

ipea

série monográfica

exportações e crescimento industrial no brasil

33

renato baumann neves

A promoção de exportações é uma das políticas frequentemente recomendadas às economias em desenvolvimento com capacidade limitada para transformar a poupança existente em investimento produtivo.

Freqüentemente são feitas referências à economia brasileira como um caso bem-sucedido de política de promoção de exportações. Na segunda metade da década de 60 e na década seguinte suas exportações cresceram e se diversificaram a taxas sem precedentes, ao mesmo tempo que o crescimento da produção industrial alcançava níveis recordes no período pós-guerra.

Este trabalho, premiado pela Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia — ANPEC (Prêmio "Haralambos Simeonidis") em 1983, procura verificar empiricamente diversas hipóteses implícitas no debate sobre a experiência brasileira, explorando as evidências disponíveis de forma sistemática. O propósito básico é esclarecer o relacionamento existente entre a atividade exportadora e o crescimento industrial avaliando quantitativamente a importância relativa de cada um dos principais efeitos daquela atividade e relacionando-os com os mecanismos de acumulação vigentes no período. Esta integração é feita usando-se uma combinação de análise macroeconômica com uma avaliação mais detalhada, ao nível micro, das principais empresas exportadoras.

Para tanto, são discutidas as limitações — decorrentes sobre-

tudo de sua parcialidade — dos diversos modelos teóricos existentes que procuram tratar de forma analítica a relação entre exportações e crescimento do produto. Mostra-se que, em função mesmo do baixo grau de abertura da economia e do preço-sombra das divisas, diversas características importantes da contribuição das exportações não são captadas pela literatura convencional sobre exportações e crescimento. É mostrado, ainda, que nesse sentido a literatura brasileira sobre as características do desequilíbrio externo numa economia em processo de desenvolvimento tem contribuições significativas, nem sempre capturadas pela formalização dos modelos mais convencionais.

Os resultados obtidos confirmam a hipótese de que a principal contribuição das exportações no período considerado (1965/79) está relacionada com características de oferta.

A análise revela ainda que a crescente participação das exportações de produtos industrializados implicou, efetivamente, ganhos através das relações de troca e estabilidade de preços dos produtos exportados no mercado internacional.

Finalmente, é mostrado que os vínculos entre comércio externo e crescimento são determinados pelas características do processo interno de acumulação.

Tudo isso tem implicações significativas tanto para a proposição de políticas para o setor quanto para algumas formulações teóricas. Essa discussão é levada a efeito no final do livro.



INSTITUTO DE PLANEJAMENTO ECONÔMICO E SOCIAL
INSTITUTO DE PESQUISAS (INPES)
MONOGRAFIA N.º 33

exportações e crescimento industrial no brasil

Renato Baumann Neves

RIO DE JANEIRO
IPEA/INPES
1985

Neves, Renato Baumann.

Exportações e crescimento industrial no Brasil. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1985.

290 p. (IPEA/INPES. Monografia, 33).

1. Exportação — Brasil. 2. Desenvolvimento industrial — Brasil. 3. Comércio exterior — promoção — Brasil. I. Instituto de Planejamento Econômico e Social. Instituto de Pesquisas. II. Série. III. Título.

CDD 382.60981

CDU 382.6(81)

Este trabalho é de inteira e exclusiva responsabilidade de seu autor. As opiniões nele emitidas não exprimem, necessariamente, o ponto de vista da Secretaria de Planejamento da Presidência da República.

**EXPORTAÇÕES E CRESCIMENTO
INDUSTRIAL NO BRASIL**

PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA
SECRETARIA DE PLANEJAMENTO

**INSTITUTO DE PLANEJAMENTO ECONÔMICO
E SOCIAL (IPEA)**

Presidente do Conselho de Administração

JOÃO SAYAD
Ministro-Chefe da Secretaria de Planejamento

Presidente do IPEA

ANDREA SANDRO CALABI
Secretário-Geral da Secretaria de Planejamento

Instituto de Pesquisas (INPES)

EUSTAQUIO JOSÉ REIS
Superintendente

Instituto de Planejamento (IPLAN)

FRANCISCO VIDAL LUNA
Superintendente

Instituto de Programação e Orçamento (INOR)

JOSÉ TEÓFILO DE OLIVEIRA
Diretor-Geral

Centro de Treinamento para o Desenvolvimento Econômico (CENDEC)

JOÃO BATISTA ARAÚJO DE OLIVEIRA
Diretor

INSTITUTO DE PLANEJAMENTO ECONÔMICO E SOCIAL
SERVIÇO EDITORIAL

Av. Presidente Antônio Carlos, 51 — 13.º andar — Rio de Janeiro (RJ)

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	1
AGRADECIMENTOS	5
I – INTRODUÇÃO	7
II – EXPORTAÇÕES E CRESCIMENTO INTERNO EM UMA ECONOMIA EM DESENVOLVI- MENTO: O MARCO DE ANÁLISE	13
2.1 – Introdução	13
2.2 – Uma Visão Geral dos Efeitos do Comér- cio sobre o Crescimento	14
2.2.1 – O Comércio e a Criação de Mer- cados Adicionais	15
2.2.2 – O Comércio e os Custos de Fato- res	17
2.2.3 – O Comércio e a Acumulação de Capital	17

2.2.4	— O Comércio e a Eficiência Produtiva	18
2.2.5	— O Incentivo ao Investimento ..	19
2.2.6	— O Comércio e os Incentivos Psicológicos	20
2.3	— O Marco Geral de Análise	23
2.3.1	— O Setor Produtivo	23
2.3.2	— O Mercado de Trabalho e alguns Postulados Básicos	24
2.3.3	— Os Mecanismos de Investimento	26
2.3.4	— O Sistema Financeiro	28
2.3.5	— O Comércio Externo	29
2.3.6	— Os Papéis do Estado, a Relação da Indústria com Outros Sctores e as Limitações ao Crescimento	30
2.4	— O Papel das Exportações no Crescimento Industrial	33
2.4.1	— A Abordagem “Estagnacionista” — A Interpretação Original	33
2.4.2	— As Exportações Industriais como um Determinante da Taxa de Investimentos	37
2.4.3	— As Exportações Industriais como Fonte de Renda	39
2.4.4	— As Exportações Industriais como Fonte de Divisas	41
2.5	— Resumo e Conclusões	43
III	— O DESEQUILÍBRIO EXTERNO E A ADOÇÃO DA POLÍTICA DE PROMOÇÃO DAS EXPORTAÇÕES	45
3.1	— Introdução	45
3.2	— O Conceito de Restrição Externa ao Crescimento	46

3.3	— Fatores Estruturais no Desequilíbrio Externo	52
3.4	— Fatores Conjunturais no Desequilíbrio Externo	56
3.5	— A Adoção da Política de Promoção das Exportações	61
3.5.1	— Política Comercial	61
3.5.2	— Outras Políticas Correlatas	70
3.5.2.1	— Política Cambial ..	70
3.5.2.2	— Política Monetária .	73
3.5.2.3	— Política Fiscal	75
3.5.2.4	— Outras Políticas ...	77
3.6	— As Principais Conseqüências	78
3.6.1	— Crescimento e Diversificação das Exportações	78
3.6.2	— Mudanças na Especialização Setorial	83
3.6.3	— Exportações Industriais e Efeitos Alocativos	87
3.7	— Resumo e Conclusões	94
IV	— EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS E CRESCIMENTO INDUSTRIAL RECENTE	95
4.1	— Introdução	95
4.2	— Uma Visão Geral do Crescimento Industrial Recente	96
4.3	— As Exportações como Fonte de Demanda	100
4.4	— Resumo e Conclusões	110
V	— A CONTRIBUIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS AO EQUILÍBRIO EXTERNO	113
5.1	— Introdução	113
5.2	— Uma Visão a Longo Prazo do Setor Externo	114

5.3 – Efeitos Diretos das Exportações Industriais	120
5.3.1 – Contribuição ao Crescimento das Exportações Totais	120
5.3.2 – Efeitos sobre os Termos de Troca	122
5.3.3 – Estabilidade da Receita de Exportação	125
5.4 – Exportações Industriais e Balanço de Pagamentos Setorial	13
5.4.1 – Exportações Industriais e Ganhos Líquidos de Divisas	134
5.4.1.1 – A Nível Setorial ...	134
5.4.1.2 – A Nível Microeconômico	136
5.4.2 – Efeitos Indiretos sobre outras Entradas de Capital	146
5.4.3 – Exportações e Pagamento a Fatores Externos	148
5.5 – Resumo e Conclusões	155
VI – EFEITOS INDIRETOS DAS EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS SOBRE O FLUXO DE RENDA INTERNO	159
6.1 – Introdução	159
6.2 – Uma Visão Geral do Processo de Acumulação	161
6.3 – A Promoção de Exportações e a Margem para a Transferência Real de Recursos ..	163
6.4 – Os Efeitos das Exportações Industriais sobre a Poupança Pessoal e sua Importância para o Fluxo de Renda	16

6.4.1	— Os Efeitos das Exportações Industriais sobre o Mercado de Trabalho	167
6.4.2	— O Financiamento da Poupança Interna	173
6.5	— Os Efeitos das Exportações Industriais sobre a Poupança Empresarial e do Setor Público	176
6.5.1	— O Setor Exportador e seus Vínculos com os Principais Agentes Investidores	176
6.5.1.1	— A Importância Relativa e as Características Gerais dos Principais Agentes Investidores	177
6.5.1.2	— O Setor Exportador	180
6.5.2	— Os Efeitos das Exportações Industriais sobre a Poupança das Empresas	185
6.5.3	— Os Efeitos das Exportações Industriais sobre a Poupança Pública	192
6.6	— Exportação e Investimento	195
6.7	— Resumo e Conclusões	98
VII	— CONCLUSÕES	201
APÊNDICE I	— SELEÇÃO DAS FIRMAS EXPORTADORAS	209
A.I.1	— Restrições Impostas pelas Fontes dos Dados	211
APÊNDICE II	— O CONCEITO DE EXPORTAÇÃO DE MANUFATURADOS	217

APÊNDICE III – INDICADORES DE UMA COMPOSIÇÃO ALTAMENTE CONCENTRADA EM DÓLARES DA DÍVIDA EXTERNA BRASILEIRA ...	223
APÊNDICE IV – METODOLOGIA E DADOS BÁSICOS SOBRE POLÍTICA COMERCIAL	229
APÊNDICE V – OUTROS DADOS UTILIZADOS ...	237
A.V.1 – Dados e Metodologia usados para Cálculo da Produção e Investimento por Grupos de Indústrias	248
APÊNDICE VI – ESTIMATIVA ARBITRÁRIA DO EFEITO-RE DA DAS EXPORTAÇÕES SOBRE A RECEITA FISCAL	251
A.VI.1 – Modelo Básico	251
A.VI.2 – Estimando dT/dX	253
BIBLIOGRAFIA	255

LISTA DE GRÁFICOS E TABELAS

Gráficos

III. 1 – Índices de Exportação (1946/64)	81
III. 2 – Variação na Razão Líquida de Exportação (1969/78)	85
V. 1 – Exportações Industriais e Pagamento a Fatores Externos (1960/79)	151

Tabelas

III. 1 – Taxas Médias de Proteção Tarifária Nominal – 1966/77	62
III. 2 – Série Histórica da Estrutura Tarifária Nominal	64
III. 3 – Taxas Efetivas de Proteção – 1966/77	65
III. 4 – Taxas Nominais e Efetivas de Promoção às Exportações – 1971/77	67

III. 5	– Vieses da Política Comercial – 1966/77 ..	68
III. 6	– Composição das Exportações Brasileiras por Grandes Grupos de Produtos – 1951/78 ..	82
III. 7	– Conteúdo de Mão-de-Obra nas Exportações Industriais	88
III. 8	– Intensidade de Capital das Principais Ex- portadoras por Origem do Capital – 1978	91
III. 9	– Exportações Industriais e Custos dos Re- cursos Domésticos	93
IV. 1	– Produção Manufatureira em 1949 e 1959 ..	97
IV. 2	– Crescimento Industrial e Mercado de Tra- balho – 1949 e 1962	99
IV. 3	– Variação Percentual Anual das Exportações, Produção e Investimento Industriais – 1965/70	101
IV. 4	– Coeficientes de Correlação de Ordem de Spearman entre Vínculos Intersetoriais e Exportações Setoriais	102
IV. 5	– Contribuição Relativa das Exportações ao Crescimento Industrial – 1964/77	105
IV. 6	– Características do Crescimento Industrial recente – 1955/77	108
IV. 7	– Exportações e Crescimento Industrial – 1965/77	110
V. 1	– Itens Selecionados do Balanço de Pagamen- tos – 1952/66	115
V. 2	– Crescimento, Necessidades de Divisas e seu Financiamento no Brasil – 1956/79	117
V. 3	– Itens Selecionados do Balanço de Pagamen- tos – 1956/79	119
V. 4	– Contribuição dos Produtos Manufaturados e Primários ao Crescimento das Exporta- ções – 1966/78	121

V. 5	– Contribuição das Exportações de Manufaturados aos Termos de Troca – 1960/78 ..	123
V. 6	– Índices Setoriais de Instabilidade nos Preços de Exportação	126
V. 7	– Exportações Industriais: Composição e Variações de Preços de Exportação	129
V. 8	– Instabilidade de Preços e as Exportações de Manufaturados – 1959/78	130
V. 9	– Crescimento e Importações Industriais – 1965/79	133
V.10	– Conteúdo Importado das Exportações: Coeficientes de Correlação de Ordem de Spearman	136
V.11	– Razões Médias – Exportações/Vendas ...	139
V.12	– Composição de Capital e Importância Relativa para as Exportações de Manufaturados	143
V.13	– Composição de Capital e as Razões Médias – Exportações/Vendas	144
V.14	– Exportações e Remessas Industriais – 1961/79	150
V.15	– Desempenho Exportador por Origem de Capital	153
V.16	– Desempenho Exportador de Firms Nacionais e Estrangeiras	155
VI. 1	– Investimentos: Taxa Média Anual de Crescimento e seu Financiamento – 1950/79 ..	162
VI. 2	– Setores com Predominância de Exportações por Firms Estrangeiras e com Incentivos Efetivos à Exportação acima da Média Industrial	166
VI. 3	– O Setor Manufatureiro e o Efeito das Exportações – 1970/78	170

VI. 4	– Fontes e Usos dos Recursos pelas Maiores Firms – 1970/77	174
VI. 5	– Alguns Indicadores das Maiores Firms Industriais por Origem de Capital – 1970 ...	179
VI. 6	– Indicadores de Tamanho Relativo dos Exportadores por Origem de Capital	182
VI. 7	– Indicadores Financeiros por Origem de Capital – 1978	182
VI. 8	– Setor Manufatureiro: Aspectos Financeiros 1967/78	184
VI. 9	– Indicadores Financeiros dos Principais Exportadores – 1978	187
VI.10	– Exportações Industriais e Ganhos no Comércio – 1960/79	190
VI.11	– Ganhos no Comércio por parte do Setor Industrial – 1960/79	192
VI.12	– Efeitos Fiscais Estimados da Promoção às Exportações – 1964/78	194
A.I. 1	– Várias Estimativas da Participação de Firms Estrangeiras nas Exportações Brasileiras de Manufaturados	214
A.I. 2	– Participação Relativa dos Principais Exportadores de Manufaturados – Anos Selecionados	215
A.II. 1	– Estimativas “Oficiais” para Exportações de Manufaturados e Novas Estimativas	219
A.II. 2	– Exportações Brasileiras de Manufaturados	221
A.III. 1	– Dívida Externa Brasileira – 1975	224
A.III. 2	– Composição da Dívida Brasileira nos EUA e no Reino Unido	225
A.III. 3	– Obrigações Externas Totais de Bancos Europeus	226
A.III. 4	– Brasil: Diversificação de Mercados e Ganhos em Relação ao Dólar	227

A.IV. 1	— Tarifas Nominais — 1966/77	230
A.IV. 2	— Evolução da Estrutura da Tarifa Nominal	231
A.IV. 3	— Tarifas Efetivas — 1966/77	232
A.IV. 4	— Proteção Média aos Insumos — 1973/77	233
A.IV. 5	— Incentivos Nominais às Exportações 1971/77	234
A.IV. 6	— Taxas Efetivas de Promoção às Exporta- ções — 1971/77	235
A.IV. 7	— Taxas de Câmbio segundo a Paridade do Poder de Compra das Exportações de Ma- nufaturados — 1966/77	236
A.V. 1	— Balança Comercial de 615 Firms — 1975	237
A.V. 2	— Brasil: Necessidades de Divisas e seu Fi- nanciamento — 1956/79	238
A.V. 3	— Setor Industrial: Índices de Preços das Exportações — 1959/77	239
A.V. 4	— Indicadores de Gastos de Divisas por Setor	240
A.V. 5	— Diversas Estimativas da Participação do Capital Estrangeiro no Setor Manufaturei- ro Brasileiro	241
A.V. 6	— Produto Interno Bruto, Formação Bruta de Capital Fixo e Poupança Interna — 1950/78	242
A.V. 7	— Composição das Exportações Brasileiras por Grandes Grupos de Produtos — 1951/78	244
A.V. 8	— Índices de Exportações Brasileiras 1946/67	245
A.V. 9	— Coeficientes de Mão-de-Obra Direta e Total	246
A.V.10	— Taxas Residuais de Crescimento e Exporta- ções Industriais	247
A.V.11	— Produção e Investimento de Grupos Sele- cionados de Indústrias — 1955/77	250

APRESENTAÇÃO

A promoção das exportações é uma das políticas recomendadas com freqüência aos países em vias de desenvolvimento que contam com capacidade limitada para transformarem sua poupança *ex-ante* em investimentos, e a economia brasileira é muito citada como um caso bem-sucedido de promoção das exportações.

No final da década de 60 e durante a seguinte suas exportações cresceram e se diversificaram a uma taxa sem precedentes, paralelamente às mais altas taxas de crescimento industrial do pós-guerra.

As primeiras interpretações da suposta relação entre exportação industrial e crescimento industrial enfatizaram o papel da demanda externa no dinamismo deste setor. Algumas dessas análises também apresentaram evidências de uma participação alta e crescente de capital estrangeiro no setor exportador, para chegar a uma série de conclusões críticas que até agora não foram satisfatoriamente verificadas.

Outras abordagens reconhecem o peso reduzido das exportações na demanda agregada pela produção industrial e

salientam que a principal contribuição das exportações se encontra na oferta de divisas.

Esta argumentação, no entanto, nunca foi suficientemente pesquisada, devido, em parte, às limitações dos marcos teóricos disponíveis e em parte ao fato de o crescimento das exportações ter ocorrido simultaneamente com mudanças nas políticas monetária e fiscal internas e uma abertura geral da economia ao capital internacional. A conjunção de todos estes fatores implica a necessidade de uma análise cautelosa, cuja complexidade exige uma discussão contrafactual. Por este motivo não ensaiamos nesta tese uma avaliação normativa completa de políticas, senão simplesmente levantar algumas das hipóteses implícitas no debate brasileiro e tentar explorá-las de maneira mais sistemática do que já foi feito. Procuramos esclarecer a relação entre exportação e crescimento através da avaliação quantitativa da importância relativa de cada um dos principais efeitos da exportação, e pela vinculação destes aos mecanismos de acumulação interna, combinando a análise agregada com a microanálise das principais firmas exportadoras.

Nossos resultados confirmam a idéia de que a maior contribuição das exportações se dá do lado da oferta. As exportações ampliam o acesso a divisas tanto diretamente como através de efeitos indiretos sobre outros fluxos de capital, enquanto ao mesmo tempo fomenta a poupança interna. Demonstramos, no entanto, que a experiência brasileira apresenta algumas características peculiares, com respeito tanto às conseqüências indiretas da exportação para o equilíbrio externo como a seus efeitos sobre a formação da poupança interna.

Nosso exame da experiência brasileira com a exportação de manufaturados mostra que de fato as novas exportações acarretaram ganhos importantes por via dos termos de troca e da maior estabilidade da receita da exportação, o que sugere que uma política de promoção das exportações pode produzir dividendos. A análise, no entanto, é relativizada pelo peso das condições do mercado mundial na geração desses ganhos comerciais.

Além disso, emerge uma opção explícita de política, já que, por um lado, uma ênfase maior para os produtos mais intensivos em mão-de-obra incrementaria os benefícios do lado

do emprego enquanto, por outro lado, os produtos mais complexos forneceriam ganhos mais estáveis no comércio, já que estes demonstraram melhor desempenho neste sentido.

→ Demonstramos também que os vínculos entre comércio e crescimento são determinados pelas características do processo interno de acumulação, e que este fato tem implicações para os efeitos do envolvimento do capital estrangeiro no setor exportador, assim como para a maneira em que a poupança decorrente da atividade exportadora é canalizada para o financiamento do investimento.

A tese conclui com uma discussão das implicações desses resultados para a teoria e para eventuais propostas de política.

AGRADECIMENTOS

Uma tese • raramente é fruto do trabalho exclusivo de uma única pessoa. Direta e indiretamente, várias pessoas fazem suas contribuições, porém só é possível citar aquelas cuja ajuda afetou o produto final de maneira mais significativa.

Em primeiro lugar, agradeço à minha supervisora, Mrs. Rosemary Thorp, por sua ajuda ao longo das diversas etapas do trabalho. Sua agudeza intelectual, seu profundo conhecimento de problemas latino-americanos e, acima de tudo, sua notável bondade foram importantes em particular durante alguns períodos quando “restrições externas” se fizeram presentes. Minha gratidão vai muito além da minha capacidade de expressá-la.

Também foram importantes durante as primeiras etapas do trabalho as discussões teóricas com Mrs. Bridget Rosewell e Dr. Paul Collier. Posteriormente, alguns comentários gerais

• O presente trabalho foi apresentado em 1982, à Universidade de Oxford, como tese para obtenção do título de Doctor of Philosophy.

com base num dos primeiros rascunhos por parte de Donald Hay contribuíram muito para a precisão do argumento.

As idéias e os resultados apresentados aqui foram parcialmente moldados por discussões que se seguiram a vários seminários realizados no Latin American Centre e no Institute of Economics, ambos na Universidade de Oxford, e na reunião da Society for Latin American Studies realizada em abril de 1981 em Birmingham. Quero registrar minha gratidão pelas contribuições dos participantes desses seminários e pelas instituições patrocinadoras.

Do lado material, este trabalho não teria sido feito sem o apoio da Secretaria de Planejamento da Presidência da República, e devo agradecimentos especiais aos Srs. Luiz Victor Magalhães, Henrique Oswaldo de Andrade, Guilherme Camargos, Antônio Augusto Velloso e João Batista de Abreu, que tiveram influência favorável em algumas decisões burocráticas bem como possibilitaram o acesso a dados importantes.

Também sou grato ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social — BNDES, cuja bolsa financiou meus primeiros dois anos de estudos em Oxford, como parte do prêmio dado à minha tese de mestrado, e ao CNPq — Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico — que financiou meu terceiro ano de estudos.

Mais importantes que todos os outros, no entanto, são meus pais, minha esposa e meus filhos, que contribuíram de diversas maneiras e com vários graus de intensidade, compartilhando a carga de trabalho. Esta tese é dedicada a eles.

I

INTRODUÇÃO

Existe um reconhecimento cada vez maior, entre os estudiosos das economias em desenvolvimento, no sentido de que as características de curto prazo dessas economias podem impor limites à sua capacidade de transformar a poupança *ex-ante* em investimento. A promoção das exportações é uma das políticas enfaticamente recomendadas por vários autores como meio de superação dessas restrições.

A economia brasileira é citada frequentemente como um caso bem-sucedido de promoção das exportações. No final da década de 60 e durante a década seguinte suas exportações cresceram e se diversificaram a uma taxa sem precedentes. Houve uma participação crescente de produtos não-tradicionais no total de exportações — particularmente os manufaturados — e a pauta de exportações industriais também experimentou modificações importantes.

Paralelamente, o crescimento industrial atingiu as taxas mais altas do período pós-guerra.

As primeiras interpretações da suposta relação entre exportação industrial e crescimento industrial enfatizaram o pa-

pel da demanda externa no dinamismo deste setor. Com base em suposições de restrições ao consumo interno (derivadas da evolução observada da distribuição interna de renda), essa linha de raciocínio argumentava que a crescente sofisticação das exportações indicaria que as indústrias mais dinâmicas eram levadas a depender cada vez mais de mercados externos. Algumas interpretações partiam daí para conclusões normativas e críticas numa linha de abordagem de cunho "dependentista", sendo que um dos aspectos muitas vezes frisado mas nunca satisfatoriamente estudado é o papel do capital estrangeiro no setor exportador. As primeiras evidências de uma alta e crescente participação de fatores externos neste setor levaram a uma série de previsões no sentido de uma tendência à redução dos ganhos. Tais predições não foram, no entanto, satisfatoriamente verificadas até agora.

Outras abordagens reconhecem o peso reduzido das exportações na demanda agregada pela produção industrial, e portanto postulam a inadequação das interpretações anteriores. Já faz algum tempo que se aceita a idéia de que a maior contribuição das exportações se encontra do lado da oferta de divisas.

Esta argumentação, contudo, nunca foi suficientemente pesquisada. Por um lado, os marcos teóricos disponíveis apresentam uma série de limitações. Por outro, a compreensão do papel preciso das exportações como fonte de divisas é dificultada pelo fato de que o estímulo às exportações teve lugar ao mesmo tempo de uma abertura geral da economia ao capital internacional e de mudanças significativas nas políticas monetária e fiscal internas.

Propusemo-nos, neste trabalho, a preencher algumas das lacunas desta análise ao emprendermos uma abordagem quantitativa detalhada e sistemática dos principais efeitos. A maior parte da literatura sobre exportações de manufaturados por parte dos países em desenvolvimento tem por base uma avaliação normativa das vantagens e desvantagens de diversas estratégias comerciais. Neste estudo concentramo-nos, ao contrário, sobre a maneira como a atividade exportadora influencia o crescimento, através de uma metodologia que investiga esta relação aos níveis macro e microeconômico. Nossa abordagem se limita, assim, à consolidação de um conjunto de elementos necessários à discussão mais ampla de como a promo-

ção das exportações se compara com meios alternativos de atingir os mesmos fins. Nas conclusões, porém, nos aventuraremos a explorar tentativamente este campo maior.

No Capítulo II mostramos as múltiplas maneiras pelas quais o comércio pode afetar o crescimento, e apresentamos o marco subjacente às análises dos vínculos entre exportação e crescimento doméstico na literatura brasileira. Em seguida consideramos os efeitos atribuídos às exportações e indicamos quais ainda requerem verificação empírica.

O Capítulo III é uma revisão da literatura sobre o desequilíbrio externo e revela que as causas do desequilíbrio têm sido percebidas pelos analistas da experiência brasileira de maneiras mais variadas do que o que seria de se esperar a partir das formulações teóricas de limitações externas nos modelos de dois hiatos. Nele apresentamos também as principais medidas adotadas durante o período em questão para enfrentar tais dificuldades, e descrevemos as principais características da pauta de exportações industriais.

O Capítulo IV se concentra na avaliação quantitativa da hipótese das exportações enquanto fonte de demanda, como passo preliminar para as análises subseqüentes.

No Capítulo V avaliamos o papel das exportações industriais no equilíbrio externo. A análise combina dados agregados com evidências de amostragens das principais firmas exportadoras. Encontramos que as exportações industriais tiveram efeitos positivos para o crescimento e a estabilidade da receita das exportações, além de constituírem fonte de ganhos nos termos de troca, embora esses ganhos fossem devidos mais à demanda internacional que ao simples êxito de políticas internas. Também encontramos uma participação estável de firmas estrangeiras no setor exportador ao longo dos anos 70, e mostramos evidências de que essas firmas adotam uma abordagem ao comércio distinta das nacionais e contrastante com a indicada por análises anteriores. Durante pelo menos um período — a segunda metade da década — as exportações das firmas estrangeiras diminuíram e a participação das exportações em suas vendas totais se reduziram muito mais acentuadamente do que no caso das firmas de capital nacional.

No Capítulo VI avaliamos o papel das exportações no fluxo interno de renda. Uma vez mais contrariando as expectativas anteriores, demonstra-se que os incentivos à exportação não favoreceram sistematicamente o capital estrangeiro e que

os vínculos entre comércio e crescimento são determinados por características do processo de acumulação interna. Constatamos que a promoção à exportação contribuiu para o aumento da taxa de investimento na medida em que esses incentivos representam uma transferência líquida de recursos reais para o setor exportador, e porque a exportação aumentou a poupança das empresas ao reduzir os custos reais de importações e permitir outros ganhos marginais por via de variações na produtividade. Demonstramos ainda que, por causa dos mecanismos financeiros existentes, os lucros não-distribuídos constituem a fonte principal para financiar os investimentos nas firmas industriais. A atividade exportadora influenciou o fluxo interno de renda adicionalmente através do fornecimento de capital de giro pelo acesso a empréstimos externos e pelo aumento da poupança das pessoas, contribuindo indiretamente para a maior disponibilidade de recursos para o investimento.

O último capítulo resume as principais conclusões e relaciona as principais lições a serem derivadas da experiência analisada. As mais importantes implicações preliminares da política demonstram, primeiramente, que mudar os preços relativos dos bens comerciáveis é um passo importante para a superação das restrições externas. (Como já indicamos, uma conclusão mais firme exigiria uma discussão mais extensa sobre políticas alternativas do que podemos empreender neste trabalho.) A promoção das exportações acarretou efeitos positivos e a estrutura dos incentivos conseguiu alterar a pauta de exportações. Mostramos, no entanto, que os maiores ganhos nos termos de troca foram determinados pelas condições de demanda internacional e que a composição das exportações não foi orientada para a maximização desses ganhos. As características de demanda aparecem como principais determinantes, em última instância, do resultado final. Em segundo lugar, os planejadores do setor exportador devem considerar também a relação entre a utilização de exportações intensivas em mão-de-obra para a solução dos problemas internos de desemprego e distribuição de renda, por um lado, e os preços internacionais mais estáveis que se pode esperar para as exportações de produtos mais complexos, por outro. Terceiro, o envolvimento do capital estrangeiro na atividade exportadora parece implicar efeitos positivos. Entretanto, numa economia relativamente fechada, onde as expectativas dos investidores são determinadas sobretudo pelas condições da demanda interna, a falta de sin-

cronização entre a demanda por divisas e as exportações das firmas estrangeiras pode, em certos períodos, reduzir os benefícios para o resultado líquido das contas externas. Finalmente, apresentamos evidências de que os efeitos do comércio sobre o crescimento poderiam ser ampliados se a ênfase atribuída ao setor exportador fosse conjugada com ação paralela no mercado financeiro interno que vinculasse a poupança pessoal ao financiamento do investimento.

II

EXPORTAÇÕES E CRESCIMENTO INTERNO EM UMA ECONOMIA EM DESENVOLVIMENTO: O MARCO DE ANÁLISE

2.1

Introdução

A relação precisa entre o crescimento interno e o equilíbrio externo ou o fluxo líquido de recursos externos continua sendo um tema controverso. A nível teórico, o maior problema é que a teoria do crescimento ou ignora as vantagens comparativas estáticas (sobre as quais se baseia a maior parte da teoria do comércio) ou considera principalmente os aspectos dinâmicos.

Mais complexo que o crescimento, no entanto, é o processo de desenvolvimento, quando a acumulação de capital caminha ao lado da diversificação da estrutura produtiva e da estrutura de consumo. Em conseqüência, a importância relativa dos vários fatores que afetam a taxa de crescimento interno tende a variar — quantitativa e qualitativamente — ao longo do tempo.

Este estudo se ocupa da avaliação empírica dos vínculos entre as exportações industriais e o crescimento industrial em uma economia em desenvolvimento. Estes vínculos já foram

sistematicamente tratados de várias maneiras por alguns autores que procuraram inferir características mais gerais das economias semi-industrializadas a partir da experiência brasileira. Muitos destes modelos são versões mais elaboradas de algumas idéias apresentadas em trabalhos anteriores de economistas latino-americanos, raramente formalizadas e não encontradas com freqüência em outros trabalhos.

Este capítulo apresenta o marco geral de análise, com as características principais da economia e da relação comércio-crescimento tais como foram concebidas explícita ou implicitamente nesses estudos. Em seguida são identificadas uma série de suposições e previsões que, dentro deste marco, surgem em interpretações brasileiras atuais e que serão objeto de investigação empírica nos capítulos seguintes.

2.2

Uma Visão Geral dos Efeitos do Comércio sobre o Crescimento

A maior dificuldade em avaliar os vínculos entre o comércio e o crescimento é que, por causa da multiplicidade dos efeitos do comércio, torna-se complicado propor uma experiência capaz de isolar precisamente aqueles efeitos ou sequer ordená-los em termos de sua importância relativa na determinação da taxa de crescimento da produção interna. Um breve resumo dos principais efeitos atribuídos ao comércio ilustra essa dificuldade.

A maneira convencional (conforme os livros-texto) de apresentar os efeitos do comércio externo consiste em, primeiro, considerar uma economia "fechada" para então avaliar as conseqüências de sua "abertura" a relações externas. Em termos gerais, a abertura de uma economia implica dois efeitos: a produção e o uso internos podem diferir (possibilidades de substituição no consumo ou uso) e (sempre que a tecnologia permitir) a substituição na produção por via do comércio pode elevar a taxa de crescimento da produção. É o modo pelo qual se operam estes efeitos na produção que ainda permanece pouco especificado.

Pela revisão dos efeitos alegados do comércio apresentados na literatura, é possível sugerir seis linhas pelas quais o comércio influencia positivamente o crescimento interno.

2.2.1

O Comércio e a Criação de Mercados Adicionais

Esta abordagem, na qual a demanda externa constitui um mercado para o excesso de capacidade produtiva, surge basicamente de duas propriedades: ¹ a) a mobilização de recursos ociosos, proporcionando uma renda através do comércio, e b) a não-sujeição da taxa de expansão interna a restrições de longo prazo durante o período em que esses recursos ociosos são absorvidos.

Setores distintos apresentam custos distintos de produção e retornos diferenciados. As mudanças na pauta de comércio afetam as margens globais de lucros e alteram, portanto, o padrão de acumulação e a taxa de crescimento da renda nacional. Esse crescimento é “aditivo”, ou seja, é pouco provável que ocorra um “crescimento empobrecedor” por via de uma deterioração dos termos de troca, porque o processo de especialização implica a adaptação da estrutura produtiva interna para responder à demanda externa.

O pressuposto básico subjacente é que a demanda interna pela mercadoria de exportação é inelástica e/ou que os fatores de produção não são perfeitamente móveis entre as atividades internas. Em qualquer dos casos, a existência desse excesso de recursos se deve à estrutura econômica, e não a falhas nos mecanismos de mercado.

Há uma distinção importante a fazer, porém, entre as exportações de produtos primários, como nos enfoques de itens básicos (*staple thesis*), e as de produtos industriais (abordagem pelo excedente). Em ambos os casos, produção para exportar mobiliza recursos ociosos, mas variam muito as conseqüências em cada caso.

A produção de produtos primários (não-minerais) para exportação — particularmente em um país com abundância de

¹ Para uma discussão detalhada, ver Caves (1965) e Myint (1968).

recursos naturais e de processos intensivos em mão-de-obra para a produção agrícola — depende basicamente da expansão da fronteira agrícola. Se não há exportação e se a demanda interna é insuficiente para absorver a produção total, os insumos ociosos são a mão-de-obra e a terra, um recurso natural.

No caso dos manufaturados, quando não há exportação e é insuficiente a demanda interna, o recurso ocioso é o capital, que foi produzido e que terá que ser utilizado para prover os recursos que pagarão os fatores empregados para produzi-lo. A falta de demanda (interna ou externa) interrompe todo o processo de acumulação.

Uma variante à abordagem baseada no enfoque de excedentes (*vent for surplus*) se encontra nas teses de “sub-consumo”.²

No caso das economias capitalistas maduras, a contradição entre as tendências para o desenvolvimento ilimitado da produção e para a expansão limitada do consumo agregado determina os ciclos de negócios. Já que os distintos setores se desenvolvem a ritmos diferentes, a necessidade de novas oportunidades de investimento é maior naqueles setores que crescem a taxas maiores. Presumindo que a acumulação leva a taxas de lucros decrescentes, e dada a falta de proporcionalidade na distribuição de capital entre os setores, os empresários em cada setor podem optar entre investir em outros setores ou procurar um excedente no exterior. Mas o investimento em outros setores (dada a distribuição existente de capital) tenderia a intensificar as flutuações cíclicas internas e a reduzir ainda mais a taxa global de lucros. Haveria, portanto, razões para esperar uma preferência pela alternativa do comércio externo, mas não haveria tendência para a especialização no comércio, como se pode deduzir da abordagem convencional do comércio como gerador de excedente: particularmente nas economias onde o setor externo representa uma parcela menor da demanda agregada, o ciclo interno determinaria quais os produtos a serem exportados a cada período.

Nos países em desenvolvimento, a insuficiência de demanda efetiva é atribuída com maior freqüência a uma série de

² Para uma síntese e estudo comparado de alguns postulados básicos de três linhas de pensamento que exploram as possibilidades de produção excessiva em um sistema “fechado” — literatura marxista e estudos keynesianos e da CEPAL — ver Hirschman (1976).

outras razões, por exemplo, ao caráter dualista da economia ou à adoção de tecnologias não-apropriadas de produção. É provável o surgimento de um excesso de capacidade e com frequência se invoca a alternativa exportadora,³ com resultados igualmente vagos com respeito à especialização no comércio.

2.2.2

O Comércio e os Custos de Fatores

Em um sistema onde o custo da mão-de-obra representa uma parcela importante dos custos totais, a margem de lucros pode ser afetada por aumento dos salários. O comércio externo, determinado pelo padrão de vantagens comparativas, permite ao país a importação (a um custo relativamente menor) daqueles bens necessários à reprodução da força de trabalho.

Se o crescimento das exportações não envolve um aumento no custo da mão-de-obra, segue-se que o comércio possibilita a redução da taxa de aumento dos salários, ao mesmo tempo que aumenta a margem de lucros,⁴ adiando desta maneira um eventual estado estacionário.⁴

2.2.3

O Comércio e a Acumulação de Capital

A abertura da economia pode ajudar a aumentar a taxa de acumulação de várias maneiras. O argumento anterior pode ser apresentado em uma forma mais genérica da seguinte maneira.

Um país que participa do comércio pode não só reduzir o custo da reprodução de sua mão-de-obra, mas também ganhar acesso a outros insumos mais baratos. As vantagens comparativas permitem a compra de bens produzidos a custos re-

³ Ver Subseção 2.4.1 deste trabalho para a aplicação desta tese à experiência brasileira.

⁴ Esta posição ricardiana é apresentada com apoio histórico empírico em Lewis (1978).

lativos mais baixos que seus equivalentes nacionais, permitindo assim maiores margens de lucros a um dado nível de preços.

Além disso, o comércio é importante porque, para um dado nível de consumo interno, a receita de exportação (receita líquida deduzidas as importações) aumenta a poupança agregada interna (diretamente ou por via do efeito dos termos de troca) e gera capacidade de importar insumos.

Mais ainda, a receita de exportação pode contribuir para aumentar a receita fiscal (se as exportações são tributadas) permitindo assim que essa receita líquida seja somada ao investimento público sem aumentar a carga tributária sobre a atividade interna. As exportações são mais facilmente tributáveis que a maioria dos tipos de produção para o mercado interno, por causa de seu grau de concentração a nível de produção e de comércio.⁵

O movimento internacional do capital intensifica a relação entre o comércio e a acumulação de capital: a balança comercial, a taxa de crescimento das exportações e o grau de estabilidade das receitas provenientes da exportação são alguns dos fatores que determinam o acesso ao crédito por parte de um país a médio prazo, e portanto suas possibilidades de aumentar a capacidade produtiva e manter a taxa de crescimento da produção. Na medida em que o capital estrangeiro é envolvido na atividade exportadora, a entrada de capital pode eventualmente aumentar as perspectivas comerciais, gerando um ciclo virtuoso.

2.2.4

O Comércio e a Eficiência Produtiva

São atribuídos ao comércio efeitos positivos tanto estáticos como dinâmicos sobre a eficiência produtiva.⁶

Os efeitos estáticos provêm da especialização segundo as vantagens comparativas: posto que o país está produzindo mais

⁵ Para uma apresentação resumida de alguns destes argumentos, ver Lewis (1973) e Kaldor (1978).

⁶ Ver, por exemplo, Kindleberger (1962) e a discussão dos clássicos Smith e Mill em Pincus (1967) e Blaug (1988).

naqueles setores onde goza de custos relativamente menores, e dado que a demanda externa possibilita a produção em escala maior, a produção pode ser realizada em fábricas de tamanho “ótimo”, maximizando a eficiência.

Há consenso no sentido de que, ao longo do tempo, o comércio representa um meio eficiente para a transmissão do progresso técnico: os exportadores sentem a necessidade de aumentar sua competitividade para manterem suas posições nos mercados internacionais e os importadores estão constantemente informados das melhorias nos processos produtivos no exterior.

Algumas discussões mais recentes sobre política comercial para a industrialização sugerem, além disso, a maior probabilidade de uma economia aberta atrair uma entrada mais substancial de capital estrangeiro ao longo do tempo (em termos tanto de investimento autônomo como de maior acesso ao crédito) e que é mais provável que o investimento estrangeiro se dê em atividades de maior valor marginal privado e social, já que a alocação de recursos corresponderá mais fielmente às vantagens comparativas da economia, em contraste com as distorções decorrentes dos investimentos motivados pela “transposição de tarifas” (*tariff jumping*).⁷ Como corolário, a eficiência na alocação de recursos será maior onde as barreiras ao comércio forem menores.

2.2.5

O Incentivo ao Investimento

Alguns ganhos indiretos do comércio também surgem da abordagem mercantilista, que busca um *superavit* comercial em termos absolutos.⁸

As oportunidades para o investimento em uma economia são governadas a longo prazo pela taxa de juros e o investimento é financiado com recursos internos e externos. O volume do investimento estrangeiro depende necessariamente do volume da balança comercial. Assim, não havendo pleno emprego,

⁷ Para a discussão teórica, ver M. Corden (1978), Capítulo 12. Um resumo de alguma evidência empírica se encontra em Bhagwati/Srinivasan (1979).

⁸ Como foi revisada por Keynes. Ver, por exemplo, *General Theory*, Capítulo 23.

nem possibilidade de aumentar a demanda agregada através de gastos públicos, as ferramentas básicas manipuladas pelos responsáveis da política econômica são a taxa de juros e a balança comercial.

Uma balança comercial favorável tem influências positivas sobre o investimento agregado: a atividade exportadora, por si só, ajuda o país a se livrar de uma produção excedente, enquanto a entrada líquida de recursos externos aumenta o estoque total de meios de pagamento no país, reduzindo a taxa de juros e, portanto, viabilizando o investimento em projetos com menor eficiência marginal de capital.

Um aumento do *superavit* comercial resultante quer de maiores exportações quer de uma redução nas importações gera, em uma situação de desemprego interno, um aumento no nível de emprego (através do mecanismo multiplicador) de maneira parecida com um aumento no investimento interno, e tal efeito é tanto mais desejável quanto mais escassas as oportunidades para o investimento na economia.

Maior comércio significa uma vez mais maiores taxas de crescimento interno, se bem que se limita o conceito de “comércio” aqui a um sentido mais estrito de uma balança positiva, e esta postura pressupõe que: a) a propensão marginal de importar a partir de uma dada variação de renda é menor que a propensão marginal de exportar; b) a taxa interna de juros não cai abaixo de um certo nível onde o volume correspondente de investimento implica aumento no emprego que obriga os salários a subirem; e c) as variações nas reservas internacionais do país não eliminam o efeito-renda do *superavit* comercial.

2.2.6

O Comércio e os Incentivos Psicológicos

Diversos autores descreveram as várias formas que podem tomar os efeitos indiretos do comércio. Entre os primeiros a enxergar esses efeitos estão Malthus e Mill. Para eles o comércio, ao facilitar ao consumidor interno o contrato com bens diferentes produzidos no exterior, induz a uma maior prefe-

rência, por parte dos trabalhadores, pelo trabalho em relação ao lazer do que se os produtos importados não estivessem disponíveis.⁹

Um raciocínio parecido foi adotado mais recentemente por Hirschman (1960), quando sugeriu que o padrão de vida possibilitado pelo auge do intercâmbio externo (e portanto das importações) é um incentivo que induz atividades de substituição de importações quando a oferta interna destes produtos é limitada.

Outra abordagem dos efeitos indiretos é aquela adotada pelos que vêm no desenvolvimento econômico um processo de desequilíbrio onde as inovações técnicas ou o "espírito animal" dos empresários podem assumir um papel na geração do crescimento. O caminho do desenvolvimento depende não apenas de dotes naturais e padrões de demanda, mas também de inovações. O comércio e o contato subsequente com novos mercados fornecem o estímulo para a ação empresarial; por isso é provável que uma economia "aberta" seja caracterizada por maiores taxas de crescimento do que uma "fechada".

Estes seis pontos mostram que há consenso em torno da idéia de que a economia interna tende a beneficiar-se mais em termos de mais altas taxas de crescimento quando ocorre algum comércio do que em isolamento.¹⁰ Devemos considerar também, no entanto, que a realização dessas vantagens pode envolver certos custos.

Uma política de promoção da exportação envolve frequentemente custos indiretos. Os incentivos destinados ao estímulo de vendas em mercados externos podem beneficiar relativamente mais aquelas indústrias onde a produção ocorre com custos de recursos domésticos mais altos e portanto os ganhos do comércio podem implicar ineficiência estática. Por outro lado, mesmo quando as exportações são promovidas de acordo com a disponibilidade de recursos naturais podem ocorrer alguns custos se a promoção à exportação não é acompa-

⁹ Para referências e citações específicas, ver Blaug (1968) e Pincus (1967).

¹⁰ Utilizando um tratamento formal, Corden (1971) explora cinco efeitos distintos através dos quais a abertura do comércio pode afetar a taxa de crescimento. Smallwood (1975), Bardhan (1970) e Nelson (1970) também discutem a relação comércio-crescimento com abordagens diferentes da adotada aqui.

nhada de um cuidadoso equilíbrio com a oferta interna dos produtos exportados. Ocorrem pressões inflacionárias quando a exportação leva a um excesso de demanda interna, e também pode haver uma contrapartida de efeitos negativos sobre o balanço de pagamentos se esta demanda é equacionada através de importações. Quanto menos elástica for a demanda interna por produtos de exportação maior a probabilidade de incorrer estes custos e as conseqüências inflacionárias serão tanto maiores quanto maior a importância dos produtos de exportação na determinação dos preços internos. A especialização na exportação de bens-salário e de insumos básicos é um exemplo disso.

