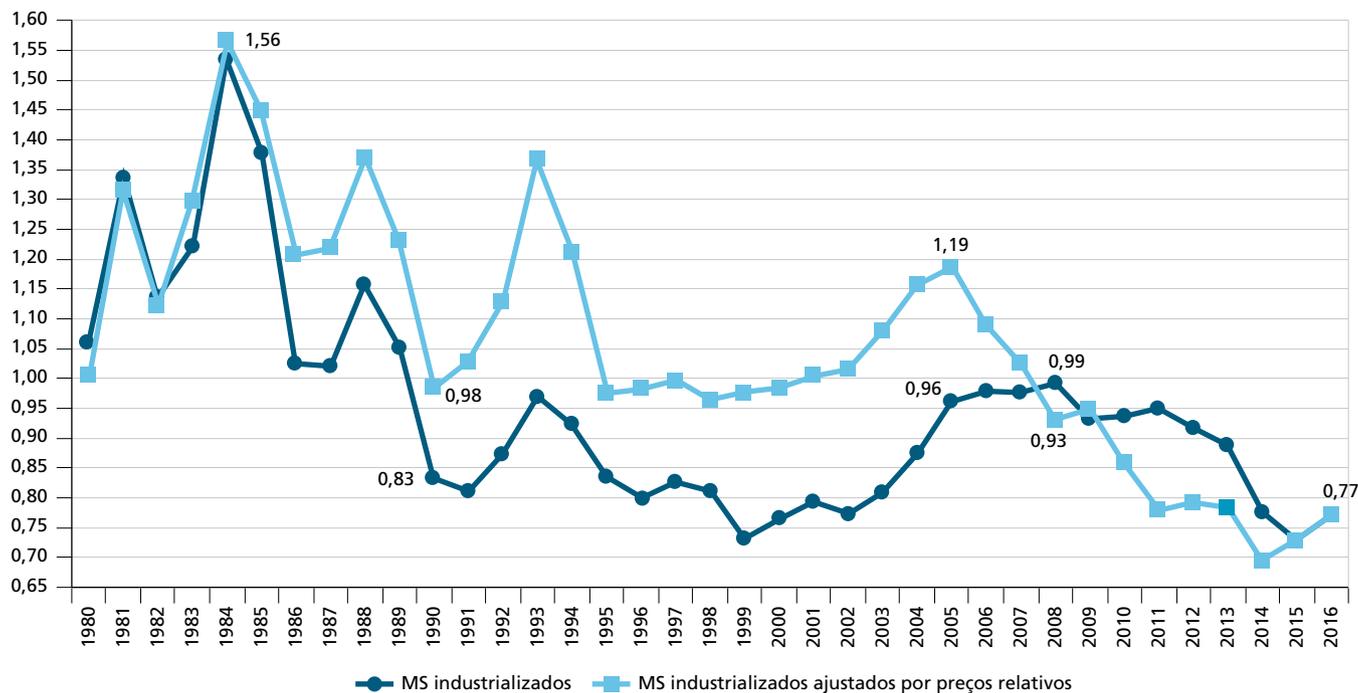
3. Técnico de planejamento e pesquisa na Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte) do Ipea. *E-mail*: <fernando.ribeiro@ipea.gov.br>.

4. Neste trabalho, o conceito de bens industrializados refere-se à soma de bens manufaturados e semimanufaturados, conforme classificação elaborada pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (Secex/MDIC). Mais adiante, quando se falar de setores, será usado também o conceito de bens da indústria de transformação, que é a soma dos bens pertencentes aos setores da indústria de transformação. Os dois conceitos são ligeiramente distintos em termos de cobertura de produtos.

5. LEAMER, E. E.; STERN, R. M. *Quantitative international economics*. Chicago: Allyn and Bacon, 1970.

GRÁFICO 1

Market share das exportações brasileiras de produtos industrializados nas importações mundiais – medido com base em valores em dólares correntes e em valores ajustados pela variação dos preços relativos (Em %)



Fontes: UN Comtrade, FMI e Funcex.

Elaboração do autor.