A promoção da exportação pode ser custosa, adicionalmente, quando se constitui no único objetivo de políticas orientadas para a obtenção das divisas necessárias ao financiamento das importações e das remessas exigidas pelo processo de produção. Uma política semelhante acompanhada de ações paralelas sobre os determinantes da demanda por esses recursos externos provavelmente surtirá efeitos similares a custos possivelmente menores, em termos de transferências de recursos e da oferta interna de bens exportáveis.

Outros custos decorrentes dos estímulos à exportação surgem da possível falta de sincronização entre as metas de políticas internas e as condições de demanda internacionais. Este é o caso, por exemplo, de previsões falhas na determinação da escala de projetos destinados à produção para a exportação. Uma queda na demanda externa pode levar a um excesso de capacidade e a perdas sociais correspondentes ao montante investido. Por outro lado, a realização das almejadas taxas de crescimento do comércio pode exigir a manutenção de um nível salarial reprimido para assegurar a competitividade dos produtos nacionais, com conseqüências para a distribuição de renda e possivelmente também para o dinamismo da demanda agregada.

Isto mostra a complexidade da análise. No entanto, esta discussão ilustra, ademais, a existência de vários caminhos alternativos pelos quais o comércio pode afetar a atividade doméstica. As dificuldades na análise dos efeitos dinâmicos da atividade exportadora, em particular, surgem basicamente do fato de as exportações constituírem simultaneamente uma fonte de demanda para a produção interna, uma contribuição ao equilíbrio externo do país exportador e uma injeção líquida

ao fluxo doméstico de renda. Em cada um destes papéis as exportações podem afetar a taxa de crescimento da produção e a análise da relação entre exportação e crescimento deve considerar esta multiplicidade de vínculos.

Em conseqüência, dificilmente pode-se esperar que um único conjunto de relações postuladas possa captar plenamente esses vínculos. Ao invés disso, os diferentes modelos necessariamente enfatizam efeitos distintos.

Tal é o caso das análises da experiência com a exportação de manufaturados apresentadas pela literatura brasileira. Estas têm privilegiado, em diferentes ocasiões, o papel das exportações como fonte de demanda para a produção interna, como um determinante da taxa interna de investimento, como uma fonte de renda e das tão necessárias divisas externas.

Um aspecto relevante que permeia estas análises, no entanto, é que elas se restringem a um único esquema geral de análise, onde a economia é concebida nas linhas anteriormente adotadas pela escola estruturalista latino-americana.

Na próxima seção apresentamos o modelo geral de acumulação comum a essas análises. Na Seção 2.4 discutimos os vários efeitos das exportações que já foram postulados e assinalamos quais os aspectos destas análises que requerem testes empíricos, abrindo o caminho para os capítulos seguintes.

2.3

O Marco Geral de Análise

2.3.1

O Setor Produtivo

Esta e as próximas seções apresentam de maneira esquemática a abordagem estruturalista típica das análises da contribuição as exportações industriais ao crescimento interno no Brasil. Duas propostas originais foram colocadas para ajudar a explicar o desempenho industrial nos anos recentes, ambas com referências explícitas ao papel das exportações. São consistentes com trabalhos posteriores que retrataram formal-

mente alguns aspectos específicos — como a estrutura financeira — a partir de uma abordagem parecida. Juntas, formam parte do mesmo marco geral e sua apresentação ajuda a entender os papéis postulados das exportações industriais e os aspectos que serão verificados empiricamente ao longo desta tese.

No primeiro desses dois modelos há um setor moderno e outro tradicional, em conformidade com o enfoque de excesso de oferta de mão-de-obra. A segunda proposta, por sua vez, admite a existência de três setores e um mercado de trabalho segmentado, além de enfatizar o padrão de demanda dos diferentes grupos de trabalhadores, conforme veremos nas próximas seções.

Em ambas as apresentações, presume-se que a produção se dá como na maioria dos modelos para os países em desenvolvimento. As funções de produção são do tipo coeficiente fixo. A produção é limitada pelo capital, mas envolve o emprego de mão-de-obra e importação de produtos intermediários para a produção corrente e a importação de bens de capital para o investimento. Conforme consideraremos na Subseção 2.3.5, há certa margem para a substituição entre bens de capital importados e nacionais, mas os insumos intermediários são essencialmente não-competitivos com a produção interna. Finalmente, presume-se que o capital não é específico de um único setor e que seu emprego se deslocará de um a outro de acordo com os estímulos da demanda.

2.3.2

O Mercado de Trabalho e Alguns Postulados Básicos

O primeiro modelo acompanha diretamente os modelos gerais de uma economia dual com excesso de oferta de trabalho. Há um setor moderno e outro tradicional, sendo que o primeiro se beneficia da oferta ilimitada de mão-de-obra proveniente deste. O salário de subsistência no setor tradicional é fixado em termos da produtividade do trabalho na produção de produtos básicos, enquanto no setor moderno os salários refletem a resposta da oferta de trabalho à demanda.

A renda do trabalho é função do emprego no setor moderno e da taxa salarial e o emprego é determinado pela deman-

da, que depende por sua vez da demanda pela produção do setor moderno.

Algumas características específicas, como a crescente adoção de tecnologias poupadoras de mão-de-obra levam a uma taxa de absorção de trabalhadores inferior à do crescimento da produção no setor moderno, e portanto a uma queda na participação do trabalho na renda total e a uma transferência crescente de recursos aos capitalistas.¹¹

O segundo modelo se baseia numa concepção parecida de um segmento produtivo atrasado com um excesso de mão-de-obra e um salário institucionalmente reprimido ao nível de subsistência, e outros segmentos onde o emprego é determinado essencialmente pela demanda e os salários fixados com base na competição e na produtividade; mas enfatiza os papéis contrastantes dos trabalhadores qualificados e não-qualificados.

Nesta segunda visão¹² a economia produz três bens: um setor produz os bens básicos consumidos por todos e cujo consumo absorve toda a renda dos trabalhadores não-qualificados, um segundo setor produz os bens utilizados para a acumulação de capital e o terceiro fornece os produtos de luxo, ou supérfluos. A diferença básica entre os dois modelos se encontra nas funções-demanda e na relação destas com o investimento.

No primeiro modelo há uma tendência embutida para a crise: com a queda da participação do trabalho na renda sendo proporcional ao crescimento da produção, se a renda dos trabalhadores é totalmente consumida e a renda dos capitalistas totalmente poupada, a economia tende a estacionar. Na segunda formulação esta situação se evita a partir dos seguintes pressupostos: a) o mercado para os produtos de luxo não se limita aos capitalistas, mas os trabalhadores qualificados também gastarão parte de sua renda neles e b) a renda do trabalho é determinada pelo estoque do capital e pela demanda por produtos de luxo, através de um mecanismo específico onde c) o investimento responde mais à demanda por produtos de luxo que à demanda por produtos básicos, como explicado a seguir.

11 Ver Furtado (1972).

12 Ver Bacha (1976).

O segundo modelo é concebido no contexto de uma economia de rápido crescimento onde é pouco provável um excesso de oferta e onde o excesso de demanda é eliminado por variações no nível de emprego. Os aumentos autônomos de investimento acarretam aumentos nos preços que induzem a transferências de renda dos assalariados para os capitalistas. Mas com o aumento dos lucros crescem também o investimento e a demanda por mão-de-obra qualificada, e portanto a demanda por produtos de luxo. Com o postulado adicional de uma alta elasticidade de substituição entre a mão-de-obra qualificada e não-qualificada, a taxa de crescimento do nível de emprego agregado se mantém inalterada, às custas dos trabalhadores não-qualificados, e ao custo de uma demanda menor por produtos básicos. Porém, dado o pressuposto (c) acima, como o investimento responde mais intensamente à demanda por produtos de luxo, aumenta a taxa de investimento, mantendo-se um processo auto-sustentado de crescimento com um mecanismo implícito de concentração de renda através da absorção limitada de mão-de-obra.

Isso mostra a necessidade de algumas considerações a respeito da função implícita de investimento.

2.3.3

Os Mecanismos de Investimentos

Em ambos os modelos a função-investimento é conceitualizada em parte com base numa teoria de acelerador, onde a variação corrente da renda exerce um efeito poderoso sobre o investimento, com os empresários fazendo uma previsão comum sobre o crescimento esperado da economia, mais uma margem para a substituição do estoque de capital existente. Nestes modelos, porém, as variações no estoque de capital também são função do produto gerado no setor que não é de subsistência, além de dependerem da fração do excedente que é reinvestida, conforme as linhas gerais do modelo de mão-de-obra excedente.

Adicionalmente, há três outras características especiais relevantes ao argumento. As duas primeiras são consideradas explicitamente pelo segundo modelo, enquanto a terceira é consistente com ambos.

A primeira característica — pressuposto (c) da seção anterior — é que o investimento reage com maior força a variações na demanda por bens supérfluos do que a variações na demanda por outros produtos. Como corolário, a formação de capital se relaciona através de um mecanismo acelerador ao setor de produtos de luxo; a demanda por investimento torna-se o principal determinante do emprego qualificado, e o padrão de demanda dos trabalhadores qualificados é um impulso ao investimento. Ademais, a produção de bens de luxo é caracterizada por uma taxa relativamente rápida de inovação técnica. Isto vincula estreitamente o ritmo de introdução dessas inovações, o estímulo conseqüente à demanda por estes produtos e a taxa de investimento.

A segunda particularidade é que, em uma economia em desenvolvimento, boa parte do investimento industrial é realizada por firmas estrangeiras. O estoque de capital é concebido como parcialmente controlado por capitalistas nacionais e parcialmente por investidores estrangeiros, sendo que os estrangeiros detêm uma vantagem sobre os nacionais a partir de seu controle sobre a tecnologia, sua capacidade de comercialização e seu acesso a financiamentos com taxas preferenciais. Isto se traduz em a) maior produção por unidade instalada de capital e maiores taxas de retenção na produção controlada por estrangeiros, e b) maior capacidade para alterar as linhas de produção e para influenciar os padrões de demanda. Estas duas características fazem das unidades de propriedade estrangeira importantes determinantes no processo de inovação. Já que foi postulada a determinação da taxa de investimento pelo ritmo de inovações técnicas, e sendo que o capital estrangeiro tende a dominar a produção de bens de luxo, os investidores estrangeiros em última instância determinam a taxa de crescimento da atividade econômica. Isto será de particular relevância na análise do papel das exportações, discutido na Seção 2.4.

A terceira particularidade do investimento, consistente com ambos os modelos, surge das distorções na estrutura financeira descritas na próxima seção. O que importa aqui é que na maioria das funções-investimento a taxa de juros entra como indicador do custo do capital, que afeta a demanda por bens de capital. Mas dado que a taxa de juros neste caso não reflete o custo real do capital, entra em seu lugar uma variável de fluxo de crédito. Os fundos são alocados através do racio-

namento do crédito e a disponibilidade de crédito provavelmente terá um papel decisivo. Este mecanismo será melhor compreendido após a discussão apresentada na próxima subseção.

2.3.4

O Sistema Financeiro

A racionalidade estruturalista raramente admite o tratamento explícito de variáveis monetárias. Os referidos modelos, no entanto, são consistentes com o seguinte quadro.¹³

Falta à economia um mercado financeiro nas dimensões necessárias para sustentar suas atividades. As fontes de recursos relevantes ao financiamento da produção e do investimento correntes, portanto, são o volume de crédito real — determinado a cada período pela oferta de moeda e pela variação das reservas internacionais — e o volume de lucros não-distribuídos nas firmas.

Presume-se que a oferta de dinheiro é determinada exogenamente, e freqüentemente relacionada aos *deficits* fiscais e à demanda por transações do público. O mercado de títulos públicos é bastante limitado e as opções para o público manter o valor dos ativos são os empréstimos a firmas e estocar moeda. A moeda em circulação está fundamentalmente nas mãos do público e das firmas na forma de contas correntes.

As firmas financiam seu capital fixo e de giro com empréstimos junto a bancos comerciais e ao público. Os empréstimos bancários podem ser controlados pelas autoridades monetárias através de limites de crédito ou exigências de reservas e consistem essencialmente de provisões de capital de giro. Há características institucionais, além dos riscos impostos pela inflação, que limitam o volume de crédito privado de curto prazo, que será canalizado para o financiamento a longo prazo, e por isso os empréstimos privados equivalem essencialmente ao total da oferta de capital de curto prazo. São as funções de demanda e de oferta de capital que determinam a taxa de juros.

¹³ Esta seção se fundamenta em Taylor (1981) e Leff/Sato (1980).

O financiamento do investimento, por outro lado, permanece em grande medida dependente dos lucros não-distribuídos: a oferta de poupança pessoal é insuficiente, a canalização dos recursos existentes inadequada e as poupanças pública e estrangeira são caracterizadas pela instabilidade conjuntural.

Isto deixa as firmas dependentes da disponibilidade de crédito para seu capital de giro. Adicionalmente, o investimento é muito suscetível ao comportamento da inflação: os aumentos na taxa de investimento exigem um volume maior de poupança, a ser obtida através de elevações na margem de lucro (*mark-up*) e portanto de redistribuição de renda em favor dos capitalistas.

As conseqüências relevantes para nosso argumento são a existência de uma fonte de demanda estruturalmente determinada por capital de longo prazo que não se encontra disponível no mercado interno, e o fato de que uma parte da demanda por investimentos é financiada com recursos próprios da firma.

2.3.5

O Comércio Externo

Dadas as funções de produção postuladas e a estrutura financeira apresentada acima, o setor externo cumpre um papel importante na provisão de bens de produção e na oferta de recursos adicionais. O argumento envolve supostos específicos com respeito aos fatores determinantes das importações e às variações do capital de risco.

O comércio internacional não proporciona um volume relevante de bens de salário. Sua importância surge do lado da produção. As importações de produtos intermediários e de bens de capital são função dos preços relativos, do nível de atividade interna e da capacidade para importar a cada período. As importações de bens de capital dependem, além disso, da elasticidade de substituição destes bens pela produção interna; ou seja, a partir de um período de tempo razoável existe certa margem para a substituição das importações. Para os produtos intermediários, presume-se que essa elasticidade é quase nula.

Os investimentos estrangeiros e os pagamentos a fatores externos são explicados basicamente pelo nível de atividade. Para os primeiros, a falta de uma taxa de juros confiável como indicador do mercado torna a taxa de crescimento da produção a alternativa óbvia. Admitir, no entanto, a operação de investidores estrangeiros com vantagens marginais sobre os capitalistas nacionais implica a possibilidade de que sejam feitas remessas como resultado de decisões autônomas (ver Capítulo III para uma discussão mais extensa).

Outros componentes do balanço de pagamentos são determinados de maneira bastante convencional. A taxa de crescimento das exportações depende da atividade comercial mundial, do mesmo modo que os preços relativos dos exportadores e as condições de oferta interna. O capital de empréstimo varia de acordo com o custo dos recursos externos e com o *deficit* comercial, ambos medidos em moeda nacional.

2.3.6

Os Papéis do Estado, a Relação da Indústria com outros Setores e as Limitações ao Crescimento

Este marco de análise se propôs a explicar e tem-se ocupado principalmente com o crescimento do setor industrial. Foi concebido, além do mais, para uma economia em rápido crescimento, com algumas características que reduzem as restrições ao crescimento. No que se refere à demanda, tanto as exportações (ver Seção 2.4.1) quanto os mecanismos esboçados acima para explicar o consumo dos produtos das indústrias mais dinâmicas, proporcionam um mecanismo que sob certas condições é auto-sustentado. Do lado da oferta, o risco de um aumento salarial prejudicar a produtividade é diminuído pelas presunções (razoáveis no caso brasileiro) de um excedente de mão-de-obra, salários institucionalmente reprimidos e a baixa participação nos salários de componentes de custos importados. Assim, as limitações relevantes ao crescimento seriam uma política inadequada de gastos públicos, uma oferta insuficiente de insumos de outros setores da economia e uma escassez de divisas.

Esses modelos atribuem ao governo um papel muito importante na determinação da demanda e da oferta. Como fonte de demanda, ele age diretamente através dos gastos correntes, ou indiretamente via demanda de mão-de-obra e insumos derivada de sua participação na produção de insumos básicos.

Do lado da oferta, o setor público arrecada impostos e fornece subsídios, sendo capaz portanto de influenciar a alocação de recursos. Além disso, as autoridades monetárias ofertam moeda e detêm os meios de controlar o crédito bancário, afetando assim o volume de crédito a cada período. Mais ainda, o envolvimento de algumas empresas públicas na atividade exportadora ajuda na captação de divisas, contribuindo para reduzir o custo dos recursos externos no mercado interno.¹⁴

Das três limitações ao crescimento, o gasto público é naturalmente o mais sujeito a determinantes exógenos e à instabilidade conjuntural e não nos ocuparemos mais de sua discussão. Mais significativos para os propósitos deste tópico são os papéis de outros setores e do comércio externo.

Uma das deficiências desses modelos é a falta de uma consideração detalhada e explícita do papel de outros setores da economia. A agricultura entra nesses modelos como fonte de demanda para a produção industrial — presumivelmente de produtos básicos, dada a concentração de mão-de-obra não-qualificada¹⁵ — e como fornecedor de produtos primários. Algumas formulações [por exemplo, Furtado (1965)] admitem explicitamente a importância da produção agrícola na determinação de um nível de preços dos produtos primários que deve ser compatível com o nível de salários. Uma defasagem da oferta agrícola poderia levar a uma espiral de preços e salários e à eventual imposição de uma limitação estrutural ao crescimento.

A agricultura também é considerada uma fonte de capacidade para importar, utilizada principalmente pelo setor industrial (ver discussão na Seção 2.4 e indicadores no Capítulo V).

Um desdobramento relativamente simples desta abordagem nos permitiria explorar melhor o modo pelo qual o setor

¹⁴ Ver Capítulos V e VI para mais discussão e evidência.

¹⁵ O papel dos proprietários de terras no consumo de produtos de luxo seria outra possibilidade.

primário entra nestes modelos como fonte de demanda e como fornecedor de produtos básicos (alguns pontos específicos à parte, como o padrão de consumo de trabalhadores rurais e de proprietários da terra). O que não fica muito claro é a contribuição líquida desse setor ao orçamento fiscal, seu papel como fonte potencial de poupança e seus efeitos como fonte de divisas.

As considerações envolvidas aqui poderiam, em princípio, ser exploradas dentro da mesma abordagem. Por exemplo, se uma política de promoção das exportações leva a um excesso de demanda interna por bens de salário¹⁶ (porque, digamos, a exportação absorve uma grande parte da produção destes bens ou porque eles são utilizados como insumos para a produção de outros exportáveis) então, já que os salários dos trabalhadores não-qualificados são fixos em termos reais, é provável que diminua o diferencial entre os salários dos qualificados e dos não-qualificados e que haja substituição, ajudando a modificar a pressão da demanda por bens de salário, devido à propensão relativamente menor ao consumo destes entre os trabalhadores qualificados.

Não nos cabe aqui elaborar todas as conseqüências possíveis. Uma avaliação do impacto agregado da estratégia de promoção à exportação teria que contemplar, por exemplo, os custos sociais implícitos na diminuição do emprego de trabalhadores não-qualificados e compará-los com os de possíveis alternativas. Essas considerações sugerem, contudo, ser necessário um profundo conhecimento empírico do mercado de trabalho, do processo inflacionário brasileiro e dos mecanismos de política econômica para começar a fazer uma avaliação empírica sensata. Isso significaria temas para vários programas de pesquisa. Por esta razão optamos pelo caminho mais modesto e razoável de testarmos empiricamente apenas algumas das hipóteses postuladas na análise da contribuição das exportações industriais ao crescimento industrial no Brasil, colocadas dentro deste marco geral, de modo a contribuir com alguns elementos para a discussão mais ampla sobre a promoção às exportações.

A seção seguinte sumaria essas proposições e mostra quais aspectos ainda não foram tratados de maneira satisfatória.

¹⁶ Os resultados aqui são semelhantes se esses bens de salário forem produtos primários ou industrializados.

2.4 O Papel das Exportações no Crescimento Industrial

2.4.1 A Abordagem “Estagnacionista” — A Interpretação Original

O primeiro argumento surge das limitações enfrentadas por um processo de industrialização baseado no mercado interno. A cada etapa, o elemento dinâmico do crescimento industrial é sua adaptação ao padrão existente de demanda.¹⁷

A industrialização começa como resposta às limitações impostas pela capacidade de importar, resultantes do crescimento lento e instável das exportações. A produção é destinada a suprir a demanda existente, adequando-se sua estrutura e dimensões aparentes conforme refletidas na pauta de importações.

O padrão existente de demanda no começo do processo de substituição das importações é determinado pelo nível de renda média. Em uma economia de exportações primárias, a renda média *per capita* é baixa, e a produção industrial é destinada originalmente às necessidades de demanda de uma população urbana de baixa renda [Tavares (1975)].¹⁸

A industrialização, em suas etapas iniciais, é um processo de acomodação a mercados preexistentes, e a produção tem lugar inicialmente naqueles setores “tradicionais” onde a tec-

¹⁷ Como foi colocado por Furtado, em um “processo autônomo de desenvolvimento” a classificação por ordem de importância dos elementos dinâmicos do crescimento seriam: progresso técnico-acumulação de capital-mudanças estruturais em consequência das variações na composição da demanda; enquanto no “desenvolvimento dependente” a seqüência seria o inverso: mudança na demanda-acumulação de capital-progresso técnico. Ver Furtado (1969), p. 22.

¹⁸ Observe que esta interpretação contrasta com a freqüentemente citada posição cepalina apresentada em 1964: no começo do processo de substituição de importações a estrutura produtiva se destinava a satisfazer a demanda existente por importações nos níveis de renda alta. Ver Tavares (1972), p. 48.

nologia já foi padronizada e o acesso a ela já facilitado. Mas a tecnologia importada foi concebida originalmente para atender ao consumo de massa em mercados com escassez de mão-de-obra, e portanto exige um esforço considerável de acumulação, ao mesmo tempo em que absorve uma proporção baixa de mão-de-obra.

O crescimento industrial pode ocorrer inicialmente porque a produção consiste sobretudo de produtos relativamente simples e a demanda é sustentada por um aumento geral no nível médio de renda *per capita* e pela intensificação do processo de urbanização.

O mercado interno preexistente, anteriormente suprido por importações, é limitado. Após a produção interna satisfazê-lo, a taxa de crescimento da produção industrial depende da taxa de expansão da demanda agregada. A persistência de uma estrutura dualista, onde o setor industrial convive com um setor agrícola pouco dinâmico, a baixa absorção de mão-de-obra pela indústria e as políticas que permitem que o excedente financeiro seja absorvido pelo setor empresarial obrigam o padrão de acumulação a seguir dependente da demanda existente,¹⁹ ao mesmo tempo em que surge uma nova contradição, entre a necessidade de um rápido crescimento da produção e as perspectivas dinâmicas menores do mercado interno.²⁰

Apesar das distorções, o crescimento industrial aumenta o nível de renda *per capita* e leva a uma maior expansão e diversificação da demanda, o que permite — quando o mercado interno conta com dimensões razoáveis — a instalação de indústrias mais complexas com maior produtividade do trabalho, mas menos intensas em mão-de-obra que o setor “tradicional”. Os ganhos de produtividade não são distribuídos eqüitativamente e a distribuição da renda pessoal e funcional fica mais concentrada ainda.

A identificação das limitações essenciais ao crescimento neste modelo depende das características do mercado interno:

¹⁹ No sentido de que os padrões de demanda em constante variação derivados da concentração de renda definem a orientação do progresso técnico.

²⁰ Além disso, as indústrias “leves” são normalmente caracterizadas por poucas vinculações para frente (*forward linkages*) e absorvem tecnologia com relativa lentidão, gerando uma contribuição limitada à expansão do mercado doméstico. Ver Furtado (1969), p. 24, para uma descrição do processo de crescimento na indústria têxtil.

se este mercado (como no caso da economia brasileira) goza de dimensões que lhe permitem a produção doméstica de bens de produção, as restrições básicas ao desenvolvimento "auto-sustentado" são a geração de demanda agregada e a superação do estrangulamento externo.²¹ Com a progressiva diminuição do componente importado e/ou uma melhora contínua na capacidade de importar, a variável relevante é a taxa de crescimento da demanda.

Os limites ao crescimento podem ser postergados se a demanda por bens de consumo não-essenciais, por parte daqueles indivíduos beneficiados pelo processo de concentração de renda, puder ser satisfeita pela produção interna. Isto aumenta a demanda derivada por bens de produção e permite a instalação de alguns setores tipicamente caracterizados por altas taxas de crescimento. Mesmo que haja elevação de salários, o aumento da produtividade do trabalho nestes novos setores é ainda mais alto [Tavares (1975)]. A taxa global de crescimento é determinada pela taxa de crescimento dos novos setores dinâmicos, e seu crescimento é função principalmente da demanda daqueles grupos de renda mais elevada.²²

A longo prazo, é a taxa de crescimento da capacidade que determina as possibilidades de maior expansão. Esta taxa de crescimento depende de dois componentes: a demanda por produtos finais e a demanda autônoma do governo. Esta pode ser financiada por uma maior tributação, ou mesmo com recursos externos, e não depende necessariamente do tipo de padrão de acumulação [Tavares (1975)].

O componente derivado, por outro lado, exige uma taxa de crescimento rápida e contínua do consumo da classe trabalhadora urbana. Mas, a) a produção industrial cresce com a incorporação de tecnologias não adequadas que absorvem

²¹ Em economias com um mercado reduzido existem limitações "físicas" à expansão e a desaceleração da taxa de crescimento da produção manufatureira ocorre antes. Ver Tavares (1972). Outras limitações estruturais do modelo são o nível de produção agrícola e o nível de gastos do setor público (em particular, os investimentos em infra-estrutura). Ver Furtado (1965).

²² Isto foi particularmente enfatizado por Furtado (1972): o subdesenvolvimento, ao invés de uma forma dada de acumulação de capital, se apresenta como uma transformação dos padrões de consumo e em períodos de recessão o governo pode utilizar seus recursos para garantir rendas mais altas para a camada superior da classe média como maneira de manter um alto nível de demanda (e o padrão de demanda inalterado).

menos trabalho por unidade produzida, b) há um excesso de oferta de mão-de-obra, o que permite a manutenção de baixos salários e c) devido à intensidade relativamente alta de capital na produção, os preços dos produtos finais são altos em relação ao nível salarial.²³ Em consequência, o crescimento da produção implica a absorção cada vez menor de mão-de-obra e a concentração cada vez maior da renda funcional e pessoal.

Portanto, já que o mercado interno não pode oferecer o dinamismo necessário à sustentação das taxas descidas de crescimento da produção, uma alternativa é procurar o elemento dinâmico da demanda no exterior. Além disso, o modelo indicará quais dos vários setores industriais exportará uma proporção maior de sua produção (supondo que haja uma taxa efetiva uniforme de incentivos à exportação), definindo assim um padrão de especialização no comércio. A previsão é que as indústrias não-tradicionais deveriam ter uma participação maior de exportações em sua produção. Segundo Furtado (1972), a promoção de exportações poderia superar as deficiências conjunturais e estruturais de demanda. As dificuldades conjunturais são encontradas pelas indústrias tradicionais, afetadas pela taxa de crescimento dos salários, enquanto as deficiências estruturais são encontradas sempre que a tecnologia exige uma escala de produção superior às dimensões do mercado interno.²⁴ O perfil da demanda determinada pela estrutura da distribuição de renda é marcado por descontinuidades [Furtado (1969)] e há um mercado relativamente seguro de consumo de massa apenas para os produtos básicos não-duráveis. Isto sugere que os segmentos das indústrias tradicionais que adotam tecnologias mais recentes e os produtores de bens de consumo duráveis dependem em grande medida da redução de preços e/ou da expansão das exportações.²⁵

²³ Para apresentações mais detalhadas destes pontos, ver Tavares (1975), Furtado (1969) e Bacha (1976a).

²⁴ Observe que esta abordagem toma por certa a existência da demanda externa por manufaturados e presume implicitamente que é mais provável a pauta de exportações ser determinada por limitações internas à acumulação do que por vantagens comparativas (estáticas) em termos dos custos de fatores.

²⁵ Para a crítica definitiva da hipótese de subconsumo e sua aplicação na explicação do crescimento das exportações, ver Tavares/Serra (1972), Serra/Cardoso (1978) e Serra (1979).

Uma participação maior da demanda externa na produção industrial proporcionaria um dinamismo adicional às indústrias existentes, acentuando a dualidade em relação ao setor primário, mas adiando, de certa forma, a crise.²⁶

Esta proposição implica uma estreita identificação entre o padrão de crescimento interno e a especialização no comércio. No Capítulo IV estudamos esta identificação, além de discutir até que ponto é razoável atribuir à exportação um papel como fonte de demanda para a produção industrial durante o período de análise.

2.4.2

As Exportações Industriais como um Determinante da Taxa de Investimentos

Uma hipótese adicional, explorada inicialmente por Bacha (1976a), sugere que as exportações também podem influir na determinação do investimento. O argumento parte do suposto de que o processo de crescimento industrial envolve um mecanismo de concentração crescente da renda pessoal e funcional, como já vimos, e que este mecanismo cria dois mercados distintos para os bens de consumo — consumo de massa e consumo de luxo — e dois mercados distintos de trabalho, com diferenças marcantes em termos de níveis salariais e dos mecanismos que determinam esses níveis.

O mercado para produtos de luxo é composto basicamente por aqueles indivíduos que ganham salários mais altos e lucros. Sua renda tende a aumentar com o PNB, mas a um ritmo mais elevado. A condição básica para o crescimento sustentado da produção, portanto, é que a poupança dos indivíduos de maior renda seja revertida ao investimento. Dado o padrão de distribuição de renda, o mercado mais dinâmico é

²⁶ Ver, a respeito, a discussão das “quatro alternativas” à crise em Tavares (1972): grandes investimentos públicos em infra-estrutura e serviços, concentração do investimento público em setores e regiões de baixa produtividade, renovação da demanda externa por exportações tradicionais e promoção das exportações industriais. Ordenadas por seus efeitos sobre o crescimento interno, “a hipótese mais dinâmica certamente seria uma combinação da segunda e da quarta alternativas” (p. 123).

o de produtos de luxo, onde as perspectivas de demanda são mais favoráveis.

As exportações entram neste modelo de modo parecido ao da abordagem estagnacionista: o crescimento só se sustenta se existe a cada período um nível mínimo (mas crescente) de demanda. A diferença está em que para os estagnacionistas o mercado externo seria relevante como fonte de demanda, enquanto neste modelo, na medida em que as exportações²⁷ representam um mercado para aquelas firmas (principalmente estrangeiras) que produzem produtos de luxo, elas podem influenciar a taxa de investimento interno, “independentemente do desempenho do mercado interno de produtos de luxo” [Bacha (1976a), p. 49].

A lógica subjacente à promoção de exportações é que os incentivos a exportar fornecem as condições para um aumento da taxa de investimento ao elevarem as margens de lucros das firmas que dispõem das melhores infra-estruturas de comercialização no exterior. Sendo estas mesmas firmas as principais determinantes do ritmo de investimento, a política de promoção das exportações industriais pode afetar diretamente a taxa de crescimento da produção industrial [Bacha (1976b)].

O argumento se baseia na tese proposta por Linder (1961), onde a expansão das exportações é tida como complemento à expansão do mercado interno. Em conformidade com a abordagem ortodoxa estagnacionista, esta postura também prognosticaria a especialização na exportação de bens de consumo duráveis, por causa da concentração de firmas estrangeiras na produção destes. Entretanto, esta especialização não seria uma condição necessária. O argumento continua válido se os produtores de bens de luxo apresentam um comportamento comercial mais consistente que as demais indústrias, mesmo que eles detenham uma participação limitada no comércio ou que este comércio represente apenas uma pequena parte de sua produção. Esta proposta é testada empiricamente no Capítulo IV.

Com respeito à participação do capital estrangeiro no setor exportador, o argumento implica um envolvimento consistente com o comércio externo como fonte de demanda para as firmas estrangeiras, particularmente nos períodos de menor dinamismo da atividade interna: as variações exógenas

²⁷ E/ou os gastos públicos. Ver Bacha (1976a), p. 49.

na demanda por exportações forneceriam o estímulo necessário para o processo de crescimento baseado na produção de produtos de luxo, como foi discutido nas seções anteriores. Além disso, o argumento também parece sugerir que a promoção às exportações, ao beneficiar mais as firmas com melhores condições de comercialização no exterior, privilegiaria aquelas unidades de propriedade estrangeira. Os mecanismos pelos quais os incentivos à exportação e os ganhos de comércio efetivamente influenciam os investimentos dos exportadores e das firmas industriais não-exportadoras, assim como a participação das exportações no faturamento total de empresas nacionais, estrangeiras e estatais durante os anos 70, são questões discutidas nos Capítulos V e VI.

2.4.3

As Exportações Industriais como Fonte de Renda

Outro argumento que cabe no mesmo modelo geral de acumulação destaca os efeitos da receita de exportação no fluxo de renda interna como contribuição líquida à poupança interna.

A literatura sobre a poupança em economias menos desenvolvidas tende a ver na receita líquida das exportações uma adição ao fluxo de renda interno, diferentemente de doações ou empréstimos de entidades oficiais estrangeiras e outras formas de transferências de recursos que podem eventualmente afetar a propensão a poupar.

Mesmo quando o crescimento das exportações não chega a equilibrar o balanço de pagamentos, ele pode afetar positivamente o fluxo de renda interna contribuindo para a provisão de capital financeiro, aliviando a pressão sobre o mercado financeiro nacional e/ou sobre o preço interno dos bens exportáveis.²⁸ Ao contrário das vendas internas, um aumento nas exportações pode ser alcançado sem exigir uma redução dos preços. As margens preço/custo se mantêm, da mesma forma que a capacidade das firmas exportadoras de financiar suas necessidades de capital.

²⁸ Supondo preços internos flexíveis para baixo.

Isto, evidentemente, pode levar — se os preços internos não são flexíveis para baixo (como no Brasil) — a uma deterioração na distribuição funcional de renda ao exigir um aumento da poupança²⁹ e uma queda nos salários reais.³⁰ Se consideramos também a estrutura dos incentivos concedidos aos exportadores, a concentração relativa da estrutura do setor exportador e a escassez na economia de divisas externas, os efeitos distributivos podem ser ainda mais marcantes.³¹

Por mais limitados que sejam em relação a outras distorções com conseqüências distributivas, os efeitos das exportações podem ser relevantes, particularmente nos modelos discutidos acima: sendo a taxa de crescimento da produção interna determinada pelas propensões a investir dos indivíduos de renda alta, o crescimento das exportações contribui para o fluxo de renda interna de uma maneira que afeta indiretamente a taxa de investimento. As maiores firmas dependem de lucros não distribuídos para a maior parte de seus financiamentos. Dada uma margem de lucros sobre as vendas internas (e a rigidez oligopolista na determinação dos preços internos), a receita de exportação pode se constituir numa fonte adicional de recursos, especialmente quando levamos em conta os ganhos nas relações de troca.

Um corolário desta proposição é que o crescimento das exportações leva a um aumento da taxa de crescimento da produção se os incentivos e os ganhos comerciais são canalizados para os agentes com maior propensão a poupar. Isto é consistente com a literatura normativa sobre o comércio e com algumas proposições dos modelos de crescimento liderado pelas exportações.³²

²⁹ Exigidos eventualmente pelos efeitos inflacionários de uma queda na oferta para o mercado interno.

³⁰ Ver, a respeito, as simulações em Cardoso/Taylor (1980).

³¹ As conseqüências distributivas dos incentivos foram sugeridas pela primeira vez por Doellinger *et alii* (1974). Para um destaque da importância da posse de divisas externas ver o freqüentemente citado E. Despres (1970): as volumosas transferências de riqueza no Brasil se baseiam nas condições desiguais de acesso aos escassos recursos subsidiados, particularmente capital financeiro, crédito e divisas externas.

³² Ver, em particular, Bhagwati (1978) para uma revisão interessante da literatura. Uma idéia geral dos modelos do crescimento liderado pelas exportações pode ser obtida em Beckerman and Associates (1965), Findlay (1972), Lubitz (1973) e Caves (1965, 1970, 1971).

O argumento também é consistente com uma abordagem do tipo Hecksher-Ohlin-Samuelson, onde a especialização segundo as vantagens comparativas nos custos de mão-de-obra provavelmente levará a um aumento na renda dos trabalhadores e (sob certas condições) na poupança pessoal.

No Capítulo VI mostraremos que as evidências disponíveis sobre a experiência brasileira suscitam na verdade algumas qualificações a estes argumentos.

2.4.4 As Exportações Industriais como Fonte de Divisas

Um argumento final diz respeito ao papel das exportações industriais nas contas externas. Para compreender o papel preciso das exportações como fonte de divisas externas é preciso definir primeiro o horizonte temporal de análise. As necessidades de divisas de uma economia podem ser satisfeitas com aumentos na receita de exportação, na entrada de capitais autônomos ou no endividamento externo. A importância de cada um destes elementos, suas conseqüências e seus fatores determinantes variam com o prazo considerado.

A curto prazo, as necessidades de divisas podem ser satisfeitas com um aumento no endividamento. As variáveis relevantes são aqueles fatores que influenciam o volume de crédito disponível ao país a cada período. As mais importantes parecem ser:³³ a relação entre volume da dívida e PNB, a relação entre serviço da dívida e exportações, a relação entre valor importado e reservas oficiais, a proporção de importações “não-comprimíveis” nas importações totais e a relação entre o montante da dívida e o fluxo anual do serviço da dívida.

A médio prazo, três indicadores parecem mais relevantes para a manutenção de um dado nível de entrada de recursos externos: a taxa de crescimento das exportações, o grau de es-

³³ Para uma análise econométrica da relevância destas variáveis para distintos tomadores de empréstimos no euromercado, ver Feder/Just (1977).

tabilidade da receita das exportações e o nível de renda *per capita*.³⁴

A longo prazo é mais difícil identificar as variáveis relevantes, mas há alguma aceitação, ao menos na teoria de desenvolvimento, de que a capacidade de atrair recursos é influenciada pelo crescimento do PIB em termos reais:³⁵ a longo prazo os recursos externos basicamente complementam as condições internas existentes. Porém, como a formação de uma capacidade que permita uma posição de equilíbrio a longo prazo tem um componente importado que depende a cada período da capacidade de importar, e sendo limitadas as possibilidades de o financiamento externo aumentar a capacidade de poupar,³⁶ a exportação é vital à sustentação do crescimento a médio e longo prazos.

As exportações industriais têm uma importância especial neste sentido porque (não obstante a controvérsia empírica) os preços internacionais dos manufaturados parecem ser mais estáveis que os dos produtos primários.³⁷

Com respeito ao crescimento interno, as exportações industriais contribuem para a redução da transferência intersectorial de recursos reais. Como o setor industrial cresce a taxas mais altas que o PIB e provavelmente seguirá sendo o setor líder, e sendo ele o setor com as maiores necessidades de importação, os incentivos à exportação basicamente permitem que esse setor gere sua própria capacidade de pagamento. Isto se dá também a nível microeconômico: aquelas firmas (estrangeiras) proeminentes na demanda por divisas externas devem gerar elas mesmas os recursos necessários "ao menos na medida de seus custos financeiros em moeda estrangeira" [Furtado (1972)].

Mais relevante ainda, porém, é o fato de as exportações industriais, ao oferecerem uma oferta mais estável de divisas

³⁴ Como indicador tanto de oportunidades de investimento como de um alto nível de consumo não-essencial que pode ser reduzido com maior facilidade para pagar as dívidas.

³⁵ Ver, por exemplo, Avramovic *et alii* (1964) e Meier (1968).

³⁶ Seria necessária uma entrada de recursos a taxas crescentes para sustentar o pagamento de entradas anteriores e permitir um *superavit* líquido para a aquisição dos bens e serviços requeridos.

³⁷ Ver o Capítulo V para algumas evidências da experiência brasileira recente.

externas, ajudarem a viabilizar um padrão de crescimento caracterizado pela falta de proporcionalidade entre os setores e por um mercado de capitais doméstico insuficiente. A primeira seção do Capítulo III discute a importância, para os pagamentos externos, do desequilíbrio entre as taxas de crescimento das indústrias líderes e a capacidade de oferta de bens de capital pelos produtores nacionais. A oferta maior e mais estável de recursos externos criada pelas exportações industriais torna-se um elemento permissivo importante à manutenção dessas distorções porque fornece uma entrada mais constante de divisas externas e porque, ao fazê-lo, exerce um efeito positivo sobre outras fontes de recursos externos: um crescimento maior e mais constante da receita comercial aumenta o prestígio financeiro do país e sua capacidade a médio prazo de enfrentar novas restrições, além de possivelmente aumentar as oportunidades para os investidores estrangeiros.

No Capítulo V analisamos a contribuição das exportações industriais ao equilíbrio do balanço de pagamentos. São mostradas indicações de que vários ganhos importantes são atribuíveis a condições de demanda específicas, em vez de decorrerem unicamente da política de promoção à exportação. Fica claro, além disso, que o envolvimento do capital estrangeiro no setor exportador pode afetar essa contribuição.

2.5

Resumo e Conclusões

Este capítulo mostrou as dificuldades implícitas em uma modelagem precisa dos efeitos da exportação sobre a produção interna. Os vínculos entre as taxas de crescimento das exportações e da produção são tão numerosos e diversificados que dificilmente todos os efeitos poderiam ser traduzidos em uma única formulação.

Indicamos, no entanto, que o marco estruturalista reconsiderado — por mais incompleto e limitado que seja — parece capaz de levar em conta vários aspectos importantes dessa relação ao incorporar algumas das características institucionalmente determinadas em uma economia em desenvolvimento. De particular relevância, neste respeito, são os fatores deter-

minantes do equilíbrio externo. Como veremos no próximo capítulo, esses fatores foram concebidos na literatura brasileira de uma maneira mais variada que nos modelos convencionais dos problemas do balanço de pagamentos, e ficará claro no Capítulo V que esta conceitualização mais abrangente ajuda a compreender a contribuição das exportações.

Esses esquemas são usados freqüentemente em relação à experiência brasileira com a exportação de manufaturados nos anos 70, e têm sido úteis no esclarecimento de certos pontos. Essas análises, no entanto, são baseadas em uma série de supostos que dependem de informações isoladas, derivadas dos vários estudos sobre o assunto, mas que nunca foram sistematicamente verificadas. Esta verificação é o objetivo dos Capítulos IV a VI, após uma descrição geral da economia brasileira, os aspectos mais importantes da política econômica concernente e as características específicas das exportações industriais durante o período em questão, que será o assunto do próximo capítulo.

III

O DESEQUILÍBRIO EXTERNO E A ADOÇÃO DA POLÍTICA DE PROMOÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

3.1

Introdução

O capítulo anterior revelou as dificuldades implícitas na modelagem dos efeitos das exportações sobre o crescimento interno. A análise requer a consideração dos vários vínculos, em lugar de isolar um único aspecto.

Um dos principais papéis da exportação é a provisão de divisas. Sua importância surge das condições estruturais e/ou conjunturais que, em alguns períodos, fazem com que a falta desses recursos constranja a taxa de crescimento da produção, ou imponha custos consideráveis para a realização das taxas de crescimento desejadas.

Para se entender a contribuição das exportações é preciso compreender primeiro o conceito de limitações externas e suas causas.

Neste capítulo, começaremos por discutir o conceito de restrição externa, mostrando brevemente a maneira como tem sido conceituada nos modelos formais e indicando que essas

formas de conceituação têm, na verdade, contribuído para limitar a compreensão de suas causas. Em seguida revisaremos algumas explicações adicionais das dificuldades recorrentes com o balanço de pagamentos, encontradas na literatura sobre a história econômica do Brasil.

A última parte do capítulo abre caminho para a análise que segue, com uma revisão das principais medidas de política adotadas no Brasil durante o período em questão em resposta a tais dificuldades, e dos efeitos sobre a composição das exportações industriais.

3.2

O Conceito de Restrição Externa ao Crescimento

São bem conhecidas as dificuldades envolvidas na idéia de uma restrição externa, tanto para definir precisamente o termo como em sua verificação empírica.

Poderíamos tomar, por exemplo, a definição dada por Linder (1967), de uma insuficiência (*gap*) aguda de divisas como "a diferença entre a necessidade de divisas para a importação de insumos e o volume de divisas disponíveis para essas importações por conta das transações em conta corrente e do movimento autônomo de capital, supondo a adoção de políticas ótimas de gastos e políticas comerciais formuladas na base da teoria comercial convencional" (p. 43).

Dada a desproporcionalidade entre a oferta e a demanda por divisas externas em um país em desenvolvimento, poderíamos esperar que o equilíbrio externo fosse identificado em termos de um *deficit* no balanço de pagamentos. Mas há dois problemas com este ponto de vista.

O primeiro problema consiste em definir precisamente um desequilíbrio no balanço de pagamentos, a fim de orientar a política interna. Conforme Kindleberger (1969), o equilíbrio sempre pode ser definido como aquele estado do balanço de pagamentos que pode ser sustentado sem intervenção, mas o significado preciso do balanço dependerá da abordagem adotada para análise do problema do balanço de pagamentos, e

a escolha dessa abordagem depende, entre outras coisas, das características da estrutura interna de produção e do papel que cabe ao país na economia mundial. Abordagens distintas correspondem a diferentes escolhas de variáveis para análise.

A segunda dificuldade é que o setor externo não pode ser concebido à parte do resto da economia; antes, as medidas de política naquele setor devem ser pensadas dentro de um marco geral de equilíbrio, com conseqüências para outras atividades. Outra definição para um desequilíbrio no balanço seria então aquela situação em que um país só pode fazer seus pagamentos internacionais com as receitas internacionais de suas transações correntes e as entradas de capital autônomo sendo “obrigado a suportar um desemprego excessivo ou restringir as importações meramente para evitar um *deficit* no balanço de pagamentos” [Meier (1963), p. 69].

Mesmo esta definição mais ampla, no entanto, é incapaz de captar precisamente a idéia de uma limitação externa. A insatisfação com esta imprecisão levou Joshi a sugerir [Joshi (1970)] a possibilidade de diferenciar entre uma restrição “pura” e um *deficit* no balanço de pagamentos.¹ Por exemplo, na lógica da abordagem da “absorção” para o problema do balanço de pagamentos,² um *deficit* pode ser simplesmente o reflexo da incapacidade de reduzir o consumo na extensão suficiente para induzir um dado aumento dos investimentos, e persistirá apenas enquanto puder ser financiado. Como corolário, teria que haver uma relação simétrica entre o crescimento interno e o excesso de demanda, por um lado, e o equilíbrio externo por outro, no sentido de que, dada a taxa de câmbio, quando a produção interna diminui em resposta a uma queda da demanda interna, o desequilíbrio externo deverá diminuir através de um movimento proporcional de queda de importações e aumento de exportações. O volume de gastos a cada período é a variável chave.

Temos, basicamente, das contas de renda nacional:

$$B = E - P_d Y \quad (1)$$

¹ Uma limitação cambial “pura” ocorreria mesmo sendo adotadas políticas eficientes para a produção e o comércio.

² Como foi proposta por S. Alexander (1952).

onde B = balança comercial; E = nível de gastos internos; P_d = nível de preços internos; Y = nível interno de produção.

Uma mudança de política (por exemplo, uma variação em P_d) só pode melhorar a balança comercial se aumenta a renda mais do que os gastos internos.

Outras abordagens ao problema do balanço de pagamentos diferem da de "absorção" ao considerar as variações de preços relativos e o papel da moeda. O enfoque das "elasticidades" enfatiza a importância das variações na taxa de câmbio frente às elasticidades relevantes. Quando se diferencia totalmente a expressão da balança comercial do país com respeito à taxa de câmbio, pode-se esperar uma melhora do equilíbrio externo se a soma das elasticidades da demanda interna por importações e a demanda externa pelas exportações do país for maior que um (condição de Marshall-Lerner).

Formalmente,

$$B = P_d X - e P_f M \quad (2)$$

onde X , M = volume total de exportações e importações; P_f = preço em moeda estrangeira das importações do país; e = taxa de câmbio (P_d/P_f).

A diferenciação de (2), após algumas manipulações algébricas, nos dá:

$$\frac{dB}{de} = k \left[P_d \frac{\delta_x (\delta_m - 1)}{\mu_x + \delta_x (1 - k)} + P_f M \frac{\delta_m (\mu_m + 1)}{\delta_m + \mu_m (1 - k)} \right] \quad (3)$$

onde μ_i = elasticidades de oferta em um e outro país

δ_i = elasticidades de demanda em um e outro país

k = variação relativa da taxa de câmbio (de/e).

Supondo uma posição inicial de equilíbrio comercial ($P_d X = P_f M$), um k reduzido e elasticidades de oferta infinitas ($\mu_i \rightarrow \infty$), chegamos a:

$$\frac{dB}{de} = P_f M (\delta_x + \delta_m - 1) \quad (4)$$

e a condição para uma melhora da balança comercial³ é $(\delta_x + \delta_m) > 1$.

³ Para uma exposição mais detalhada e a derivação cuidadosa da equação (3) ver, por exemplo, Södersten (1970). Outros pressupostos da condição Marshall-Lerner incluem, evidentemente, que todos os bens sejam comerciáveis e que não haja limitação ao crédito interno (hiato de poupança).

O caso da abordagem monetarista é mais complexo, havendo vários modelos que procuram estabelecer o fato geral de que o balanço de pagamentos implica uma variação nas reservas externas e que essa variação deve ser igual à diferença entre o aumento total da oferta monetária interna e a criação interna de crédito. As diferentes especificações — que podem incluir um único bem (dinheiro) ou agregar outros bens e/ou considerar bens não-comerciáveis — chegam a resultados diferentes, mas a equação básica é a condição de equilíbrio (de estoques) no mercado financeiro interno [Johnson (1972)]: um aumento da oferta monetária leva a um excesso de demanda equivalente por divisas externas.⁴

Formalmente:

$$\text{oferta monetária interna: } M^s = R + D \quad (5)$$

$$\text{demanda interna por dinheiro: } M^d = P_f(Y_p, i) \quad (6)$$

$$\text{condição de equilíbrio: } R + D = P_f(Y_p, i) \quad (7)$$

onde R = nível de reservas internacionais do país; D crédito interno; i = taxa de juros nominal no mercado interno; Y_p = nível de produção de pleno-emprego.

Não nos interessa aqui aprofundarmo-nos nos diversos enfoques do problema do balanço de pagamentos. O que é relevante é que essas abordagens se concentram no lado da demanda. Repare que: a) na equação (1) a condição para $B > 0$ é uma redução da demanda agregada em relação ao nível de produção; b) para a derivação da condição de equilíbrio na equação (4) foram supostas elasticidades de oferta infinitas (desprezando assim qualquer limitação de oferta), e c) a proposição básica da abordagem monetarista na equação (7) se obtém apenas se existe equilíbrio no mercado de bens não-

⁴ É enorme a literatura sobre o enfoque monetário, mas os elementos básicos podem ser encontrados em Whitman (1975), Johnson (1972), Mundell (1971) e Dornbusch (1973). Uma avaliação crítica é fornecida por Tsiang (1977) e Hahn (1977). Note-se que no modelo monetarista o balanço de pagamentos é considerado globalmente, sem distinção entre balança comercial e de serviços e movimentos de capital, e que este modelo também enfatiza as variações transitórias dos preços relativos, sem alterações substanciais nas condições subjacentes de oferta e demanda.

comerciáveis,⁵ caso contrário não haveria uma correspondência direta entre a variação da oferta monetária e a variação na demanda por divisas: as restrições de oferta são desconsideradas por hipótese. O equilíbrio externo é consequência de um excesso de demanda por divisas e o que distingue cada abordagem é o conjunto de variáveis que deveriam ser alteradas por políticas internas a fim de reduzir esta demanda.

O conceito de uma limitação externa requer, pelo contrário, considerações pelo lado da oferta. A oferta de recursos externos pode ser essencial para a produção, e a falta desses recursos, mesmo em pequenas proporções, pode prejudicar todo o sistema econômico interno. A relação entre o excesso de demanda interna e o desequilíbrio externo é assimétrica e distinta da relação postulada pelo enfoque da "absorção" (a demanda por divisas pode não cair proporcionalmente em relação a uma queda na produção interna), e as elasticidades relevantes podem ser tais que as variações na taxa de câmbio e na oferta monetária interna não consigam alterar a dependência básica. Em uma situação de restrição, o investimento (e portanto o crescimento da produção) não pode concretizar-se mesmo quando se consegue impor um nível maior de poupança interna (ou seja, um nível mais baixo de consumo). A composição dos gastos pode ser tão importante quanto seu volume.

A única classe de modelos teóricos que procura captar os efeitos do comércio sobre o processo de desenvolvimento desde o lado da oferta é aquela que adota um enfoque de hiatos. Suas principais contribuições são, primeiro, a de sugerir a possibilidade de duas limitações distintas correspondentes à falta de recursos internos ou externos e, segundo, a de deslocar o enfoque da análise da questão do equilíbrio entre a produção de bens de consumo e a de bens de investimento para o equilíbrio entre bens comerciáveis e não-comerciáveis, sem grandes preocupações pela eficiência estática na especialização no comércio, já que a receita das exportações de qualquer setor pode ser trocada por importações de bens de investimento por qualquer setor.⁶

⁵ E as condições para tal equilíbrio e para sua relação com a demanda por divisas raramente são consideradas em termos explícitos. Uma exceção é Dornbusch (1973).

⁶ Cabe notar que, tanto nos modelos de hiatos como no tratamento do comércio desde uma visão "subconsumista", não cabe a preocupação com a eficiência estática da especialização no comércio (ver Subseção 2.4.1 do Capítulo II).

A noção de restrição externa nesses modelos é concebida através dos supostos de que a produção exige insumos e bens de capital importados, de que não há margem para a substituição interna dessas importações e que a taxa de crescimento das exportações é determinada exogenamente pela demanda externa. O crescimento da produção aumenta a demanda por importações, a serem pagas com a receita das exportações. O limite imposto por uma taxa dada de crescimento das exportações também define, de fato, o teto para o crescimento da produção.⁷

Esta abordagem já foi criticada de diversas maneiras, e as críticas variam em apontar desde falhas em seu raciocínio até a validade de suas conclusões.⁸ O aspecto que nos interessa aqui é que o modo de conceber as limitações externas nesses modelos tem levado o debate a focar principalmente as possibilidades técnicas de substituição na produção para reduzir a dependência nas importações e as políticas de preço que possam superar o “pessimismo com relação às exportações” e fomentar as exportações por via da variação dos preços relativos no mercado interno.

Na próxima seção mostraremos que a maneira como alguns autores enfocam a história econômica do Brasil sugere que enquanto essa representação de restrição externa é válida da maneira como tem sido apresentada, existem vários outros fatores relevantes na determinação dos desequilíbrios externos recorrentes experimentados com frequência por uma economia em desenvolvimento.

⁷ Os postulados básicos do modelo de hiatos são encontrados em Chenery/Strout (1966) e Weisskopf (1972) que desenvolvem os conceitos anteriormente apresentados por Chenery/Bruno (1962) e McKinnon (1964). Chenery/Raduchel (1971) mais tarde adotaram uma abordagem similar porém menos rígida.

⁸ As principais críticas à racionalidade do enfoque são encontradas em Tinbergen (1970), Bruton (1969) e Fei/Ranis (1968). Joshi (1970), Lal (1978) e Dasgupta/Stiglitz (1974) também questionam os pressupostos necessários a essa formulação. Sua validade operacional é questionada por Cohen (1966) e Nelson (1970). Díaz-Alejandro (1975) oferece uma das melhores resenhas sobre os desencontros entre as recomendações de política baseadas na teoria ortodoxa e os fatos reais das economias em desenvolvimento.

3.3

Fatores Estruturais no Desequilíbrio Externo

O primeiro fator é a já convencional análise dos países menos desenvolvidos associada à tradição das obras da CEPAL e os modelos de uma economia dualista: a explicação do desequilíbrio externo — como principal barreira à transição para o “desenvolvimento auto-sustentado” — se encontra, em última análise, na divisão internacional do trabalho e no dualismo interno. A especialização na exportação de matérias-primas com baixas elasticidades-renda e preço da demanda externa deixa o dinamismo do setor exportador dependente de variações autônomas daquela demanda.⁹ Ao mesmo tempo, a estrutura dualista da economia interna, com uma participação relativamente alta do setor atrasado implica uma estrutura distorcida da distribuição pessoal e funcional da renda e numa grande dependência do setor externo para a formação de poupança e para a transformação de poupança interna em investimento real [Furtado (1958)]. Um aumento da renda total eleva a demanda por manufaturados — tanto os bens de investimento como os de consumo — nos grupos de alta renda. Como a maior parte da oferta destes manufaturados consiste de produtos importados, um aumento da renda interna leva necessariamente a maiores importações.

Um mecanismo semelhante pode persistir mesmo em uma economia em desenvolvimento cujo setor industrial já alcançou um grau relativamente alto de diversificação. A estrutura industrial se adapta ao perfil desproporcional de demanda, o que tende a intensificar a concentração de renda, aumentando ainda mais a demanda por produtos importados [Furtado (1972)].

Limitações estruturais são igualmente geradas pelas características especiais do processo de substituição das importações. Originalmente, a demanda interna por manufaturados

⁹ Isto além do papel fundamental do setor externo na determinação da renda nacional. Para uma discussão da importância relativa do setor externo nas economias “centrais” e na “periferia”, ver Tavares. (1972).

era satisfeita por importações. A composição das importações, determinada principalmente pelo nível médio de renda, sua distribuição e o grau de diversificação dos padrões de consumo, consiste tanto de insumos como de bens de consumo "supérfluos". Os desequilíbrios externos poderiam ser resolvidos, a cada período, pela elevação de barreiras à importação de bens não-essenciais e pela alocação dos escassos recursos externos para a compra daqueles bens necessários à produção. Na medida em que a produção interna consegue satisfazer a demanda por bens de consumo, a pauta de importações reduz-se gradualmente aos bens de capital e insumos intermediários imprescindíveis à produção e dificilmente substituíveis pela produção interna. O grau de compressibilidade da pauta de importações é inversamente proporcional ao grau de substituição de importações [Tavares (1972)], e o componente cíclico da demanda por insumos importados aumenta as dificuldades [Díaz-Alejandro (1965), Leff/Neto (1966)].

Uma substituição posterior das importações não resolve necessariamente a dependência das importações porque, às etapas posteriores de industrialização, podem corresponder diferentes necessidades de importação (mas igualmente restritivas); ao mesmo tempo que as importações anteriores vão sendo substituídas a níveis mais altos em uma escala de complexidade do produto, aumenta a participação de insumos primários na pauta de importações. Além disso, o próprio processo de substituição de importações pode ser reversível em alguns períodos; e de um ponto de vista setorial a redução do coeficiente de importações em alguns setores pode implicar uma alteração no sentido de aumentar a dependência de importações de outros setores [Weisskopf (1980)].

O processo de industrialização de um país "tardio" (*late-comer*) envolve tendências estruturais ao desequilíbrio externo não apenas pela rigidez do processo de substituição de importações, mas também pela maneira com que esse processo se leva a cabo. Em alguns países onde esse processo está consideravelmente avançado a maioria dos novos setores industriais é caracterizada pela predominância de firmas estrangeiras. A presença destas firmas constitui em si um fator desestabilizador pela necessidade constante de divisas para a remessa de lucros e dividendos que podem corresponder ao ciclo interno do

país.¹⁰ Por outro lado, podem aumentar as remessas por causa de diferenças nas taxas de juros entre o país e o exterior, ou ainda tais remessas podem resultar das políticas internas dessas firmas.

Porém, quando as firmas estrangeiras controlam os setores mais dinâmicos da indústria e as políticas (implicitamente) adaptam o padrão da demanda interna final às necessidades de mercado dessas firmas, elas somam a essas pressões limites adicionais embutidos em seu papel de determinantes do processo de inovação técnica: ¹¹ seu processo de produção é o mesmo dos países onde a renda *per capita* é muitas vezes mais alta, e ele determina a orientação e o ritmo de novos investimentos, freqüentemente com um alto componente importado por unidade de valor agregado industrial.¹² Em uma economia com mercados altamente concentrados, preços administrados e salários reprimidos, as margens de lucro (e portanto as remessas) tendem a ser mais altas ainda.

Essas dificuldades estruturais tendem a aumentar diretamente com a taxa de crescimento da economia: quanto maior o nível de renda *per capita*, maior a demanda por bens de consumo “supérfluos”; adicionalmente, é no auge do ciclo doméstico que a demanda pelo componente importado do investimento aumenta; e, além disso, quanto maior for a taxa de cres-

¹⁰ Isto corresponde mais fielmente à representação da limitação externa nos modelos de hiatos: a falta de divisas se faz sentir nos auges do ciclo interno. Pode ocorrer um desequilíbrio simplesmente porque essas firmas decidiram remeter ao exterior uma parcela constante de seus lucros. Ver, por exemplo, Furtado (1965 e 1969).

¹¹ Note-se que no Brasil os primeiros registros da presença de firmas estrangeiras datam do começo deste século [Possas (1979)]. Mas sua importância como fator desestabilizador do balanço de pagamentos parece haver se tornado significativa apenas a partir de meados dos anos 50, devido ao considerável aumento de sua participação no mercado interno e à sua concentração nos setores mais dinâmicos. Ver o Capítulo V para algumas informações básicas.

¹² Ver Furtado (1969 e 1972) e Bacha (1976a). Encontra-se uma formalização na tentativa de um modelo de crescimento abrangendo os efeitos de fluxos de renda devidos à presença de firmas estrangeiras, em Bacha (1974). As implicações para o bem-estar social da presença de fatores de propriedade de não-residentes no comércio internacional são investigadas em Bhagwati/Brecher (1980) e em literatura subsequente [ver referências em Svensson (1980)].

cimento do mercado interno, maior será a atração que o mercado exerce sobre as firmas estrangeiras interessadas em estabelecer filiais locais. Em consequência, o próprio compromisso deliberado com maiores taxas de crescimento da produção — notadamente entre meados da década de 50 até fins da década de 60 — implicou por si só maiores pressões sobre as contas externas.

Esta tendência ao desequilíbrio externo é reforçada — no caso brasileiro — por desequilíbrios dentro do setor industrial. Como resultado do compromisso com o rápido crescimento, ou como reflexo das mutantes condições internacionais com uma maior mobilidade do capital,¹³ ou como maneira de lidar com as condições políticas internas [Furtado (1972), Malan (1978)], o padrão de acumulação tem levado a uma estrutura industrial caracterizada pela falta de proporção entre os setores mais dinâmicos e a capacidade de oferta dos produtores nacionais de bens de capital.

O modelo subjacente pode ser apresentado assim: (depois da recessão de 1963/66) os dois fatores permissivos que permitiram que o país reassumisse o crescimento à taxa histórica foram a redução da taxa básica do salário real e a criação da infra-estrutura creditícia necessária para sustentar o consumo de duráveis (“de luxo”). A taxa de crescimento da acumulação é determinada no novo ciclo pela taxa de crescimento dos setores que produzem esses bens, os quais requerem tecnologia mais sofisticada e uma intensidade relativamente maior de capital. Esses setores têm os níveis mais altos de produtividade do trabalho e portanto os níveis salariais mais altos, fornecendo o núcleo do mercado para esses produtos “de luxo”. Este padrão de acumulação implica a canalização de recursos reais de outros setores para estes segmentos dinâmicos. Como consequência, o comportamento importado do investimento não é determinado simplesmente pelas limitações técnicas à plena substituição das importações de bens de capital, nem pela orientação das inovações técnicas introduzidas pelas firmas estrangeiras. ● tamanho relativo do setor mais dinâmico comparado à oferta interna de bens de produ-

¹³ Em termos da maior presença de empresas multinacionais além de — no final dos anos 60 — maior disponibilidade de crédito, ambas facilitando o padrão de acumulação.

ção traz em seu bojo¹⁴ pressões adicionais sobre o balanço de pagamentos [Furtado (1972), Tavares (1975), Oliveira (1975), Suzigan *et alii* (1974)].

Esses elementos determinam a demanda por recursos externos de uma economia em desenvolvimento. Quando o volume de divisas disponíveis a partir de transações correntes não é suficiente para satisfazer essas necessidades, o país ou gasta parte de suas reservas ou se endivida. O resultado final é que essa economia cujo setor industrial se baseia em um padrão regressivo de acumulação tem dois componentes estruturais básicos em seu desequilíbrio externo: as pressões da demanda cíclica por investimento e as distorções induzidas pela organização do setor industrial.

3.4 Fatores Conjunturais no Desequilíbrio Externo

Há outro conjunto de itens que na maioria dos casos não são determinados diretamente pela estrutura produtiva interna, mas que podem freqüentemente agravar o desequilíbrio externo ou dificultar os esforços das autoridades nacionais no sentido de corrigi-lo por meio de políticas de preço “ortodoxas”.

O primeiro é um fator “quase-estrutural”, no sentido de que depende de alguns supostos com respeito ao comportamento das autoridades. É o mecanismo conhecido como a “ilusão das divisas” [Hirschman (1958) e, com outra abordagem, Schydrowsky (1972)]. Nos períodos de oferta relativamente maior de divisas externas, os consumidores e as autoridades

¹⁴ Além das facilidades para o financiamento (interno) das importações de bens de capital, e da estrutura de incentivos oficiais até 1970 [ver Suzigan *et alii* (1974)]. Os principais argumentos a favor da hipótese de uma falta de proporcionalidade intersetorial são que entre 1968 e 1975, quando a produção interna de bens de capital cresceu a uma taxa média de 13% ao ano, o componente importado da oferta total desses bens elevou-se de 23,5 para 31,1% no mesmo período [ver Bonelli/Façanha (1977) e Serra/Possas (no prelo)], e que a elasticidade da importação de bens de capital com relação à formação bruta de capital fixo aumentou de 0,2 em 1953/67 a 1,84 em 1967/72 [ver Carvalho Pereira (1974)].

nacionais se adaptam a um padrão de consumo de importações que não pode ser sustentado quando esses recursos escasseiam; e como sua oferta flutua com o tempo existe uma tendência natural para o desequilíbrio.¹⁵

Alega-se que, no caso brasileiro, isso ocorreu particularmente no começo da década de 70, quando o estoque de divisas aumentou consideravelmente e o crédito externo era facilmente obtido a termos relativamente favoráveis.¹⁶ A política industrial foi em grande medida permissiva com respeito às importações de equipamentos e insumos, e as tarifas atingiram as taxas mais baixas da história.

Também com base em supostos quanto a comportamento, Leff (1967a) sugeriu que boa parte do desequilíbrio externo da economia brasileira durante os anos 50 e começo dos anos 60¹⁷ deveu-se ao tratamento dispensado pelo governo ao setor externo. Para ele, não apenas o crescimento industrial baseado na substituição de importações no final dos anos 50 caracterizou-se pela típica estrutura de preços prejudicial às exportações em geral nos países em vias de industrialização. Com base em entrevistas com autoridades e estudos específicos, ele sugere que as exportações foram ademais prejudicadas por uma “orientação para a oferta interna” (*domestic supply approach*), onde as guias de exportação eram concedidas apenas quando os agentes do governo estavam plenamente convencidos de que não haveria escassez de um item particular no mercado interno. Dada a demanda rígida por recursos externos, a restrição às exportações só podia contribuir para dificultar a solução do problema de pagamentos.

Um *deficit* de pagamentos também pode ser aguçado pela ênfase deliberada nos componentes deficitários do balanço de pagamentos como instrumento de políticas. Este argumento é aplicável tanto em períodos de abundância de recursos externos (um mecanismo similar à “ilusão das divisas”) como nos de relativa escassez na oferta de divisas externas.

¹⁵ As conseqüências para o equilíbrio externo são maiores quando as margens para a redução da importação são limitadas.

¹⁶ Ver, por exemplo, Bacha (1977), Bonelli/Malan (1976) e Syvrud (1974).

¹⁷ E, na verdade, segundo Leff (1976b), toda a recessão econômica de 1963/66. Para uma crítica definitiva de seu argumento, ver Bergsman/Morley (1969) e Sochaczewski (1980); para apoio a Leff, ver Donnelly (1973).

Já foi alegado, por exemplo, que desde o começo da década de 50 as autoridades brasileiras seguiram uma política de maneira inicialmente espontânea (em 1951/52, um período de oferta reduzida de divisas) e mais tarde de forma "deliberada" (após 1957, novamente com escassez de recursos externos) de manutenção de um desequilíbrio no balanço de pagamentos, que se tornou um instrumento eficaz para assegurar uma entrada líquida constante de recursos externos reais e poupança, além de induzir o investimento nacional e estrangeiro no setor industrial [Syvrud (1974)]. Posteriormente, em particular no começo da década de 70 (com a disponibilidade sem precedentes de créditos externos) e novamente após 1978 (ainda com considerável credibilidade no mercado financeiro mas a custos maiores e pesados compromissos com o serviço da dívida) houve tentativas deliberadas de aumentar o endividamento externo como política destinada a atrair recursos relativamente mais baratos, dadas as condições de liquidez no mercado financeiro internacional.

Outro fator conjuntural capaz de agravar a posição externa do País é o modo de avaliação das circunstâncias internas pelas entidades financeiras internacionais. A retirada do crédito externo, ou o endurecimento das condições de renegociação do pagamento da dívida, ou mesmo a oferta de recursos a custos mais elevados podem levar a uma crise no balanço de pagamentos do País.

Este parece ter sido o caso depois de 1955 no Brasil, quando o BIRD se recusou a emprestar e o FMI impôs fortes restrições às políticas internas,¹⁸ e particularmente em 1959/61: a ruptura com o FMI em 1958 deixou o País dependente de outras fontes de crédito, particularmente do mercado europeu, mas o crédito foi obtido em condições cada vez mais duras,¹⁹ levando a uma renegociação da dívida no começo de 1961.

Novamente nos dois anos seguintes, a Lei de Remessa de Lucros de 1962²⁰ tem sido geralmente considerada como fator

¹⁸ Para uma discussão detalhada, ver Malan (1978).

¹⁹ Segundo Malan, por volta de 1960, cerca de 70% da dívida total eram devidos em um prazo de três anos.

²⁰ Fora algumas especulações sobre a supervalorização cambial [Wells (1977)] e a falta de oportunidades para investir [Sochaczewski (1960), Bergsman/Candal (1969)].

influyente na redução do influxo de capital privado e oficial,²¹ o que levou a dificuldades crescentes no financiamento do *deficit* corrente.

Outros fatores “quase-estruturais” podem não agravar necessariamente o *deficit* de pagamentos, mas contribuem para reduzir as possibilidades da adoção de mecanismos de preços “ortodoxos” para corrigir o *deficit*. Um desses fatores é a restrição determinada por acontecimentos “não-econômicos” que podem impor custos políticos à variação da política comercial mais altos do que o governo consegue suportar. A distribuição intersetorial interna de recursos reais, por exemplo, pode tornar-se uma barreira à adoção de certas políticas: em uma situação de escassez de divisas, essas divisas são o único bem com um preço-sombra positivo, e o acesso à propriedade desse bem escasso pode envolver uma transferência significativa de riqueza.

Esta pode ser uma das razões que explicam, por exemplo, porque a taxa de câmbio ficou inalterada (a seu nível pré-guerra) de 1947 a 1953,²² para o benefício dos empresários industriais, apesar das crescentes dificuldades de pagamentos, ao contrário de 1953/58 quando foi amplamente reconhecido o bom manejo da política cambial.²³

Um raciocínio similar²⁴ também pode explicar parte da política de desvalorizações dos anos mais recentes: o governo deixou de implementar uma grande desvalorização logo após as dificuldades de 1973 em parte por causa do temor de impor uma carga adicional às empresas com grande endividamento em moedas estrangeiras.²⁵

²¹ Para considerações detalhadas, ver Wells (1977), Sochaczewski (1980) e Peláez/Suzigan (1976).

²² Este período está no centro de uma intensa controvérsia acadêmica sobre os efeitos da política cambial. Ver, em particular, Furtado (1976), Huddle (1972a), Peláez/Suzigan (1976), Malan *et alii* (1977).

²³ Para detalhes sobre este período e as políticas adotadas, ver Huddle (1972b), Baer (1975), Malan (1978) e Peláez/Suzigan (1976).

²⁴ Embora enfatizando menos os aspectos sócio-econômicos. Para uma aplicação deste argumento à explicação de processos inflacionários recentes, ver Diamand (1978).

²⁵ A restrição estrutural surge neste caso das distorções no mercado financeiro interno: dada a dificuldade em satisfazerem sua demanda por capital a médio e longo prazos no mercado interno, as firmas são obrigadas a usar o crédito externo. Este é particularmente o caso das empresas estatais. Essa componente do endividamento limita a margem para políticas cambiais. Trataremos com mais detalhe desse aspecto na Seção 3.7 e no Capítulo VI.

Dadas essas limitações, uma variação dos preços relativos pode não ser uma meta racional de política. Outra solução para o problema do balanço de pagamentos seria a promoção direta das exportações, visando a melhorar as condições a médio prazo. O êxito de tal política, porém, depende das condições internacionais, e a promoção das exportações pode não ser uma solução viável quando as moedas estrangeiras não são conversíveis, como parece ter sido o caso do Brasil no final da década de 40: ²⁶ mais de 40% do total das exportações destinaram-se a áreas de moedas não-conversíveis (Europa Ocidental); um aumento das exportações efetivamente teria imposto uma restrição adicional porque a não-conversibilidade fora determinada pelas condições depressivas daquelas economias e por isso o volume de produtos que poderiam ser adquiridos com a receita da exportação seria necessariamente limitado. A margem para a adoção de políticas "ortodoxas" para resolver a restrição externa ficava portanto bastante estreita.

O que estes dois conjuntos de fatores sugerem é que, primeiro, a escassez de divisas pode ocorrer mesmo em períodos de taxas de crescimento baixas ou negativas, uma possibilidade não contemplada pelos modelos de hiatos. Eles também envolvem uma conceituação mais ampla do problema, indo além do que é sugerido pelas características técnicas da participação de bens de produção importados na função de produção. Dentro deste marco, a economia pode enfrentar uma restrição externa mesmo alcançando a substituição no processo de produção.

Com esta conceituação mais ampla pode-se argumentar [Huddle (1972b), Malan (1978)] que o crescimento brasileiro na maior parte do período pós-guerra tem-se caracterizado pela escassez de divisas, menos em 1953/61 (Huddle) e/ou em 1968/73 (Malan).

O que não se pode inferir, no entanto, é que a austeridade planejadora não disponha de meios para lidar com essas limitações. Na verdade, a experiência brasileira apresenta alguns exemplos de um hábil manejo da política comercial, como veremos na próxima seção.

²⁶ Este argumento é explorado em Malan *et alii* (1977) e Malan (1978).

3.5

A Adoção da Política de Promoção das Exportações

Manufaturas são produtos essencialmente comerciáveis. Isso faz com que as políticas comercial e cambial sejam, portanto, dois dos instrumentos de política mais importantes para a industrialização. Nesta seção revisaremos as principais políticas adotadas no Brasil para responder às dificuldades externas recorrentes e fomentar o crescimento industrial.

Como ficará claro nos Capítulos V e VI, este trabalho argumenta que a promoção das exportações deve ser compreendida em um contexto mais amplo, abrangendo todo o conjunto de políticas pertinentes ao processo de alinhamento dos preços internos com os internacionais.

3.5.1

A Política Comercial

Um dos aspectos mais extensamente estudados da política econômica brasileira dos últimos anos é sua política comercial. Como um bom exemplo dos efeitos da ênfase na substituição de importações, e em seguida como exportador relativamente bem-sucedido, a economia brasileira tem fornecido subsídios para uma série de estudos preocupados com políticas de industrialização e comércio externo. Esta seção é um breve apanhado dos principais aspectos da política. As descrições detalhadas das políticas se encontram nos trabalhos citados no Apêndice IV.

Vários estudos têm mostrado²⁷ que ao longo de 20 anos houve dois períodos caracterizados por uma clara ênfase na proteção dos produtores locais contra as importações competitivas, separados por um intervalo de seis anos de uma proximidade relativamente grande a uma situação de livre comércio.

À Lei de Tarifas de 1957 seguiu-se uma década de barreiras protecionistas que duraram até a reforma de 1967. Há con-

²⁷ As referências básicas são as do Apêndice IV.

senso de que esta tenha sido demasiadamente “liberal”, sendo a evidência mais forte o fato de que até ao final daquele mesmo ano alguns novos aumentos de tarifas foram efetuados. De qualquer maneira, aquela reforma foi o início de um novo período quando as variações no nível de proteção se tornaram menos acentuadas que antes e a definição da política comercial como um todo se preocupou mais com a promoção das exportações.

O segundo período durou sete anos, até 1974, quando novas restrições externas²⁸ foram respondidas com a retomada da ênfase na substituição interna de alguns dos principais insumos importados.

A Tabela III.1 mostra a evolução das tarifas nominais no período 1966/77. Há diferenças marcantes entre as cifras de 1966 e 1967, e novamente entre as de 1973 e 1977.

TABELA III.1

TAXAS MÉDIAS DE PROTEÇÃO TARIFÁRIA
NOMINAL — 1966/77

(Em %)

	1966	1967	1969	1973 (1)	1973 (2)	1977
Setor						
Manufatureiro	99	48	66	57	67	70

FONTES E METODOLOGIA: Ver Apêndice IV.

Em meados da década de 60 o pretendido processo de liberalização implicou uma redução das tarifas nominais para o setor manufatureiro para aproximadamente a metade da média anterior.

A comparação das cifras para 1967 e 1973 [coluna 1973(1)] leva a três conclusões. Primeiro, se considerarmos o aumento relativo das tarifas ocorrido em 1969 como mera rea-

²⁸ Ver Capítulo V para detalhes.

ção aos excessos da reforma de 1967, essa comparação confirma que inclusive durante o período mais liberal houve elevação das tarifas nominais para 13 dos 21 setores industriais (ver dados no Apêndice IV), resultando em uma taxa global mais alta de proteção nominal. Mas o simples fato²⁹ de oito setores terem suas tarifas efetivamente reduzidas e entre eles estarem aqueles com a maior participação no total de importações leva a duas outras observações: de que o aumento da proteção nominal foi de fato menor do que aquele que se poderia esperar e portanto o período 1967/73 foi realmente liberal, e que de fato houve uma maior seletividade na elaboração da estrutura tarifária do que anteriormente.

O biênio 1973/74 representou outro marco na política comercial brasileira. O impacto de várias dificuldades externas induziu uma nova orientação da política econômica voltada para o mercado interno, com elevadas barreiras ao comércio. Comparando-se a coluna 1973(2) com as cifras para 1977 vemos que a proteção nominal global para o setor industrial aumentou ao longo desse período.

A análise da estrutura tarifária, no entanto, precisa considerar também o nível das tarifas para os vários setores em conjunto com a diferenciação da proteção de cada setor. A Tabela III.2, neste sentido, complementa a Tabela III.1, ao apresentar os níveis tarifários agregados de acordo com o uso final da produção de cada setor.

Talvez o resultado mais interessante seja a estrutura tarifária "em cascata", com as alíquotas mais altas correspondendo aos bens de consumo e as mais baixas aos insumos intermediários. Essa estrutura foi característica na maior parte da década de 70, de maneira muito semelhante à estrutura encontrada por Macario (1964), 20 anos antes, em 1957/59. É interessante notar ainda que transparece a mesma escala de prioridades tanto durante os períodos de uma taxa global de proteção relativamente alta, como em 1975 e 1977, quanto nos períodos de relativa liberalização, como em 1971.

A justificativa para este tipo de estrutura deriva muito mais de uma estratégia de substituição de importações do que

²⁹ Ver Tyler (1976).

TABELA III.2
SÉRIE HISTÓRICA DA ESTRUTURA
TARIFÁRIA NOMINAL

	1957/59	1971	1975	1977
	\bar{t} (%)	\bar{t} (%)	\bar{t} (%)	\bar{t} (%)
Bens de Consumo Não-Duráveis	50,4	102,7	105,7	154,4
Bens de Consumo Duráveis	60,0	100,7	115,2	140,2
Matérias-Primas e Insumos Intermediários para a Agricultura		26,4	12,8	20,0
	30,0			
Matérias-Primas e Insumos Intermediários para a Indústria		45,6	51,1	75,9
Matérias de Construção	**	48,0	61,0	82,7
Bens de Capital para a Indústria		44,0	38,7	41,3
	46,1			
Bens de Capital para a Agricultura		43,6	41,0	60,6
Equipamentos de Transporte, Peças e Componentes	**	36,5	47,7	65,2
Total Manufaturas	40,1	58,4	62,3	86,0
			0,64	0,62
			0,38	0,36
			0,26	0,35

FONTES E METODOLOGIA: Ver Apêndice IV (Tabela A.IV.2).

\bar{t} = tarifa média

cv = coeficiente de variação

de qualquer argumento de industrialização incipiente.³⁰ Uma implicação óbvia é que quando consideramos em conjunto a estrutura tarifária e a composição da pauta de importações (com participação crescente de bens de produção) surge uma persistente redundância nas tarifas para bens de consumo.

Outra característica é a redução relativa do grau de dispersão, ou a maior uniformidade dentro de cada setor. Um baixo coeficiente de variação das tarifas nominais indica uma alta seletividade na elaboração da estrutura tarifária, enquanto um alto coeficiente reflete uma política globalmente protecionista. A Tabela III.2 mostra que houve pouca variação no padrão de tarifas nominais para o setor industrial em seu conjunto, mas que houve reduções notáveis no coeficiente de variação das tarifas para bens de consumo, materiais de construção e bens de capital para a indústria, não obstante a maior homogeneidade dos primeiros dois corresponder a um aumento das tarifas nominais.

Uma análise da proteção não é completa se for limitada apenas ao exame das tarifas nominais. A Tabela III.3 apresenta as estimativas correspondentes das taxas efetivas de proteção para o setor manufatureiro no período 1966/77.

TABELA III.3

TAXAS EFETIVAS DE PROTEÇÃO — 1966/77

(Em %)

1966	1967(1)	1967(2)	1967(3)	1973(1)	1973(2)	1975	1977
254	117	63	48	47	30	32	49

FONTES E METODOLOGIA: Ver Apêndice IV.

As cifras indicam uma tendência de aproximação a uma situação de livre comércio nos anos pré-1973 e um aumento

³⁰ E a manutenção do nível relativamente alto de proteção se explica em parte pela dependência estrutural da produção interna por componentes importados. Ver Capítulo V para algumas evidências.

global da proteção a partir de então muito parecido com o revelado pelas tarifas nominais.³¹

A relevância desta informação para nossos propósitos, no entanto, está no grau de sua influência sobre as exportações. Algumas interpretações vêm na estrutura em cascata da proteção possíveis indicações de vantagens comparativas em alguns setores.³² Mas isso só pode ser avaliado com um exame mais detalhado da estrutura dos incentivos à exportação.

A Tabela III.4 resume a informação básica sobre as taxas nominais e efetivas de incentivos à exportação de manufaturados de 1971 a 1977.

A tendência dos incentivos nominais variarem com o tempo é muito parecida com o comportamento das tarifas nominais. Houve uma redução gradual até 1973 e a partir de então foram adotadas taxas mais altas.

Para o período anterior, Cardoso (1980) e Musalem (1981) estimaram que de 1964 (quando começou a política de promoção das exportações) a 1970, os incentivos à exportação industrial variaram de 0,4% do valor (FOB) das exportações até mais de 26% daquele valor.³³ Em 1978, segundo Musalem, esses incentivos chegaram a 73% do total das exportações setoriais.

Tradicionalmente, a justificativa oficial para a concessão destes incentivos tem se baseado no argumento da necessidade de compensar as pressões de custo derivadas da estrutura tarifária. Dada a elasticidade-renda da demanda por impor-

³¹ Uma rápida comparação das Tabelas III.1 e III.3 sugeriria maiores variações da proteção efetiva do que da nominal. Há duas razões principais para essa diferença. A razão econômica é que a proteção no Brasil é feita não apenas através de tarifas e o caráter e importância dos outros componentes varia com o tempo [e.g. Rosa *et alii* (1979) estimam que em 1975/77 foi concedida isenção fiscal para cerca de 70% das importações exclusive petróleo bruto e derivados de petróleo]. A razão metodológica é que foram adotadas metodologias distintas nas estimativas dessas cifras (ver Apêndice IV).

³² Ver, por exemplo, Tyler (1976a e 1979): admitindo que as tarifas refletem diferenciais entre os preços interno e externo, a estrutura em cascata da proteção efetiva sugeriria maior competitividade internacional para o Brasil em bens de capital e intermediários.

³³ Com uma variação substancial de 5% em 1965 e 1966 para 21% em 1967, e aumentando em seguida. As estimativas de Musalem são reproduzidas na Tabela VI.12, no Capítulo VI.

TABELA III.4

TAXAS NOMINAIS E EFETIVAS * DE PROMOÇÃO
ÀS EXPORTAÇÕES — 1971/77

(Em %)

Setor Manufatureiro	1971	1973	1975	1977
Incentivos Nominais	29,6 (21,8)	19,5 (10,2)	23,6 (27,3)	24,0 (15,3)
Promoção Efetiva à Exportação	54 (41)	30 (19)	34 (35)	27 (32)

FONTES E METODOLOGIA: Ver Apêndice IV.

* Média simples das taxas dos 21 setores; a taxa média ponderada (entre parênteses) foi estimada de acordo com a participação setorial no total das exportações de manufaturados.

tações, as tarifas devem ser mantidas e portanto as almeçadas taxas de crescimento das exportações só podem ser alcançadas através de subsídios.

Para testar empiricamente este argumento, é preciso comparar as estruturas de proteção e de incentivos à exportação. Os coeficientes de correlação de ordem de Spearman entre a estrutura de incentivos nominais à exportação (21 setores) e a estrutura de proteção para seus insumos foram $R^s = 62,6\%$ em 1973, $R^s = 31,0\%$ em 1975 e $R^s = 72,3\%$ em 1977 (todos significativos ao nível de 5%): o valor dos coeficientes e seu sinal positivo indicam uma relação direta significativa entre custos induzidos por tarifas e incentivos à exportação,³⁴ e apóiam o argumento que apresenta a promoção à exportação como intervenção compensadora.³⁵

³⁴ Os coeficientes de correlação entre as estruturas de proteção efetiva e promoção efetiva das exportações são $R^s = 33,0\%$ em 1973 e $R^s = 31,0\%$ em 1977 (significativos a 5%), indicando uma relação positiva embora fraca.

³⁵ Os incentivos à exportação também se justificavam em parte como compensação por outros custos internos não induzidos por tarifas: os preços industriais no atacado em 1977 eram cinco vezes mais altos que em 1970.

Esta estreita relação entre as duas estruturas³⁶ requer uma análise da ênfase relativa das políticas na promoção da exportação ao longo do tempo.

Uma visão geral dessa ênfase pode ser obtida pelas variações ao longo do tempo dos incentivos às vendas no mercado interno e dos incentivos dados aos exportadores. Uma maneira de examinar isto é pela comparação entre as taxas de proteção efetiva contra as importações e as taxas de promoção efetiva às exportações. Já que ambas as medidas incluem em seu cômputo os efeitos das políticas de preços nos mercados tanto de bens finais como de insumos, quando consideradas em conjunto elas indicam o sentido da influência sobre a alocação de recursos.³⁷ A Tabela III.5 permite uma análise comparativa baseada nos cálculos anteriores.

TABELA III.5
VIESES DA POLÍTICA COMERCIAL – 1966/77
(Em %)

Ano	Taxa de Proteção Efetiva	Taxa de Promoção Efetiva à Exportação
1966	254	—
1967	48	—
1971	—	54
1973	30	30
1975	32	34
1977	49	27

FONTES E METODOLOGIA: Ver Apêndice IV.

³⁶ E, em particular, o fato de a maioria das indústrias ter um componente importado na produção. Ver Pastore *et alii* (1979).

³⁷ Note-se que isto não corresponde exatamente ao conceito de um viés antiexportação, o qual implica o isolamento, entre os vários efeitos de uma estrutura tarifária, dos incentivos à produção para o consumo interno e para a exportação [ver, a respeito, Bergsman (1970) e Krueger (1979)]. No Brasil, Bergsman encontrou um viés positivo antiexportação em todos os 21 setores industriais em 1966 e 1967. Rosa *et alii* (1979) também encontrou resultados positivos para 1975 e 1977 (56 setores): em 1975 o viés superava 50% em 13 setores e em 1977 32 setores tinham viés acima daquela proporção. Mesmo ao se admitir o efeito dos incentivos à exportação, o viés permanecia positivo em 21 setores em 1975 e em 36 setores em 1977.

As estimativas disponíveis permitem esta comparação apenas para o período pós-1973. A impressão geral dada pelas cifras é a de que em 1973 — quando se alcançaram resultados notáveis no crescimento tanto das exportações como da produção interna³⁸ — a política comercial se aproximava de um perfil neutro, com os incentivos à exportação quase igualando as taxas de proteção.

A partir de 1975, no entanto, foram impostas tarifas maiores aos exportadores: em 1977 a taxa global de incentivos à exportação era pouco mais que a metade da taxa de proteção contra as importações, sugerindo um incentivo líquido para a alocação de recursos reais nas atividades relacionadas com o mercado interno.

Além disso, a política cambial no mesmo período não ajudou muito. Um índice com base em 1970 de uma taxa de câmbio ponderada pelo comércio com base na paridade do poder de compra para as exportações industriais³⁹ variou de um nível de 104 em 1967/68 para apenas 91 em 1977, mantendo-se relativamente estável (ao nível de 98) entre 1971 e 1974. Isto significa que a política comercial ao longo da maior parte da década foi caracterizada por uma supervalorização cumulativa: em 1973 os preços industriais internos no atacado aumentaram 15%, enquanto a taxa de câmbio nominal variou apenas 4%, e o diferencial se alargou daí em diante, com uma triplicação dos preços entre 1974 e 1977, enquanto a taxa de câmbio aumentou 2,3 vezes apenas.⁴⁰

Em resumo, a política global de promoção das exportações industriais pode ser dividida em três fases distintas: de 1964 a 1967, deste ano até 1975, variando novamente a partir de então.

³⁸ Como é demonstrado na Seção 3.5 e nos Capítulos IV e V.

³⁹ Ponderada pelos preços industriais nos dez maiores mercados para as exportações brasileiras de manufaturados. Ver dados básicos e metodologia no Apêndice IV.

⁴⁰ Para a discussão do papel dos preços relativos na determinação do crescimento da exportação, ver Barata (1979) e Cardoso/Dornbusch (1980). Um tratamento mais enfático dos efeitos negativos da supervalorização cambial após 1975 é adotado por Almonacid/Pastore (1977).

3.5.2

Outras Políticas Correlatas

3.5.2.1

Política Cambial

A taxa de câmbio é um instrumento fundamental de política em um país onde as moedas estrangeiras são escassas, como é o caso da maioria dos países em desenvolvimento. As variações dessa taxa afetam a capacidade de pagamentos da economia, ao mesmo tempo em que influenciam a alocação de recursos reais e podem servir como meio para aumentar a receita fiscal.

No Brasil a política cambial tem cumprido tradicionalmente um papel múltiplo, tendo havido no período pós-guerra mudanças significativas na política comercial. Podemos identificar basicamente cinco fases: de 1947 a 1953, uma taxa de câmbio fixa e controles quantitativos implementados por um sistema de licenciamento das importações; de 1953 a 1957, controles quantitativos implementados por um sistema de leilões com taxas múltiplas; de 1957 a 1964, um leilão de câmbio modificado ligado a um sistema de tarifas *ad valorem*; entre 1964 e 1968, um mercado oficial de divisas reunificado e (a partir de 1967) tarifas reduzidas e mais homogêneas; e, desde 1968, um regime de minidesvalorizações.⁴¹

A principal característica do primeiro período foi que o Brasil terminou a guerra com grandes reservas de divisas. A paridade do cruzeiro — mantida virtualmente constante desde 1937 — ficaria no mesmo nível durante 16 anos, até 1957, apesar da elevação de 80% dos preços internos em relação ao dólar entre 1937 e 1945 e de um aumento de 285% nos preços internos entre 1945 e 1953. Era crença geral que uma desvalorização acarretaria uma queda, em moedas estrangeiras, do preço do café — o principal produto de exportação — e, dada a baixa elasticidade da demanda, uma redução da receita externa total, com efeitos distributivos internos.

Qualquer avaliação baseada em um modelo de paridade do poder de compra concluiria que houve uma supervalori-

⁴¹ Há farta literatura sobre a política cambial no Brasil. As referências clássicas incluem Furtado (1976), Huddle (1964), Kafka (1956), Bergsman (1970).

zação exagerada da moeda, com efeitos adversos sobre as exportações. Efetivamente, esta tem sido a linha mais comum das interpretações da experiência brasileira, como ficará claro logo adiante.

Em 1951 e 1952 as importações totais praticamente duplicaram em relação ao nível mantido durante os três anos anteriores, em parte como resultado da liberalização relativa das políticas de importação adotada pelo temor de que a guerra da Coreia se estendesse por muito tempo, o que aconselhava utilizar a capacidade de importar para adquirir bens de produção e reduzir a dependência a médio prazo das importações. Ao mesmo tempo, as exportações caíram 25% entre os dois anos.