A forma de cálculo de CMS neste trabalho baseia-se em uma formulação mais sofisticada, proposta por Fagerberg e Sollie,⁶ que decompõe a variação do *market share* das exportações de um país em cinco efeitos: *i*) efeito competitividade; *ii*) efeito composição de produtos, referente à mudança da participação dos produtos exportados pelo país na pauta de importação mundial; *iii*) efeito adaptação em produtos, referente à eventual adaptação da pauta exportadora do país às mudanças na pauta mundial; *iv*) efeito composição de destinos, referente à mudança da participação dos países para os quais o país exporta na pauta de importação mundial; e *v*) efeito adaptação em destinos, referente à eventual adaptação dos destinos da exportação do país às mudanças na pauta mundial segundo destinos.

O resultado mais importante é a notável predominância do efeito competitividade. Este efeito foi responsável por uma redução de 0,30 p.p. do *market share*. No sentido contrário, houve um ganho de 0,11 p.p. devido ao efeito de composição de destinos, e de 0,03 p.p. pelo efeito de adaptação de mercados. Já o efeito negativo de composição de produtos (-0,10) foi compensado por um ganho de 0,09 p.p. pelo efeito de adaptação de produtos – ou seja, a pauta exportadora modificou-se na direção de produtos que ganharam participação no comércio mundial. Somando-se todos os efeitos, chega-se à redução total de 0,17 p.p. do *market share* do país nas exportações de bens industrializados no período considerado

Com base nos cálculos de CMS, é possível estimar o quanto o Brasil ganhou ou perdeu em termos de valor exportado por conta da variação do *market share* total e de cada um dos seus efeitos, da seguinte forma. Multiplica-se o *market share* total de 2005-2006 por cada uma das variações percentuais – total e de cada um dos três efeitos separadamente. O resultado é, então, multiplicado pela importação total mundial de bens industriais. A diferença entre o valor assim obtido e o valor efetivamente exportado representa a perda ou o ganho de exportação associado

6. FAGERBERG, J.; SOLLIE, G. The method of constant market shares analysis reconsidered. *Applied Economics*, v. 19, p. 1571-1583, 1987.

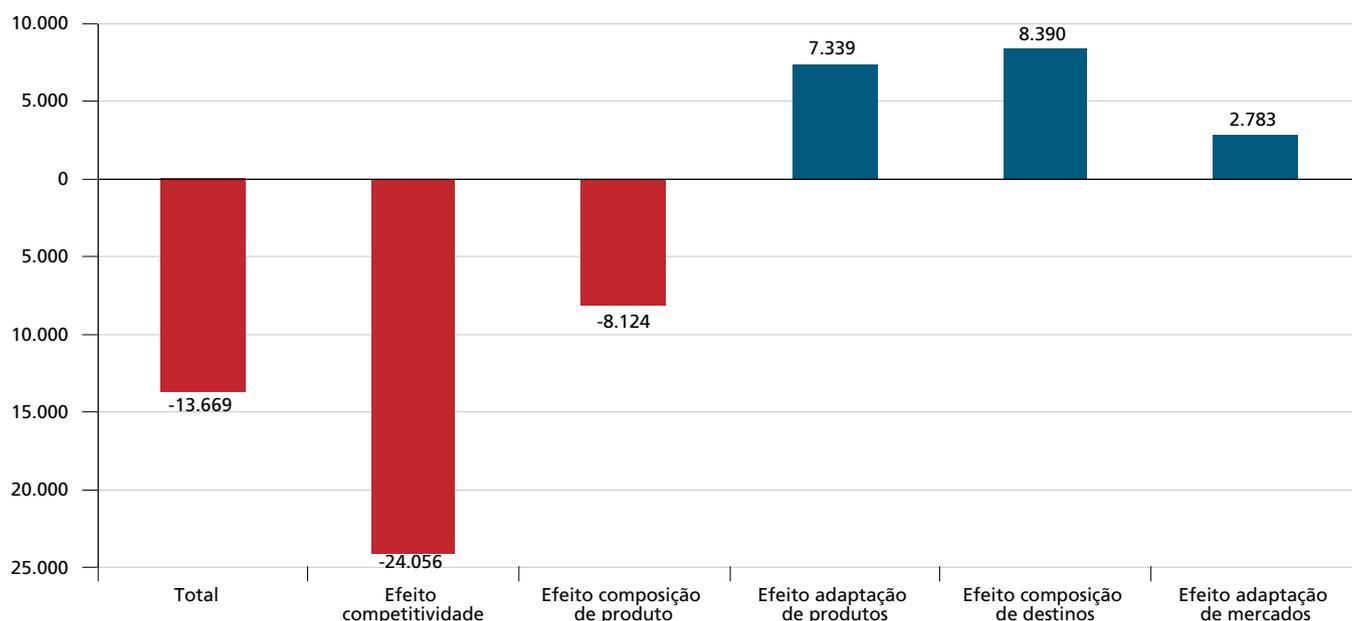
a cada um dos efeitos. Os resultados são mostrados no gráfico 2, em que valores negativos significam que o valor efetivamente exportado foi inferior ao valor obtido caso o efeito fosse zero.