A segunda fase começou com a reforma cambial de 1953, que introduziu o sistema de taxas múltiplas. Para as exportações havia taxas diferentes para produtos distintos, com o uso eventual de bonificações, enquanto que para as importações o controle anterior por licenciamento foi substituído por um sistema de leilões cambiais em cinco categorias.

Esse regime permitia um tratamento separado das taxas de câmbio aplicadas ao setor cafeeiro (o único produto pelo qual as políticas brasileiras exercem um efeito significativo sobre os preços internacionais) e aos outros comerciáveis. Esta diferenciação era de particular relevância porque o setor cafeeiro era na época o principal vínculo da economia interna com os mercados internacionais: não obstante sua produção representar apenas 5%, aproximadamente, do PNB, suas exportações chegavam a dois terços do total exportado, tornando-o o setor mais importante da economia. Isto explica em parte a considerável resistência às alterações na paridade do cruzeiro, especialmente durante um período (1950/54) de uma elevação sem precedentes do preço mundial do café, que enfrentava uma demanda inelástica.⁴²

Em conseqüência da mudança no regime cambial, a taxa de câmbio variou em quase uma vez e meia em relação a seu nível anterior e por algum tempo acompanhou o ritmo do nível de preços internos.

O argumento relevante no que concerne às exportações é que, apesar de a taxa cambial variar em conformidade com os

⁴² Para os detalhes sobre o período e a discussão em torno dela, ver Furtado (1976), Bergsman, *op. cit.*, e Malan *et alii* (1977).

preços internos, ela não compensou a supervalorização anterior que se vinha acumulando, aparentemente, desde 1937.

Esse regime sofreu duas modificações menores em 1957 — quando o leilão cambial foi substituído por um conjunto de tarifas *ad valorem* acopladas a uma legislação específica sobre a importação de produtos com similares nacionais e uma redução no número de categorias cambiais — e, em 1959, quando foram unificadas as taxas de câmbio, pondo fim ao sistema de bonificações para a maioria dos produtos. Mas o mecanismo básico de taxas múltiplas foi mantido operante até 1964.

Naquele ano as várias taxas de câmbio foram unificadas em um mercado único com paridades fixadas pelas autoridades monetárias. Houve uma desvalorização significativa em 1964⁴³ — mais do que duplicando a taxa de 1963 — e o cruzeiro foi reajustado por um fator de 2 entre aquele ano e 1967, enquanto a inflação interna caiu de uma taxa de 90% em 1963/64 para aproximadamente 30% em 1966/67.

Dois fatores, no entanto, levariam a outras modificações na política. Por um lado, os reajustes da taxa de câmbio ocorriam sistematicamente no mesmo período a cada ano, e eram de porte, estimulando assim movimentos especulativos de capital. Além disso, esses reajustes muitas vezes não acompanhavam a inflação interna, afetando negativamente a perspectiva de lucros do setor exportador.⁴⁴ Por outro lado, em 1967 houve outra tentativa de alinhamento com os preços internacionais, com um dismantelamento substancial e generalizado das tarifas, ao mesmo tempo em que as autoridades faziam o acesso a suas vendas de dólares mais seletivo. Em consequência, desenvolveu-se rapidamente um mercado negro paralelo de moedas estrangeiras e, em parte por causa do *boom* de investimentos naquele período, as importações aumentaram a uma taxa significativa entre aquele ano e 1968.

Em 1968, finalmente, foi adotado um novo regime de mini-desvalorizações, com as paridades ainda fixadas pelas autoridades, mas com freqüentes e pequenos ajustes na taxa de

⁴³ Parcialmente explicada pela preocupação implícita com o desempenho das exportações: foram adotados os primeiros incentivos fiscais naquele mesmo ano.

⁴⁴ O retardamento das desvalorizações, aliás, caracterizou a maior parte da experiência pós-guerra. Entre 1948 e 1966 a taxa de câmbio real experimentou quedas esporádicas de mais de 10% dentro de intervalos de três a seis meses. Ver Bergsman, *op. cit.*, p. 35.

câmbio a intervalos reduzidos a ponto de evitar incentivos à especulação com as variações.

Este sistema se mostraria um instrumento útil na manutenção do nível da renda real do setor exportador⁴⁵ (como complemento ao conjunto de incentivos) e ajudou a sustentar um valor do cruzeiro relativamente realista em termos do nível de preços dos principais parceiros comerciais do Brasil pelo menos até meados dos anos 70. Contribuiu, ademais, para reduzir os movimentos especulativos do capital de curto prazo, permitiu um maior controle administrativo e reduziu um componente importante das expectativas inflacionárias internas assim como as pressões inflacionárias decorrentes de margens substanciais de desvalorização.⁴⁶

Outras políticas não tão diretamente relacionadas à promoção das exportações foram adotadas ao mesmo tempo da promoção das exportações, com relação à oferta de moeda e ao financiamento do orçamento fiscal. Um de nossos argumentos neste trabalho é que uma das razões por que os estudos anteriores do vínculo comércio-crescimento no Brasil não forneceram uma explicação satisfatória é a não-inclusão em suas análises dos efeitos destas políticas. Sua importância para o financiamento do investimento é explorada no Capítulo VI. Na próxima seção apresentaremos suas características principais.

3.5.2.2

Política Monetária

Uma característica marcante da economia brasileira durante os anos 50 e começo dos anos 60 é a coexistência de grande liquidez com relativa escassez de crédito para fins produtivos, em um período de rápido crescimento da produção e substancial transformação da estrutura produtiva.

⁴⁵ Ver Suplicy (1976) para uma avaliação econométrica dos efeitos daquele regime e Barata (1979) para uma avaliação quantitativa do efeito relativo da taxa de câmbio sobre as exportações industriais.

⁴⁶ Ver a Tabela IV.7 do Apêndice para uma avaliação geral. Uma apreciação mais genérica levando em conta outras variáveis, como os termos de troca e alguns efeitos-renda levantariam maiores dúvidas sobre a maneira em que aquele sistema foi administrado. Mas ninguém questiona seus efeitos positivos nem seu potencial. Ver, a respeito, Pastore/Barros/Kadota (1976), Bacha (1977) e Almonacid/Pastore (1977).

De 1950 a 1953 o produto interno bruto real cresceu 140%, enquanto os empréstimos dos bancos comerciais ficaram quase constantes em termos reais. O governo central, obrigado a financiar seus *deficits* fiscais através de operações de crédito com as autoridades monetárias, e preocupado com as freqüentes emissões de dinheiro, reduziu o crédito para o setor privado. O volume de crédito fornecido a este setor pelo maior banco oficial — o Banco do Brasil — foi, em 1964, menor em termos reais do que o volume fornecido em 1952.

A política monetária, no entanto, foi uma prioridade entre as políticas pós-1964. Até 1966 as autoridades monetárias se ocuparam muito de um programa de estabilização no qual a oferta de moeda tinha um papel vital (a inflação era concebida como determinada pela demanda) e foram fixadas metas ambiciosas para o nível de aumentos de preços.⁴⁷ A partir de 1967, porém, a expansão do crédito ao setor privado foi concebida como o estímulo básico a ser concedido às atividades produtivas.⁴⁸

Foi reorientada a política de financiamento das necessidades do Tesouro (ver Subseção 3.5.2.3) e foram significativamente reduzidos os requisitos de encaixe compulsório para os bancos comerciais. Já em 1971 o volume total de crédito real fornecido por estes era 167% maior que em 1966, sendo a expansão dos empréstimos do Banco do Brasil superior à dos bancos comerciais.

A política monetária durante os anos 70 apresentou três características fundamentais.

Primeiro, o volume total de crédito ao setor privado elevou-se a um ritmo sistematicamente maior que os preços internos: a taxa média de aumento anual do total de empréstimos de 1970 a 1979 foi de 51%, enquanto os preços no atacado variaram a uma média de 34% anuais. As agências públicas aumentaram sua participação nesse crédito: enquanto em 1970 os agentes financeiros privados e públicos contribuíram em partes quase iguais para o crédito ao setor privado, em 1978 aqueles forneciam apenas um terço do total.⁴⁹

⁴⁷ O programa oficial postulou uma queda de inflação de quase 100% em 1963/64 para 25% em 1965 e 10% em 1966.

⁴⁸ Para detalhes sobre a formulação de políticas e as condições gerais do período, ver Syvrud (1974) e Sochaczewski (1980).

⁴⁹ Dados de Serra (1981).

Adicionalmente, foi implementado um conjunto de políticas complementares para fortalecer o mercado interno de capitais, com respeito tanto à canalização da poupança privada como à criação de bancos de investimento, que deveriam fornecer recursos a médio e longo prazos aos setores produtivos.⁵⁰ Aumentou, em consequência, a participação dos ativos não-monetários no total de ativos de 8% para 67%, entre 1964 e 1979.

Outra característica da política monetária nesse período foi que a entrada de recursos externos⁵¹ aumentou a liquidez dos bancos comerciais além das expectativas anteriores. Essa entrada foi parcialmente consequência do balanço de pagamentos mais favorável, mas explica-se em grande medida pela legislação em vigor a partir de 1965 que regula as operações financeiras em moedas estrangeiras por subsidiárias locais de firmas estrangeiras e as operações dos bancos comerciais e de investimento em seu papel de intermediários na reciclagem dos recursos externos para as firmas locais.

O resultado final daquelas políticas foi que, durante o período em exame, houve um aumento significativo na liquidez do sistema, com as agências públicas chegando a ser os principais fornecedores de crédito, ao mesmo tempo em que, pela abertura da economia, a oferta de moeda ficava cada vez mais determinada pela demanda, afetando o controle sobre a criação de crédito.

3.5.2.3 *Política Fiscal*

A política fiscal, tradicionalmente, tem sido um instrumento importante para o fomento do crescimento industrial no Brasil. No período 1945/63 o governo central apresentou *superavits* apenas em 1947, 1951 e 1952, e equilíbrio apenas em 1948. Em todos os outros anos os gastos governamentais superaram sua receita.

⁵⁰ Especialmente notável neste sentido foi a criação do sistema financeiro vinculado ao Banco Nacional de Habitação, que forneceu quase 20% do crédito ao setor privado durante os anos 70.

⁵¹ Ver Capítulo V para maiores detalhes.

O *deficit* orçamentário aumentou sistematicamente entre 1955 e 1963, alcançando, em 1962/63, o equivalente a 4% do PIB, sendo que na década anterior essa participação foi, em média, menor que 1%.

Os programas de desenvolvimento pós-1964 buscavam explicitamente a redução do *deficit* orçamentário pela contenção de gastos e o fortalecimento da receita tributária, enquanto as autoridades também criavam um mercado para títulos públicos.

Já em 1965 o *deficit* não passou de 1,6% do PIB — a metade de sua participação no ano anterior — e a cifra seguiu em declínio sistemático a partir daí, apresentando uma média de 0,2% durante a década seguinte.

Um esforço maciço de racionalização do sistema tributário, além da legislação para aumentar a parcela do governo central na receita tributária total (em detrimento dos governos locais e estaduais) levaram a um aumento significativo na receita orçamentária, particularmente a partir de 1967,⁵² mesmo sem mudanças de peso no sistema tributário: de acordo com as Contas Nacionais, a tributação indireta representou 60% da receita fiscal total entre 1970 e 1978, um nível parecido com o do período 1955/63, quando respondiam por 61,2% da receita total.⁵³

Paralelamente à contenção de gastos e ao aumento da receita tributária, desde 1965 uma parcela cada vez maior do *deficit* orçamentário vem sendo financiada pelo público através do mercado de letras e títulos do tesouro nacional.⁵⁴ A partir de 1969, porém, o mercado superou as expectativas e (ao lado da racionalização da tributação e de gastos) passou a fornecer mais recursos do que de fato se precisava para fi-

⁵² Elevando a relação entre receita total e PIB de 7,9% em 1967 para 10,2% em 1978.

⁵³ Devemos observar, porém, que o número de mecanismos para a canalização da poupança compulsória (ou seja, as contribuições à previdência mais os títulos públicos em mãos de agências públicas e de bancos comerciais como alternativa ao encaixe compulsório) aumentou significativamente, representando em 1974/76 um terço de toda a poupança financeira, segundo Langoni (1977). Voltaremos a este ponto no Capítulo VI.

⁵⁴ Isto pode parecer uma incoerência com o pressuposto do Capítulo II, Subseção 2.3.4, da inexistência de um mercado para títulos públicos. Este mercado, no entanto, apresenta consideráveis distorções em si mesmo e em sua relação com outros setores do mercado de capitais. Serra (1981) oferece alguma informação específica.

nanciar o *deficit*. A razão entre o financiamento pelo público e o *deficit* orçamentário passou de apenas 16% em 1963 a mais de 150% do *deficit* em 1978, com efeitos expansionistas sobre a liquidez do sistema.

Por último, mas não menos importante, uma série de novas políticas fiscais também melhoraram as condições para o autofinanciamento das empresas públicas, por meio de uma maior flexibilidade no reajuste de preços e um controle mais estreito sobre seus gastos, reduzindo a demanda por recursos do Tesouro e elevando a competitividade destas empresas.

As medidas permitiram não apenas uma clara melhoria no financiamento do orçamento, mas forneceram também os recursos para sustentar o crescente envolvimento do Estado no setor produtivo da economia, como veremos com mais detalhe no Capítulo VI.

3.5.2.4 *Outras Políticas*

Além destas medidas de nível macro, uma série de outras medidas são ligadas, direta ou indiretamente, à atividade exportadora.

Digna de menção, no caso brasileiro, é a política salarial em vigor a partir de 1964, e particularmente a partir de 1966.

A participação dos salários nos ganhos de produtividade do setor industrial vem caindo há muito tempo. É oficialmente reconhecido, por exemplo, que os salários reais na indústria aumentaram menos que a produtividade ao longo de todo o período de 1955 a 1966, com a exceção de apenas dois anos (1956 e 1963).⁵⁵ De 1964 a 1966, o aumento da produtividade foi quase nulo, enquanto os salários reais caíram 8,5%.

Um dos instrumentos do programa governamental de desenvolvimento com estabilização no segundo quinquênio dos anos 60 foi a adoção de uma política salarial centralizada, a partir de agosto de 1966, na qual cada ajuste salarial se daria segundo uma fórmula que contemplasse os aumentos de preços e de salários nos dois anos anteriores e uma certa taxa de aumento da produtividade nacional.

A fórmula original foi alterada duas vezes até o final dos anos 70, mas sem mudanças substantivas.

⁵⁵ Ver Ministério do Planejamento (1969).

A quantificação precisa de seus efeitos é um tema controverso. Mas a evidência existente sugere, por exemplo, que a produtividade industrial aumentou 57,5% de 1969 a 1976, enquanto o salário médio real ⁵⁶ cresceu apenas 48,3% no mesmo período.

Resta pouca dúvida quanto à contribuição da política salarial à redução dos custos de produção dos exportáveis, favorecendo a competitividade de produtos nacionais. O ponto importante a frisar, porém, é que o controle dos salários tem tido uma influência limitada (se bem que positiva) sobre o crescimento das exportações nacionais. Considerando o volume de incentivos oferecidos à exportação (ver Subseção 3.4.1), fica o ônus da prova com quem acreditar que a repressão salarial seja um determinante principal do crescimento das exportações. ⁵⁷ De fato, a Subseção 3.5.3 mostrará que aquelas indústrias com menor conteúdo de mão-de-obra são justamente as de maior dinamismo exportador. E segundo algumas interpretações que utilizam a noção de um mercado de trabalho segmentado, ⁵⁸ deveria ser naquelas indústrias (que empregam um número relativamente maior de trabalhadores qualificados) que a relação entre salário médio e produtividade terá diminuído menos.

3.6 As Principais Conseqüências

3.6.1 Crescimento e Diversificação das Exportações

O valor das exportações brasileiras permaneceu relativamente constante durante muito tempo. Nas duas décadas de

⁵⁶ Deflacionado pelo índice de custo de vida da Fundação Getúlio Vargas.

⁵⁷ Por exemplo, Barata, *op. cit.*, não encontrou poder explanatório dos custos da mão-de-obra nem da produtividade do trabalho sobre o crescimento das exportações de manufaturados entre 1954 e 1974.

⁵⁸ Ver, a respeito, Bacha (1976d).

1947 a 1967 esse valor variou dentro das margens estreitas de um mínimo de US\$ 1,1 bilhão em 1949 e um máximo de US\$ 1,8 bilhão em 1951.

Isto é tanto mais impressionante se considerarmos que o crescimento das exportações nesse período foi essencialmente errático, e que o comércio mundial crescia muito mais rapidamente: as exportações cresceram apenas 4% de 1953 a 1965, enquanto se estima que o comércio mundial cresceu aproximadamente 20% no mesmo período.⁵⁹

A análise daquele período continua, no entanto, um assunto controvertido em alguns aspectos, e será útil examinar mais de perto os dados.

A literatura assinala com freqüência a supervalorização da taxa de câmbio como uma das razões para o pobre desempenho exportador.⁶⁰ A taxa de crescimento das exportações totais, evidentemente, foi baixa, se medida pela necessidade interna de divisas ou em comparação com o crescimento do comércio mundial. Além disso, ao desagregarmos as exportações e examinarmos o movimento dos preços das exportações, o desempenho exportador se mostra mais fraco ainda. De 1946 a 1964, as exportações totais cresceram 45%, enquanto o índice de preços de exportação aumentou em 67%, sugerindo que o volume das exportações diminuiu no período. Adicionalmente, o valor das exportações, excluindo o café, aumentou em 8%, enquanto as exportações de café mais que duplicaram em valor, sugerindo que o café foi não apenas o principal item individual na pauta de exportações, respondendo por mais da metade do valor total, mas também o maior responsável pelo crescimento da receita das exportações.⁶¹ A falta de preocupação das políticas nacionais com a promoção das exportações submeteu a economia a um lento crescimento das exportações e a um padrão limitado de especialização. A supervalorização acumulada no período imediato pós-guerra e apenas parcialmente compensada nos anos 50 e começo dos 60, afirma-se, foi uma das principais causas do pobre desempenho exportador.

⁵⁹ Dados de Little, Scitovsky, Scott (1970), p. 245.

⁶⁰ As referências básicas são Bergsman (1970) e Leff (1967a). As flutuações da taxa cambial real para a exportação, causadas pelos ajustes poucos frequentes da taxa nominal face à inflação interna, provavelmente desincentivaram a exportação. Segundo Bergsman, p. 35, a flutuação média mensal da taxa real entre 1948 e 1966 foi de quase 4%.

⁶¹ Estes pontos são tomados de Tyler (1976), pp. 124-5.

Uma consideração mais detalhada dos dados pertinentes, porém, levanta algumas qualificações ao argumento. O Gráfico III.1 oferece uma idéia geral do período.⁶²

A comparação dos índices de *quantum* do primeiro e último ano pode levar a engano. O volume total de exportações diminuiu sistematicamente até 1954, mas cresceu um pouco na década seguinte. Observam-se movimentos paralelos, porém mais fortes, nas exportações ao se excluir o café. Parece, portanto, uma falta de precisão atribuir exclusivamente aos preços de exportação o crescimento da receita no período como um todo, assim como minimizar o desempenho de outros produtos (além do café).

Parte daquele desempenho está ligada à introdução, em 1953, de um sistema de taxas de câmbio múltiplas, o que possibilitou a manutenção da taxa cambial para o setor cafeeiro, enquanto se fixava a taxa para as outras exportações mais próxima de um nível de paridade por poder de compra. A taxa de câmbio para produtos não-cafeeiros aumentou sistematicamente a partir de 1954.⁶³

Nos primeiros 15 anos a partir de 1950, portanto, a explicação para o declínio constante do valor total das exportações⁶⁴ não se encontra exclusivamente na supervalorização da taxa cambial. Os efeitos da queda dos preços internacionais em seguida à guerra coreana também devem ser levados em conta.

As condições de demanda internacional pelos produtos internos pioraram consideravelmente apesar do dinamismo global do comércio mundial. Mesmo assim, o volume das exportações (não incluindo o café) aumentou em 68% entre 1953 e 1964 (enquanto o índice de preços caiu em 11%), com uma taxa de crescimento maior que a do volume exportado de café (que caiu 4% no mesmo período).

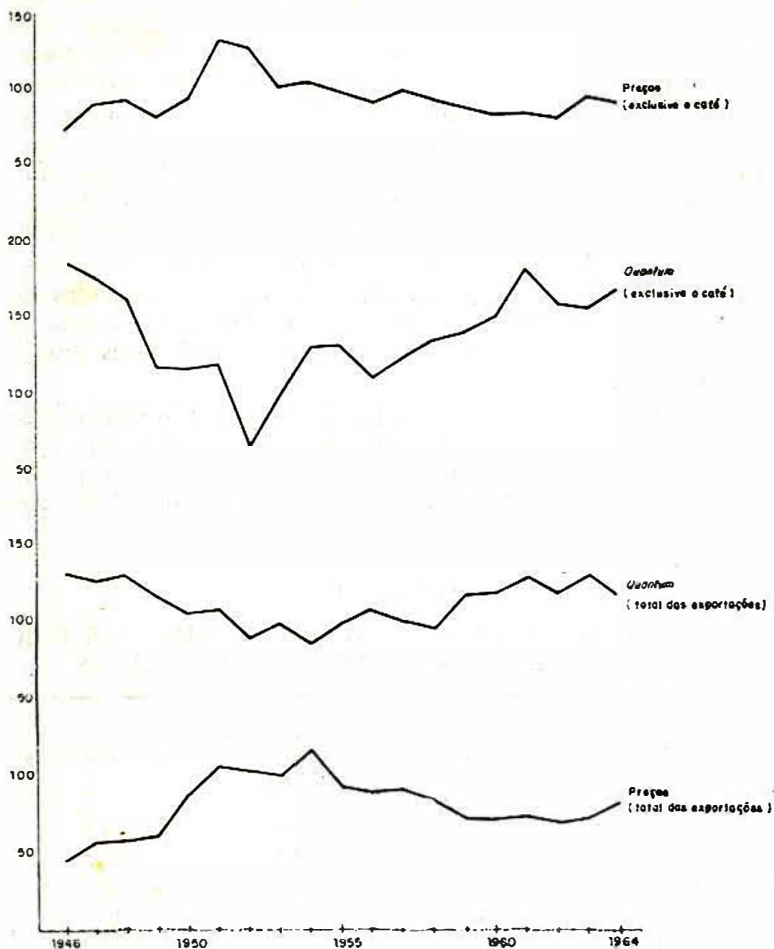
⁶² Dados básicos na Tabela V.8 do Apêndice.

⁶³ Ver os dados básicos do período até 1967 em Bergsman, *op. cit.*, p. 45. Sochaczewski, *op. cit.*, p. 93, mostra que a taxa real para os exportadores de fato aumentou também entre 1950 e 1951, caindo ao mínimo em 1952 e aumentando a partir de então. Na ótica de paridade de poder de compra, porém, a taxa real caiu constantemente até 1952. Ver Carvalho/Haddad (1981), p. 35.

⁶⁴ O índice com base em 1953 para o valor total exportado teve um aumento constante de 1946 a 1950, saltou de 30% de 1950 a 1951, alcançando um máximo de 115, e então diminuiu sistematicamente a um mínimo de 79 em 1962.

Gráfico III. 1

ÍNDICES DE EXPORTAÇÃO: 1946-1964 (1953=100)



Isto não nega que essas exportações poderiam ter crescido a um ritmo mais rápido, se o cruzeiro tivesse sido desvalorizado em margens reais maiores, nem que a taxa de câmbio não devia ter sido diferente. O ponto a frisar é que o argumento explicativo da queda do valor total das exportações pela supervalorização cambial exige algumas qualificações à luz dos dados. Ao que parece, o regime de taxas múltiplas poderia ter sido mais efetivo em promover as exportações não-tradicionais se as condições de demanda não fossem tão adversas.

Seja como for, um dos resultados claros da reorientação das políticas é que já em 1968 as exportações superavam seus níveis anteriores. As exportações totalizaram US\$ 1,881 milhão naquele ano e cresceram em ritmo acelerado daí em diante (um aumento médio anual em volume de 12% até 1978).

Este rápido crescimento foi acompanhado de uma diversificação considerável das exportações e de seus mercados de destino. A Tabela III.6 retrata a grosso modo as mudanças na composição das exportações em termos dos principais grupos de produtos.

Do pós-guerra até meados da década de 60 o comércio se baseou em um único produto — o café. Naquela altura as exportações de produtos industrializados e de outras matérias-primas começavam a crescer a taxas maiores, aumentando tanto sua

TABELA III.6

COMPOSIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS POR GRANDES GRUPOS DE PRODUTOS — 1951/78

Período	Café	Outros Produtos Primários	Produtos Industrializados
1951/55	64,7	28,6	6,7
1956/60	60,1	27,8	12,1
1961/64	52,5	36,8	10,7
1965/68	43,9	38,8	17,3
1969/73	29,8	44,6	25,6
1974/78	17,6	45,2	37,2

FONTES: IBGE, *Anuário Estatístico do Brasil*, vários números; cifras anuais na Tabela A.V.7, no Apêndice.

participação que no final da década seguinte o café representava menos que um quinto do total exportado.

Traduzindo-se em termos de medida de concentração por produto, a participação no total das exportações dos 20 principais produtos (a nível de quatro dígitos do SITC) caiu de 72% em 1965 para aproximadamente 50% em 1976, alcançando um grau de diversificação comparável ao de alguns países desenvolvidos: nesse ano a parcela correspondente dos 20 principais produtos foi de 60% no Japão, 45% na Alemanha Ocidental e 40% na Holanda.⁶⁵

Paralelamente à diversificação da pauta de exportações houve uma penetração sem precedentes em novos mercados geográficos.⁶⁶ Em 1967, três quartas partes das exportações nacionais se destinaram aos EUA, CEE e países membros da ALALC. Uma década mais tarde a participação desses países foi reduzida a menos de dois terços, sendo que a maior alteração verificada foi na participação dos EUA — o maior mercado individual — que caiu de um terço do total a menos de 20%. Ao mesmo tempo, a parcela exportada para os países socialistas e outros em desenvolvimento dobrou,⁶⁷ chegando a 20% no final da década.

Em resumo, a reorientação da política para uma maior ênfase na promoção das exportações produziu resultados claros em termos de crescimento das exportações e um aumento nas parcelas tanto de produtos não-tradicionais como de novos mercados. Menos clara é a responsabilidade exclusiva dessa reorientação na realização dessas façanhas: a análise do período precedente sugere a relevância de outras condições além das de oferta.

3.6.2 Mudanças na Especialização Setorial

Nesta seção analisaremos o alcance das mudanças na especialização comercial dentro do setor industrial. O objetivo

⁶⁵ Dados de Blackhurst *et alii* (1978).

⁶⁶ Além do aumento simultâneo da participação de produtos nacionais nos mercados da OCDE.

⁶⁷ Considerando-se África, Europa Oriental, Ásia (exceto Japão), Extremo Oriente e América Central.

é fornecer uma indicação quantitativa geral do grau de êxito das políticas de promoção à exportação (e da manutenção das barreiras comerciais) em termos de mudarem a relação entre exportações e importações setoriais.

Usaremos para esse fim o conceito de razão líquida de exportação, definida como a diferença entre as exportações e as importações, dividida pelo total do comércio setorial (o valor total absoluto das exportações e importações setoriais).⁶⁸ Esta razão pode variar em valor desde menos um (se o setor apenas importa) até um positivo (quando o setor apenas exporta), e seu valor e sinal medem a direção e intensidade daquela direção de especialização.

Basicamente a análise consiste de um exercício de estatística comparativa. Escolhemos um ano "base" no início do estímulo à exportação e um ano "final" no fim do período analisado e comparamos a razão líquida de exportação do ano base com suas variações entre os anos base e final. No caso, escolhemos 1969 como ano-base, presumindo que as mudanças mais significativas na pauta de exportações e na especialização comercial ocorreram no período subsequente, e 1978 como ano final. A análise envolve os 21 setores da classificação adotada a nível de dois dígitos.

A relação entre a razão líquida de exportação em um ano base e suas variações sugere um diagrama como o do Gráfico III.2. Cada uma das variáveis tem um segmento positivo e negativo em seu eixo, definindo um esquema de quatro quadrantes. Mapeamos os pontos para cada setor e ajustamos uma reta estimada por regressão simples. É a posição desta linha que indica a direção global da especialização.

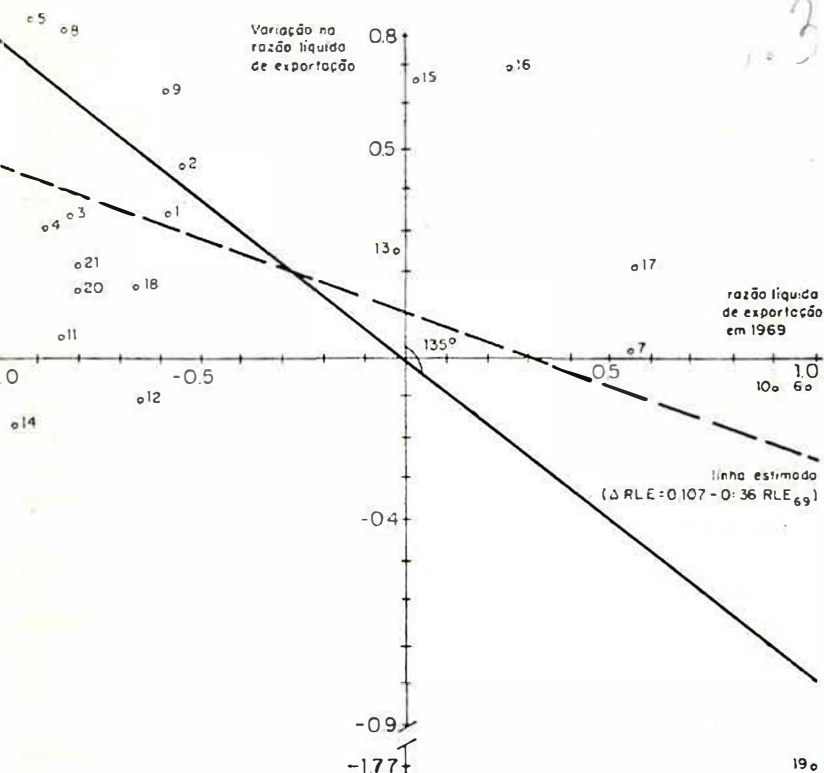
Quanto mais próxima a linha estimada do eixo horizontal, menor a variação na especialização: as mudanças na razão líquida de exportação teriam sido pequenas demais para afetarem a orientação comercial do setor.

⁶⁸ Analiticamente, esta razão pode ser expressa como:

$$\frac{X_{it} - M_{it}}{X_{it} + M_{it}}$$

onde X_{it} = valor corrente em dólares das exportações no período t pelo setor i , e M_{it} = valor corrente em dólares das importações no período t pelo setor i .

VARIAÇÃO NA RAZÃO LÍQUIDA DE EXPORTAÇÃO (1969-1978)



LISTA DE SETORES:

Número Setor

- 1 Minerais Não-Metálicos - 2 Metalurgia - 3 Mecânica - 4 Material Elétrico e de Comunicações - 5 Material de Transporte - 6 Madeira - 7 Móveis - 8 Papel e Papelão - 9 Produtos de Borracha - 10 Produtos de Couro e Peles - 11 Produtos Químicos - 12 Produtos Farmacêuticos - 13 Perfumaria - 14 Plásticos - 15 Produtos Têxteis - 16 Vestuário e Calçados - 17 Alimentação - 18 Bebidas - 19 Fumo - 20 Editorial e Gráfica - 21 Diversos

Se a linha estimada ficar apenas de um lado do eixo horizontal, indicará que em cada setor a mudança na especialização comercial ocorreu em uma só direção: acima do eixo, todos os setores ficam relativamente mais orientados à exportação; abaixo, todos se tornaram importadores líquidos.

A linha estimada (pontilhada) para nossos dados atravessa o gráfico do quadrante esquerdo superior ao quadrante direito inferior e possui uma inclinação considerável (ver a lista de setores e seus números correspondentes no rodapé do gráfico).⁶⁹ A fim de comparação, apresentamos no gráfico a linha (sólida) que divide esses dois quadrantes em partes iguais.

Há indicações de uma mudança considerável no sentido de uma maior especialização global na exportação: 12 setores ficam no quadrante esquerdo superior, o que sugere que a maioria dos setores foram importadores líquidos no ano-base e experimentaram um aumento em suas razões de exportação em 1978.

Além destes, quatro setores — Mobiliário, Têxteis, Vestuário e Calçados e Alimentação — já eram exportadores líquidos no ano-base e melhoraram suas razões ainda mais, ficando no quadrante superior direito. É particularmente notável o desempenho de Têxteis e de Vestuário e Calçados, pela melhoria considerável de suas razões líquidas de exportação.⁷⁰

A razão diminuiu em apenas cinco setores — Madeira, Couros e Peles, Fumo, Produtos Farmacêuticos e Plásticos. Três destes eram exportadores líquidos no ano-base (Fumo, Madeira e Couros e Peles), mas em 1978 apenas dois — Madeira e Couros e Peles — ainda mantinham uma razão líquida positiva.

Esta análise nos permite concluir que, para o conjunto do setor manufatureiro, há uma clara mudança em termos da especialização no comércio, com melhorias significativas nas razões líquidas individuais de exportação na maioria das indústrias. Isto não foi suficiente, porém, para levar a um equilíbrio

⁶⁹ Os dados de importação setoriais são tomados da *UN Commodity Trade Statistics*, segundo a classificação da UNCTAD, detalhada no Apêndice II.

⁷⁰ As razões dos setores Material de Transporte, Papel e Produtos de Borracha também melhoraram significativamente.

comercial setorial: 13 setores ainda apresentavam uma razão líquida de exportação negativa em 1978. Voltaremos a este ponto no Capítulo V.

3.6.3 Exportações Industriais e Efeitos Alocativos

Esperava-se inicialmente que os incentivos à exportação tivessem um impacto positivo significativo sobre o mercado de fatores (devido em parte ao nível geral de recessão na economia interna), e durante o período inicial houve um intenso debate centrado na determinação do conteúdo de fatores das exportações e seus possíveis efeitos. Posteriormente a preocupação com a eficácia alocativa dos incentivos à exportação produziu outra série de trabalhos na mesma linha.⁷¹

Nesta seção resumiremos brevemente as evidências principais. Outros testes para os anos 70 são apresentados nos Capítulos IV e VI. Seus resultados são coerentes com os desta seção.

A estrutura das exportações industriais indica uma alta participação daquelas indústrias com um conteúdo de mão-de-obra relativamente mais alto, no período 1965/78, de acordo com um modelo do tipo Heckscher-Ohlin.

Para ilustrar essa composição, dividimos os 21 setores segundo sua participação no emprego total do setor manufatureiro, de acordo com o Censo de 1970, e comparamos seu ordenamento com a participação de cada um deles no total das exportações industriais. A Tabela III.7 apresenta esses setores agregados em termos de sua parcela individual (chamada α) do emprego total.

As oito indústrias que respondem por 70,5% do emprego total do setor⁷² foram responsáveis por cerca de 80% do total das exportações industriais entre 1965 e 1978. Ou seja, um

⁷¹ As referências básicas são Lowinger (1971), Tyler (1972), Rocca/Barros (1972) e Doellinger *et alii* (1973). As contribuições mais recentes incluem Carvalho/Haddad (1981), Pastore *et alii* (1979) e Silber (1978).

⁷² Minerais Não-Metálicos, Metalurgia, Mecânica, Material de Transporte, Madeira, Têxteis, Alimentação e Vestuário e Calçados.

TABELA III.7
CONTEÚDO DE MÃO-DE-OBRA NAS EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS

Parcela (α) do Setor Individual no Total do Emprego Manufatureiro	Número de Setores	% do Total do Emprego Manufatureiro em 1970	% do Total das Exportações Industriais		
			1965	1970	1978
$\alpha > 10\%$	3	37,2	51,8	49,6	45,8
$5\% < \alpha < 10\%$	5	33,3	35,0	32,0	34,2
$\alpha < 5\%$	16	29,5	13,2	18,4	20,0
Total	21	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTES: IBGE, Censo de 1970 e Apêndice II.

terço dos setores considerados responde por quatro quintos das exportações, e são esses os setores com a maior participação individual no emprego, cada um absorvendo pelo menos 5% da mão-de-obra industrial.

Quando também são levadas em conta as necessidades indiretas de mão-de-obra, o emprego relativo de fatores das exportações sobressai ainda mais claramente, porque em alguns setores com participação significativa no total das exportações (produtos alimentares em particular) os efeitos indiretos sobre o mercado de trabalho normalmente são maiores que as necessidades diretas.⁷³

Levando-se em conta a qualificação da mão-de-obra novamente se obtém uma concentração das exportações naquelas indústrias com maior coeficiente de mão-de-obra não-qualificada, indicando uma coerência global com a disponibilidade interna de fatores de produção.⁷⁴

É outro o quadro que emerge, porém, quando consideramos a tendência do emprego de fatores ao longo do tempo. Na Tabela III.7, por exemplo, os três setores com maior número de trabalhadores vêm reduzindo sistematicamente sua parcela no total das exportações industriais, dado o maior dinamismo das exportações das 16 indústrias com conteúdo de mão-de-obra relativamente baixo.

Novamente, obtêm-se resultados similares se consideramos as necessidades indiretas de mão-de-obra. Já foi demonstrado⁷⁵ que entre 1970 e 1975 o crescimento das exportações foi acompanhado de uma redução simultânea na quantidade total de trabalho por unidade exportada.

Estes resultados uma vez mais são confirmados ao admitirmos na análise diferenças microeconômicas na função de produção das empresas exportadoras, levando em conta suas dimensões maiores e o grau de concentração da atividade exportadora, em vez de lidarmos com dados setoriais. As firmas

⁷³ Ver, a respeito, Tyler (1976) e nossas estimativas no Capítulo VI. Segundo a matriz insumo-produto de 1970, os efeitos totais sobre o mercado de trabalho são mais de três vezes maiores que os efeitos diretos.

⁷⁴ Esta hipótese é testada em Carvalho/Haddad, *op. cit.*, e Tyler (1972 e 1976). Ver também Rocca/Barros, *op. cit.*, e Tyler (1973) para um debate sobre medição.

⁷⁵ Ver, por exemplo, Pastore *et alii* (1979) e Savasini/Kunc (1979).

menores, com menor intensidade de capital, têm uma maior participação das exportações no faturamento, porém nos anos 70, cresceram mais rapidamente as exportações das firmas maiores, que empregam mais trabalhadores qualificados.⁷⁶

Outro tipo de ordenamento de atributos emerge ao considerarmos as firmas exportadoras por origem de capital. A Tabela III.8 ilustra os resultados obtidos de três amostras de firmas exportadoras.⁷⁷ Conseguimos informações sobre 321 firmas em 1975 e 362 firmas em 1978, e os resultados são apresentados de duas maneiras. Primeiro, a informação de 1978 é usada para a análise, devido à maior abrangência da amostra; mas para se obter uma indicação de mudança com o tempo, os índices de intensidade de fatores são apresentados em referência à média da amostra total em 1975. Segundo, a fim de avaliarmos as variações dentro de cada conjunto de firmas, comparamos os indicadores de emprego relativo de fatores para aquelas firmas das quais obtivemos informação nos dois anos.⁷⁸

As cifras confirmam que a maior participação de setores que produzem bens mais “complexos” no segundo quinquênio dos anos 70 levou a um aumento do conteúdo de capital das exportações, como se vê no índice médio de intensidade de capital dos principais exportadores.⁷⁹ Diferenciadas pela origem de seu capital,⁸⁰ vemos que todas as três categorias elevaram a intensidade de capital de suas exportações, embora as nacionais privadas tendessem a exportar produtos relativamente mais intensivos em mão-de-obra do que os outros dois grupos. As estatais, concentradas na produção de insumos básicos, onde a escala é fator importante, têm o maior conteúdo de capital.

⁷⁶ Ver, a respeito, Silber (1978).

⁷⁷ Explicados com maior detalhe no Capítulo V e no Apêndice I.

⁷⁸ Um total de 212 firmas: 121 nacionais, 83 estrangeiras e oito estatais.

⁷⁹ Obtivemos os dados para apenas 30 firmas em 1971. O índice médio correspondente para elas — não obstante sua pequena representatividade é 99, o que sugere que as mudanças mais significativas na intensidade de fatores das exportações ocorreram a partir de meados dos anos 70.

⁸⁰ O Capítulo VI discute com mais detalhe as características gerais das empresas principais segundo a origem de seu capital.

TABELA III.8

INTENSIDADE DE CAPITAL DAS PRINCIPAIS EXPORTADORAS, POR ORIGEM DO CAPITAL - 1978

Origem do Capital	Nacional Privado	Estrangeira	Estatal	Total
Número de Firmas	224	124	14	362
Índice de Intensidade de Capital*				
(A)	108	117	213	116
(B)	119	134	144	

FONTE: Ver Apêndice I.

* Ativo total por número de empregados (ativo deflacionado pelo índice de preços no atacado para todo o setor manufatureiro).

Índices A Base-média para os principais exportadores em 1975 = 100.

Índices B Base-média correspondente da razão K/L para cada grupo em 1975 = 100.

A última linha da tabela sugere, adicionalmente, alguma relação entre origem de capital e variação da intensidade de fatores, a qual é parcialmente explicada pela concentração setorial de cada um desses grupos de firmas.⁸¹ De acordo com os dados, o aumento da intensidade de capital foi maior para as exportações das estatais. Mas esses resultados são influenciados pelo tamanho e crescimento significativo da

⁸¹ Em 1978, as exportações das empresas estatais foram essencialmente de Minerais Não-Metálicos, Aviões, Produtos de Papel, Produtos Químicos e Produtos Alimentares (uma empresa estadual). As nacionais privadas foram responsáveis, mais que nada, pela exportação de bens de consumo leves. Naquele ano, 55% destas firmas exportaram Têxteis, Vestuário e Calçados e Produtos Alimentares, que responderam por 65% do total do valor exportado pelas 235 empresas nacionais da amostra. (Se acrescentarmos as exportações de Máquinas e de Produtos Metálicos essas proporções sobem a 75 e 76%, respectivamente.) Quanto às empresas estrangeiras, 84% delas participaram da exportação de Minerais Não-Metálicos, Produtos Metálicos, Máquinas, Materiais Elétricos, Material de Transporte, Produtos Químicos, Têxteis e Alimentos, que, somados, representaram 94% do total exportado por este grupo de firmas.

PETROBRÁS⁸² que quase duplicou sua razão capital/trabalho no período. O índice só para as restantes empresas estatais é 130, comparável (embora menor) ao das firmas estrangeiras. Considerando, além disso, que estas firmas respondem por cerca da metade das exportações industriais (como veremos no Capítulo V) enquanto a participação das estatais ficou abaixo dos 10%, pareceria que a variação na intensidade de fatores das exportações industriais no final da última década teve a ver tanto com a mudança na composição setorial da pauta de exportações quanto com a presença de fatores externos no setor exportador.

Resumindo, há várias indicações de que as vantagens comparativas em termos da abundância relativa de fatores determinam o padrão geral da especialização no comércio; mas que também tem havido avanços significativos na participação de produtos menos intensivos em mão-de-obra na pauta de exportações.⁸³

A eficiência estática de um dado padrão de especialização, no entanto, não se reduz à sua intensidade de fatores. Outra medida de eficiência considera a composição das exportações em termos sustos em recursos domésticos, da produção desses bens. Nessa a ordagem, a tecnologia e os recursos produtivos são tomados como dados, e a pauta de exportações é avaliada em termos de diferenças de eficiência para a produção dos diferentes produtos.⁸⁴

A Tabela III.9 mostra os custos de recursos domésticos (CRD) das exportações industriais, agregando os setores por grupos de CRD e comparando os resultados com as variações

⁸² E por nosso critério próprio de classificação das empresas públicas. Ver Apêndice I.

⁸³ Parcialmente como resultado da estrutura dos incentivos. Análises detalhadas da eficiência estática alocativa daquela estrutura ao longo de quase toda a década são fornecidas por Pastore *et alii* (1979) e Savasini *et alii* (1979). Barata (1979) estuda os efeitos daquela estrutura sobre a composição da pauta de exportações.

⁸⁴ Note-se que um conceito estático como este ignora alguns elementos (cuja importância para o caso brasileiro será demonstrada nos Capítulos V e VI) tais como os efeitos sobre a dimensão e a hierarquização desses custos entre setores que resultam das variações dos termos de troca ou das condições de pagamentos do País, fatores que alteram o preço relativo usado para calcular os custos dos recursos domésticos ao modificarem a relação entre os preços externos e os preços de insumos internos, ou a taxa cambial de equilíbrio utilizada como referência.

TABELA III.9

EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS^a E CUSTOS DOS RECURSOS DOMÉSTICOS (CRD)^b

Grupo de CRD	Número de Setores	Parcela do Total de Exportações Industriais			Taxa Efetiva de Promoção à Exportação ^c	
		1970	1975	1977	1975	1977
DRC \leq 1.25	22	79,6	71,2	65,9	23,9	16,6
1.25 < DRC < 1.35	16	8,5	9,8	11,0	37,2	32,5
DRC \geq 1.35	20	11,9	18,9	22,9	50,9	31,9

FONTES: Savasini/Kume (1979) e Savasini *et alii* (1979).

^a Inclusive mineração.

^b Ver texto.

^c Método Corden; em percentagem por cruzeiro de exportações.

em suas parcelas da exportação total. As cifras foram obtidas da seguinte maneira. Savasini/Kume (1979) fornecem estimativas dos CRD para 58 setores industriais (inclusive mineração), segundo a classificação utilizada na Matriz Insumo-Produto do IBGE, para 1970. Tomamos seus dados para os setores individuais⁸⁵ e os comparamos com incentivos e participação nas exportações, segundo estimativas de outras publicações da CACEX.

Claramente, o crescimento das exportações industriais foi acompanhado de um aumento dos custos, em termos de recursos domésticos, da produção dos bens exportados. Os 20 setores com os maiores CRD virtualmente duplicaram sua participação na pauta de exportações ao longo dos anos 70.

As duas últimas colunas da tabela sugerem que a alteração da composição se explica pela estrutura dos incentivos à

⁸⁵ Savasini/Kume apresentam três estimativas, correspondentes a taxas de retorno do capital iguais a 16, 18 e 20%. Utilizamos aqui o ordenamento setorial para um retorno de 18%, pelo fato de cifras similares terem sido observadas em outros estudos, como eles próprios discutem.

exportação. Tanto em 1975 como em 1977 estes foram maiores para as exportações de setores com maiores custos internos, enquanto os incentivos às exportações produzidas a custos menores foram significativamente reduzidos.

3.7 Resumo e Conclusões

Este capítulo mostrou que o Brasil seguiu bastante estritamente um conjunto ortodoxo de receitas para o alinhamento dos preços internos com os internacionais, exceto quanto à manutenção de barreiras protecionistas. Tal estratégia foi eficaz no aumento das exportações, mas seus efeitos sobre o cenário interno são mais problemáticos, particularmente no que diz respeito ao controle da oferta de crédito.

No que se refere às exportações industriais, as tendências para o crescimento e diversificação foram claras, alterando consideravelmente o padrão de especialização comercial do setor como um todo, embora a influência dos incentivos como causa desse crescimento em um período de dinamismo na demanda internacional permaneça questionável.

A estrutura da pauta das exportações é determinada, em boa medida, pelas vantagens comparativas dos custos de mão-de-obra. Foi demonstrado, porém, que as exportações de manufaturas são cada vez mais intensivas em capital, em grande parte devido à hierarquização intersetorial dos incentivos, e não tanto a mudanças na disponibilidade relativa de fatores, e que essas modificações levaram a uma ineficiência estática do ponto de vista dos recursos internos.

O aspecto relevante, no que se refere ao crescimento da produção interna, no entanto, é que esse crescimento teve lugar a partir de uma base exportadora reduzida. Os próximos capítulos analisarão os efeitos diretos e indiretos do crescimento e da diversificação das exportações, e ficará mais evidente que os custos sociais decorrentes de tal alocação relativamente ineficiente de recursos devem ser considerados em contraposição aos ganhos dinâmicos que podem ser acumulados pela exportação de produtos com melhores perspectivas de demanda.

IV

EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS E CRESCIMENTO INDUSTRIAL RECENTE

4.1 Introdução

O capítulo anterior demonstrou que houve mudanças substanciais na política com relação ao setor exportador. A resposta do setor a tais mudanças foi claramente positiva, acarretando alterações significativas no tradicional padrão de especialização no comércio externo.

No primeiro capítulo apresentamos quatro interpretações de como este resultado provavelmente teria afetado o crescimento interno. Duas das proposições enfatizaram os efeitos da exportação sobre as expectativas dos investidores, enquanto as outras duas enfatizaram seu papel no financiamento *ex-post* do investimento.

Neste capítulo avaliaremos, para o setor industrial como um todo, até que ponto é razoável atribuir à exportação um papel significativo como fonte de demanda na experiência brasileira recente. Os dois capítulos seguintes discutirão os outros

dois papéis das exportações industriais, de uma maneira mais sistemática e detalhada do que já foi feito na literatura existente.

4.2 Uma Visão Geral do Crescimento Industrial Recente

Da Segunda Guerra Mundial ao começo dos anos 60 o Brasil registrou progressos notáveis em termos de crescimento econômico. Todos os setores principais da economia cresceram rapidamente e de forma constante ao longo do período, tendo o PIB se elevado a uma taxa anual de 6% de 1947 a 1962 e a produção manufatureira a uma taxa de quase 10% por ano.

No que se refere à manufatura, esse período corresponde à instalação de novos setores, com a expansão intensa da capacidade produtiva permitindo atingir uma escala superior à que se poderia esperar com base na comparação de PIB e população entre países.¹ A Tabela IV.1 resume os indicadores básicos da mudança na estrutura produtiva.

O crescimento industrial foi acompanhado de um processo acelerado de modernização, refletido no aumento substancial do peso dos setores dinâmicos na produção manufatureira total (quase a metade do valor produzido em 1959). Houve, adicionalmente, um movimento de integração vertical do setor industrial, que fez duplicar a participação dos produtores de bens de capital no valor total da produção e triplicar a participação dos produtores de bens de consumo duráveis, no mesmo período.²

Este processo de aprofundamento da estrutura industrial teve um impacto direto na taxa de absorção de mão-de-obra pelo setor. Para o setor manufatureiro como um todo, a relação entre emprego total e o valor da produção a preços constantes caiu quase pela metade de 1949 a 1962, como se vê na Tabela IV.2.

¹ Ver Bergsman (1970).

² Dados de Bonelli/Façanha (1977).

TABELA IV.1

PRODUÇÃO MANUFATUREIRA EM 1949 e 1959
(Cr\$ 10⁶ de 1949)

Setores ^a	Taxa Anual de Crescimento ^b	% da Produção	
		1949	1959
Tradicionais	5,8	70,4	52,7
Dinâmicos — A	10,9	24,3	29,6
Dinâmicos — B	12,7	5,3	17,7
Total	8,8	100,0	100,0

FONTE: IBGE (1960), *Censo Industrial*.

^a *Tradicionais*: Madeira, Móveis, Couro, Têxteis, Vestuário, Produtos Alimentares, Fumo, Editorial e Gráfica, Bebidas.

Dinâmicos — A: Minerais Não-Metálicos, Papel, Produtos de Borracha, Química e Metalurgia.

Dinâmicos — B: Mecânica, Material Elétrico, Material de Transporte.

^b Valor bruto da produção.

Isto teve efeitos potencialmente negativos para a taxa de crescimento da demanda por produtos industriais, em particular para os segmentos “tradicionais”.

A questão relevante, portanto, é quais foram as fontes de mercado que sustentaram essas taxas de crescimento. Acredita-se em geral que os diferentes setores tiveram fontes distintas de dinamismo. Para as indústrias tradicionais, a razão importação/oferta total já era bastante baixa em 1948, deixando estreitas margens para maior substituição de importações, enquanto nos setores dinâmicos (particularmente Materiais de Transporte, Mecânica, Metalurgia, Material Elétrico e Química) o coeficiente de importação era relativamente alto no começo daquela década.³

A expansão observada da produção industrial foi assim, em grande medida, resultado de uma redução nos coeficientes de importação dos setores dinâmicos. Para o setor industrial como

³ Ver Tavares (1972) para uma descrição detalhada.

um todo, estima-se que a substituição de importações explica cerca de um quarto do crescimento entre 1949 e 1964.⁴

A explicação para a taxa de crescimento dos setores tradicionais encontra-se no mercado interno: a participação da demanda externa manteve-se baixa ao longo do período. As cifras para 1955 e 1959 são 1 e 3%, respectivamente.⁵

A noção geralmente aceita é que a expansão da demanda interna por bens de consumo popular resultou de um efeito-renda da industrialização e do processo de urbanização. A Tabela IV.2 mostra que as tendências desanimadoras no emprego foram mais que compensadas por uma elevação do nível médio dos salários industriais (principalmente nos setores tradicionais),⁶ que mantiveram a participação do trabalho na renda gerada pela indústria relativamente estável ao longo dos anos 50. A taxa de urbanização (5,6% na década) também foi um estímulo ao mercado de produtos industriais. Assim, mesmo que pareça baixa comparada aos outros setores, a taxa de crescimento dos setores tradicionais foi maior que a da produção total (3%), e ligeiramente acima da de crescimento da população urbana.

O auge do crescimento industrial se deu em 1961, com a taxa real superando os 10%. Seguiram-se, no entanto, seis anos de crescimento inferior à média histórica.

A explicação para o período 1963/66 ainda é motivo de controvérsia. Várias interpretações explicam a queda no ritmo de atividade como resultante de desordens econômicas e políticas, de uma falta de oportunidades de investimento (esgotamento do processo de substituição de importações), de restrições à importação, da deterioração da distribuição de renda ou até como efeito de políticas de estabilização. Existe uma extensa discussão que não precisamos revisar aqui.⁷

O ponto importante é que a promoção à exportação constituiu-se num importante objetivo de política no período, tendo

⁴ Tyler (1976), Tabela III.2, p. 74.

⁵ Para Têxteis, Produtos de Couro, Produtos Alimentícios, Bebidas e Fumo.

⁶ E em grande medida fruto do aumento da produtividade da mão-de-obra. A produção por empregado naqueles setores aumentou de 94 a 150 (em milhares de cruzeiros de 1949) entre 1949 e 1959.

⁷ Para se ter uma idéia geral da controvérsia, ver Furtado (1969), Tavares/Serra (1972), Leff (1967b), Wells (1977). Ver também Sochaczewski (1980) para uma crítica de algumas dessas teses.

TABELA IV.2

CRESCIMENTO INDUSTRIAL E MERCADO DE
TRABALHO — 1949 e 1962

	1949	1962
Índice da Razão Emprego/Valor da Produção	100	59
Folha de Pagamentos/Valor da Produção (%)	12,6	12,9*

FONTE: Bacha (1976c).

* Taxa para 1958. Essa taxa permaneceu praticamente constante: 12,6% em 1949 e 12,2% em 1969 [Bacha (1976c), Quadro VII, p. 92].

os primeiros incentivos sido outorgados em 1964. Após 1967 a economia retomou o caminho da expansão, com o setor industrial crescendo a taxas superiores a 9% em termos reais durante um período contínuo de sete anos (1968 a 1974). Ao mesmo tempo, a participação do trabalho na renda industrial caiu, tanto como resultado da menor absorção de mão-de-obra (o índice com base em 1949 de trabalhadores por valor da produção para o setor manufatureiro como um todo caiu de 70 em 1958 para 48 em 1969) como pela queda do salário médio (a folha de pagamentos cresceu 87,5% entre 1958 e 1969, menos que o aumento de 97,2% no valor da produção no mesmo período).⁸

A hipótese sugerida por esta seqüência é clara: se a recessão pode ser explicada pela falta de demanda interna e por políticas de preços distorcidas em relação ao comércio, e se a partir do momento quando as distorções nas políticas comerciais foram reduzidas o setor industrial alcançou novamente elevadas taxas de crescimento, então o comércio teria proporcionado o estímulo à demanda que sustentou o crescimento. As próximas seções discutirão até que ponto esta hipótese corresponde às evidências disponíveis.

⁸ Dados de Bacha (1976c).

4.3

As Exportações como Fonte de Demanda

O Capítulo II mostrou que o papel das exportações como fonte de demanda tem sido destacado por duas abordagens distintas, porém complementares. O suposto implícito em ambas é que a demanda externa (pelo menos por alguns produtos) é mais previsível que o consumo interno e que, portanto, uma vez adotadas políticas favoráveis ao comércio externo, as perspectivas de exportação afetariam as expectativas dos investidores locais. A principal diferença entre a primeira abordagem — chamada aqui de modelo estagnacionista — e a segunda é que esta enfatiza as unidades microeconômicas do setor exportador. O Capítulo V discute mais detalhadamente o desempenho exportador das principais firmas segundo a origem de seu capital, enquanto o Capítulo VI testa a hipótese de viés na estrutura de incentivos a favor do capital estrangeiro; veremos que as evidências ali apresentadas justificam algumas qualificações ao argumento. O aspecto relevante aqui é considerar, do ponto de vista do setor industrial como um todo, até que ponto as exportações afetaram o nível de investimento e o volume de produção, enquanto fonte de demanda.⁹

A avaliação do papel das exportações como fonte de demanda envolve três aspectos: a sincronização do processo de crescimento das exportações e da produção interna, o peso efetivo das exportações na demanda total pela produção interna e a relação entre aqueles setores que cresceram mais rapidamente e seu desempenho na exportação.

O primeiro aspecto a considerar é a relação temporal entre o crescimento das exportações e o crescimento da produção industrial ao longo do período de recuperação, no final dos anos 60. A Tabela IV.3 relaciona as duas séries.¹⁰

⁹ O marco da análise que segue é o mesmo apresentado no Capítulo II. Note-se que não serão discriminadas aqui as várias fontes internas de demanda; apenas isolaremos os efeitos das exportações.

¹⁰ É importante enfatizar que este período corresponde ao início da ênfase à política de incentivos às exportações, quando a tendência ascendente das exportações que caracterizaria a década seguinte ainda não estava claramente definida.

TABELA IV.3

VARIAÇÃO PERCENTUAL ANUAL DAS EXPORTAÇÕES,
PRODUÇÃO E INVESTIMENTO INDUSTRIAIS — 1965/70*

	Exportações Industriais	Produção Industrial	Investimento Industrial
1965	44,4	-5,9	3,2
1966	-1,9	12,5	18,7
1967	22,0	2,8	—
1968	8,2	16,2	18,4
1969	33,7	11,6	15,6
1970	37,6	10,4	17,3

FONTES: Apêndice II; IBGE, *Anuário Estatístico*, vários números; IBGE, *Produção Industrial*, vários números.

* Em valores constantes de 1970.

As cifras sugerem de fato uma relação inversa entre crescimento das exportações e crescimento da produção durante o período 1965 a 1968, quando a produção industrial começou a crescer a taxas elevadas: 1965 e 1967, quando as exportações tiveram um ótimo desempenho, foram precisamente os anos de menor crescimento industrial. Os dados também sugerem que o crescimento considerável alcançado em 1968, iniciando uma tendência de alto desempenho, coincidiu precisamente com uma taxa de crescimento das exportações correspondente a quase um terço da do ano anterior.¹¹

De um modo geral, a falta de sincronização das duas séries indica que o processo de recuperação não foi determinado pela demanda externa. A terceira coluna da Tabela IV.3 indica, pelo contrário, que o crescimento da produção teve muito a ver com a intensificação do investimento interno. Pelas mesmas razões já citadas, no entanto, dificilmente se poderia atribuir uma relação significativa de causalidade entre a variação dos investimentos e o crescimento das exportações.

¹¹ Estes argumentos foram reconhecidos pela primeira vez em Suzigan *et alii* (1974).

Resta determinar a importância relativa das exportações para o crescimento nos anos subsequentes. Isso pode ser avaliado por dois métodos. Uma abordagem se baseia no conceito de crescimento desequilibrado: os setores exportadores seriam caracterizados por maiores incentivos ao investimento e atraem recursos; a oferta adicional seria sempre absorvida pelo mercado internacional e a razão incremental capital/produto nesses setores tende a ser reduzida, fazendo com que o processo de crescimento nestes setores lidere a taxa global de crescimento da economia. Além disso, o crescimento dos setores exportadores aumenta as possibilidades de ganhos de escala, acarretando reduções de custo que podem beneficiar não apenas estes mas também outros setores da economia. Assim, o efeito do crescimento das exportações sobre o crescimento interno não se limita às consequências diretas para o setor exportador, mas há um efeito multiplicador de qualquer variação exógena na demanda por exportações, sendo que este efeito é tanto mais intenso quanto maior for o número de vínculos entre o setor exportador e os demais setores.

A Tabela IV.4 resume alguns dados sobre os setores exportadores e seus vínculos intersetoriais (*backward linkages*), calculados a partir da matriz agregada do IBGE de 1970.

TABELA IV.4

COEFICIENTES DE CORRELAÇÃO DE ORDEM DE SPEARMAN ENTRE VÍNCULOS INTERSETORIAIS E EXPORTAÇÕES SETORIAIS ^a

	Variação no Valor Exportado 1965/78	Variação da Participação Setorial no Total das Exportações Industriais 1965/78
Vínculos Intersetoriais	0,49 ^b	0,30 ^c

FONTES: Apêndice II e Matriz do IBGE para 1970.

NOTAS: ^a 20 setores.

^b Significativo ao nível de 5%.

^c Significativo ao nível de 10%.

As cifras sugerem que o maior impacto do crescimento do valor exportado não se deu obviamente nos setores com maior grau de vinculação interna. Há uma correlação positiva, porém não forte, entre os setores cujas exportações cresceram mais entre 1965 e 1978 e os setores com maiores vínculos inter-setoriais.

Há outras indicações de que a composição da pauta de exportação de manufaturados não é a "correta", se o resultado esperado da atividade exportadora é o crescimento interno. A Tabela IV.4 mostra que se ordenarmos os setores de acordo com a variação da composição das exportações entre 1965 e 1978 encontraremos apenas uma correlação fraca com o ordenamento dos mesmos segundo o número de vínculos inter-setoriais.¹²

Outro procedimento para avaliar a relação entre as exportações e o crescimento da produção interna é através do método de Chenery, que decompõe o aumento da produção entre dois anos em componentes de demanda. Uma variante da medida original,¹³ proposta por Morley/Smith (1970) para a avaliação da substituição de importações, pode ser adaptada a nossos propósitos.¹⁴ Sua vantagem principal consiste na inclusão não só das exportações diretas de cada setor mas também do impacto sobre o crescimento em cada setor das exportações e importações de outros setores.

Em termos formais, temos

$$\Delta Y_i = a_{io}^* \Delta D_i + a_{io}^* \Delta X_i + (a_{io}^* - a_{ii}^*) Z_{ii}^*$$

onde Y_i = produção interna do setor i ; D_i = demanda intermediária interna mais demanda final do setor i ; X_i = expor-

¹² Também testamos a relação entre esses vínculos e as variações inter-setoriais na participação das exportações no valor bruto da produção no mesmo período e, invertendo o argumento, testamos a relação entre aqueles setores que mais se destacaram em termos de variação na participação na pauta de exportações e seus vínculos "para frente" (*forward linkages*). Obtivemos em ambos os casos resultados negativos, mas não significativos.

¹³ Proposta por Chenery (1960).

¹⁴ Ver Tyler (1976) para uma derivação detalhada na nova medida. Adotamos o mesmo procedimento de Tyler e, para facilitar a comparação na Tabela IV.5, usamos os mesmos coeficientes da Matriz de 1971.

tações do setor i ; Z_i = oferta disponível total (produção mais importações) no setor i ; a_i = razão entre a produção interna e a oferta disponível total no setor i ; 0,1 = ano base e ano final do período de análise; e $Z_i^* = Y_i + (I-A)^{-1} M_i$, onde M_i = importações totais do setor i ; $a_i^* = Y_i/Z_i^*$ e $X_i^* = (I-A)^{-1} X_i$.

Vários aspectos desta medida são questionáveis.¹⁵ A agregação dos diversos componentes da demanda final pressupõe uma composição invariável da pauta de exportações ao longo do período, ao passo que uma variação da composição das exportações no sentido dos setores com maiores vínculos intersectoriais (*backward linkages*) teria efeitos consideráveis através da demanda.¹⁶ A medida de Chenery também pressupõe que os preços relativos dos produtos e dos fatores são constantes ao longo do período de análise, e a alternativa Morley/Smith introduz distorções adicionais com sua suposição de coeficientes técnicos fixos. Além disso, o emprego de dados de valor da produção total, em vez de valor agregado, subestima o efeito das exportações, porque o valor agregado na produção industrial tende presumivelmente a aumentar ao longo do tempo.

Outra dificuldade empírica é que os dados disponíveis sobre a produção interna limitam este exercício a uma classificação de indústrias ao nível de dois dígitos, deixando assim de revelar os efeitos específicos para os diversos subsectores. Mais ainda, o exercício consiste em comparar dois anos selecionados e os resultados são provavelmente sensíveis ao período escolhido. A análise dos resultados relacionados na Tabela IV.5 requer, portanto, alguma cautela.

A queda em cruzeiros constantes de 1970 observada para Produtos de Papel e para Perfumaria reflete um valor menor, em dólares, para as exportações de 1977, segundo as estimativas no Apêndice II. Nos casos de Produtos Químicos e de Vestuário e Calçados, a queda indica que a variação nesse valor de exportação não foi suficiente para compensar a inflação interna.

¹⁵ Para uma crítica geral, ver Morley/Smith (1970) e Desai (1969).

¹⁶ Estas distorções são reduzidas aqui, já que a evidência sugere que as variações na pauta não se deram em direção aos setores com maiores vínculos, como se observa na Tabela IV.4.

TABELA IV.5

CONTRIBUIÇÃO RELATIVA^a DAS EXPORTAÇÕES AO
CRESCIMENTO INDUSTRIAL — 1964/77

(Em %)

	1964/67 (1)	1967/71 (2)	1969/74 (3)	1974/77 (4)
Minerais Não-Metálicos	2,1	3,4	1,6	1,0
Metalurgia	7,7	4,8	3,8	1,9
Mecânica	4,6	5,6	6,0	11,3
Material Elétrico e de Comunicação	1,2	4,7	8,4	2,6
Material de Transporte	0,5	2,2	5,2	57,2
Madeira	8,0	13,8 ^b	1,3	—
Mobiliário	0,3	0,8 ^b	2,4	—
Papel e Papelão	2,3	9,9	4,1	-4,1
Produtos de Borracha	-0,5	2,7	1,8	9,8
Couros e Peles	11,2	19,6 ^b	5,0	—
Produtos Químicos	6,2	10,3	2,0	-0,6
Produtos Farmacêuticos	1,2	1,6 ^b	1,3	—
Perfumaria	4,7	5,0 ^b	14,1	-4,9
Produtos Plásticos	1,7	1,9 ^b	1,5	1,0
Produtos Têxteis	1,9	7,7	13,5	2,3
Vestuário e Calçados	0,7	11,8	17,5	-14,1
Produtos Alimentícios	8,2	16,1	6,4	4,1
Bebidas	1,8	3,1	9,4	0,7
Fumo	0,6	1,0	1,2	0,8
Editorial e Gráfica	0,1	1,2 ^b	2,3	—
Indústrias Diversas	1,5	6,6 ^b	9,2	—
Total Manufaturas	3,9	5,9	5,1	5,2

FONTES: Colunas (1) e (2) — Tyler (1976); colunas (3) e (4) — Apêndice II, IBGE *Anuário Estatístico*, vários números; IBGE, *Produção Industrial*, vários números.

NOTAS: ^a Calculado segundo a fórmula apresentada no texto. As colunas (1) e (2) foram calculadas a preços correntes e as colunas (3) e (4) em cruzeiros constantes de 1970.

^b Valores para 1967/70.

Tomadas em seu conjunto, estas cifras mostram que o mercado externo não foi uma fonte importante de dinamismo no período em análise. Mesmo no período menos dinâmico após 1974, as exportações não explicam mais de 5% do crescimento industrial.

Em termos setoriais, também vemos que as variações da demanda externa nunca chegaram a mais de um quinto das variações da demanda total, a não ser no caso de Material de Transporte, nos últimos anos. E mesmo aí, a análise exige alguma qualificação.

Para os produtores de Material de Transporte, os anos pós-74 foram particularmente adversos. A taxa anual de cresci-

mento da produção foi de apenas 1,8% entre 1975 e 1977, comparada com uma taxa média anual de 21,8% de 1967 até 1973. Devido à insuficiência da demanda interna e a um volume considerável de incentivos,¹⁷ as exportações chegaram a ser a componente mais dinâmica da demanda naquele período. Mas mesmo assim, o volume de produção absorvido pelo mercado externo variou de menos de 3% em 1974 a aproximadamente 6% em 1977.

O crescimento das exportações de Material de Transporte explica igualmente parte das exportações complementares de Produtos de Borracha, mas neste caso também foi o mercado interno que absorveu 98% da produção do período. O mesmo ocorre com as exportações da indústria mecânica: apesar de apresentarem considerável dinamismo, seu peso na demanda total ficou entre 5 e 7% no período.

Os resultados sugerem que as exportações tiveram relevância como fonte de demanda apenas em alguns períodos específicos e em alguns setores.

Há, porém, outra possibilidade de relação entre demanda interna e exportações digna de análise, relacionada ao grau de utilização de capacidade. A análise se assemelha ao modelo de "saída para o excedente" (*vent for surplus*): a demanda externa oferece um mercado para a capacidade produtiva excedente, ocupando recursos ociosos, e possibilitando a geração de renda através do comércio. Os setores que sofrem limitações à demanda interna procurariam no exterior o componente dinâmico da demanda, o que representaria o estímulo necessário para a manutenção de uma taxa de utilização de capacidade que lhes possibilitasse realizar a taxa de retorno esperada.

Este enfoque requer o exame das variações nos pesos relativos da demanda interna e da demanda externa para cada setor ao longo do tempo. A análise é facilitada pela agrupação dos setores segundo as categorias de uso de sua produção.¹⁸

¹⁷ As exportações deste setor tiveram um grande estímulo no grande volume de incentivos outorgados pela BEFIEX [ver SEPLAN/SP (1979) para uma descrição detalhada dos dados básicos]. Os demais incentivos nominais foram estimados (Apêndice IV) em 30% do valor em cruzeiros das exportações em 1975 e em 1977, sendo que a média para o setor industrial como um todo foi aproximadamente 24%.

¹⁸ Uma razão é que as cifras agregadas sofrem menos influência de variações conjunturais em indústrias específicas. Já mostramos [Baumann Neves (1978)] que a agregação das indústrias em grupos oferece resultados mais consistentes neste tipo de análise.

Consideramos então quatro grupos: produtores de bens de consumo não-duráveis (Têxteis, Bebidas, Produtos Alimentícios, Perfumaria e Vestuário e Calçados), produtores de bens intermediários (Metalurgia, Minerais Não-Metálicos, Produtos Químicos, Produtos de Papel e Produtos de Borracha), produtores de bens de capital (Mecânica, parte de Material de Transporte e parte de Material Elétrico e de Comunicação) e produtores de bens de consumo duráveis (o restante de Material de Transporte e o restante de Material Elétrico e de Comunicação).¹⁹

A análise do crescimento de cada um destes grupos já foi apresentada de forma exaustiva na literatura sobre o crescimento industrial recente no Brasil. O argumento básico é de que, nos anos de maior crescimento a partir de 1965, o dinamismo do setor industrial surgiu principalmente da demanda por bens de consumo duráveis. Essa demanda foi suprida, inicialmente, pela reativação das margens consideráveis de capacidade ociosa; em seguida, porém, a expansão necessária da capacidade produtiva estimulou a produção de bens de capital. Os produtores de bens intermediários se beneficiaram tanto desta demanda derivada como do investimento público maciço em setores básicos, enquanto a produção dos bens de consumo não-duráveis foi menos dinâmica no período, aparentemente em decorrência da estrutura da distribuição de renda.

A Tabela IV.6 resume estes pontos. A fim de evitar uma dupla arbitrariedade na classificação dos produtores de bens de capital e de bens de consumo duráveis e de suas exportações, agrupamos esses setores em uma única categoria. A análise se refere a tendências de crescimento a longo prazo e ao desempenho de cada uma das três categorias no período que sucedeu a recessão de 1963/66.

Observamos nas colunas (2), (4), (6) e (7) que os setores produtores de bens de capital e de consumo durável foram os mais dinâmicos. Apresentaram as maiores taxas de crescimento de produção e da capacidade, além das maiores variações na taxa de utilização do capital. Como resultado, a coluna (7) mostra uma relação estreita entre os picos setoriais e os picos correspondentes para o setor industrial como um todo.

¹⁹ Para detalhes sobre a composição destes dois últimos grupos, ver dois critérios de agregação algo diferentes em Bonelli/Werneck (1979) e em Baumann Neves (1978).

TABELA IV.6

CARACTERÍSTICAS DO CRESCIMENTO INDUSTRIAL RECENTE — 1955/77

	Participação Média da Produção Industrial Total (1)	Percentagem Média de Crescimento da Capacidade ^b (2)	Percentagem Média do Investimento Industrial Total ^a (3)	Percentagem Média de Crescimento ^a (4)	Percentagem Média da Taxa de Utilização de Capacidade ^b (5)	Desvio-Padrão da Taxa de Utilização de Capacidade ^b (6)	Anos de Utilização Máxima da Capacidade ^b (7)
Bens de Consumo Não-Duráveis	30,1	5,6	19,9	6,7	82,8	3,7	1959, 1962
Bens Intermediários	32,6	10,1	39,7	11,0	86,5	4,8	1956, 1962
Bens de Capital & Bens de Consumo Duráveis	21,9	11,6	29,6	13,6	83,4	11,1	1962, 1974
Total Manufaturas	100,0	8,1	100,0	9,9	89,2	7,5	1961, 1973

FONTE: Ver Apêndice V.

^a Calculada em cruzeiros de 1970. A soma dos setores não é igual a 100% porque alguns setores de menor importância não foram considerados em separado.

^b Capacidade calculada pelo método de tendência pelos picos da série para 1955/77.

Os produtores de bens intermediários se beneficiaram dos investimentos maciços e suas taxas de crescimento da produção, assim como suas taxas de utilização de capacidade, acompanharam de perto as dos setores mais dinâmicos.

A produção de bens de consumo não-duráveis apresentou um desempenho menos brilhante, tendo suas taxas médias de crescimento chegado apenas à metade das taxas dos produtores de bens de capital e duráveis, além de mostrar um nível consistentemente menor de utilização de capacidade que não é comparável a seu desempenho no final da década de 50.

A Tabela IV.7 complementa estas informações com alguns dados sobre as exportações de cada categoria. A coluna (1) revela uma relativa especialização na exportação de bens de consumo não-duráveis, que respondem por cerca de 40% do total das exportações industriais. A coluna (4), adicionalmente, mostra que este é o grupo que mais depende da demanda externa: quase 10% de sua produção é exportada, uma taxa maior que a média do setor industrial como um todo.

As cifras nas colunas (2) e (3) sugerem que, embora o crescimento das exportações dos não-duráveis tenha sido considerável, foi muito menor que o desempenho dos bens de capital e dos bens de consumo duráveis. É notável, porém, a maior estabilidade do crescimento dos não-duráveis: o desvio-padrão das taxas anuais de crescimento das exportações destes bens correspondem a cerca de três quartos do desvio observado no outro grupo.

O cerne do argumento pela tese de “saída para o excedente” (*vent for surplus*) aparece mais claramente ao compararmos as colunas (4) e (5) da Tabela IV.7 com a coluna (6) da Tabela IV.6. Nesta última observamos que a produção de não-duráveis apresentou o menor desvio-padrão nas taxas de utilização de capacidade de 1965 a 1977, enquanto as últimas duas colunas da Tabela IV.7 indicam que este foi o grupo de setores que mais dependeu da exportação para seu crescimento. A participação das exportações na produção total se mostra menos constante aqui que nos outros grupos, o que indica que — em maior medida que nos demais — a taxa relativamente constante de utilização de capacidade foi mantida graças a uma relação compensatória entre as exportações e as vendas internas. A exportação aparece como um estabilizador significativo da utilização de capacidade para os produtores de bens de consumo não-duráveis.

TABELA IV.7

EXPORTAÇÕES E CRESCIMENTO INDUSTRIAL — 1965/77

	Participação Média do Total de Exportações Industriais	Porcentagem Média da Taxa de Crescimento das Exportações	Desvio-Padrão das Taxas de Crescimento das Exportações	Participação Média das Exportações no Total da Produção	Desvio-Padrão da Participação das Exportações no Total da Produção
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Bens de Consumo Não-Duráveis	41,4	23,1	19,2	9,5	5,1
Bens Intermediários	20,6	21,5	34,6	4,1	1,3
Bens de Capital e Bens de Consumo Duráveis	17,6	32,8	26,1	5,7	3,3
Total Manufaturas	100,0	24,8	17,4	6,6	2,4

FONTES: Ver Apêndices II e V.

4.4

Resumo e Conclusões

Uma das dificuldades inerentes à análise da relação entre o comércio e o crescimento industrial na experiência brasileira recente é que o impulso à exportação se deu simultaneamente a um crescimento sem precedentes da produção e a um alinhamento intenso da economia ao mercado financeiro internacional. Este capítulo teve por objetivo avaliar a importância da exportação pelo lado da demanda, desde uma perspectiva macroeconômica, sem entrar na análise detalhada da especialização intra-setorial.

O que emerge da evidência apresentada é que o crescimento industrial é determinado principalmente pelo dinamismo do mercado interno. A recuperação daquele setor no início dos anos 60 não teve relação significativa com a exportação e o peso das exportações na demanda total foi relativamente baixo. Admitindo as diferenças entre os setores industriais, no entanto, há indicações de que o mercado externo teve alguma importância como estabilizador do nível de atividade, em particular no caso das indústrias leves.

O argumento de Bacha se sustentaria mesmo quando as exportações tivessem um peso pequeno na demanda final, se a exportação oferecesse expectativas de maiores retornos sobre o investimento. Seu argumento ainda funcionaria a partir de uma série de supostos específicos, como por exemplo uma política comercial mais consistente por parte dos produtores de bens “de luxo”, uma participação maior de empresas estrangeiras na atividade exportadora e uma política comercial mais estável por parte destas.

A evidência apresentada na Seção 4.4 desafia o suposto de que os produtores de bens de capital e de bens de consumo duráveis dependem significativamente da demanda externa, e os Capítulos V e VI apresentarão algumas evidências das principais firmas exportadoras que qualificam os outros argumentos.

O ponto principal, que emerge deste capítulo, é, contudo, que os efeitos mais significativos da exportação se encontram do lado da oferta. Esta conclusão abre o caminho para os próximos dois capítulos, que procurarão quantificar a importância daqueles efeitos.

V

A CONTRIBUIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS AO EQUILÍBRIO EXTERNO

5.1

Introdução

Existe um consenso no sentido de que a promoção das exportações contribuiu para uma melhora da capacidade de pagamentos da economia. A literatura aponta freqüentemente o crescimento das exportações como tendo possibilitado uma balança comercial mais confortável, mas raras vezes tratou das várias outras conseqüências da atividade exportadora.

Este capítulo procura avaliar o papel das exportações industriais para o equilíbrio externo. O argumento aqui é de que uma avaliação plena implica necessariamente uma análise macroeconômica, assim como também, ao nível micro, no conhecimento da relação entre a receita de exportação e o fluxo líquido dos recursos envolvidos na produção de exportáveis.

A primeira seção do capítulo apresenta uma visão a longo prazo do setor externo brasileiro, mostrando o impacto nas contas externas da mudança na orientação da política doméstica que ocorreu a partir de meados dos anos 60. Em seguida,

nós avaliamos a influência direta dos manufaturados na receita total de exportação, em termos de taxas de crescimento, ganhos de relações de troca e estabilidade da receita de divisas.

Além disso, procuramos avaliar os ganhos líquidos de divisas com uma apreciação mais detalhada da estrutura de produção de bens exportáveis aos níveis setorial e microeconômico e, finalmente, avaliamos a importância relativa de certas conseqüências indiretas das exportações industriais para o equilíbrio externo, através de sua influência sobre outras formas de entrada de capital.

5.2 Uma Visão a Longo Prazo do Setor Externo

A análise do Balanço de Pagamentos do Brasil nos últimos 30 anos mostra que a estrutura básica não sofreu qualquer alteração significativa durante os primeiros 15 anos. As exportações e importações variaram entre um e menos de dois bilhões de dólares e a balança comercial foi sistematicamente positiva.¹ A conta de serviços apresentou um *deficit* de aproximadamente 350 milhões de dólares em média e suas características principais foram a redução nos custos de transporte e o aumento no pagamento de juros. A Tabela V.1 mostra os dados básicos.

O processo de industrialização foi, no entanto, acompanhado por um aumento crescente do endividamento externo. Há uma forte evidência sustentando a hipótese de que o hiato de divisas² substituiu o desequilíbrio poupança-investimento

¹ Entre 1947 e 1971 houve *deficits* comerciais apenas em quatro anos (1952, 1960, 1962 e 1971). As exportações totais em 1947/67 variaram entre um mínimo de US\$ 1,1 bilhão em 1949 e um máximo de US\$ 1,8 bilhão em 1951.

² Na discussão a seguir nos referimos às necessidades de divisas em cada período, usando os conceitos de hiato de divisa (*foreign-exchange gap*) e hiato pré-compensatório de divisas. A razão para tanto é usar dois conceitos de uso corrente para propósitos descritivos. Isto não deve, contudo, ser tomado como uma negação da relevância da discussão no Capítulo III sobre a conceituação mais ampla das restrições externas ao crescimento.

TABELA V.1
ITENS SELECIONADOS DO BALANÇO DE
PAGAMENTOS — 1952/66
(Média Anual em Milhões de US\$ Correntes)

	1952/56	1957/61	1962/66
Balança Comercial	209	67	292
Exportações	1.483	1.319	1.478
Importações	-1.274	-1.252	-1.186
Conta de Serviços (líquido)	-341	-370	-338
Movimento de Capital (líquido)	46	193	65

FONTE: *Conjuntura Econômica*, vol. 26, n.º 11.

como principal limitação ao crescimento, particularmente depois de meados dos anos 50. A Tabela V.2 resume as características básicas do hiato de divisas no Brasil e seu financiamento em diferentes períodos após 1956.

As maciças importações que se seguiram à liberalização do comércio em 1951/52 e que levaram ao primeiro *deficit* comercial do pós-guerra em 1952, e o posterior colapso do mercado mundial do café³ puseram fim a uma longa tradição de crescimento determinado pela exportação de um único produto, fazendo com que a política doméstica se deslocasse para uma intensa substituição de importações, reforçando a ênfase no crescimento do setor industrial. A produção cresceu a taxas elevadas, mas as contas externas tornaram-se cada vez menos favoráveis. Após 1957 e até 1962, a balança comercial foi reduzida consideravelmente. Cerca de três quartos das necessidades de divisas foram financiados durante o período de *boom* por um aumento considerável do influxo de capital autônomo líquido, que saltou de um fluxo líquido de saídas de US\$ 14 milhões em média em 1945/55, para uma entrada líquida média de US\$ 112 milhões entre 1956 e 1961.

³ Os preços do café caíram mais de 50% entre 1954 e 1959.

Mais da metade desses recursos foi proporcionada, no entanto, por capital de empréstimo, particularmente crédito de fornecedores. A porção do hiato de divisas não coberta por capitais autônomos foi financiada por empréstimos de médio prazo, reduções nas reservas externas (em cada ano entre 1957 e 1960) e por uma série de operações compensatórias de curto prazo. No final de 1961 o nível da dívida externa do Brasil era mais do que o dobro de 1956, com uma forte concentração de vencimentos a médio prazo.⁴

As dificuldades externas, uma inflação interna crescente e o fim de um ciclo doméstico de investimentos em infraestrutura levaram à estagnação econômica entre 1962 e 1966, com uma queda nas importações que permitiu um *superavit* comercial maior do que o desequilíbrio na conta de serviços entre 1962 e 1966. O hiato de divisas foi consideravelmente reduzido, mas a entrada de capitais autônomos caiu para menos de um terço da cifra correspondente no período anterior.

Ao mesmo tempo, a demanda por divisas para a amortização da dívida anterior continuou sendo um fator decisivo. Entre 1963 e 1966 o País recebeu um total de US\$ 1,34 bilhão de empréstimo de capital novo, dos quais US\$ 1,29 bilhão foram gastos em amortização.

Um endividamento sempre crescente veio a se tornar o padrão normal. Dadas as características do mercado de capitais internacional, com poucas linhas de crédito não vinculadas ao comércio, a dependência dos empréstimos externos impôs uma forte restrição estrutural.⁵ Além disso, o valor quase constante das exportações reduziu as expectativas quanto ao futuro suprimento de divisas, enquanto as condições políticas e sociais internas levavam sistematicamente a que as autoridades evitassem a adoção de medidas requeridas para o ajuste do balanço de pagamentos. De 1959 até 1966, em todos os anos as autoridades nacionais tentaram negociar acordos de reescalonamento ou refinanciamento da dívida.⁶

⁴ Segundo Donelly (1973), mais de quatro quintos do capital externo bruto obtido em 1957/61 continham termos contratados de juros e amortização, que afetavam diretamente o nível e a estrutura de pagamento da dívida externa. Além disso, dois terços da dívida total nesse período eram devidos para pagamento nos três anos seguintes.

⁵ Por exemplo, entre 1955 e 1966 58% dos empréstimos totais contratados pelo Brasil foram para o financiamento de equipamento importado (veja *Conjuntura Econômica*, vol. 31, n.º 11).

⁶ Embora tenham tido êxito em apenas dois. Veja Donelly (1973).

TABELA V.2

CRESCIMENTO, NECESSIDADES DE DIVISAS E SEU FINANCIAMENTO
NO BRASIL - 1956/79

	PIB: Taxa de Cresci- mento Real Anual (%)	Hiato Cor- rente de Divisas ^a (US\$10 ⁶)	Poder de Compra das Exportações (US\$10 ⁶)	Capitais Autônomos Líquidos (US\$10 ⁶)	Hiato Pré- Compensa- tório de Divisas ^b (US\$10 ⁶)	(4)	Dívida Externa Bruta (US\$10 ⁶)	Dívida Bruta como % do PIB
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1956/61	7,8	-241	1.273	186	-55	0,77	1.733	10,9
1962/67	3,7	-91	1.361	59	-32	0,65	3.011	12,3
1968/73	11,5	-993	3.291	1.879	+887	1,89	7.032	12,8
1974/79	6,9	-6.930	10.604	7.318	+837	1,06	31.629	19,6

FONTE: *Boletim do Banco Central do Brasil*, vários números.

^a Soma algébrica da capacidade corrente de importar (exportações FOB) mais serviços líquidos) mais importações (FOB).
^b Soma algébrica da capacidade total de importar (capacidade corrente de importar mais fluxo de capitais autônomos líquido) mais importações (FOB).

A mudança na orientação política em 1964 abriu caminho aos recursos externos. O investimento direto cresceu significativamente em 1965 (embora fosse retomar seu nível do final dos anos 50 somente quatro anos mais tarde, em 1969), as exportações começaram a crescer nesse ano e, em 1968, já haviam atingido os níveis mais altos do pós-guerra, enquanto novos empréstimos eram contratados a um ritmo crescente. Os empréstimos destinados a financiar o balanço de pagamentos (financiamentos compensatórios) praticamente desapareceram.

Nos anos seguintes a 1967 a entrada líquida de capitais autônomos foi quase o dobro do hiato de divisas (Tabela V.2, coluna 6), enquanto a média do poder de compra das exportações em 1968/72 foi quase duas vezes e meia a de 1962/67 (coluna 3). Como consequência, pela primeira vez no período do pós-guerra a economia experimentou um aumento em sua capacidade de importar durante um período contínuo de seis anos. O PIB cresceu a taxas sem precedentes.

A relação com o setor externo mudou consideravelmente. A partir de 1967, as exportações cresceram a taxas elevadas (aproximadamente 12% em volume, a cada ano), mas as importações aumentaram a um ritmo sistematicamente mais alto: entre 1967 e 1976, o volume de exportações aumentou 2,2 vezes, enquanto o das importações mais do que triplicou. Os *deficits* comerciais tornaram-se uma norma a partir de 1971.

A conta de serviços aumentou as dificuldades. Em 1977/79, o *deficit* em serviços foi, em média, cinco vezes mais elevado do que o comercial. Mais de três quartos desse *deficit* foram devidos a despesas de transporte (cerca de um quinto), remessas de lucros (aproximadamente um décimo) e ao pagamento de juros, que aumentou sua participação nesse *deficit* de menos de um quarto no final dos anos 50 para cerca de 50% em 1977/79.

A Tabela V.3 mostra as cifras relevantes, em comparação com o *boom* anterior de 1956/61.

Entre 1956 e 1979, o financiamento das necessidades de divisas beneficiou-se de um aumento de dez vezes nas exportações e no investimento direto. Entretanto, a característica mais notável é que o montante dos empréstimos aumentou quase

TABELA V.3
ITENS SELECIONADOS DO BALANÇO DE
PAGAMENTOS — 1956/79
(Média Anual em US\$ 10⁶)

	1956/61	1967/71	1972/76	1977/79
Balança Comercial	128	90	-2.144	-1.256
Exportações	1.346	2.298	7.388	13.341
Importações	-1.218	-2.208	-9.532	-14.597
Conta de Serviços (líquido)	-370	-701	-2.466	-6.030
Transportes	-96	-141	-795	-1.163
Juros	-85	-209	-966	-2.995
Lucros e Dividendos	-29	-95	-244	-550
Outros Serviços	-160	-256	-461	-1.322
Movimento de Capital (líquido)	186	860	5.220	8.272
Investimento Direto	112	129	882	1.279
Empréstimos	381	1.269	6.466	12.035
Amortização	-312	-589	-1.992	-5.256
Outros	5	180	746	1.493

FONTES: *Conjuntura Econômica*, vol. 26, n.º 11, e *Boletim do Banco Central*, vários números.

32 vezes durante o mesmo período, a um ritmo bem acelerado.⁷

A dívida externa começou a aumentar como bola de neve, com novos empréstimos suprimindo os fundos para o reembolso de compromissos anteriores: a proporção entre o montante de empréstimos e a demanda de divisas que resulta apenas das atividades produtivas e de comércio (*deficit* comercial, custos de transporte e remessa de lucros) era igual a dois, em 1972/76, e aumentou para quatro, em 1977/79. Por conseguinte, a considerável entrada de recursos foi destinada basicamente à amortização da dívida, ao pagamento de juros e à acumulação de reservas internacionais.⁸

⁷ O montante dos empréstimos aumentou quase quatro vezes entre a primeira e a segunda metades dos anos 60, cinco vezes durante a primeira metade dos anos 70 e dobrou de novo depois de 1977.

⁸ O estoque de divisas aumentou mais de duas vezes entre 1962 e 1966, atingindo uma média de US\$ 0,8 bilhão em 1967/71, disparando depois para US\$ 5,3 bilhões em 1972/76 e para US\$ 9,6 bilhões em 1977/79. Esse desempenho foi, é claro, facilitado pelas condições particulares no mercado financeiro internacional, como veremos na Subseção 5.4.2 deste capítulo. Para uma discussão detalhada sobre as principais fontes de fundos e sua aplicação em 1966/73, veja Carvalho Pereira (1974). Para uma discussão mais geral sobre a política de endividamento, veja Fishlow (1973) e Wells/Sampaio (1973).

Como resultado, o hiato de divisas aumentou quase sete vezes entre 1968/73 e 1974/79 (Tabela V.2, coluna 2) e, mesmo apesar da ampliação de três vezes no poder de compra das exportações, do crescimento da entrada de capitais, que foi de quase quatro vezes, e da taxa reduzida de crescimento da produção após 1974, a economia estava de novo tendo que contar com financiamento compensatório depois de 1978.⁹

Nas seções seguintes procuraremos identificar em que medida as exportações industriais contribuíram para aumentar o suprimento global de recursos para a economia e para reduzir as conseqüências de curto e médio prazos do financiamento externo.

5.3

Efeitos Diretos das Exportações Industriais

5.3.1

Contribuição ao Crescimento das Exportações Totais

A taxa de crescimento das exportações aumentou de uma média de menos de 4% entre 1961 e 1964 para uma média de quase 30% entre 1969 e 1973, tendo se mantido ao redor de 20% até o final do período. Ao mesmo tempo, uma das características principais das exportações foi o aumento na participação dos produtos manufaturados, de cerca de um décimo no início dos anos 60 para cerca de 40% após 1975.

A contribuição dos manufaturados para esse desempenho pode ser avaliada por uma desagregação da taxa global de crescimento em seus componentes. Para tanto, supomos que a exportação total seja o agregado de manufaturados (M), produtos primários (P) e "outros produtos" (R).¹⁰ Desse modo,

⁹ Para cifras anuais, veja a Tabela V.2 no Apêndice.