A redução do *market share* total representou uma perda de US\$ 13,7 bilhões em exportações de bens industrializados. A perda por conta do efeito competitividade foi a grande responsável por esse resultado negativo, visto que representou, isoladamente, uma perda de US\$ 24,1 bilhões, superando amplamente o ganho de US\$ 11,2 bilhões referente à soma dos dois efeitos relacionados aos destinos. Já a perda referente ao efeito de composição de produtos (US\$ 8,1 bilhões) foi ligeiramente superior ao ganho pelo efeito de adaptação de produtos (US\$ 7,4 bilhões). Em outras palavras, a perda de competitividade custou à indústria brasileira uma perda de faturamento exportador da ordem de 25% nos últimos dez anos.⁷ E essa perda impediu que o país se beneficiasse plenamente do efeito positivo da composição da demanda externa, que cresceu mais justamente em países que têm maior peso relativo na pauta brasileira, notadamente a China.

GRÁFICO 2

Análise CMS das exportações da indústria de transformação entre 2005-2006 e 2015-2016: efeitos competitividade, produtos e destinos – impacto sobre o valor exportado

(Em US\$ milhões)



Fonte: UN Comtrade.
Elaboração do autor.

O mesmo exercício de decomposição de efeitos na metodologia CMS foi realizado para vinte setores de atividade da indústria de transformação⁸ – correspondentes aos setores da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), excluídos três cujas exportações do país são de montante muito baixo: bebidas, produtos do fumo e impressão e reprodução de gravações. Os resultados são apresentados na tabela 1, que mostra o quanto das variações do *market share* total e de cada um dos seus três efeitos representaram em termos de ganho ou perda de valor exportado para cada setor entre os biênios considerados, em cálculo análogo ao apresentado no gráfico 2. Apresenta, ainda, o quanto o ganho ou a perda representou como proporção do valor efetivamente exportado no biênio 2015-2016. Para simplificar, os dois efeitos relacionados a destinos são somados, assim como os efeitos relacionados a produtos.

7. Os US\$ 24,2 bilhões correspondem a 25,3% do valor médio exportado no biênio 2005-2006.

8. Mais especificamente, trata-se de produtos associados a cada um dos setores de atividade.

Sinteticamente, a análise dos resultados conduz às seguintes constatações. A primeira, que a perda de *market share* foi um fenômeno generalizado, uma vez que apenas cinco setores (com absoluto destaque para celulose e papel) obtiveram aumento do *market share* nas importações mundiais no período. A segunda, e talvez a mais importante, é que o efeito competitividade foi o principal determinante da perda de *market share* em quatorze dos quinze setores afetados. A terceira constatação é que o efeito de produtos foi pouco significativo na grande maioria dos setores, representando, *via de regra*, uma variação inferior a 0,1 p.p. do *market share* total – a exemplo do que se observou no total da indústria. E a quarta constatação é que o efeito de variação de destinos foi positivo e muito significativo para a grande maioria dos setores (com exceção de três: outros equipamentos de transporte, derivados de petróleo e produtos de madeira). Contudo, e também a exemplo do que se observou no total da indústria, nenhum setor registrou um ganho pelo efeito de destinos suficiente para compensar totalmente o resultado negativo dos efeitos de competitividade e de produtos. Na verdade, a alteração da composição da demanda em termos de países de destino teria trazido ganhos de *market share* para quase todos os setores, mas essa oportunidade não foi aproveitada em virtude da perda de competitividade.