¹⁰ Transações e bens especiais não classificados.

a taxa de crescimento das exportações totais pode ser expressa como uma média ponderada das taxas de crescimento (g) de cada um desses grupos de produtos: $g_T = \alpha g_M + \beta g_P + \gamma g_R$, onde α , β e γ são as respectivas participações de cada grupo nas exportações totais.

TABELA V.4

CONTRIBUIÇÃO DOS PRODUTOS MANUFATURADOS E PRIMÁRIOS AO CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES — 1966/78

(Em %)

	Manufaturados	Produtos Primários
1966/69	27,6	70,5
1970/73	38,2	56,3
1974/78	62,2	35,8

FONTE: *Anuário Estatístico do Brasil*, vários números.

A contribuição das exportações industriais aumentou constantemente, representando cerca de dois terços do crescimento das exportações totais na segunda metade dos anos 70.¹¹ Isso significou uma situação quase inversa àquela do começo do período de promoção das exportações, quando os produtos primários proporcionavam a maior parte do aumento nas receitas de exportação.

¹¹ Comparando-se em termos de volume exportado, os dados de *Conjuntura Econômica* indicam uma taxa anual média geométrica de crescimento de 14% para os produtos industriais e menos de 4% para produtos primários, entre 1966 e 1978.

5.3.2

Efeitos sobre os Termos de Troca ¹²

Esta participação mais acentuada e as condições específicas do mercado internacional para mercadorias industriais ¹³ ocasionaram ganhos adicionais em termos de preços de exportação. ¹⁴

A Tabela V.5 analisa a contribuição relativa das exportações primária e industrial para os termos de troca.

As cifras sustentam a hipótese de que as exportações industriais contribuíram de maneira significativa para a melhoria dos termos de troca da economia. O diferencial entre as colunas (1) e (2) é particularmente forte na última década.

A variação positiva nos preços de exportação dos manufaturados pode ser o resultado de dois efeitos. O Capítulo III mostrou que a composição das exportações industriais mudou de modo significativo e fizemos referência a certos testes que sugerem que a estrutura de incentivos ajudou a determinar a direção dessas mudanças na composição. Assim, os preços de exportação dos manufaturados podem ter variado como consequência do dinamismo global da demanda internacional por esses produtos (o que afetaria as exportações do setor industrial como um todo) e, além disso, as mudanças na estrutura da pauta de exportação podem ter levado a uma participação mais elevada daquelas indústrias com condições de demanda

¹² A análise nesta e nas seções seguintes depende em grande parte do suposto de que os preços dos produtos comerciáveis são dados pelo mercado internacional.

¹³ O índice do valor unitário da ONU para as exportações mundiais de manufaturas dobrou entre 1970 e 1977. Para uma comparação com as estatísticas nacionais, veja a Subseção 5.3.3, adiante.

¹⁴ Os dados usados são aqueles publicados em *Conjuntura Econômica*. A série de preços de exportação para as exportações totais apresenta certas inconsistências: existem informações disponíveis desde 1959, mas antes de 1965 esse índice é mais elevado do que os índices correspondentes para os produtos industrializados e para os não-industrializados em quatro anos (1959, 1960, 1961 e 1965), quando deveria ser uma média ponderada desses dois índices. Supomos arbitrariamente que, dado o volume relativamente pequeno das exportações industriais nesse período, é mais provável que a fonte de erro não esteja nas estatísticas desse setor, mas que apenas a comparação com outros setores seria afetada.

TABELA V.5

CONTRIBUIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE
MANUFATURADOS AOS TERMOS DE TROCA – 1960/78
(1970 = 100)

	Termos de Troca ^b	
	Setor Industrial ^a (1)	Brasil (2)
1960/62 ^a	77,2	89,0
1963/66 ^a	87,4	92,0
1967/70	94,7	91,4
1971/74	123,5	96,4
1975/78	126,0	97,7

FONTE: *Conjuntura Econômica*, jun. 1973, jul. 1979

^a Veja a nota 14 sobre a qualidade dos dados.

^b Média anual (1970 = 100).

^c Supondo-se (conforme a matriz de 1970) que o setor industrial absorve a maior parte dos insumos importados, os termos de troca setoriais equivalem à proporção entre os índices de preço das exportações e importações das mercadorias industriais.

mais favorável. Neste caso os ganhos com relações de troca seriam maximizados.¹⁵

Usamos a mesma fonte de dados para testar a hipótese de que mudanças na composição da pauta de exportações levaram a uma participação mais elevada daqueles setores com os maiores aumentos de preço. A classificação setorial nessa publicação não corresponde exatamente à de 21 setores do IBGE usada neste trabalho, mas pode-se facilmente relacionar as duas

¹⁵ Um terceiro efeito envolvido nos resultados obtidos nesta subseção e na seguinte provém da diversificação intra-setorial das exportações. Os índices de preços de exportação, nos quais se baseia a presente análise, são afetados pelos novos produtos exportados durante esse período. Mas tal efeito pode ser isolado apenas a partir de pesquisa específica, o que foge aos nossos propósitos aqui.

classificações.¹⁶ Os índices de preços de exportação estão apresentados apenas para oito setores, mas estes são os que mostram taxas de participação mais significativas no valor total das exportações de manufaturados no período.¹⁷ A análise das conseqüências das mudanças na composição das exportações industriais é, portanto, de extensão limitada, mas os efeitos mais importantes podem ser captados com os dados disponíveis.

A fim de evitar as variações conjunturais de preços de 1974/77 (as quais afetaram especialmente os preços dos produtos químicos e alimentos processados), examinamos o período 1965/73, quando as exportações industriais aumentaram nas mais altas taxas registradas. O coeficiente da correlação de Spearman entre a variação nos preços das exportações e a variação na participação de cada setor no total das exportações industriais nesse período foi $R^s = -35,7\%$ (significativo ao nível de 5%). O sinal negativo sugere que no período de crescimento mais intenso das exportações totais os setores que experimentaram o aumento mais pronunciado na participação não foram aqueles cujos preços externos aumentaram mais.

De fato, no setor com o ganho mais elevado em termos de posição relativa (Material Elétrico e de Comunicação) houve na verdade uma queda no preço médio internacional, enquanto que no setor onde o preço médio mais aumentou (Alimentos Processados) houve uma queda em sua participação relativa na pauta de exportação (os Apêndices II e V mostram os dados usados para o cálculo).

Isso é uma indicação de que — pelo menos a esse nível agregado de análise — os ganhos advindos das relações de

¹⁶ “Produtos Químicos” corresponde à agregação do IBGE de Produtos Químicos, Plásticos, Perfumaria e Produtos Farmacêuticos, e “Produtos Têxteis” corresponde aos Têxteis mais Vestuário e Calçados.

¹⁷ As taxas mais elevadas de aumento na participação encontram-se em Metalurgia, Mecânica, Material de Transporte, Têxteis e Vestuário e Calçados; a queda mais significativa nessa taxa corresponde ao setor Madeira, enquanto os Produtos Alimentícios respondem tradicionalmente por cerca de um quarto ou mais das exportações industriais. Os Produtos Químicos e correlatos não apresentam quaisquer características especiais; mas correspondem sistematicamente a cerca de 5-10% do total das exportações de manufaturados. A Tabela II.2 no Apêndice traz as informações básicas.

troca nesse período deveram-se mais às condições favoráveis globais no mercado internacional do que às mudanças na conta de exportação.¹⁸

5.3.3 Estabilidade da Receita de Exportação

Existe uma tradição na literatura sobre desenvolvimento econômico que associa a instabilidade das exportações com efeitos perniciosos para a economia, provocando dificuldades no balanço de pagamentos e afetando as decisões de investir. Os altos níveis de risco e os impedimentos à importação de bens de capital podem reduzir os gastos com investimento, ao mesmo tempo em que esse desequilíbrio comercial e a saída de capital para mercados mais estáveis podem prejudicar o equilíbrio nas contas externas.

A base empírica para os efeitos postulados sobre a estabilidade e o crescimento da economia ainda não foi solidamente determinada de forma consistente por estudos comparativos entre países.¹⁹ Contudo, não há razão alguma para se rejeitar a expectativa baseada no senso comum de que os ganhos mais estáveis são benéficos. As flutuações reduzidas desses ganhos tornam mais fácil o planejamento dos gastos domésticos de divisas e têm um impacto positivo sobre credores e investidores estrangeiros.²⁰

¹⁸ Isso sugere também que as decisões de exportar são mais sensíveis aos preços relativos (*i.e.*, à proporção entre preços externos e internos) do que aos preços absolutos a serem recebidos pelos produtos exportados. O coeficiente de correlação de ordem de Spearman entre os setores com variação mais elevada do preço relativo (proporção entre preços de exportação e preços internos de vendas por atacado, ambos em cruzeiros) e aqueles com o aumento mais pronunciado de participação no valor total das exportações de manufaturados em 1970/77 é de 36% (positivo e significativo ao nível de 5%).

¹⁹ Veja especialmente Michaely (1952), Macbean (1966) e Masell (1970). Knudsen/Parnes (1975) sustentam que a instabilidade tem na verdade conseqüências positivas para o crescimento interno.

²⁰ A análise supõe implicitamente uma demanda inelástica a preços para as exportações, de tal maneira que as variações nos preços impliquem flutuações nos ganhos.

A análise dinâmica da contribuição dos manufaturados para o equilíbrio externo requer, por conseguinte, uma avaliação da sua importância no aumento do grau de estabilidade da receita de exportação.

Essa avaliação é sensível ao tipo de índice de instabilidade de preços escolhido, como revela a extensa literatura sobre o assunto.²¹ Nós usamos o seguinte índice:

$$I = \frac{\sum_{n=2}^m \left(\frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \times 100 \right)^2}{n - 1}$$

Suas vantagens relevantes para a presente análise são de que esse índice é tanto maior quanto mais elevadas forem as flutuações do preço médio, e quanto maior a concentração dessas flutuações em um curto período de tempo.

As observações anteriores²² sobre a qualidade das informações acerca dos preços de exportação no início dos anos 60 limitaram a análise ao período 1966/78, como mostra a Tabela V.6.

TABELA V.6

ÍNDICES SETORIAIS DE INSTABILIDADE NOS
PREÇOS DE EXPORTAÇÃO

	1966/78	1970/78
Exportações Industriais	321,7	474,1
Exportações Agrícolas	717,4	1.017,0
Exportações Totais	272,5	386,4

FONTE: *Conjuntura Econômica*, jun. 1973, jul. 1979.

²¹ As obras referidas — Knudsen/Parnes em particular — discutem os índices mais comuns.

²² Veja nota (a) da Tabela V.5.

As exportações industriais foram nitidamente um fator determinante para a estabilidade da receita de exportação. Seu índice de instabilidade de preço é menos da metade daquele dos produtos primários em ambos os períodos.

Assim, de um ponto de vista dinâmico, a ênfase nas exportações industriais proporcionou mais, e mais estáveis, ganhos de divisas. Mas ainda resta especificar a relação entre essa relação e as mudanças na composição da pauta de exportação. A análise do Capítulo III, que mostra que os incentivos nacionais afetaram essa composição, indicaria até que ponto essas políticas foram capazes de afetar a estabilidade através da estrutura da pauta de exportação.

A hipótese a ser examinada é a de que os setores com o aumento mais significativo na participação no valor total das exportações industriais são aqueles com o mais baixo aumento anual médio nos preços internacionais. Usamos os mesmos dados setoriais discutidos na Subseção 5.3.2, para os quais a informação é disponível para o período 1959/77.

Para melhor comparação, foram considerados três períodos: 1959/65, 1965/70 e 1970/77, que correspondem respectivamente aos anos anteriores à ênfase na promoção de exportações, o período inicial do fomento às exportações (com algumas mudanças na pauta de exportação) e o período de atividade exportadora mais intensa, com mudanças adicionais nessa composição.

Os coeficientes da correlação de ordem de Spearman entre os setores com o aumento mais elevado em sua participação no total das exportações industriais e aqueles setores com o mais baixo índice de instabilidade dos preços de exportação são:

1959/65	$R^s = -0,48$
1965/70	$R^s = 0,61$
1970/77	$R^s = 0,25$

todos significativos ao nível de 5%.

Esses índices sugerem que houve um ganho em termos de maior estabilidade da receita: desde 1965 a correlação positiva indica que as mudanças na composição da pauta de exportação favorecem a participação daqueles setores com preços de exportação mais estáveis.

A literatura sobre instabilidade de exportação tende a identificar os preços internacionais mais estáveis com os mercados para os produtos com um grau mais elevado de transformação industrial. A Tabela V.6 mostrou, contudo, que a tendência à estabilidade foi mais pronunciada em 1965/70 do que em 1970/78,²³ quando o processo de diversificação foi mais intenso do que antes e quando a participação mais elevada dos bens duráveis teria levado presumivelmente a uma maior estabilidade.

Isso pode ser o resultado da composição da pauta de exportação ou das condições específicas do mercado internacional para manufaturados nesse período. A Tabela V.7 mostra a contribuição de cada setor à estabilidade global dos preços de exportação e sua participação no valor total das exportações industriais.

Esses setores respondem por mais de 90% desse valor total nos três anos, mas sua participação relativa na pauta de exportação apresentou modificações significativas.

Antes de passarmos à análise da instabilidade setorial de preços, é importante qualificar os resultados obtidos para Material de Transporte e Produtos Têxteis. As altas cifras para o índice de longo prazo são em parte o resultado de dois anos (1960 e 1967 para o primeiro e 1963 e 1964 para o último), quando os preços setoriais de exportação mais do que duplicaram. Como o índice de instabilidade adotado aqui não se refere aos desvios da tendência da série de preços, senão às variações de ano para ano, ele tende a distorcer os resultados. Refazendo os cálculos, sem esses anos obtemos as cifras muito mais baixas de 1105,7 para Material de Transporte e de 735,8 para Produtos Têxteis, em 1959/77, mais de acordo com a magnitude dos outros índices na Tabela. (Na verdade, a análise seguinte não é sensível ao conjunto de índices usado.)

Os quatro setores com ganhos mais substanciais em termos de participação relativa na pauta de exportação no último período — Mecânica, Material Elétrico, Material de Transporte e Têxteis — experimentaram um declínio significativo nas flutuações da receita de exportação durante os anos 70,

²³ Isso é captado pelo coeficiente de correlação mais baixo em 1970/77, em comparação com aquele para 1965/70.

TABELA V.7

EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS: COMPOSIÇÃO E
VARIAÇÕES DE PREÇOS DE EXPORTAÇÃO

	Participação no Total das Exportações Industriais (%)			Índice de Instabi- lidade de Preços	
	1960	1970	1977	1959/77	1970/77
Metalurgia	2,3	17,9	8,5	702,8	910,4
Mecânica	1,3	10,0	13,0	667,5	141,5
Material Elétrico e de Comunicação	—	3,0	6,2	836,0	432,4
Material de Transporte	0,3	2,3	11,1	7.076,2 ^c	295,7
Madeira	36,8	16,4	3,4	210,2	328,0
Produtos Químicos ^a	11,9	8,5	5,6	443,8	997,8
Produtos Têxteis ^b	4,4	6,4	13,6	5.599,2 ^c	605,1
Produtos Alimentícios	41,0	27,1	29,8	494,0	870,9
Total Indústria	100,0	100,0	100,0	243,4	537,2

FONTES: Apêndices II e V.

^aInclusive Plásticos, Produtos Farmacêuticos e Perfumaria.

^bInclusive Vestuário e Calçados.

^cVeja texto para qualificações.

em comparação com a década anterior,²⁴ e com exceção dos Têxteis eles são identificados com os graus mais elevados de processamento dentro do setor manufatureiro.²⁵ Além disso, Mecânica, Material Elétrico e Material de Transporte experimentaram, juntamente com Madeira, preços de exportação mais estáveis em 1970/77 do que a média do total dos manufaturados. Isso tende a confirmar a expectativa de que a participação mais elevada das exportações de bens mais complexos resulta em receitas mais estáveis.²⁶

²⁴ Produtos Alimentícios é o único setor que aumentou sua participação na pauta de exportação mesmo enfrentando preços menos estáveis. Mas sua participação no total das exportações setoriais cresceu bem menos do que a dos outros quatro setores.

²⁵ A outra indústria que assume posição alta numa escala da transformação de produto é a Química. A instabilidade mais elevada de preços para seus produtos durante esse período é, contudo, amplamente explicada pela referência ao mercado internacional de petróleo.

²⁶ Isso também sugere a existência de uma opção entre uma pauta de exportações mais intensiva em mão-de-obra, com melhores conseqüências para a distribuição interna da renda e uma participação mais elevada de bens de exportação mais complexos, com perspectivas mais favoráveis no mercado internacional.

No entanto, esses setores com preços internacionais mais estáveis nos anos 70 do que na década anterior respondem por menos da metade das exportações de manufaturados. A maior parte da pauta corresponde a indústrias cujos produtos enfrentaram condições instáveis no mercado internacional. Isso é verdade especialmente para aquelas indústrias com um elevado componente de recursos naturais, tais como Produtos Químicos e Produtos Alimentícios.

Isso nos leva à análise das condições específicas do mercado internacional para manufaturados. Fica difícil uma comparação direta entre as estatísticas nacionais e internacionais por causa das diferenças nas definições de manufaturados, como está explicado no Apêndice II, e por esta razão as cifras seguintes devem ser consideradas com fortes qualificações. Além disso, uma avaliação precisa das condições de mercado para mercadorias nacionais requereria um cálculo mais detalhado dessas condições a nível de mercados e produtos específicos, o que está além dos propósitos deste estudo. Todavia, as cifras na Tabela V.8 podem proporcionar uma visão impressionista das condições globais de comércio para os manufaturados.

Essas cifras sugerem flutuações de preço mais pronunciadas nos anos 70 do que na década anterior. Embora muito mais estáveis do que no mercado de artigos primários (cujo índice correspondente foi de 924,7 para 1970/78), as condições de comércio para produtos manufaturados se caracterizaram aparentemente por uma variabilidade de demanda mais acentuada do que antes.

TABELA V.8

INSTABILIDADE DE PREÇOS E AS EXPORTAÇÕES DE MANUFATURADOS — 1959/78

	1959/78	1965/78	1970/78
Mundo	73,3	106,2	165,4
Brasil	232,3	298,4	474,1

FONTES: *UN Yearbook of International Trade Statistics*, vários números e *Conjuntura Econômica*, jun. 1973, jul. 1979.

Fica difícil deduzir, a esse nível agregado, o quanto da diferença entre os índices para as exportações nacionais e mundiais é explicado pelo problema da classificação de produtos e quanto se deve a variações nas condições internas de oferta, que afetaram as exportações de produtos específicos. O que se pode dizer, com base nas evidências aqui apresentadas, é que as exportações de manufaturados foram úteis na obtenção de mais — e mais estáveis — ganhos de exportação para a economia, e que o processo de diversificação das exportações industriais tem sido orientado para uma participação maior das indústrias com mercado exportador mais estável. Contudo, do ponto de vista do setor industrial como um todo, o crescimento e a diversificação da pauta de exportação não reduziu as flutuações de ganhos no decorrer do tempo, em parte porque a orientação comercial ainda é muito fixada pela vantagem comparativa naquelas indústrias que exportam manufaturas leves e/ou com um alto conteúdo de recursos naturais, que enfrentaram condições de demanda instáveis no mercado internacional durante o período de análise.

Uma conclusão mais precisa, baseada na evidência apresentada nesta e nas seções anteriores, sobre a orientação dos incentivos à exportação, requereria uma avaliação mais detalhada dos ganhos em termos de preços de exportação mais estáveis para certos produtos e sua comparação com as perspectivas de preços de exportação mais favoráveis para outros produtos.

Uma série de preços mais altos, ligada a uma maior estabilidade nos preços de exportação de produtos mais complexos, indicaria a existência de um *trade-off* entre a política cambial e outros objetivos do planejamento, tais como o nível de emprego e a distribuição da renda.

A informação disponível (veja a Tabela A.V.3 no Apêndice) sugere contudo uma variação menos pronunciada no preço de exportação para as indústrias produtoras de mercadorias mais complexas. Entre 1965 e 1977, a taxa geométrica anual de aumento dos preços de exportação para Metalurgia, Mecânica e Material Elétrico foi de 5,5% em média²⁷ — semelhante à taxa para Têxteis e Vestuário e Calçados — en-

²⁷ Para Material de Transporte, essa cifra é, na verdade, negativa. Isolando-se as grandes variações conjunturais de 1965/67, a taxa para 1968/77 seria de 3%, abaixo daquela para as outras indústrias.

quanto que os preços externos de Produtos Alimentícios, Madeira e Produtos Químicos elevaram-se a uma taxa de quase o dobro dessa cifra.

As informações disponíveis (não obstante seu nível de agregação) não autorizam afirmativas nítidas de cunho normativo com relação a quais indústrias deveriam ser mais intensamente estimuladas a exportar, assim como também não indicam claramente sobre as prováveis tendências de preço futuro. É difícil isolar os fatores conjunturais dos estruturais por trás do *boom* dos preços internacionais para produtos primários e manufaturados leves com um alto conteúdo de recursos naturais, que ocorreu nos anos 70.

Os pontos relevantes a reter são de que, em todo caso, durante o período de análise houve claras pressões de demanda por manufaturas leves, que proporcionaram ganhos em termos das relações de troca. Esses ganhos não foram maximizados, em parte, devido à participação crescente das exportações de produtos mais complexos, os quais, por seu turno, proporcionaram uma receita de exportação mais estável.

5.4 Exportações Industriais e Balanço de Pagamentos Setorial

As exportações industriais contribuíram significativamente para as contas externas em função de seu dinamismo, seu mercado internacional relativamente mais estável e sua influência indireta sobre outras fontes de recursos externos. Mas para avaliar de maneira mais completa sua contribuição, temos que considerar de que modo elas afetaram o balanço de pagamentos do setor industrial. O Capítulo III mostrou que um dos argumentos para o fomento à exportação industrial é o de que as taxas de crescimento do produto nacional são determinadas em grande medida pelo desempenho desse setor, que absorve a maior parte das importações totais e que é onde está concentrada a participação de fatores de produção estrangeiros.

O primeiro aspecto relevante é comparar o valor das exportações de cada setor com suas importações, e avaliar a diferença entre suas taxas de crescimento durante o período de análise, ou seja, uma indicação da probabilidade de obtenção de um equilíbrio comercial. A Tabela V.9 oferece uma indicação da importância relativa do componente importado da oferta industrial.

TABELA V.9
CRESCIMENTO E IMPORTAÇÕES
INDUSTRIAIS — 1965/79

(Em %)

	Taxa Real Média de Crescimento da Produção	Participação das Importações na Oferta Setorial*
1965/68	5,7	8,8
1969/74	11,8	13,6
1975/79	6,8	12,9

FONTES: Apêndice II; Malan/Bonelli (1977); *Conjuntura Econômica*, vários números.

* Importações divididas por: produção menos exportações mais importações. Média anual em cruzeiros de 1970.

Essas cifras sustentam a hipótese de uma dependência estrutural nas importações. A participação das importações na oferta interna dobrou entre 1965 e 1972, atingindo um máximo de 18,5% em 1974 e permanecendo acima dos 10% depois disso, apesar da redução no volume das importações, que ocorreu em 1975/77, e apesar da queda na taxa de crescimento da produção.

Entre 1965 e 1979, as exportações industriais cresceram a taxas sistematicamente mais elevadas do que as importações do setor. Para o período como um todo, as taxas exponenciais de crescimento foram 26,2 e 20,4% respectivamente; e em apenas

quatro anos,²⁸ a variação das importações foi mais elevada do que o crescimento das exportações.

Como conseqüência, a proporção entre o valor total das exportações industriais e o total das importações setoriais aumentou sistematicamente de uma média de cerca de um quarto em 1965/69 para aproximadamente dois terços em 1979. Caso essas duas taxas de crescimento permanecessem em 20 e 26%, seriam necessários (dada a proporção entre exportações e importações em 1979) 11 anos para se atingir um equilíbrio comercial para o setor industrial.²⁹

Portanto, há ainda um montante considerável de transferência intersetorial de recursos, apesar do aumento da capacidade industrial de exportação.

Outros efeitos para as contas externas resultam do conteúdo importado da produção de bens exportáveis.

5.4.1 Exportações Industriais e Ganhos Líquidos de Divisas

5.4.1.1 *A Nível Setorial*

Quando se avalia o papel das exportações como fonte de divisas, é necessário medir o montante líquido desses recursos que de fato permanece na economia. É esse montante que deve ser somado aos recursos internos, como complemento do fluxo de renda.

Os ganhos líquidos de divisas dependem do conteúdo importado da produção de bens exportáveis. Com um elevado conteúdo importado, a contribuição líquida das exportações à posição externa tem que ser qualificada, porquanto a demanda por importações aumentará necessariamente, enquanto aumentarem as oportunidades de exportação.

²⁸ Em 1965, 1968, 1971 e 1974.

²⁹ As importações teriam crescido 7,4 vezes, com as quais as exportações seriam comparadas de maneira mais favorável, aumentando 12,7 (0,6) = 7,6 vezes o nível atual de importações.

Esse conteúdo da importação é avaliado aqui por meio de uma comparação entre os setores com participação mais elevada no total das exportações industriais e os setores com: a) uma percentagem mais elevada de insumos importados e b) um montante mais elevado pago por tecnologia externa por unidade de produção.

A Tabela V.10 resume a informação básica.

Dessa tabela, deduz-se³⁰ que tem havido em geral uma participação relativamente baixa das exportações das indústrias com elevado componente importado. O valor dos coeficientes é muito baixo, indicando um relacionamento fraco.

Em 1965, mais de 53% das exportações de manufaturados foram produtos de setores (Madeira e Produtos Alimentícios) que gastavam em tecnologia externa apenas um cruzeiro em cada 100 cruzeiros de produção (ao passo que a média simples para o total dos manufaturados foi de 18 cruzeiros para cada cem cruzeiros de produção). Em 1978, os quatro setores que representam cerca de 54% do total das exportações industriais (Produtos Alimentícios, Têxteis, Mecânica e Vestuário e Calçados) gastaram menos do que dez cruzeiros em cada 100 cruzeiros de produção, com um componente importado menor do que a média de quatro cruzeiros em cada 100 cruzeiros de produção para todos os setores.³¹ A Tabela A.V.4 no Apêndice proporciona a informação básica.

Parece seguro concluir, portanto, que a pauta de exportação tem, no todo, um conteúdo importado relativamente baixo, mesmo apesar da participação cada vez maior das exportações de bens duráveis nos anos recentes.³²

³⁰ O suposto implícito na Tabela V.10 é de que o ordenamento de setores de acordo com a participação de insumos importados e com o pagamento de tecnologia externa não mudou de maneira significativa entre 1965 e 1978, um período de rápida expansão e modificações na capacidade produtiva, mas essa é a melhor informação disponível. A tabela supõe também que as firmas que exportam são, em cada setor, as mesmas firmas que importam insumos e tecnologia, uma hipótese mais facilmente aceitável, como o demonstrará a subseção seguinte.

³¹ Essas cifras são comparáveis (embora mais baixas) com aquelas proporcionadas por Fajnzylber (1971): em 1969, 73,5% das exportações de manufaturados originaram-se de setores com um coeficiente importado mais baixo do que a média para o total dos manufaturados.

³² Como demonstrado nos Capítulos III e IV (Tabela IV.12).

TABELA V.10

CONTEÚDO IMPORTADO DAS EXPORTAÇÕES:
COEFICIENTES DE CORRELAÇÃO DE
ORDEM DE SPEARMAN^a

Anos	Participação na Pauta de Exportação de Manufaturados e	
	Porcentagem de Insumos Diretos Importados ^b	Pagamentos de Tecnologia Externa por Unidade de Produção ^c
1965	0,15	0,01
1978	0,09	0,10

FONTES: Apêndice II; Matriz de 1970 do IBGE; Bonelli (1976).

^a Todos os coeficientes significantes ao nível de 5%.

^b Calculado da Matriz de Insumo-Produto do IBGE para 1970.

^c Gastos médios em 1965/70 com assistência técnica, licenças para fabricação e/ou uso de patentes de produtos registrados, licenças para uso de marcas comerciais, serviços de engenharia e projetos. Dados de Bonelli (1976), Tabela II.7, p. 118.

5.4.1.2

A Nível Microeconômico

Indicações menos favoráveis de ganhos líquidos de divisas podem resultar quando mudamos a análise para um nível mais desagregado e consideramos as firmas envolvidas na atividade exportadora.

Em todos os países a exportação é caracterizada por um alto grau de concentração e a evidência sustenta essa hipótese para países avançados e para países em desenvolvimento.³³

³³ Por exemplo, Meyer (1978) apresenta as seguintes cifras: a) em 1971/74, 4% das firmas exportadoras foram responsáveis por mais de 4/5 das exportações do Reino Unido; b) em 1974, 300 firmas responderam por 2/3 do total das exportações francesas; e c) em 1973, 25 empresas foram responsáveis pela metade das exportações suecas.

De acordo com os dados publicados pela CACEX, desde 1971, o número total das firmas exportadoras no Brasil não mudou consideravelmente, tendo aumentado de 5.142 firmas em 1971 para 6.495 firmas em 1978, um aumento relativamente pequeno, se consideramos que o valor total das exportações mais do que triplicou entre esses dois anos.

A falta de dados para os anos anteriores a 1971 é uma limitação, mas pelo menos, no que concerne aos exportadores de manufaturados, há algumas evidências, como a obra de Fajnzylber (1971), que sugerem que o número de exportadores cresceu consideravelmente entre 1967 e 1969. Deixando-se de lado as considerações específicas no que diz respeito ao excesso de capacidade existente e às características da estrutura de incentivos nesse período, isso poderia levar à hipótese de que há um período "fácil" no movimento inicial em direção ao fomento às exportações, quando várias firmas são capazes de voltar-se para o mercado externo, e que esse período inicial é seguido por uma estabilização relativa da estrutura, quando apenas as firmas relativamente competitivas são capazes de ter uma participação significativa na atividade exportadora. Deve-se observar que a análise seguinte diz respeito ao período com uma estrutura relativamente estável de exportadores.

Vários estudos têm trabalhado com amostras selecionadas de exportadores de manufaturados no Brasil (veja detalhes e comentários no Apêndice I), mas [com exceção de Fajnzylber (1971)] não com as mudanças nessa estrutura.

Com o objetivo de avaliar as mudanças no decorrer do tempo nas características básicas da estrutura dos exportadores no setor industrial, selecionamos três amostras de firmas, que representaram 69,4% das exportações de manufaturados em 1971, 72,2% em 1975 e 83,7% em 1978, de acordo com os critérios explicados nos Apêndices I e II. Esses anos foram escolhidos com base em a) disponibilidade de dados — 1971 e 1978 foram os dois anos-limite, para os quais havia informação disponível sobre firmas exportadoras, quando o trabalho de campo foi realizado, e eles cobrem quase uma década de experiência com a promoção de exportações — e b) por ser 1975 visto como um ponto de inflexão no ciclo interno de produção e na política comercial.³⁴

³⁴ Para detalhes, ver Capítulo III.

Nossos resultados confirmam, primeiro, uma elevada e crescente concentração da estrutura das firmas exportadoras. Em 1971, 23 firmas exportaram 36,4% do total das exportações de manufaturados, enquanto as 142 maiores foram responsáveis por 90% do total. Em 1978, as 26 firmas maiores exportaram 45,8% do total, enquanto apenas 73 proporcionaram 94,4% das exportações de manufaturados (para maiores detalhes, veja Tabela A.I.2, no Apêndice).

A razão básica para essa concentração é, com toda certeza, o fato de que firmas maiores têm uma capacidade comercial maior, devido a ganhos de escala e/ou facilidades de comercialização: no que concerne aos manufaturados, o preço e a qualidade não são tudo que importa para um bom desempenho exportador. Supondo-se que todas as firmas em um setor enfrentam os mesmos incentivos de preços para a exportação, o sucesso relativamente maior de algumas firmas é o resultado de outras variáveis, tais como a organização do comércio e a estrutura de financiamento comercial: como freqüentemente o comércio é realizado por um produtor (e não por comerciante intermediário) nacional que vende para um comprador externo, os custos de transporte e a capacidade comercial determinam uma magnitude mínima para os exportadores.³⁵ Como consequência, a resposta aos incentivos para a exportação varia entre as firmas; e embora após quase uma década de fomento à exportação tenha aumentado o número de firmas exportadoras, o grau de concentração é ainda mais elevado do que antes.

Essas cifras sugerem que em todo o período de análise as exportações de manufaturados — que proporcionaram o componente dinâmico das exportações totais nesse período — dependeram da decisão de exportar de, aproximadamente, 100 firmas. Por isso, uma abordagem setorial para se avaliar a contribuição dos manufaturados ao equilíbrio externo, pode levar a enganos. Ao nível micro, temos que considerar o desempenho das exportações dessas firmas, assim como o conteúdo importado de seus processos de produção.

A Tabela V.11 dá uma indicação da proporção setorial das exportações nas vendas totais das firmas das amostras.

³⁵ O número das companhias comerciais-exportadoras é relativamente pequeno no Brasil. Ver, por exemplo, Coimbra Filho (1977): o número de *trading companies* aumentou consideravelmente apenas depois de 1976; em 1974, elas foram responsáveis por apenas 4,2% do total das exportações.

TABELA V.11
 RAZÕES MÉDIAS^a — EXPORTAÇÕES/ VENDAS

(Em %)

	1971	1975	1978
Minerais Não-Metálicos	17,8	8,5	12,7
Metalurgia	8,6	18,4	18,7
Mecânica	13,5	14,5	14,9
Material Elétrico e de Comunicação	6,8	7,3	8,1
Material de Transporte	3,9	9,9	16,9
Madeira	51,7	33,2	26,6
Mobiliário	23,3	25,1	24,9
Couros e Peles	24,3	23,7	33,6
Papel e Papelão	11,1	2,2	17,5
Produtos de Borracha	1,9	2,8	3,0
Produtos Químicos ^b	16,5	16,0	18,5
Produtos Farmacêuticos	8,2	18,8	11,1
Perfumaria	16,1	15,6	21,1
Produtos Têxteis	9,3	20,8	27,3
Vestuário e Calçados	17,8	22,8	36,7
Produtos Alimentícios	42,5	31,7	33,7
Bebidas	36,8	29,9	17,0
Fumo	—	—	—
Editrial e Gráfica	5,6	8,6	5,0
Total	17,9	20,6	24,0

FONTE: Veja Apêndice I.

^a Média simples das proporções exportação/vendas das firmas das amostras.

^b Inclusive Plásticos.

Vale notar, em primeiro lugar, que os dados para os exportadores no setor de fumo são extremamente pobres. Nas amostras para os três anos, apenas uma firma aparece entre os principais exportadores (uma firma sueca), mas não foi possível obter qualquer informação adicional das fontes que usamos e, como conseqüência, a análise desse setor permanece menos completa do que a das outras indústrias.³⁶

³⁶ Um exame do grupo de exportadores de bens primários revelou que as exportações das firmas desse setor são em sua maior parte de folhas de fumo não-processadas, o que as exclui pelos critérios utilizados aqui para a amostragem.

A informação relevante a ser extraída dessa tabela é a de que, em geral, o exportador médio de produtos industriais concentra três quartos de suas vendas no mercado interno e que a proporção média entre exportações e vendas totais é mais elevada nos setores que produzem bens de consumo,³⁷ e que isso se mantém para todo o período.

O ordenamento de setores segundo as proporções exportação/vendas dos principais exportadores é bem semelhante nos três anos: os coeficientes de correlação de ordem de Spearman são 67,6% entre 1971 e 1978 e 70,9% entre 1975 e 1978 (ambos significantes a 5%), confirmando nosso suposto de uma relativa constância da estrutura ao longo do período, apesar de aumentos notáveis nas proporções exportação/vendas em algumas indústrias.³⁸

Essa participação relativamente baixa das exportações nas vendas totais pode afetar o equilíbrio externo da economia, na medida em que essas firmas requerem recursos externos em proporção direta à produção total e não apenas para a produção de exportáveis.

Por conseguinte, as variáveis relevantes são o peso relativo dos fatores externos no processo de produção interno (supondo-se que seu pagamento seja uma função da produção interna)³⁹ e a participação desses fatores externos na atividade exportadora.

Tem havido uma série de tentativas de avaliação da participação relativa do capital estrangeiro no estoque de capital do setor manufatureiro, usando-se critérios diferentes. (A Tabela A.V.5, no Apêndice, mostra algumas estimativas.) Existe o consenso de que a maior parte dos recursos externos está concentrada no setor manufatureiro,⁴⁰ e as diferentes estimativas sugerem que estrangeiros possuem entre 30 e 40% do capital registrado desse setor. Em algumas indústrias essa participação iguala-se à unidade e as cifras do balanço de pa-

³⁷ Ao contrário do que poderiam prognosticar algumas das hipóteses "subconsumistas" discutidas no Capítulo IV.

³⁸ Metalurgia, Material de Transporte, Produtos de Couro, Produtos de Borracha, Têxteis e Vestuário e Calçados, em particular.

³⁹ A Subseção 5.4.3 discute algumas evidências e suas conseqüências.

⁴⁰ Esse setor atrai tradicionalmente 3/4 do investimento estrangeiro a cada ano.

gamentos deixam poucas dúvidas de que o investimento externo aumentou a passo rápido nas últimas duas décadas.

Contudo, o que parece menos claro é a tendência a longo prazo dessa participação e há alguns aspectos metodológicos a serem considerados aqui, pois são importantes para a argumentação seguinte.

Estimativas baseadas na comparação intertemporal do investimento interno e estrangeiro indicam um aumento constante atribuído a: a) um intenso movimento de aquisição de firmas nacionais no final dos anos 60, e b) um alto influxo de investimento direto na década seguinte. Essa hipótese encontra um certo apoio nos dados do Banco Central para reinvestimento por firmas estrangeiras: comparando-se o total acumulado do investimento e reinvestimento com sua soma, a participação desse último é igual a 37% em 1951/60, aumentando fortemente para 47% na década seguinte e depois caindo para 30% entre 1971 e 1978.⁴¹

As estimativas baseadas no ativo total das firmas estrangeiras indicam, pelo contrário, uma participação decrescente nos anos recentes.⁴²

A razão para essas discrepâncias reside no fato de que uma estimativa mede o capital que, de fato, é *possuído* por estrangeiros, ao passo que a outra indica a porção do capital acionário *sob controle* externo, inclusive o total dos ativos de firmas que, em parte, são de proprietários locais.⁴³

Tendo em conta essas restrições, argumentaríamos, primeiro, que os dados sobre o ativo de firmas são mais capazes de refletir a aquisição de controle de novas firmas do que as cifras (reconhecidamente subestimadas) para investimento e reinvestimento, nas quais baseiam-se outras estimativas, e, em segundo lugar, que não há outro meio de avaliar a presença de capital estrangeiro na atividade exportadora, o ponto rele-

⁴¹ As cifras correspondentes são US\$ 380 milhões de 1951/60, US\$ 1,1 bilhão entre 1961 e 1970 (um incremento de quase três vezes) e US\$ 2,5 bilhões em 1971/78. Os dados comparáveis para novos investimentos são US\$ 1,2 bilhão em 1961/70 (o dobro de seu total de 1951/60), e US\$ 6 bilhões em 1971/78 (*Boletim do Banco Central*, dez. 1978, separata).

⁴² Veja, por exemplo, as colunas (j) e (m) na Tabela A.V.5, no Apêndice.

⁴³ Este ponto é explorado com algum detalhe em Horta/Reis (1978), pp. 234 e 235.

vante aqui. Além disso, nossa análise ocupa-se do comportamento de fatores externos enquanto exportadores e, por conseguinte, com aquelas unidades sobre as quais eles detêm o controle.

Evidências disponíveis para 1968/69, no começo do período de promoção das exportações, sugerem que as firmas estrangeiras tendiam a desempenhar um papel de destaque nas exportações de manufaturados: elas eram, em geral, de dimensões maiores do que suas competidoras nacionais (e os dados sugeriam que o montante das exportações tendiam a aumentar com a magnitude da firma) e as firmas estrangeiras exportavam em média montantes maiores do que as firmas nacionais e eram mais constantes em seu esforço exportador.⁴⁴ Dada a expansão limitada das companhias comerciais-esportadoras no Brasil,⁴⁵ dever-se-ia esperar que a participação de firmas estrangeiras tendesse a aumentar com o tempo.

A Tabela V.12 mostra as evidências obtidas com base nas firmas das amostras. A participação de firmas estrangeiras em cada setor e uma comparação com outras estimativas são apresentadas na Tabela A.I.1, no Apêndice.

Durante o período coberto pela análise, aproximadamente metade das exportações de manufaturados foram provenientes de firmas estrangeiras.⁴⁶ Porém, apesar de elevada, essa participação continuou relativamente constante ao longo do período, ao contrário do que teria sido previsto com base nas evidências anteriores.

⁴⁴ Fajnzylber (1971), pp. 218 a 222. Sua hipótese sobre o tamanho relativo dos exportadores e o montante das exportações é confirmada por Silber (1978). Além dessa evidência, desde 1972 tem sido outorgada uma série de incentivos especiais através da BEFIEX às exportações de produtos industriais e esse programa beneficia apenas firmas acima de um tamanho mínimo [para uma descrição detalhada, ver SEPLAN/SP (1979)], o que reforça a expectativa de uma participação progressiva dessas firmas. Uma posição "otimista" inversa foi adotada por Doellinger/Cavalcanti (1975), para quem a política comercial teve êxito em atrair as firmas nacionais para a exportação.

⁴⁵ Segundo Coimbra Filho, *op. cit.*, 47% das *trading companies* em operação em 1977 foram fundadas em 1976.

⁴⁶ Essas cifras estão de acordo com os resultados de Garcia (1976), que encontrou uma participação de 40% em 1974, com os de Fajnzylber, *op. cit.*, que sugeriu (Anexo V, p. 319) uma participação de 43,4% em 1969, e com os de Doellinger/Cavalcanti, *op. cit.*, que encontrou (p. 71) uma participação de 51,4% em 1973 (incluindo exportações do setor de mineração). Entretanto, eles diferem dos resultados obtidos por Silber (1978), para quem esta participação foi de apenas 30% em 1974.

TABELA V.12

COMPOSIÇÃO DE CAPITAL E IMPORTÂNCIA
RELATIVA^a PARA AS EXPORTAÇÕES
DE MANUFATURADOS

	1971			1975			1978		
	N.º	%	\bar{X}^b	N.º	%	\bar{X}^b	N.º	%	\bar{X}^b
Nacionais Privadas	153	47,9	1,7	213	42,3	4,4	235	42,9	8,6
Firmas Estrangeiras	107	48,1	2,4	148	51,4	10,3	176	49,1	13,1
Empresas Estatais	5	4,0	5,4	8	6,3	19,9	15	8,0	24,8

FONTES: Veja Apêndice I.

^aParticipação percentual no valor total da amostra das exportações industriais.

^bValor exportado médio por firma (US\$ 10⁶).

O outro traço característico do período é o aumento de cinco vezes na participação de empresas estatais na atividade exportadora, embora seu peso global ainda seja relativamente reduzido.⁴⁷ Mais tarde retomaremos esse ponto.

A importância das firmas estrangeiras não se limita a sua participação elevada. Individualmente, a contribuição de cada firma em termos de valor das exportações é, em média, uma vez e meia mais elevada do que a correspondente média das exportações das firmas nacionais.⁴⁸

Portanto, os efeitos da atividade exportadora para o equilíbrio externo dependem em grande medida do equilíbrio individual dessas firmas. Os aspectos relevantes são seu desempenho na exportação e sua demanda por recursos externos.⁴⁹

A evidência com base nas firmas amostradas sugere que as firmas nacionais são muito mais orientadas para a exporta-

⁴⁷ Aqui há claras diferenças com Doellinger/Cavalcanti: em sua amostragem, a participação das empresas estatais é quase quatro vezes mais elevada do que a participação das firmas nacionais.

⁴⁸ Fajnzylber, *op. cit.* (Quadro 60, p. 218), encontrou um diferencial entre o valor médio das exportações por firmas nacionais e estrangeiras, que aumentou de duas para quatro vezes entre 1967 e 1969, tendência esta não confirmada por nossos resultados.

⁴⁹ Essa análise será completada pela Subseção 5.4.3.

ção do que as empresas estrangeiras,⁵⁰ sendo que a proporção exportação/vendas das primeiras em 1978 foi quase o dobro da proporção correspondente das últimas. A Tabela V.13 mostra os dados básicos.

TABELA V.13

COMPOSIÇÃO DE CAPITAL E AS RAZÕES MÉDIAS –
EXPORTAÇÕES/VENDAS
(Em %)

	1971	1975	1978
Nacionais Privadas	28,1	26,6	33,5
Firmas Estrangeiras	15,4	15,8	17,6
Empresas Estatais	9,1	5,1	18,6

FONTES: Veja Apêndice I.

Uma avaliação plena da relevância desses dados para o equilíbrio externo da economia requereria informação correspondente sobre a demanda de divisas por parte de cada firma tomada como amostra, dado que não foi possível obter. Mas existem alguns indícios de que a produção nas firmas estrangeiras tem um componente importado mais elevado. Por exemplo, numa amostragem dos 400 maiores importadores, que representaram em 1977 48% das importações totais, as firmas estrangeiras absorveram mais da metade (53%) das importações da amostra.⁵¹ Além disso, uma comparação das propor-

⁵⁰ Isso está de acordo com os resultados de Garcia (1979) e com os dados de Silber (1978), embora este último tenha encontrado proporções exportação/vendas bem mais baixas: em 1974, as firmas nacionais teriam exportado 12% de suas vendas, ao passo que as estrangeiras exportaram 6,5%. Doellinger/Cavalcanti sugerem a relação oposta: em 1973, essa proporção seria de 7,9% para as firmas estrangeiras e apenas 4,8% para as nacionais.

⁵¹ Veja SEPLAN/SP (1978), p. 181.

ções importações autorizadas/exportações efetivas segundo a composição do capital em uma amostragem de 615 empresas em 1975, representando 34% das exportações totais e 88% das importações totais nesse ano, sugere uma proporção de importações para as exportações, que é igual a 2,2 para as firmas nacionais e 2,6 para as estrangeiras.⁵²

Embora o ano de 1975 possa ser considerado atípico devido ao aumento dos investimentos públicos nas indústrias básicas, o mesmo trabalho encontrou uma proporção entre as importações autorizadas/exportações igual a 5,4 para as empresas estatais, mais do dobro das firmas estrangeiras. Dado que nossas amostras sugerem um aumento na participação dessas firmas nas exportações totais de 4% em 1971 para 8% em 1978, assim como um valor bem elevado das exportações por firma, isso implica uma queda na margem de ganhos líquidos de divisas no decorrer do tempo.

O resultado dessa evidência é que o conteúdo importado da produção de exportáveis é, aparentemente, bem mais elevado do que poderia sugerir a análise a nível setorial.

Como resumo preliminar da evidência apresentada até aqui, constatamos que as exportações industriais proporcionaram substanciais ganhos em termos das relações de troca — embora esses pareçam ter surgido mais das condições específicas do mercado internacional do que da reestruturação da pauta de exportação setorial — e uma estabilidade considerável da receita das exportações. Também foi mostrado que a canalização interna dessas receitas ocorre através de um número limitado de firmas, das quais uma percentagem elevada é controlada por capital estrangeiro, e que a exportação representa no todo uma porção limitada das atividades dessas firmas.

Resta-nos avaliar os efeitos indiretos dessas exportações sobre a entrada de outros recursos externos e as implicações globais do envolvimento de fatores externos na exportação para o equilíbrio externo.

⁵² De um trabalho não publicado, efetuado no Ministério do Planejamento, incluindo 200 firmas nacionais, 346 estrangeiras e 69 estatais. Os dados básicos são reproduzidos na Tabela V.1 no Apêndice.

5.4.2

Efeitos Indiretos sobre outras Entradas de Capital

As receitas de exportação são normalmente o componente mais importante dos recursos externos. Mas o desempenho da exportação também afeta outras formas do fluxo de recursos para a economia. Um setor exportador em expansão pode atrair investimentos externos diretos, ao passo que a capacidade mais elevada de contrair dívidas facilita o acesso ao crédito no mercado financeiro internacional.

As estatísticas oficiais mostram uma participação mais elevada de novos recursos no agregado de investimento externo mais reinvestimento durante a última década, e a evidência até aqui apresentada indica que parte desses investimentos foi destinada ao setor exportador. Nossas amostras dos principais exportadores sugerem que as exportações de firmas estrangeiras cresceram a taxas iguais ao total, mantendo sua participação constante em um período de alto dinamismo exportador, e que seu desempenho na exportação não é explicado por variações na sua proporção entre exportação/vendas.⁵³

Difícilmente se podem estimar os montantes envolvidos, mas o baixo peso das exportações na demanda agregada (Capítulo IV) sugeriria que a exportação não foi uma determinante principal na entrada de investimentos diretos. Consequências mais significativas das exportações devem ser encontradas no movimento de capital de empréstimo.

A Seção 5.2 mostrou que os anos 70 testemunharam uma entrada de empréstimos sem precedente. As exportações industriais podem ter contribuído para essa entrada de duas maneiras. Do ponto de vista dos credores internacionais, lucros mais altos e estáveis aumentam a probabilidade do pagamento de dívidas, aumentando sua disposição de emprestar. As Subseções 5.3.1, 5.3.2 e 5.3.3 mostraram a importância das exportações industriais a esse respeito. Do ponto de vista interno, os ganhos em termos de relações de troca reduzem o ônus real da dívida e, por conseguinte, a possibilidade de preços favoráveis pode afetar a propensão a contrair novos

⁵³ A Subseção 5.4.3 discute mais detalhadamente algumas evidências específicas que requerem uma qualificação dessas cifras, mas que não afetam a presente discussão.

compromissos. Caso os novos empréstimos sejam realizados em uma determinada moeda, enquanto as receitas de exportação são obtidas em moedas mais fortes, haverá uma redução adicional do custo real da dívida, além do efeito preço.

No período revisto, a contribuição dos manufaturados para reduzir o ônus real da dívida teve lugar também através da diversificação do mercado e de uma disponibilidade mais elevada de diferentes moedas convertíveis.

As estatísticas sobre a composição da dívida brasileira não são muito elucidativas, mas há indícios de que a maior parte dos compromissos é assumida em termos de dólares norte-americanos. (O Apêndice III mostra as evidências básicas.) O aspecto relevante aqui é obter uma indicação do efeito líquido das exportações industriais.

No exercício seguinte, nos ocuparemos com os efeitos da diversificação de mercado apenas dentro da área da OCDE, com base na importância das exportações para essa área e na suposição de que as exportações para outras áreas são pagas em moedas "fortes", de tal maneira que a desvalorização das moedas nacionais dessas áreas não reduz nem compensa o efeito que estamos medindo.

Em 1978, cerca de 53% das exportações brasileiras de manufaturados foram para 18 países desenvolvidos. Desses, 25% foram embarcados para os EUA, enquanto os outros 38% foram negociados para outros países da OCDE,⁵⁴ cujas moedas foram valorizadas em média 20% em relação ao dólar, entre 1967 e 1978. A média ponderada de sua valorização (de acordo com a participação de cada país nas exportações dos manufaturados brasileiros em 1978) dá uma cifra ainda mais elevada: quase 28% (veja a Tabela A.III.4 no Apêndice para os dados básicos).

Como a maior parte da dívida é assumida em termos de dólares norte-americanos e devido ao fato de essas moedas serem plenamente convertíveis ao dólar, torna-se patente que as exportações industriais reduziram o custo real dos empréstimos estrangeiros não apenas via efeitos dos termos de troca, mas, também, em medida igual ou até mesmo maior, através do acesso a outras moedas fortes, possibilitado pela política de diversificação de mercado.

⁵⁴ Austrália, Áustria, Bélgica-Luxemburgo, Canadá, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha Ocidental, Irlanda, Itália, Japão, Holanda, Nova Zelândia, Noruega, Suécia, Suíça e Reino Unido.

Vemos portanto, que as exportações industriais têm sido de alguma importância para o equilíbrio externo da economia não apenas porque proporcionaram ganhos mais elevados e estáveis, mas também porque permitiram a adoção de um tipo particular de política, baseado na atração de recursos externos e favorecido por condições internacionais específicas.

Efeitos indiretos adicionais para o balanço de pagamentos setorial podem resultar do envolvimento de fatores externos no setor de exportação. Na próxima subseção avaliaremos alguns indicadores de tais efeitos.

5.4.3 Exportações e Pagamento a Fatores Externos

A Subseção 5.4.1 mostrou que os ganhos líquidos de divisas que provêm das exportações industriais podem de fato ser menores do que poderia sugerir uma análise agregada. Esta seção avalia quais outras implicações para o equilíbrio externo poderiam resultar da evidência de uma participação alta e constante de firmas estrangeiras no setor exportador.

Culpar as firmas estrangeiras por suas remessas mais elevadas e seu maior conteúdo importado possibilitarem a redução dos ganhos líquidos de divisas das exportações constitui um argumento circular. O Capítulo III mostrou que, de fato, o envolvimento de fatores externos na atividade exportadora pode ser um objetivo deliberado da política de fomento à exportação. Elas poderiam ser incentivadas a gerar por si mesmas os recursos requeridos exatamente em função de sua demanda mais elevada de divisas.

O que procuramos examinar nesta subseção é a possibilidade de que o desempenho exportador dessas firmas pode diferir notadamente do desempenho dos exportadores nacionais em períodos de demanda mais ativa por recursos externos, implicando efeitos adicionais sobre o nível de bem-estar social.

O primeiro passo nesse sentido é avaliar o relacionamento geral entre as variáveis relevantes. Nos baseamos nos resultados mostrados na Subseção 5.4.1.2 e concluimos, a partir da evidência de constância relativa da participação de firmas es-

trangeiras nas exportações de manufaturados, que as exportações dessas firmas variaram aproximadamente da mesma maneira que o total das exportações setoriais. Isso permite uma comparação da variação no valor exportado e no pagamento aos fatores externos em diferentes períodos.⁵⁵

Não existe qualquer dado publicado, que separe a remessa de lucros e dividendos por setores, e assim só podemos obter cifras aproximadas. Supondo-se que a participação do setor industrial nas remessas totais seja igual a sua participação no reinvestimento total por firmas estrangeiras⁵⁶ — 80% em média — e também que uma proporção semelhante se aplica ao pagamento de juros, constatamos que quase 46% das receitas das exportações industriais em 1965/69 foram, em média, destinados ao pagamento de capital estrangeiro, ao passo que apenas as remessas de lucro e dividendos absorveram, em média, 11%. A Tabela V.14 mostra como as exportações industriais são comparadas com os pagamentos setoriais.

No início do período de promoção das exportações, as exportações industriais cresceram, em média, a uma taxa próxima da do pagamento ao capital externo. Na primeira metade dos anos 70 o crescimento das exportações comparou-se favoravelmente às variações dos pagamentos agregados de lucros e juros, mas essa situação reverteu-se a partir de 1975.

Há três períodos claramente distintos desde o começo do período de promoção das exportações. Até 1967, os pagamentos ao capital externo absorviam cerca de dois terços da capacidade setorial de suprimento de divisas,⁵⁷ como mostrado na coluna (5). A partir daí e, especialmente entre 1968 e 1974, essa participação decresceu sistematicamente, atingindo um mínimo de 26% em 1974, com as duas séries apresentando no todo taxas bem próximas de crescimento. Um comportamento

⁵⁵ Esse procedimento torna-se ainda mais arbitrário quando recordamos as observações feitas na Subseção 5.4.1.2 acerca dos diferentes resultados das estimativas da participação do capital externo, baseadas nos dados de investimento e de patrimônio líquido das firmas.

⁵⁶ Como sugerido por Doellinger/Cavalcanti, *op. cit.*, p. 89. Ver também sugestivas indicações apresentadas por eles de subestimação dos dados publicados de remessas de lucro.

⁵⁷ Em 1960 e 1962, o montante total de pagamentos superou mesmo o total das exportações setoriais.

TABELA V.14

EXPORTAÇÕES E REMESSAS INDUSTRIAIS — 1961/79

(Em %)

	Taxa Anual Média de Variação ^a			Participação Média nas Exportações Industriais	
	Remessas de Lucro (1)	Pagamentos Totais ao Capital Externo (2)	Exportações Industriais (3)	Remessas Industriais ^b (4)	Pagamento ao Capital Externo ^b (5)
1961/65	-12,9	6,9	19,9	6,7	65,8
1966/68	74,1	10,8	9,3	16,9	58,9
1969/74	21,2	26,0	42,0	11,4	37,6
1975/79	22,6	40,8	24,4	9,9	52,5

FONTES: Apêndice II e *Boletim do Banco Central*, vários números.

^aEm US\$ 10⁶ corrente.

^b80% do valor total para a economia/total das exportações de manufaturados (ver texto).

semelhante é apresentado pela participação da remessa de lucros, que foi reduzida sistematicamente de um nível de 19% em 1968 para um mínimo de 6% em 1975.

O Gráfico V.1 compara as exportações industriais com remessas agregadas e pagamentos ao capital.

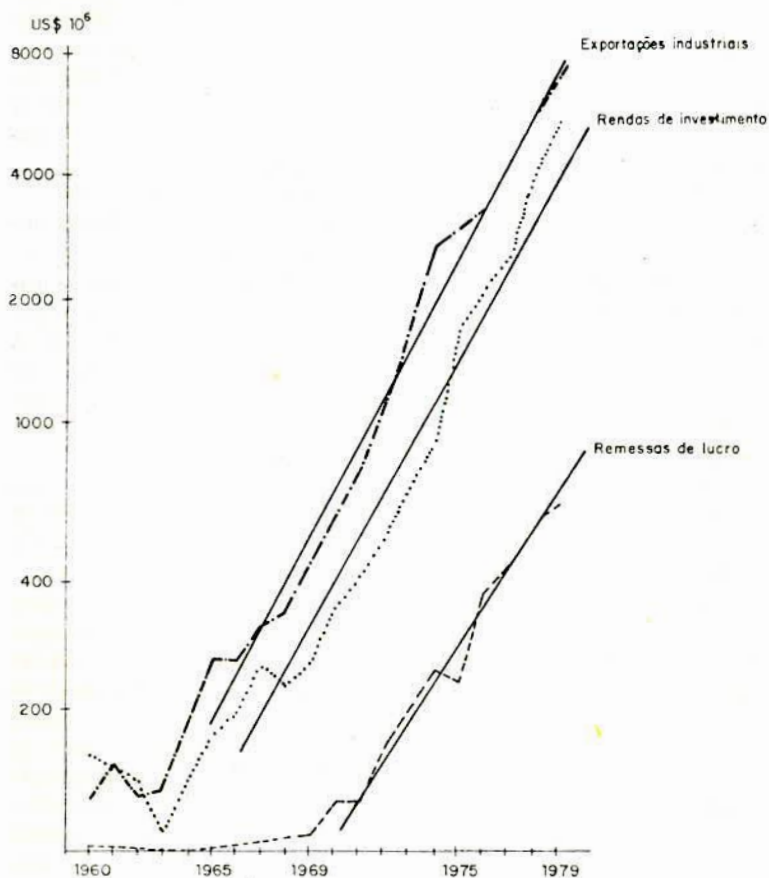
Após 1975, houve marcadas mudanças e os anos seguintes são particularmente relevantes para nossa discussão aqui. Naquele ano e nos seguintes as exportações industriais cresceram a uma taxa pouco superior a 20%. As remessas de lucro foram reduzidas em 5% em comparação com 1974, mas em 1976 o montante de lucros e dividendos aumentou 62% sobre o nível de 1975⁵⁸ crescendo, depois disso, à taxa histórica de 20%. A proporção entre remessas industriais e exportações atingiu um nível máximo em 1978 — aproximadamente 20% — ao passo que o total dos pagamentos ao capital (*i. e.* inclusive juros) aumentou, absorvendo em 1978 e 1979 quase dois terços das receitas setoriais com exportação.

Essa relação entre exportações e pagamento a fatores externos tem dois componentes: uma política conjuntural de atra-

⁵⁸ Nas duas décadas revistas, apenas em 1969 o aumento nas remessas de lucro foi mais acentuado do que em 1976.

Gráfico V.1

EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS E PAGAMENTO A FATORES EXTERNOS (1960-1979)



1965 - 1979:

Exportações industriais: $\ln X = 5.008 + 0.262 t$ $R^2 = 0.98$
(6.42)

Rendas de investimento: $\ln R = 4.529 + 0.254 t$ $R^2 = 0.96$
(4.07)

Remessas de lucro: $\ln PR = 3.293 + 0.217 t$ $R^2 = 0.95$
(3.89)

ção de empréstimos externos, na qual estão envolvidas firmas nacionais e estrangeiras,⁵⁹ e um componente estrutural de remessas de lucro, o qual está ligado à operação de empresas estrangeiras. Trataremos aqui apenas do último.

As conseqüências da falta de sincronização entre a exportação e o pagamento a fatores externos são aumentadas se — nos períodos de mais baixa atividade interna, quando o mercado interno torna-se menos atrativo para o capital autônomo externo e pode haver uma aceleração das remessas — forem reduzidas as receitas de exportação que proporcionam as divisas para financiar essas remessas. O envolvimentõ de capital externo no setor exportador pode implicar custos sociais se as firmas estrangeiras apresentarem, em tais períodos, um desempenho exportador relativamente mais pobre, ao mesmo tempo em que demandam recursos para suas remessas.

Analisamos o desempenho exportador das firmas da amostra segundo a composição do capital e comparando dois períodos com diferentes taxas de crescimento da produção. A dificuldade básica foi a disponibilidade de informações. Esse problema foi superado procedendo-se em duas etapas, comparando-se o desempenho exportador e as variações nas proporções exportação/vendas de acordo com os dados disponíveis. Primeiramente, foi selecionado um único grupo de 191 firmas, para as quais se poderia obter dados de exportação para os três anos (1971, 1975 e 1978), obtendo-se uma amostra da qual se poderia tirar conclusões mais claras.⁶⁰

Os dois períodos são claramente diferenciados em termos de crescimento da produção: o produto industrial real aumentou em 10,4% por ano no primeiro, e apenas 7,8% por ano no segundo. No que concerne às firmas da amostra, um procedimento semelhante, isolando-se as 95 firmas das quais foi possível obter dados de vendas dos três anos, obtivemos uma taxa média de crescimento das vendas em 1975/78 que corresponde a apenas dois terços dessa taxa em 1971/75. Conseqüentemente, os incentivos ao reinvestimento de lucros no mercado interno foram muito mais elevados no primeiro do que no segundo período.

⁵⁹ A política das empresas estatais com relação aos empréstimos externos é um exemplo característico. Veja, a esse respeito, Baer/Figueiroa (1981).

⁶⁰ Essas firmas foram responsáveis por cerca da metade do valor total das exportações da amostra de 1978 dos principais exportadores.

A Tabela V.15 compara os desempenhos de exportação dos três grupos de firmas:

TABELA V.15
DESEMPENHO EXPORTADOR POR
ORIGEM DE CAPITAL

	1971/75		1975/78	
	N.º de Firmas	Índice do Crescimento da Exportação*	N.º de Firmas	Índice do Crescimento da Exportação*
Nacionais Privadas	114	84	114	13
Estrangeiras	72	121	72	15
Estatais	5	181	5	30
Total	191	100	191	14

FONTE: Veja Apêndice I.

*Média simples (não ponderada) da taxa de crescimento do valor da exportação em US dólares correntes (as cifras referem-se ao crescimento médio da exportação do total da amostra em 1971/75 = 100).

Os dados na Tabela V.15 sugerem que o crescimento das exportações por parte das firmas nacionais esteve abaixo da média geral em ambos os períodos, enquanto que as empresas públicas mostraram os mais elevados desempenhos de exportação. Isso é compatível com a evidência (Tabela V.12) de que as firmas públicas aumentaram constantemente sua participação no total das exportações setoriais.⁶¹

Quando consideramos o dinamismo relativo de todas as 191 firmas para as quais dispúnhamos de dados mais sistemáticos, torna-se claro que 1975/78 foi um período de crescimento

⁶¹ Usando um procedimento alternativo para checar os resultados, selecionamos indiscriminadamente aquelas firmas, para as quais havia informações disponíveis para cada par de anos, *i.e.*, 1971/75 e 1975/78. Isto resultou em dois grupos de 241 firmas no primeiro e 323 no segundo período. Os índices de crescimento das exportações podem ser ordenados da mesma maneira que os na Tabela V.15: tomando por base a taxa média do crescimento das exportações da amostra, obtivemos 88, 109 e 193 em 1971/75 e 82, 124 e 172 em 1975/78 para empresas nacionais privadas, estrangeiras e estatais, respectivamente.

das exportações significativamente mais baixo no todo; as taxas médias de crescimento das exportações dessas firmas corresponderam a um pouco mais de um décimo daquelas no período anterior.

Comparando-se as taxas de crescimento das exportações para cada grupo nos dois períodos, o fato interessante é que para as firmas estrangeiras a redução na taxa foi mais significativa do que para os outros dois grupos, situando-se abaixo da média da amostra. Isso sugeriria uma redução no desempenho comercial dessas firmas em um período de considerável crescimento de remessas.

Com o propósito de testar a existência de diferenças na maneira como as firmas nacionais e estrangeiras consideram o comércio internacional,⁶² selecionamos um outro grupo de firmas, para as quais havia disponibilidade de informações tanto sobre as exportações como sobre as vendas totais para os três anos, obtendo uma amostra de 36 firmas estrangeiras e 52 firmas nacionais privadas. Estas firmas responderam por entre 30 e 40% das exportações das amostras totais nos três anos, e por uma proporção semelhante das exportações totais de seus respectivos grupos em cada um desses anos. A Tabela V.16 apresenta os indicadores principais.

Estas cifras confirmam a queda relativamente acentuada no dinamismo exportador das firmas estrangeiras entre os dois períodos, comparada com a das firmas nacionais. A queda é explicada em parte pela variação em suas proporções médias exportação/vendas, que reduziram-se na segunda metade da década,⁶³ enquanto que as firmas nacionais não alteraram de maneira significativa seu grau de abertura.

Uma avaliação mais completa desses resultados requeria um exame mais cuidadoso da distribuição setorial dessas firmas, das variações intersetoriais nos incentivos à exportação e das condições específicas de demanda, mas isto foge aos objetivos deste trabalho. Além disso, a experiência brasileira com a promoção de exportações é por demais recente para

⁶² A análise seguinte não leva em consideração as firmas estatais porque supõe-se que sua decisão de exportar envolve uma série de variáveis exógenas específicas, que não afetam os dois outros grupos.

⁶³ Isto indica também que as conclusões anteriores acerca da constância relativa dessa proporção no decorrer do tempo (Subseção 5.4.2) devem ser consideradas mais cuidadosamente. Mas essa nova evidência não parece afetar substancialmente a análise naquela subseção.

TABELA V.16

DESEMPENHO EXPORTADOR DE FIRMAS
NACIONAIS E ESTRANGEIRAS

	1971	1975	1978
Nacionais Privadas (52 Firmas)			
Crescimento ^a do Valor Exportado (%)	—	157	129
Proporção ^b Exportação/Vendas	100	89	90
Estrangeiras (36 Firmas)			
Crescimento ^a do Valor Exportado (%)	—	364	64
Proporção ^b Exportação/Vendas	100	121	114

FONTES: Veja texto e Apêndice I.

^a Em relação ao período anterior (1975/71 e 1978/75).

^b Os dados referem-se às médias para cada grupo em 1971 = 100.

permitir comparações com outros períodos e esses elementos tornam difícil uma generalização com base nesses dados.

O que essa análise impressionista da evidência disponível indica é o seguinte: encontramos indicações de uma diferença na maneira como as firmas nacionais e estrangeiras consideram o mercado internacional, visto que as últimas diminuíram seu desempenho exportador na segunda metade dos anos 70, justamente quando cresceu fortemente a demanda por divisas para efetuar as remessas de lucro. Essa falta de sincronização tem implicações na contribuição do setor industrial ao equilíbrio externo, que compensou em parte os benefícios demonstrados na subseção anterior deste capítulo.

5.5

Resumo e Conclusões

A segunda metade dos anos 60 testemunhou uma clara mudança na tendência de longo prazo do relacionamento da economia com o mercado internacional. A mudança na

orientação da política econômica abriu caminho para os recursos externos e o dinamismo das exportações tem sido um dos fatores principais na redução das conseqüências de curto e médio prazos do financiamento externo.

Uma grande parte desse dinamismo é atribuída aos produtos industriais, que experimentaram as mais elevadas taxas de crescimento no período de análise. Eles proporcionaram também significativos ganhos reais em termos das relações de troca, levaram a uma receita de exportação bem mais estável, a uma redução significativa no custo real dos empréstimos externos, e a uma clara redução na transferência intersetorial de recursos.

As evidências apresentadas no Capítulo III e neste sugerem, contudo, que enquanto a política interna afetou a composição da pauta de exportação, as mudanças nessa estrutura não foram o fator determinante por trás dos ganhos nas relações de troca, que aparentemente foram tão importantes durante os anos 70. As condições específicas de demanda no mercado internacional foram um fator decisivo.

Contudo, as medidas de política econômica interna parecem ter contribuído para a estabilidade dos ganhos de exportação, estimulando as exportações de produtos com mercados mais estáveis. De qualquer modo, não se podem inferir plenamente as lições normativas que provêm de tal resultado. As características específicas do período de análise e o nível de agregação não permitiram uma conclusão clara no sentido de definir até que ponto o papel das exportações enquanto fonte de divisas — que leva a definição das medidas de política a procurar atingir um nível mais elevado e estável de receita — requer a especialização em produtos com um grau mais elevado de transformação industrial.

O nível de concordância parece ainda menor quanto aos ganhos líquidos que resultam da atividade exportadora. Quando considerada a um nível agregado, a especialização na exportação de manufaturados leves sugere um conteúdo importado relativamente baixo da produção de exportáveis.

Avaliando a um nível microeconômico obtivemos, ao contrário, evidências de um setor exportador cada vez mais concentrado, com uma participação elevada e inalterada de fatores de produção externos, o que leva a um envolvimento de recursos importados e ao pagamento a fatores externos na produção de bens exportáveis mais elevados do que os sugere-

ridos originalmente pela análise agregada. As firmas estrangeiras tendem a apresentar um componente importado mais alto e uma participação relativamente mais baixa das exportações em suas vendas. A participação dessas firmas no setor exportador pode requerer algumas qualificações da contribuição das exportações industriais ao equilíbrio externo, tanto mais porque as indicações de um desempenho exportador diferenciado revelado na comparação entre 1971/75 e 1975/78 aumentam a possibilidade de uma falta de sincronização entre as exportações e a demanda de recursos para viabilizar as remessas de recursos para o exterior. Isso sugere também a necessidade de modificar os argumentos que apontam a política de promoção de exportações como um meio de prover as subsidiárias de firmas estrangeiras com uma demanda mais dinâmica do que no mercado interno.

O resultado das evidências discutidas neste capítulo é que o fomento às exportações industriais foi uma grande contribuição ao equilíbrio externo, superando a dos produtos primários (apesar de seu *boom* de preços nos anos 70). Uma análise plena do impacto agregado dessa política teria que levar em conta a evidência apresentada no Capítulo III, de que esses resultados foram obtidos a altos custos de recursos domésticos, de que ganhos comparáveis de divisas podiam ter sido atingidos via estratégias políticas alternativas, e de que os ganhos aqui relatados podem ter afetado o equilíbrio entre a oferta interna e a demanda por bens exportáveis (ou seus insumos), envolvendo custos de oportunidade na contribuição da receita da exportação (embora as cifras no Capítulo IV pudessem sugerir que tal efeito tenha sido bem limitado de um ponto de vista setorial).

Contudo, a questão a ser observada aqui é que os ganhos resultantes do dinamismo e dos efeitos em termos das relações de troca das exportações industriais têm que ser qualificados por uma série de implicações paralelas diretas e indiretas. Alguns dos benefícios puderam ser obtidos principalmente por causa das condições específicas de demanda e sua importância relativa foi ampliada por causa da relação especial da economia com o mercado financeiro internacional. O tema do próximo capítulo é o significado que esses ganhos tiveram para o crescimento da produção interna.

VI

EFEITOS INDIRETOS DAS EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS SOBRE O FLUXO DE RENDA INTERNO

6.1 Introdução

Ao analisar o papel das exportações no crescimento é preciso avaliar em que medida a exportação contribuiu para melhorar a alocação de recursos, para manter níveis desejáveis de investimento e para aumentar a oferta de recursos internos e externos. O Capítulo III proporcionou algumas indicações indiretas do primeiro efeito, o Capítulo IV discutiu o papel das exportações na demanda industrial, e o Capítulo V avaliou seu efeito na oferta de recursos externos. Este capítulo concentra-se na relação entre ganhos da exportação e a oferta da poupança interna.

Um dos argumentos formulados para justificar uma estratégia de fomento à exportação é o de que, embora as taxas de crescimento interno tenham aumentado em alguns períodos de crescimento autônomo na demanda por exportações, ou quando aumentou a oferta de divisas provenientes de outras fontes, as taxas de crescimento da produção jamais atingiram os níveis

alcançados quando a política favoreceu sistematicamente as exportações, assim como tampouco se mantiveram nesses níveis elevados por tanto tempo. Argumenta-se que as razões para tais diferenças devem ser encontradas nos efeitos indiretos das exportações para a atividade produtiva: a exportação afeta a formação da poupança interna e um acesso sistemático aos fluxos de comércio aumenta as perspectivas de manutenção de um ritmo sustentado de crescimento.

A expansão das exportações estimula o investimento, uma vez que a perspectiva de uma tal expansão torna lucrativas as ampliações de capacidade produtiva. Mas o crescimento da exportação só possibilita a obtenção simultânea de equilíbrio externo e interno quando ele proporciona aumentos correspondentes na poupança interna: para se obter o equilíbrio *ex-post* entre exportações mais investimentos, por um lado, e poupança mais importações, por outro, a um dado nível (ou a uma taxa dada de crescimento) de importações, o crescimento do investimento tem que ser correspondido por um aumento da poupança interna. Caso contrário, o investimento e a expansão das exportações serão provavelmente frustrados pelas pressões inflacionárias que geram.

Neste capítulo analisamos esses efeitos indiretos das exportações sobre o fluxo de renda interno. As principais dificuldades em uma tarefa como esta residem em que, primeiro, esses efeitos podem ser ampliados se levarmos em consideração suas próprias conseqüências nos períodos subseqüentes e, em segundo lugar, em certos casos uma qualificação plena requer uma abordagem muito mais detalhada. Contudo, um cálculo assim detalhado está além dos propósitos deste trabalho. Ocupar-nos-emos apenas com o que pode ser chamado de efeitos numa primeira etapa, com o propósito de chegar a uma avaliação aproximada e identificar onde eles foram mais significativos.

Analisamos a composição das fontes de recursos para o financiamento do investimento interno e, tendo demonstrado que este é financiado principalmente por recursos internos, procedemos a uma estimação dos efeitos das exportações na formação da poupança, salientando os diferentes efeitos sobre a poupança pessoal, do setor de empresas e do setor público, e suas conseqüências, dadas as características do setor exportador e os mecanismos de acumulação interna.

6.2 Uma Visão Geral do Processo de Acumulação

● grau relativamente baixo de abertura ao comércio¹ sugeriria que do ponto de vista de dimensões relativas (*i. e.*, sem levar-se em consideração a diferença qualitativa entre recursos internos e externos), a economia brasileira contou principalmente com a poupança interna para seus investimentos. Na verdade, os dados das Contas Nacionais (Tabela VI.1) indicam que a poupança interna privada proporcionou a metade dos recursos necessários para o investimento, desde o começo dos anos 50. As fontes externas têm proporcionado tradicionalmente, em média, menos de um décimo dos recursos, exceto em anos bem recentes, quando sua participação dobrou entre a primeira e a segunda metade da última década.

Os dados da Tabela VI.1 indicam uma tendência de formação de capital a longo prazo em que o investimento cresce a uma taxa média de 8% ao ano. Dois períodos de *boom* são claramente definidos, em 1956/60 e em 1970/73. Mas enquanto no final dos anos 50 não houve qualquer mudança significativa na importância relativa de cada uma das três fontes de poupança, o segundo *boom* é diferenciado por um aumento da participação da poupança pública e dos recursos externos, com a conseqüente redução do financiamento privado. No final da década, as participações dos recursos públicos e externos no financiamento da formação de capital foram bastante semelhantes.

A razão para o aumento na participação da poupança externa nos anos recentes foi discutida na Seção 5.2 do Capítulo V. A questão relevante para nossa discussão é que temos um sistema em que os investimentos são financiados por poupança privada e de empresas, pelo *superavit* fiscal do governo e pelo *deficit* do balanço de pagamentos, e onde os dois primeiros respondem por cerca da metade do total das necessidades de capital. Por conseguinte, a avaliação da contribuição das exportações tem que centrar-se na maneira como a atividade exportadora afeta cada um desses componentes da poupança

¹ O comércio exterior respondeu sistematicamente por cerca de 10% do PIB nas três últimas décadas.

TABELA VI.1

INVESTIMENTOS: TAXA MÉDIA ANUAL DE
CRESCIMENTO E SEU FINANCIAMENTO^a — 1950/79
(Em %)

	Crescimento dos Investi- mentos ^b	Participação na Formação Bruta de Capital ^c (%)		
		Capital Privado Nacional	Recursos Públicos	Recursos Externos ^d
1950/55	8,2	46,9	18,4	7,0
1956/60	15,5	44,7	17,3	6,4
1961/64	8,7	53,8	1,3	4,4
1965/69	8,8	63,4	19,5	1,6
1970/73	13,1	54,8	25,9	9,1
1974/79	6,7	48,4	18,8	18,2

FONTE: *Conjuntura Econômica*, vários números.

^a Em valores constantes de 1970 (dados no Apêndice V).

^b Variação anual média da Formação Bruta de Capital.

^c A soma das cifras nas três últimas colunas difere de 100% porque não foram consideradas as reservas para depreciação e variações de estoques.

^d *Deficit* da Conta Corrente.

agregada e, de acordo com a canalização desses recursos para a atividade produtiva, em como ela altera o fluxo de renda.

A atividade exportadora pode afetar negativamente o fluxo de renda, caso envolva subsídios e se esses incentivos favorecerem os fatores de produção externos, permitindo uma transferência real de recursos. Sob uma perspectiva favorável, o crescimento das exportações pode ter um impacto significativo sobre o mercado de fatores e, dependendo das variações da taxa salarial no momento em que estiver ocorrendo esse crescimento e, também, da propensão a poupar dos fatores, ele pode alterar a capacidade de poupança das famílias. Neste caso, o impacto efetivo sobre o fluxo de renda será uma função dos meios existentes para a canalização desses recursos para fazer face à demanda de investimentos. Além disso, a exportação altera a capacidade de poupança do setor público e das

empresas através de seus efeitos sobre a produtividade, a balança comercial e a base para a taxaço. Trataremos de cada um desses efeitos, nessa seqüência.

6.3

A Promoço de Exportações e a Margem para a Transferência Real de Recursos

Existe o reconhecimento² de que a presença significativa de firmas de capital estrangeiro na atividade exportadora provavelmente envolve efeitos sobre o bem-estar social, e que esses efeitos podem ser ampliados em consequência dos incentivos para o fomento à exportação.

O argumento básico é de que, por um lado, as firmas estrangeiras têm vantagens comparativas técnicas e, por esta razão, tendem a produzir e exportar aqueles bens com um grau de elaboração mais elevado. Por outro lado, a estrutura brasileira de incentivos à exportação foi, durante o período de análise, em grande parte baseada na isenção do imposto sobre produtos industrializados e há uma considerável evidência de que a estrutura de incentivos inclina-se na verdade em favor de bens mais “complexos”, produzidos a custos de recursos domésticos mais elevados.³ Por conseguinte, é de se esperar um estreito relacionamento entre os setores com mais altos incentivos à exportação e aqueles com uma participação mais elevada de firmas estrangeiras na exportação.

Utilizamos nesta seção os resultados de nossas amostras selecionadas dos principais exportadores e as comparamos com as estimativas (agregadas) disponíveis dos incentivos às exportações.

A discussão pode ser expressada da seguinte maneira: a economia é “pequena” no sentido de que toma como dados os

² Ver, por exemplo, Fajnzylber (1971), Martone (1978) e SEPLAN/SP (1979).

³ Ver o Capítulo III para algumas evidências.

preços de suas exportações (de manufaturados). Uma variação na política interna não é capaz de afetar os termos de troca. Na medida em que essa política puder alterar o valor agregado na produção de exportáveis, haverá uma redistribuição líquida de renda do governo e de outros setores da comunidade para aqueles setores que produzem os bens subsidiados. Caso sejam estrangeiros os exportadores beneficiados com o aumento do valor agregado, e se não houver nenhuma restrição significativa ao movimento de capital, além dos efeitos sobre o bem-estar social envolvidos nesses efeitos redistributivos internos, pode haver também uma transferência real de recursos da economia para outros países: o aumento do valor agregado pode proporcionar uma base maior para as remessas de lucro ou outras formas de transferência de recursos, ou, alternativamente, pode contribuir para aumentar a capacidade do capital estrangeiro de adquirir firmas nacionais.

Como teste para a existência de um viés na estrutura de incentivos, comparamos aqueles setores com taxas de promoção efetivas às exportações acima da média para o total dos manufaturados com a lista de setores com predominância (participação de mais de 50%) de firmas estrangeiras entre os principais exportadores em 1971, 1975 e 1978.⁴

Como está explicado no Apêndice III, há alguns problemas de compatibilidade nas estimativas disponíveis dos incentivos efetivos à exportação em 1971 e nos anos seguintes. A fim de reduzir essas limitações, comparamos a estrutura dos principais exportadores em 1971 com as estimativas de incentivos para 1971 e 1973. Por motivos semelhantes, os dados de 1978 das firmas da amostra foram comparados com a estrutura de incentivos de 1977.

Antes de passarmos aos resultados obtidos, é importante notar que essas estimativas de incentivos à exportação são subestimadas, porque elas não levam em conta os efeitos dos programas especiais de exportação patrocinados pela BEFIEIX (Comissão para Concessão de Benefícios Fiscais a Programas Especiais de Exportação). Eles são certamente significativos

⁴ Testes não-paramétricos para a diferença entre a distribuição setorial dos exportadores segundo a origem do capital e as taxas de incentivos nominais e efetivas para 19 setores sugerem uma relação negativa, mas os coeficientes não foram estatisticamente significativos em nenhum ano.

para as exportações de algumas indústrias e os beneficiários desses programas são, predominantemente, firmas estrangeiras.⁵

Entretanto, a omissão desses programas não deverá distorcer de maneira significativa nossos resultados, posto que uma das características básicas desses programas é a participação acentuada da indústria automobilística, que respondeu por 82% do valor total exportado acumulado entre 1972 e 1978. Mas essa indústria está incluída em Material de Transporte, que aparece sistematicamente nos três anos considerados na Tabela VI.2.

Essa tabela relaciona aqueles setores com taxa de promoção efetiva à exportação acima da média e onde as exportações são realizadas principalmente por firmas estrangeiras. Em 1971, houve cinco setores nessas condições, se considerarmos as estimativas de incentivos para 1971 ou aquelas para 1973. Nesse ano, dez setores receberam incentivos acima da média para o total dos manufaturados, dos quais entre cinco e oito setores (de acordo com as diferentes estimativas de incentivos) tinham uma predominância de exportadores estrangeiros, representando cerca de 20% do total das exportações setoriais.

Em 1975, 11 setores receberam incentivos acima da média, mas em apenas três as firmas estrangeiras responderam pela maior parte das exportações. Contudo, o significado relativo desses três setores foi mais elevado do que em 1971, representando aproximadamente um quarto das exportações industriais para esse ano.

A política de incentivo às exportações em 1977 foi bem menos intensa do que em 1975. O viés antiexportação foi bem mais significativo nesse ano. Demonstrou-se no capítulo III que a taxa de promoção efetiva à exportação de manufaturados foi consideravelmente reduzida. A isso correspondeu uma redução do número de setores que recebeu incentivos acima da média, para apenas oito nesse ano. Desses oito, a

⁵ Ver SEPLAN/SP (1979) para dados básicos e uma avaliação geral. O programa começou em 1972 e estima-se que desde 1975 as exportações patrocinadas pela BEFLEX representam entre 10 e 20% das exportações industriais.

TABELA VI.2

SETORES COM PREDOMINÂNCIA DE EXPORTAÇÕES
POR FIRMAS ESTRANGEIRAS E COM INCENTIVOS
EFETIVOS À EXPORTAÇÃO ACIMA DA
MÉDIA INDUSTRIAL

	1971	1975	1978
1. Mecânica		Mecânica	Material de Transporte
2. Material Elétrico e de Comunicação		Material de Transporte Produtos de Borracha	Produtos de Borracha Perfumaria
3. Material de Transporte			
4. Produtos de Couro			
5. Bebidas			
6. Produtos de Borracha ^a			
7. Produtos de Papel ^a			
8. Perfumaria ^b			
Participação no Total das Exportações Industriais:			
1-5:	19,1%		
1-7:	21,4%	24,6%	11,3%
1-8:	23,0%		

FONTES: Apêndices I e IV.

^a De acordo apenas com as estimativas de incentivos de 1971.

^b De acordo apenas com as estimativas de incentivos de 1973.

amostra de 1978 indica que em apenas três havia uma predominância de firmas estrangeiras, com um peso muito mais baixo de apenas 11% do total das exportações industriais.

O que essas cifras indicam é que, apesar de elevada e generalizada a presença de firmas estrangeiras na atividade exportadora,⁶ e apesar das expectativas baseadas na intensidade relativa dos incentivos às exportações de acordo com o valor adicionado industrial, não há indicação clara de uma tendência na estrutura de incentivos favorecendo os exportadores estrangeiros. Pelo contrário, a evidência sugere que — independen-

⁶ O número de setores para os quais há indicações de uma predominância de exportadores estrangeiros foi de 11 em 1971, oito em 1975 e nove em 1978, de um total de 19 setores considerados nos três anos.

temente dos programas da BEFIEX — a estrutura dos incentivos efetivos à exportação teria favorecido mais aqueles setores com uma participação relativamente menor de estrangeiros.

A importância dessas indicações para a nossa discussão é que a transferência real de renda que resulta da concessão de subsídios e incentivos fiscais a firmas estrangeiras, pode não ter sido tão elevada quanto se receava originalmente e, por conseguinte, a análise pode concentrar-se nos efeitos sobre a oferta interna de recursos.

6.4

Os Efeitos das Exportações Industriais sobre a Poupança Pessoal e sua Importância para o Fluxo de Renda

A Tabela VI.1 mostrou que metade dos recursos necessários para viabilizar os investimentos é proporcionada pela poupança nacional privada, que compreende a poupança das pessoas e a do setor empresarial. As exportações podem afetar a poupança individual se tiverem um impacto significativo sobre o nível do emprego, a uma taxa salarial constante ou ascendente. Com o propósito de medir esse impacto avaliamos, nesta seção, os efeitos da atividade exportadora sobre o mercado de fatores e sua importância relativa para o fluxo de renda interno.

6.4.1

Os Efeitos das Exportações Industriais sobre o Mercado de Trabalho

Estudos anteriores, referentes aos primeiros anos do período de promoção às exportações, sugeriam uma contribuição

limitada das exportações na geração de emprego.⁷ Apesar da especialização nas exportações de indústrias com um conteúdo de emprego relativamente elevado, o pequeno peso da demanda externa na produção interna implica um impacto reduzido sobre o mercado de fatores.

Além disso, foi mostrado no Capítulo III que, ao longo dos anos 70, o crescimento das exportações industriais foi acompanhado por um aumento da participação de bens produzidos com maior intensidade de capital. Conseqüentemente, quando comparamos os efeitos da exportação entre dois períodos, no início e no final da década, estamos de fato avaliando o resultado líquido de dois movimentos: o crescimento global das exportações e a mudança em sua intensidade de fatores.

Nesta seção avaliamos esses efeitos pela comparação do impacto no mercado de trabalho em 1970 e 1978. Procedemos em duas etapas, estimando os efeitos resultantes da demanda direta por mão-de-obra em cada uma das indústrias exportadoras e, depois, levando em conta os encadeamentos interindustriais, avaliamos o efeito total no emprego do setor manufatureiro como um todo, utilizando uma abordagem básica de insumo-produto:⁸ o emprego direto gerado pelas exportações é dado pelo produto das necessidades diretas de mão-de-obra⁹ de cada indústria pelo valor de suas exportações, enquanto os efeitos sobre o emprego total (*i. e.*, direto mais indireto) são estimados como o produto das necessidades totais de mão-de-obra¹⁰ e o vetor dos valores da exportação.

⁷ Ver, por exemplo, Tyler (1976), Capítulo VI. Tyler baseia suas estimativas na Matriz Insumo-Produto de 1971. Adotamos aqui uma metodologia semelhante, mas utilizando os coeficientes da Matriz de 1970 — como discutido no texto — e nossas próprias estimativas dos valores de exportação.

⁸ Uma avaliação plena do papel das exportações enquanto fonte de crescimento do emprego requereria que também fossem considerados os efeitos multiplicadores das exportações sobre a demanda agregada, mas nos limitamos a estimar apenas os efeitos estáticos.

⁹ Analiticamente, usando a notação de Chenery/Clark (1959), temos que as necessidades diretas de trabalho na indústria “*j*” são $l_j = L_j / X_j$, onde L_j = número de trabalhadores na indústria “*j*” e X_j = a produção total de “*j*”. Os efeitos sobre o emprego direto são dados por $l_j E_j$, onde E_j é o valor das exportações de “*j*”.

¹⁰ As necessidades totais de trabalho são obtidas pela pré-multiplicação do vetor “ l_j ” pela matriz $(I-A)^{-1}$ dos coeficientes diretos e indiretos. O efeito das exportações é igual ao produto do vetor-linha assim obtido, pelo vetor dos valores exportados por indústria.

Para o cálculo do efeito total das exportações, utilizamos uma versão não publicada da Matriz de Insumo-Produto do IBGE para 1970, reagrupada em 30 setores.¹¹ A matriz apresenta informações sobre 23 setores manufatureiros, dois outros setores que produzem bens comerciáveis (Mineração e Agricultura) e cinco não-comerciáveis, de modo que, para utilizarmos seus coeficientes, temos de dividir dois setores — Produtos Químicos e Metalurgia — em duas partes, permitindo um tratamento separado dos produtos derivados do petróleo e dos metais básicos, respectivamente. A demanda direta por mão-de-obra foi calculada a partir dos dados do Censo de 1970,¹² de acordo com a classificação em 21 setores adotada neste trabalho.

Estimando as exportações em cruzeiros de 1970, encontramos que a produção de exportações industriais implicou o emprego direto de 66 mil operários em 1970 e de 313 mil em 1978.

O aspecto relevante a reter desses resultados depende de como eles se comparam com o total do emprego setorial. A informação sobre o número de trabalhadores em 1970 (2,4 milhões) foi tirada dos dados do Censo. Para 1978, a média anual da "Pesquisa Mensal" do IBGE indica um total de 3,9 milhões de trabalhadores.

Comparando essas cifras, vemos que o número de trabalhadores industriais diretamente envolvidos na produção de bens exportados representou 2,7% do total do emprego no setor manufatureiro em 1970, tendo aumentado em 1978 para uma parcela de 8% desse total. Em outras palavras, o aumento de quase nove vezes do valor exportado entre os dois anos triplicou o efeito sobre o emprego direto, mas sua participação no total do emprego setorial permaneceu em níveis que são baixos quando considerados por quaisquer padrões.

Com objetivo de avaliarmos o número total de trabalhadores industriais envolvidos direta e indiretamente na produção

¹¹ A versão publicada da Matriz apresenta dados sobre o número de empregados e as necessidades diretas e totais de trabalho para 87 setores, incluindo 67 indústrias manufatureiras.

¹² A partir da versão publicada da Matriz. Os coeficientes setoriais são reagrupados de acordo com seu peso no valor da produção. Dados no Apêndice V.

das exportações, atribuímos valores zero para as proporções trabalho-produção nos setores não-manufatureiros e adotamos a metodologia de cálculo discutida acima. Obtivemos um total de 248 mil trabalhadores em 1970, ou 10,3% do emprego total no setor manufatureiro, e 1,1 milhão de trabalhadores em 1978, ou 28,2% desse total.¹³

A Tabela VI.3 resume os resultados.

TABELA VI.3

O SETOR MANUFATUREIRO E O EFEITO DAS EXPORTAÇÕES – 1970/78

(Em %)

	1970			1978		
	Deman- da In- terna	Expor- tações	Total	Deman- da In- terna	Expor- tações	Total
Valor da Deman- da Final	97,5	2,5	100	94,4	5,6	100
Emprego Direto	97,3	2,7	100	92,0	8,0	100
Emprego Total	89,7	10,3	100	71,8	28,2	100

FONTE: Ver texto.