TABELA 1

Análise de CMS das exportações da indústria de transformação e dos setores de atividade entre 2005-2006 e 2015-2016: impacto sobre o valor exportado

(Em US\$ milhões)

Setores CNAE	Total	Efeito competitividade	Efeito variação de produtos	Efeito variação de destinos	Variação das exportações totais (%)
Indústria de transformação	-13.668,5	-24.056,3	-784,5	11.172,4	-14,4
Celulose, papel e produtos de papel	3.039,1	1.786,6	343,5	909,0	37,8
Outros equipamentos de transporte, exceto veículos automotores	675,2	533,5	264,9	-123,2	12,2
Produtos farmoquímicos e farmacêuticos	368,3	277,4	-96,8	187,7	28,6
Derivados do petróleo, biocombustíveis e coque	14,3	96,9	-49,0	-33,6	1,6
Indústrias diversas	267,2	-117,1	197,4	186,8	20,6
Produtos de madeira	-1.160,9	-855,2	-128,6	-177,1	-58,8
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	-5.006,8	-5.612,7	467,7	138,3	-183,7
Couros e calçados	-2.003,7	-1.491,5	-819,6	307,4	-69,8
Produtos alimentícios	-986,0	-4.671,4	-1.222,5	4.907,9	-4,2
Veículos automotores, reboques e carrocerias	-2.965,1	-5.691,9	-293,5	3.020,3	-33,2
Máquinas e equipamentos	-2.990,7	-4.496,6	189,3	1.316,6	-40,7
Metalurgia	-1.449,6	-1.740,8	-544,1	835,3	-14,7
Produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos	-403,8	-707,7	42,8	261,1	-34,2
Produtos têxteis	-607,8	-769,2	-21,0	182,5	-78,0
Móveis	-760,3	-895,2	0,0	134,9	-130,5
Produtos de minerais não metálicos	-424,1	-403,7	-144,3	123,9	-21,7
Produtos de borracha e de material plástico	-366,2	-1.000,1	6,9	627,0	-8,6
Confecção de artigos do vestuário e acessórios	-268,5	-305,9	-1,3	38,7	-265,1
Produtos químicos	-92,8	-444,8	-579,6	931,7	-1,3
Equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos	-66,8	-148,0	27,6	53,6	-33,8

Fonte: UN Comtrade.
Elaboração do autor.

Os exercícios aqui apresentados deixam claro que o desempenho exportador da indústria brasileira vem sendo prejudicado por deficiências competitivas, resultando em um longo processo de perda de *market share* nas importações mundiais. Ainda que a capacidade competitiva da indústria brasileira tenha sido condicionada por vários outros fatores que operaram ao longo dos últimos dez anos – a exemplo da taxa de câmbio valorizada, do aumento do custo unitário do trabalho, da falta de investimentos em inovação e de um conjunto de fatores microeconômicos que são usualmente agregados no termo “custo Brasil” –, não há como desconsiderar o papel desempenhado pela política comercial brasileira nesse processo –, ou, em termos mais precisos, à ausência de uma política comercial consistente e eficaz. Na verdade, os últimos vinte anos foram marcados pela falta de uma política comercial *de facto*, o que se torna ainda mais grave quando se tem em conta as grandes mudanças ocorridas no comércio mundial – como o desenvolvimento das cadeias globais e regionais de valor (CGVs e CRVs), a crescente participação de diversos países asiáticos na oferta mundial de bens industriais, o fechamento de grande número de acordos de livre comércio bilaterais ou plurilaterais e a redução dos níveis de proteção tarifária verificada na grande maioria dos países emergentes e em desenvolvimento.

Na contramão dessas tendências, o Brasil: *i*) mantém um grau de proteção muito elevado em relação à média mundial e também a países de nível de renda semelhante; *ii*) preserva uma estrutura setorial de proteção semelhante à que existia na década de 1980, antes mesmo da liberalização comercial; *iii*) possui baixo grau de integração a CGVs; e *iiii*) não investiu na negociação de acordos comerciais. Ademais, a política comercial do país não obedece a uma lógica clara e integrada de desenvolvimento da produção industrial e tem sido extremamente passiva, de forma que a proteção tarifária continua atuando como um instrumento isolado de proteção à indústria, preservando, em última instância, a lógica do período de substituição de importações.

Portanto, o país carece de uma política comercial que mereça este nome. É essencial que se aprofunde a discussão sobre qual a estratégia comercial do país no médio e longo prazos e sobre os custos e os benefícios da manutenção da atual estrutura de proteção à indústria. A fragilidade competitiva revelada pelo mau desempenho exportador aponta para a necessidade de uma revisão do nível e da estrutura setorial da proteção tarifária, no âmbito de uma estratégia mais ampla, em que a política comercial opere em sintonia com outras iniciativas voltadas ao aumento da produtividade do setor industrial.