Nota-se que os vínculos inter-setoriais tornam os efeitos sobre o emprego total superiores em mais de três vezes aos efeitos sobre o emprego direto. Isto significa que o setor exportador

¹³ A diferença entre os efeitos diretos e totais sobre o emprego é explicada em grande medida pelo alto coeficiente de mão-de-obra em Produtos Alimentícios (ver Tabela A.V.9 no Apêndice) e sua participação nas exportações industriais totais. Note, contudo, que esses resultados são obtidos, em parte, porque os trabalhadores subempregados da agricultura são tratados na Matriz de 1970 como sendo integralmente empregados.

tem vínculos mais fortes com indústrias que apresentam coeficientes de mão-de-obra mais elevados: recordando os resultados no Capítulo IV, há uma correlação fraca entre a composição da pauta de exportação e a classificação de indústrias com encadeamentos para trás (*backward linkages*) mais elevados. Conseqüentemente, os efeitos mais pronunciados sobre o emprego indireto devem ser atribuídos menos ao número de vínculos intersetoriais do que ao tipo de indústrias ligadas à atividade exportadora.

Quando os efeitos sobre o emprego são comparados com o peso das exportações na demanda setorial, constatamos que entre 1970 e 1978 o impacto da atividade exportadora foi, aparentemente, mais significativo no mercado de fatores do que no mercado de bens.¹⁴ Por causa da intensidade de fatores implícita na composição da pauta de exportação e, em particular, por causa dos vínculos intersetoriais do setor exportador, o peso relativo das exportações no mercado de trabalho foi mais de quatro vezes mais elevado do que sua participação na demanda final pela produção interna.

Comparando esses resultados com as estimativas de intensidade de mão-de-obra das exportações apresentadas no Capítulo III, concluímos que o crescimento global das exportações sobrepujou os efeitos negativos que resultam das mudanças na composição da pauta de exportação em direção a produtos com menor conteúdo de mão-de-obra.¹⁵

¹⁴ É importante recordar que estamos comparando dois anos separados, o primeiro correspondendo a um período de *boom* e o segundo a um período de menor dinamismo, e que isto pode exagerar o verdadeiro efeito das exportações sobre o emprego: o produto real industrial cresceu em 1978 a 8%, abaixo da taxa média anual de 9,7% para 1970/78, e após dois anos (1975 e 1977) quando essa taxa não atingiu 4%. O emprego no setor manufatureiro, em especial, aumentou de apenas 1,9% naquele ano, bem abaixo da taxa média de 6,3% para todo o período.

¹⁵ Com o propósito de avaliar a importância relativa dos dois efeitos — crescimento das exportações e mudanças em sua composição — estimamos os efeitos sobre o emprego que teriam sido atingidos em 1978, se a pauta de exportação não tivesse mudado após 1970. Obtivemos um efeito total sobre o emprego de apenas um ponto percentual acima da “verdadeira” participação mostrada na Tabela VI.3, enquanto a participação no emprego direto teria aumentado de apenas meio por cento (0,5%).

Durante esse período, a média dos salários industriais ¹⁶ cresceu sistematicamente em relação aos preços industriais. O índice (com base em 1970) para a relação entre o salário médio e os preços industriais por atacado foi de 172 em 1978, permitindo uma participação da mão-de-obra no total do valor adicionado industrial de 22,4% nesse ano, aproximadamente, comparável com os correspondentes 23,2% de 1970.

As conseqüências desses efeitos para o fluxo de renda interno dependem do comportamento da poupança dos indivíduos e da maneira pela qual os recursos internos são canalizados para o financiamento da atividade produtiva. ¹⁷

Com relação ao primeiro ponto, os dados publicados nas Contas Nacionais são pouco elucidativos, uma vez que a única discriminação é entre a poupança dos setores público e privado, e nada se diz acerca da composição deste último. Tudo o que as cifras disponíveis indicam, é uma propensão a poupar relativamente estável do setor privado nos anos 70, em torno de 13% da renda disponível. Se os indivíduos apresentaram um comportamento semelhante, poupando uma parcela relativamente constante de sua renda disponível, temos que, dados a taxa salarial ascendente, a presumidamente constante propensão a poupar e o impacto das exportações sobre o mercado de trabalho, é provável que as exportações tenham tido, no todo, um efeito positivo sobre a poupança dos indivíduos.

¹⁶ Isto é, ignorando a segmentação do mercado de trabalho [ver, por exemplo, Bacha (1976d)]. Uma análise mais cuidadosa dos efeitos sobre a poupança individual teria que considerar que, por exemplo, entre 1965 e 1973, a participação total de trabalhadores no valor agregado do setor manufatureiro foi de aproximadamente um quarto, enquanto a participação de trabalhadores manuais foi de apenas um sexto desse valor [dados de Serra (1981)]. Contudo, estas estimativas baseadas na suposição de uma força de trabalho homogênea não são inconsistentes com o modelo apresentado no Capítulo II. Ao invés disso, elas ajudam a inferir a magnitude de um efeito cuja importância relativa é discutida a seguir.

¹⁷ Essas conseqüências dependem também de outros fatores, como o poder de compra dos salários. Entre 1970 e 1978, por exemplo, os preços por atacado dos produtos primários aumentou quase dez vezes (enquanto o salário médio dos trabalhadores industriais aumentou 12 vezes). Parte desse aumento de preço deve-se certamente à política com relação às exportações, embora não seja claro em que medida as exportações industriais afetaram esse resultado. Na análise seguinte inferiremos, a partir das indicações de baixa participação das exportações apresentadas no Capítulo IV, que as exportações industriais não foram uma determinante principal do aumento no preço dos bens de salário.

O aspecto relevante é, no entanto, a importância desses efeitos para o fluxo de renda interno. A justificativa para se analisar os efeitos do crescimento das exportações sobre a poupança derivada da renda do trabalho se baseia em alguns modelos teóricos que sustentam¹⁸ que uma estratégia de promoção das exportações permite reduzir a relação capital/produto, aumentando o nível de emprego, levando a uma elevação dos salários reais e, deste modo, aliviando a limitação imposta pela escassez de poupança.¹⁹ Nos parágrafos seguintes discutiremos algumas evidências que levam a uma qualificação desse argumento.

6.4.2

O Financiamento da Poupança Interna

Foi mostrado no Capítulo III que a política de crédito tornou-se uma das prioridades da política econômica após 1967. As reformas do sistema financeiro, a criação de novos instrumentos financeiros e outras medidas aumentaram o volume de poupança interna total canalizada através do sistema financeiro de um nível de 7% do PNB em 1965 para 21% em 1978, o que certamente é um feito notável.

O que é menos claro é como esses recursos se relacionam com a expansão da capacidade produtiva e de onde eles se originam. Dadas as indicações anteriores de efeitos assimétricos das exportações nos mercados de bens e de trabalho, o aspecto importante é avaliar quanto do investimento real é, na verdade, financiado por recursos dos indivíduos e do próprio setor empresarial.

¹⁸ Balassa (1980). Isso resulta aparentemente de uma aplicação direta de um modelo do tipo Hecksher-Ohlin-Samuelson, onde a especialização nas exportações de produtos intensivos em mão-de-obra aumenta a participação da renda do trabalho. Mas o problema com esse enfoque é o tipo de função-poupança embutida implicitamente.

¹⁹ Desde que se mantenha o suposto de uma propensão constante ou crescente a poupar, *i.e.*, que os salários mais elevados não levem a um nível de consumo mais alto a partir de variações da renda; nesse caso a poupança privada líquida (individual mais empresarial) poderia ser menor quanto maior a intensidade de mão-de-obra das exportações.

Os dados publicados nas Contas Nacionais não discriminam entre os poupadores dentro do setor privado. Com o propósito de avaliarmos a maneira como os investimentos são financiados, contamos com informações indiretas. Um levantamento sistemático realizado por *Conjuntura Econômica* entre 1969 e 1977, baseado nos dados publicados nos balanços das maiores empresas não-financeiras,²⁰ sugere uma forte dependência de recursos internos das firmas para o investimento. Em geral, os lucros não-distribuídos permanecem como única fonte segura de poupança, mesmo apesar da considerável expansão do mercado financeiro e da utilização crescente das facilidades de crédito disponíveis.

TABELA VI.4
FONTES E USOS DOS RECURSOS PELAS MAIORES
FIRMAS — 1970/77

(Em %)

	Recursos Internos		Recursos Externos			Total
	Investimentos	Capital de Giro	Investimentos	Capital de Giro	Outras Aplicações	
1970	51	4	—	30	15	100
1971	49	6	—	27	18	100
1972	48	7	—	31	14	100
1973	42	10	—	27	21	100
1974	41	7	—	32	20	100
1975	45	3	—	34	18	100
1976	44	1	—	38	17	100
1977	43	—	1	39	17	100

FONTE: *Conjuntura Econômica*, junho, 1979, p. 93.

²⁰ Cobertura de amostra de mais de 2.000 firmas no começo do período e de mais de 5.000 após 1973.

Pode-se ver por esses dados que a empresa típica contou cada vez mais com recursos externos²¹ para o financiamento de suas necessidades de capital de giro e para seus compromissos financeiros e fiscais, mas utilizou seus próprios recursos para financiar os investimentos. Isto está de acordo com estudos anteriores, que constataram que os lucros não-distribuídos responderam por mais da metade da poupança líquida do setor privado.²²

A implicação principal desses dados para nossa discussão reside no fato de que há apenas elos indiretos entre os efeitos do crescimento das exportações sobre o mercado de trabalho e as conseqüências desses efeitos para o financiamento dos investimentos: dados os mecanismos de acumulação e as limitações do mercado financeiro, as exportações com maior intensidade de mão-de-obra não significam necessariamente uma disponibilidade mais elevada de recursos internos para investimento.

Conclui-se logicamente que o núcleo da relação entre a exportação e o fluxo de renda doméstico depende sobretudo de seus efeitos sobre a poupança das empresas. Isso é geralmente aceito na literatura²³ por causa do diferencial entre as propensões a poupar. O aspecto que estamos salientando aqui é que, mesmo não levando em consideração esse diferencial, os mecanismos existentes de canalização dos recursos domésticos tornariam relativamente limitado o efeito através da remuneração do fator trabalho.

Concentraremos portanto a análise nos efeitos sobre a poupança das empresas e do setor público. Na Seção 6.6 trataremos mais detidamente dos mecanismos de investimento e ficará mais claro que os efeitos através do financiamento do capital de giro são também relevantes. Como a Tabela VI.4 indica, uma dependência maior de recursos externos à firma para o financiamento de capital de giro permitiu dispor de mais lucros não-distribuídos para o investimento.

²¹ Externos em relação à firma, o que inclui recursos tomados no mercado interno, bem como recursos do exterior.

²² Algumas referências são Bergsman (1970), p. 62, Baer (1975), p. 90 e Suzigan *et alii* (1975), p. 299.

²³ Ver, por exemplo, a resenha apresentada no Capítulo 6 de Bhagwati (1978).

6.5 Os Efeitos das Exportações Industriais sobre a Poupança Empresarial e do Setor Público

6.5.1 O Setor Exportador e seus Vínculos com os Principais Agentes Investidores

A análise da contribuição das exportações à poupança empresarial e do setor público requer um conhecimento paralelo sobre as características do setor exportador e sobre como esse setor se relaciona com outros produtores internos. Os efeitos do crescimento das exportações sobre a oferta interna de recursos podem ser ampliados se, por exemplo, a atividade exportadora envolver uma distribuição intersetorial de renda e se esse setor tiver uma propensão a poupar mais elevada do que outros setores da economia.

Esta seção procura avaliar as características relevantes do setor exportador e dos seus vínculos com o processo interno de acumulação. Consideramos que, por causa da importância crescente do capital estrangeiro e do Estado na atividade produtiva do setor industrial durante o período de análise, e por causa do comportamento diferenciado desses agentes investidores e das distintas implicações que resultam de seu envolvimento, a análise deveria levar em conta a diferenciação dentro do setor exportador, segundo o tipo de propriedade do capital. Os efeitos das exportações na poupança dos setores público e empresarial aparecem mais claramente com essa diferenciação do que quando as firmas exportadoras são consideradas como um grupo homogêneo.

Faremos primeiro um rápido levantamento das características relevantes dos diferentes agentes investidores como são apresentadas na literatura e depois utilizaremos nossos dados das amostras para analisar o setor exportador.

6.5.1.1

A Importância Relativa e as Características Gerais dos Principais Agentes Investidores

Há uma clara preferência, por parte do capital estrangeiro investido no Brasil, pelo setor manufatureiro. De acordo com as 1.000 maiores firmas amostradas pelo *Quem é Quem*, 83% dos ativos das firmas estrangeiras em 1973 estavam concentrados nesse setor. Em 1978, essa proporção foi ainda mais elevada, tendo atingido 95%, devido a uma participação reduzida na oferta de serviços públicos.²⁴ As evidências sobre a participação relativa do capital estrangeiro no setor industrial sugerem uma cifra que pode aproximar-se de 40%; mas por causa das limitações das estatísticas sobre investimento estrangeiro, as estimativas têm que contar com informações indiretas, com resultados pouco claros quanto à tendência a longo prazo dessa participação, como foi discutido no Capítulo V. O que parece ser geralmente aceito, é que o núcleo do setor manufatureiro é cada vez mais de propriedade de estrangeiros, embora o capital local ainda retenha uma ampla área de operação.²⁵

O crescimento das atividades empresariais do Estado foi a mudança estrutural mais relevante na composição do capital na indústria durante o recente período de crescimento. Durante os anos 60, o setor público criou mais firmas novas do que nos 60 anos precedentes.²⁶ O Capítulo III mostrou que a mudança na política fiscal permitiu a apropriação, por parte do Estado, de um considerável montante de recursos, além das necessidades orçamentárias. O volume de poupança compulsória foi estimado em 4% do PIB em 1974/76, ou cerca de um terço do total bruto da poupança financeira. No mesmo período, quase três quartos da poupança total foram canalizados através das agências bancárias do Estado.²⁷ Esses recursos foram amplamente empregados com finalidades produtivas.

²⁴ Os dados para vendas totais são mais elevados ainda: 91% em 1973 e 96% em 1978. Informações de um levantamento não publicado realizado pela SEPLAN/PR.

²⁵ Ver Doellinger/Cavalcanti (1975), Horta/Reis (1978), Evans (1979), para informações básicas.

²⁶ Dados de Martius (1977).

²⁷ Dados de Langoni (1977).

Amostras das maiores firmas na economia indicam freqüentemente a participação do Estado com cerca da metade do ativo total, embora responda por apenas um quarto das vendas totais.²⁸

O aspecto relevante a ser examinado é como as firmas estrangeiras e as empresas estatais comparam-se entre si e com as firmas nacionais privadas. A Tabela VI.5 resume algumas informações básicas. As cifras nessa tabela são originárias de um estudo acerca de firmas que possuem as quatro maiores plantas em cada um de 391 setores industriais classificados a quatro dígitos (incluindo a mineração), com base nos dados do Censo de 1970, e que é o estudo mais completo disponível sobre a organização industrial nacional.²⁹

Esses dados indicam um ordenamento de escala, intensidade de capital e produtividade que são mais elevados para as empresas estatais e mais baixos para as firmas nacionais privadas. Isso é explicado, até certo ponto, pela divisão de trabalho dentro do setor industrial. As empresas públicas desempenham um papel predominante naqueles setores que implicam grandes investimentos com retorno a longo prazo e, por causa de sua concentração setorial, essas firmas são de um tamanho bem maior do que as firmas nacionais privadas ou as subsidiárias estrangeiras. A presença de capital local tende a ser mais forte nas indústrias tradicionais, onde a competição é mais intensa e as unidades produtivas são menores, enquanto que as firmas estrangeiras estão concentradas em indústrias, onde um dos fatores mais importantes é o acesso à tecnologia que muda rapidamente e que não pode ser facilmente obtido.³⁰

²⁸ Por exemplo, Suzigan (1976) constatou uma participação de 54% entre as maiores 731 firmas em 1974; na referida amostra da SEPLAN/PR (1.000 firmas) as cifras foram 48% em 1973 e 57% em 1978. Vale observar que apenas uma parte é composta por firmas industriais: na amostra de 1978, apenas 30% das empresas estatais estavam engajadas em atividades manufatureiras.

²⁹ Amostra total de 1.528 estabelecimentos possuídos por 1.261 firmas. Os dados são de Possas (1979).

³⁰ As razões para a predominância do capital nacional em mercados mais competitivos ainda não foram claramente estabelecidas. Por exemplo, Doellinger/Cavalcanti (1975) não constatam qualquer relação significativa entre a presença de firmas estrangeiras e a concentração do mercado, ao passo que a pesquisa relatada por Possas indica um certo relacionamento positivo: usando os "Índices de Concentração" de sua Tabela XVI, p. 44, e sua "Participação do Capital Estrangeiro" na Tabela XXXVII, p. 82, encontramos um coeficiente de correlação de ordem de 0,51, significativo ao nível de 5%.

TABELA VI.5

ALGUNS INDICADORES * DAS MAIORES FIRMAS
INDUSTRIAIS POR ORIGEM DE CAPITAL - 1970

	Número de Es- tabele- cimen- tos	% da Produ- ção da Amos- tra	Escala (1)	Inten- sidade de Ca- pital (2)	Produ- tividade (3)	Mar- gem de Lucro (4)	Taxa de Lucro (5)
Firmas Estrangeiras	448	50,1	3.044	188	207	109	120
Nacionais Privadas	1.032	33,3	875	102	120	103	120
Estatais	48	16,6	9.599	447	323	103	73

FONTE: Reproduzido de Possas (1979), Tabela xx.1, p. 54.

*Os dados nas colunas de (2) a (5) referem-se à média industrial total = 100; (1) produção por estabelecimento (unidades não especificadas na fonte original; presumivelmente em milhares de cruzeiros); (2) Estoque de Capital Fixo por empregado; (3) Valor Adicionado por empregado; (4) Lucro Bruto por Valor Adicionado; (5) Lucro Bruto por Capital Fixo.

Comparando os três grupos de firmas, temos que as firmas estrangeiras tendem a ser maiores, mais eficientes, apresentam um grau mais elevado de integração vertical, tendem a beneficiar-se da estrutura da demanda e a crescer a taxas mais elevadas do que suas correlatas, nacionais privadas.³¹ Seu melhor desempenho não parece, contudo, proporcionar um retorno mais elevado ao capital investido do que o das firmas nacionais. Os dados na Tabela VI.5 sugerem margens de lucro mais altas para as subsidiárias estrangeiras, mas sua intensidade de capital torna sua taxa de lucro semelhante à das firmas nacionais. Na medida em que a taxa de lucro pode refletir a capacidade de autofinanciamento, não há aparentemente nenhuma distinção clara entre firmas nacionais e estrangeiras e as razões para seus desempenhos diferentes devem ser encontradas em outra parte.

No que concerne às empresas estatais, suas maiores dimensões proporcionam, caracteristicamente, taxas de lucro mais baixas do que para o setor privado. Seu financiamento envolve uma série de mecanismos, que podem ser agrupados sob quatro tópicos principais: a) sua autonomia financeira depende

³¹ Evidências mais específicas são encontradas em Doellinger/Cavalcanti, *op. cit.*, Horta/Reis, *op. cit.*, Evans, *op. cit.*, e Possas, *op. cit.*

de sua capacidade individual de variar os preços em conformidade com critérios de lucratividade privados, a qual depende da intensidade de seus vínculos diretos com os setores mais dinâmicos; b) varia com sua capacidade de compensar os preços subsidiados — pelos quais são forçadas a vender sua produção — induzindo-as a praticar *mark-ups* mais elevados sobre outros setores; c) depende de financiamento direto por parte do Estado; e d) varia também com seu melhor acesso ao crédito no mercado financeiro.³² Conseqüentemente, para os propósitos da presente análise, os efeitos das exportações para o financiamento das empresas públicas devem ser encontrados tanto em seus ganhos como parte do setor empresarial, quanto na contribuição das exportações para aumentar o fluxo de recursos do governo central.

O que esses parágrafos indicam é que — ao contrário de uma abordagem do tipo do modelo de hiatos, onde a poupança doméstica é um fluxo homogêneo — a análise dos efeitos das exportações para o processo de acumulação no setor manufatureiro tem que levar em conta a existência de distintos agentes investidores, por causa das diferentes magnitudes envolvidas e por causa das implicações de seu comportamento diverso.

A seção seguinte discute as características particulares do setor exportador a esse respeito.

6.5.1.2

O Setor Exportador

Nesta subseção se procura verificar alguns desses aspectos gerais, usando as informações de nossas amostras dos principais exportadores. O tamanho das subamostras, para as quais foi possível obter informações sobre itens específicos, muda de acordo com a disponibilidade de dados, fazendo com que sua representatividade varie. Mas dado o grau de concentração da produção interna e (mais ainda) a concentração na atividade exportadora,³³ pode-se esperar que os indicadores básicos sejam capturados em amostras como essas.

³² Uma discussão detalhada desses mecanismos é encontrada em Dain (1977).

³³ A Subseção 5.4.2 do Capítulo V discute as evidências de concentração obtida dessas amostras, e o Apêndice I apresenta os principais indicadores.

A literatura resumidamente examinada acima sugere que, graças à sua concentração em atividades básicas, as empresas estatais tendem a ser maiores, enquanto as empresas nacionais privadas tendem a ser relativamente as menores unidades.

A Tabela VI.6 confirma de modo geral os resultados esperados. Nas amostras para os três anos, o tamanho médio das firmas nacionais privadas é de, aproximadamente, um quarto do tamanho das firmas estrangeiras, proporção esta comparável àquela da Tabela VI.5, coluna (1).

Existe uma diferença semelhante entre as empresas públicas e as estrangeiras, novamente de conformidade com as indicações anteriores para toda a indústria. Entretanto, nada pode ser dito a partir desses dados em termos de variações no decorrer do tempo, por causa das diferentes empresas selecionadas em cada amostra.

Não obstante, pode-se obter informações adicionais a partir de uma comparação das características relevantes num mesmo período de tempo. Uma vez que nos estamos ocupando aqui com o fluxo de renda, é importante verificar como esses agentes atuam em termos de financiamento de suas atividades. Queremos averiguar se há uma diferença marcante, resultante do tipo de propriedade do capital e do envolvimento com a atividade exportadora, em termos de uma propensão mais acentuada ao financiamento com recursos próprios das firmas. Escolhemos 1978 por ser o ano para o qual há um volume maior de informações, que possibilitam essas comparações.

A Tabela VI.7 mostra os principais indicadores.

Essas cifras indicam taxas médias de lucro bem semelhantes para as firmas nacionais e estrangeiras envolvidas na atividade exportadora, a níveis comparáveis à média (15%) das 1.000 maiores empresas no setor manufatureiro, nesse ano.³⁴

Isso está de acordo com os resultados de outros estudos, como mostrou a subseção anterior, e parece haver um relacionamento relativamente estável, observado tanto no início dos anos 70, quando o produto industrial cresceu a taxas elevadas, quanto no final da década, quando o desempenho foi menos brilhante.³⁵

³⁴ De acordo com o levantamento de *Quem é Quem*.

³⁵ Considere, por exemplo, a Tabela VI.5, coluna (5), referente a 1970.

TABELA VI.6

INDICADORES DE TAMANHO RELATIVO DOS EXPORTADORES POR ORIGEM DE CAPITAL

	1971		1975		1978	
	Número de Firmas	Índice de Tamanho*	Número de Firmas	Índice de Tamanho*	Número de Firmas	Índice de Tamanho*
Nacionais Privadas	128	16	191	7	224	10
Estrangeiras	96	54	122	29	127	38
Estatais	9	130	8	163	14	152
Total	233	100	321	100	365	100

FONTE: Apêndice I.

*Índice de vendas médias por firma.

TABELA VI.7

INDICADORES FINANCEIROS POR ORIGEM DE CAPITAL - 1978

	Nacionais Privadas		Firmas Estrangeiras		Empresas Estatais	
	Número de Firmas	%	Número de Firmas	%	Número de Firmas	%
Rentabilidade ^a	211	17,2	105	17,0	11	21,6
Endividamento ^b	224	49,1	124	52,7	13	62,1

FONTE: Apêndice I.

^aLucro líquido/patrimônio líquido.^bExigível/(exigível + patrimônio líquido.)

Entretanto, o que vai contra as expectativas é a rentabilidade relativamente mais elevada das empresas estatais, sendo que outros trabalhos indicaram que as firmas públicas têm, caracteristicamente, uma taxa de retorno mais baixa.³⁶ No nos-

³⁶ Ver, a esse respeito, os dados da Tabela VI.5, coluna (5), e os dados de Suzigan (1976).

so caso, esse resultado é uma consequência do número relativamente pequeno de empresas e do critério de amostragem adotado, que classifica três *joint-ventures* como estatais. Sem essas *joint-ventures* que exportam produtos químicos e sem uma firma estadual que exporta alimentos processados, a taxa média de lucro para as restantes firmas do governo central seria de 8,2%, mais de acordo com as expectativas. Consideraremos essa cifra mais baixa como sendo mais representativa.

Além da semelhança das taxas de lucro entre as firmas estrangeiras e nacionais, a Tabela VI.7 indica também uma dependência comparável em termos de empréstimos. O grau de endividamento é levemente mais elevado nas firmas estrangeiras, mas em ambos os grupos as cifras são próximas do indicador comparável para a indústria como um todo: 50,8% nesse ano, para as 1.000 maiores firmas.

Os dados indicam também um endividamento consideravelmente mais elevado das empresas estatais. Esse resultado é consistente com a evidência de taxas de lucro mais baixas obtidas acima para as empresas públicas: por causa de sua menor capacidade de financiar suas atividades por meio da acumulação interna, essas firmas tenderiam a depender mais intensamente do capital externo.³⁷ De acordo com nossos dados, esse procedimento é muito mais uma característica do tipo de propriedade do que fruto de políticas setoriais. Há indicações de endividamento elevado (acima de 60%) em cinco indústrias diferentes, embora a concentração principal esteja no setor metalúrgico (sobretudo nas siderúrgicas).

Para uma melhor avaliação do significado desses indicadores, necessitamos relacioná-los com dados mais amplos sobre os produtores industriais, considerando especialmente como o ano de 1978 se compara com outros períodos.

Vimos que os dados obtidos para as taxas médias de lucro e para a relação média capital de terceiros/recursos aplicados situam-se bem próximos das cifras representativas para o setor manufatureiro como um todo, indicando que não há diferença significativa entre os graus de autofinanciamento para os exportadores e para o grupo das maiores firmas como um todo.³⁸

³⁷ Externo em relação à firma; isto é, tanto empréstimos obtidos no mercado nacional quanto no exterior.

³⁸ Como seria de esperar, dadas as baixas proporções (cerca de 20%) exportação/vendas das firmas da amostra (ver Capítulo V).

Para 1975, as médias para o total da amostra de exportadores foram uma taxa de lucro de 18%, e 54% para o grau de endividamento. Por conseguinte, podemos considerar os indicadores financeiros disponíveis para o setor exportador como refletindo um comportamento no decorrer do tempo semelhante ao do setor manufatureiro como um todo.

A Tabela VI.8 mostra como esses indicadores variaram entre 1967 e 1978, o período relevante para a presente análise.

TABELA VI.8
SETOR MANUFATUREIRO: ASPECTOS
FINANCEIROS — 1967/78

Ano	Rentabilidade ^a (%)	Endividamento ^b (%)	Liquidez ^c
1967	7,3	33,5	—
1968	9,1	35,3	—
1969	8,3	38,4	—
1970	10,6	40,5	2,07
1971	13,7	39,5	2,35
1972	14,3	42,9	2,08
1973	18,6	46,1	2,10
1974	20,7	53,1	2,08
1975	17,7	54,2	2,10
1976	20,1	56,8	1,97
1977	17,1	54,3	1,89
1978	15,1	50,8	1,74

FONTE: *Quem é Quem na Economia Brasileira*, várias edições.

^a Lucro líquido/patrimônio líquido.

^b Exigível/(exigível + patrimônio líquido.)

^c Proporção entre ativo a curto prazo e dívidas de curto prazo (o índice refere-se às quatro maiores empresas em cada ano, dos 40 setores nos quais a amostra está dividida).

Nossas estimativas para as taxas de lucro podem ser tomadas como representativas da taxa média setorial ao longo da década. Houve uma variação significativa em comparação com o final dos anos 60 e as taxas médias de lucro aumentaram sistematicamente até 1974, correspondendo à fase ascendente do ciclo interno. Mas para o período de 1970/78

como um todo, essa média foi bem próxima dos 17% que obtivemos para as firmas nacionais e estrangeiras.

O mesmo não ocorre em relação ao endividamento. A Tabela VI.8 mostra que as empresas manufatureiras dependeram cada vez mais de recursos de terceiros, com o grau médio de endividamento subindo constantemente de 1967 a 1976 e, depois disso, permanecendo acima de 50%, com uma correspondente redução gradual da liquidez. A explicação para esses movimentos deve ser encontrada tanto nas distorções do mercado financeiro interno, quanto na disponibilidade de crédito subsidiado e de empréstimos externos a custos relativamente baixos. Há indicações de que as operações financeiras podem ter ajudado de fato a manter as variações relativamente baixas nas taxas de lucro.³⁹

Os aspectos mais relevantes desses resultados são que, primeiro, a capacidade dos principais exportadores de financiar suas atividades não difere (até onde se pode deduzir a partir de suas taxas de lucro) do padrão médio de todas as firmas manufatureiras e, em segundo lugar, no período em consideração esse padrão foi claramente afetado pelas condições do mercado financeiro e — no caso das empresas estatais — pelas características da política fiscal.

Esses dois pontos ajudarão a determinar, nas seções seguintes, os efeitos mais relevantes da exportação para a formação da poupança do setor público e das empresas.

6.5.2 Os Efeitos das Exportações Industriais sobre a Poupança das Empresas

Uma das principais dificuldades em se definir um experimento capaz de isolar com precisão a contribuição das exportações ao crescimento, reside no fato de que há uma série

³⁹ De acordo com o levantamento sobre as principais empresas não-financeiras, publicado em *Conjuntura Econômica* (veja Tabela 5.4), o índice baseado em 1969 para os compromissos financeiros dessas firmas foi de 779 em 1977, enquanto que para o lucro antes de imposto de renda e para as vendas os índices correspondentes foram de 265 e 288, respectivamente (todas as variáveis em valores constantes).

de efeitos indiretos provenientes da atividade exportadora, e que não seria exequível avaliar todos eles.

No que concerne à formação da poupança pelo setor empresarial, a exportação pode afetá-la de várias maneiras, dentre as quais apareceriam como as mais relevantes: a distribuição intersetorial da renda em direção aos setores com uma propensão a poupar mais elevada, a melhoria da produtividade dos fatores de produção, o aumento dos incentivos para poupar e os efeitos sobre a renda resultantes de uma redução nos custos reais dos insumos importados. Examinaremos nos parágrafos seguintes cada um desses efeitos, nessa seqüência.

Não pudemos encontrar informações que permitissem verificar diretamente se os exportadores têm uma posição relativamente favorável no acesso ao crédito, nem uma evidência nítida do grau de dependência das fontes internas, de onde se poderia chegar a conclusões mais definitivas com relação às diferenças na propensão a poupar por parte de exportadores e de não-exportadores.

A alternativa viável foi supor que os indicadores de rentabilidade e de propensão ao endividamento podem ser considerados como indicadores indiretos da propensão a poupar. Isto leva à hipótese de que, se o setor exportador tem de fato uma propensão a poupar mais acentuada, as firmas com uma alta proporção exportação/vendas tenderão a apresentar um nível mais baixo de endividamento, e que seu grau mais elevado de autofinanciamento seria sustentado por retornos mais elevados de capital.

Essa hipótese foi testada naquelas firmas para as quais havia informações disponíveis (ver Tabela VI.7), ponderando suas taxas de lucro e graus de endividamento individuais por suas relações exportação/vendas e comparando os resultados com a média simples desses indicadores (mostrada na Tabela VI.7 e repetida para comparação, na Tabela VI.9).

Há uma relação positiva entre o grau de abertura e a rentabilidade. Em todos os grupos, a média ponderada é mais elevada do que a média simples e não há alteração no ordenamento anterior das taxas para os três grupos. O que não pode ser deduzido é a direção da causalidade. Esses resultados são compatíveis com a indicação de que a exportação proporciona um excedente, mas ao mesmo tempo, eles podem estar refletindo simplesmente o fato de que são as firmas mais efi-

TABELA VI.9

INDICADORES FINANCEIROS DOS PRINCIPAIS EXPORTADORES - 1978

	Nacionais Privadas		Firmas Estrangeiras		Empresas Estatais	
	Média Simples	Média Ponderada*	Média Simples	Média Ponderada*	Média Simples	Média Ponderada*
Rentabilidade	17,3	20,2	17,0	20,1	21,6	29,5
Endividamento	49,1	50,6	52,7	51,4	62,1	72,2

FONTE: Ver texto.

*Ponderada pelas relações exportação/vendas.

cientes que se dedicam à atividade exportadora. Entretanto, isso não é fundamental para a discussão presente.

A evidência mais importante na Tabela VI.9 é que tanto para as firmas nacionais quanto para as estrangeiras, a exportação não parece alterar sua dependência dos recursos externos. O grau de envolvimento com a atividade exportadora não provocou aparentemente qualquer mudança marcante na propensão ao endividamento. Para as firmas estatais, o endividamento é maior na média ponderada, mas como esse resultado é sensível ao pequeno número de firmas e como as determinantes de endividamento nessas firmas envolvem uma série de variáveis não compartilhadas pelo setor privado, não se deve fazer grandes inferências dessas cifras.

A questão a ser salientada é que, pelo que se pode dizer com base nas informações disponíveis, não há indicação alguma de que um envolvimento mais acentuado com as exportações signifique um aumento importante no grau de autofinanciamento e os efeitos das exportações sobre a poupança devem ser encontrados em outra parte.

Outra maneira pela qual a exportação pode afetar a poupança empresarial é através de seus efeitos sobre a produtividade. A capacidade de poupar das firmas se amplia se elas aumentam sua eficiência produtiva e, para o setor industrial como um todo, há ganhos líquidos se a exportação desvia recursos em direção a setores com maiores taxas de aumento da produtividade.

Dadas as mudanças na composição da pauta de exportação mostradas no Capítulo III, esses ganhos seriam claramente alcançados se essas mudanças tivessem sido na mesma direção do ordenamento intersetorial da produtividade. Os efeitos multiplicadores resultantes do crescimento das exportações seriam ampliados.

A análise *ex-post* do processo de crescimento atribui às melhorias na produtividade a parte do aumento da produção que não é explicada pelo incremento dos fatores primários empregados na produção. Essa fonte residual de crescimento envolve uma série de efeitos que alteram a capacidade produtiva de cada fator. Está fora dos objetivos deste trabalho isolar dentre as fontes residuais de crescimento aquelas que poderiam ser alteradas através da atividade exportadora. Nossa discussão requer apenas a identificação das indústrias em que esse componente residual é maior e uma avaliação de sua participação na pauta de exportação industrial.

Para esses propósitos, utilizamos estimativas anteriores realizadas por Bonelli (1976), com base nos Censos de 1960 e 1970. Bonelli separou os efeitos sobre o crescimento do valor agregado setorial de incrementos do número de operários⁴⁰ e do estoque de capital,⁴¹ levando também em consideração os efeitos explícitos das diferenças regionais na produtividade de ambos os fatores e os efeitos do tamanho da firma para a produtividade do trabalho. O residual obtido desta maneira (que ele estima ser a segunda maior fonte de crescimento, depois do capital) proporciona o vetor a ser considerado. (A Tabela A.V.10 no Apêndice resume as principais evidências.)

Para o setor industrial como um todo, a variação da fonte não explicada de crescimento foi, em média, de cerca de 32% entre 1960 e 1970. Por conseguinte, podemos esperar ganhos na produtividade se as exportações desviarem recursos em direção àquelas indústrias com taxas de produtividade semelhantes ou mais elevadas do que essa média. Oito indústrias — Metalurgia, Mecânica, Material Elétrico e de Comunicação, Material de Transporte, Produtos de Borracha, Produtos Químicos, Produtos Farmacêuticos e Plásticos — experimentaram ganhos de eficiência acima da média setorial.

⁴⁰ Em homens-horas.

⁴¹ IHPs instalados.

Essas oito indústrias proporcionaram em 1978 uma parcela considerável — 46% — dos bens exportados pelo setor industrial. Entretanto, apenas quatro delas — Mecânica, Material Elétrico e de Comunicação, Material de Transporte e Plásticos — aumentaram sua participação na pauta de exportação durante o período em análise. Isso indica que, apesar da elevada margem para ganhos de eficiência, a direção da mudança na composição das exportações não foi viesada no sentido de maximizar esses ganhos.

Essa margem para ganhos de eficiência depende também da medida em que a exportação afeta a produção total em cada indústria, comparada com outras fontes de demanda. Em nenhuma dessas indústrias as exportações absorveram mais que um décimo da produção total.

O resultado dessa análise é que, dado o peso limitado da demanda externa, os efeitos da exportação sobre a produtividade do setor industrial como um todo seriam relativamente marginais, independentemente da orientação na política comercial. As implicações mais claras da atividade exportadora para a poupança do setor empresarial resultam de seus efeitos sobre a capacidade setorial de importar.

Foi mostrado no Capítulo V que as exportações industriais foram um elemento importante nos ganhos em termos das relações de troca absorvidos pela economia brasileira nos anos 70, mas resta avaliar a importância relativa desses ganhos para a formação da poupança.

Os ganhos de exportação proporcionam uma melhoria da renda que favorece o setor empresarial, no qual será reinvestida. Uma melhoria dos termos de troca pode, *ceteris paribus*, afetar diretamente esse fluxo, pelo aumento da renda interna em relação à produção interna, ou indiretamente, pela redução da taxa de câmbio que equilibra a balança comercial. Neste último caso, o efeito de aumento dos lucros, em função do custo real mais baixo dos bens de produção importados, cresce diretamente em proporção ao conteúdo importado da produção interna.

Nós nos concentramos apenas nos efeitos para o setor industrial. Informações proporcionadas pela Matriz de Insumo-Produto de 1970 indicam esse setor como sendo o principal importador e sugerem que a maior parte de suas importações

são de produtos processados.⁴² Por essa razão, avaliamos os efeitos sobre a renda, utilizando estimativas que se referem às importações de bens industriais.

A Tabela VI.10 resume as indicações principais.

TABELA VI.10
EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS E GANHOS NO
COMÉRCIO — 1960/79

	Participação das Exportações na Produção Total (%) ^a (I)	Ganhos de Ter- mos de Troca (x 100) ^b (II)	Efeitos sobre Renda Líquida (%) (III) = (II) x (I)
1960/69	1,6	-14,1	-0,2
1970/72	2,8	11,3	0,3
1973/75	4,5	34,7	1,6
1976/79	5,3	22,4	1,2

FONTES: Apêndice II e *Conjuntura Económica*, vários números.

^a De dados a preços de 1970.

^b Definido como $(P_x/P_m) - 1$, onde P_x e P_m são índices de preços das exportações e importações de manufaturados, respectivamente. [Obs.: Não existe nenhum método simples e geralmente aceito como a melhor medida dos efeitos de variações nos termos de troca sobre a renda interna. Adotamos o método seguido por Kindleberger (1956)].

Houve ganhos positivos no comércio ao longo dos anos 70, com um período especialmente favorável em 1973/75, invertendo a característica predominante da década anterior, quando os preços para as importações setoriais foram sistematicamente mais elevados do que os de suas exportações. Essa melhoria deveu-se claramente ao desempenho dos preços de exportação, que variaram a taxas mais elevadas do que os das importações industriais, em cada ano desde 1970.

⁴² Segundo a Matriz, mais de três quartos das importações totais são demandadas pelo setor manufatureiro e uma proporção semelhante das importações desse setor é de manufaturados.

Contudo, no que concerne ao efeito desses ganhos sobre a renda interna, a baixa participação das exportações limitou suas conseqüências. Mesmo no período mais favorável, esse efeito nunca foi superior a 2% do produto real.⁴³

Dessa maneira, a principal contribuição dos ganhos no comércio deve ser encontrada na redução do custo interno do serviço da dívida, examinada no Capítulo V, e nos efeitos indiretos sobre o custo real das importações.

Durante a primeira metade dos anos 70, a capacidade setorial de importar cresceu em mais de duas vezes e meia, sendo que metade dessa variação é explicada pela melhoria nos termos de troca. Recordando as evidências apresentadas no Capítulo III, onde foi mostrado que as importações de bens de consumo têm representado desde o final dos anos 50 menos de 15% das importações totais, vemos que os ganhos do comércio foram absorvidos pelo setor empresarial, aumentando os lucros pela redução do custo real das importações, embora os níveis de proteção e as imperfeições do mercado interno limitassem a difusão desses ganhos por toda a economia.⁴⁴

De acordo com a Tabela VI.11, os ganhos do comércio foram especialmente elevados em um período de considerável incremento da capacidade interna, com um aumento significativo do conteúdo importado dessa capacidade, na primeira metade da década. Após 1975, esses ganhos tornaram-se menos pronunciados, enquanto atingiam um auge os preços internacionais para bens de capital e matérias-primas, ao passo que a demanda interna por matérias-primas importadas se caracterizou por uma relativa inflexibilidade.

O que a evidência apresentada nesta subseção sugere é que a atividade exportadora tem sido útil para aumentar o fluxo de renda, basicamente através da redução dos custos de investimento. Isto beneficiou as empresas públicas e privadas do setor exportador, em proporção direta às suas propensões a im-

⁴³ Em 1974. Estimativas semelhantes usando preços para as importações totais, ao invés dos preços das importações dos produtos industrializados, permitiram estimar um ganho máximo de apenas 1% em 1973, decrescendo no período seguinte até atingir uma perda líquida de 0,3% em 1979.

⁴⁴ A taxa de variação dos preços industriais foi reduzida sistematicamente de 65% em 1965 para um mínimo de 15% em 1973, mas depois aumentou para uma média de 34% nos cinco anos seguintes.

TABELA VI.11

GANHOS NO COMÉRCIO POR PARTE DO SETOR INDUSTRIAL - 1960/79

(1970 = 100)

Ganhos de Termos de Troca (x 100)	Índices de Importação				
	Bens de Capital		Matérias-Primas		
	Preço	Quantidade	Preço	Quantidade	
1960/69	-14,1	89	59	96	64
1970/72	11,3	102	139	104	114
1973/75	34,7	126	261	214	195
1976/79	22,4	168	233	274	226

FONTES: Tabela VI.10 e *Conjuntura Econômica*, vários números.

portar. A Subseção 6.5.1.1 mostrou, contudo, que as firmas estatais desempenham um papel importante na formação de capital no setor industrial, e que seu financiamento envolve também um fluxo de recursos do governo central. A subseção seguinte discute os efeitos das exportações sobre a poupança pública.

6.5.3 Os Efeitos das Exportações Industriais sobre a Poupança Pública

Foi mostrado, no Capítulo III e na Subseção 6.5.1.1 deste capítulo, que durante os anos 70 as atividades empresariais do Estado expandiram-se a um passo considerável, representando uma grande parcela do investimento agregado.

As exportações contribuíram para essa expansão de duas maneiras. Por um lado, o envolvimento das empresas públicas nas atividades exportadoras permitiu que o setor público absorvesse uma parte dos correspondentes ganhos do comércio.

Por outro lado, a exportação contribuiu para ampliar a base para a incidência de impostos. A estrutura de incentivos banuiu virtualmente qualquer tributo sobre as receitas das exportações,⁴⁵ de maneira que estas aumentaram o fluxo de renda bruta e afetaram o orçamento do governo através da elasticidade-renda da receita tributária.

Tentamos avaliar o efeito-renda das exportações sobre a receita tributária total com a ajuda de um multiplicador derivado de um modelo keynesiano simples, detalhado no Apêndice VI. Deixando de lado os efeitos distributivos resultantes do crescimento e diversificação das exportações, estimamos o efeito-renda global das exportações industriais, variando entre 5 e 15% do total da receita tributária entre 1964 e 1978. A magnitude dessas cifras parece condizer com as informações (Capítulo IV) sobre o peso relativamente baixo do setor externo na produção interna.

Contudo, as exportações industriais foram fortemente subsidiadas durante esse período (Capítulo III), e isto afeta os efeitos fiscais líquidos. A avaliação desses efeitos líquidos requereu um procedimento ainda mais arbitrário.

Não há estimativa definitiva do montante de incentivos fornecidos às exportações, principalmente por causa de suas múltiplas formas, que vão desde os subsídios fiscais até o crédito subsidiado. Os cálculos mais completos são dados por Musalem (1981), que fornece uma série de incentivos de crédito, fiscais e financeiros,⁴⁶ em percentagem do valor FOB das exportações de manufaturados, de 1964 a 1978.

Utilizando as estimativas de Musalem e nossas próprias estimativas para o valor das exportações e para a receita tributária advinda de seus efeitos-renda, obtivemos cifras que indicam um balanço fiscal líquido cada vez mais negativo, que teria representado, em 1978, cerca de um décimo do total dos gastos do governo.

A Tabela VI.12 ilustra essa questão.

⁴⁵ Para uma descrição detalhada dessa estrutura, ver as referências citadas no Apêndice IV. A receita acumulada dos impostos de exportação foi zero ao longo da década.

⁴⁶ As cifras de Musalem são ainda reconhecidamente incompletas, já que não consideram os efeitos dos programas especiais de exportação da BEFIEX, nem os efeitos da isenção de alguns impostos específicos.

TABELA VI.12
EFEITOS FISCAIS ESTIMADOS DA PROMOÇÃO
ÀS EXPORTAÇÕES — 1964/78

	Taxa de Promoção das Exportações Industriais ^a	Efeito-Renda do Total da Receita Tributária ^b (%)	Efeito Fiscal Líquido do Total dos Gastos Orçamentários ^c (%)
1964	0,4	6,0	(-)0,3
1965	5,0	7,1	(-)3,1
1966	5,0	5,1	(-)2,5
1967	21,3	6,2	(-)1,2
1968	26,2	5,0	(-)0,7
1969	34,0	6,2	0,2
1970	43,8	7,5	1,6
1971	47,5	7,8	2,2
1972	48,5	10,8	1,7
1973	50,5	13,5	2,4
1974	52,5	15,7	3,4
1975	62,3	16,2	6,0
1976	74,0	14,3	7,8
1977	71,5	12,0	8,6
1978	73,0	12,8	10,0

FONTES: Musalem (1981); Apêndices II e VI e *Anuário Estatístico do Brasil*, vários números.

^a Taxa nominal em % do valor FOB das exportações.

^b Efeito-renda conforme definição e cálculos no Apêndice VI. Note que, conforme se explica no apêndice, os períodos 1964/71 e 1972/78 não são plenamente comparáveis.

^c O sinal negativo (—) indica um balanço fiscal positivo.

O programa de promoção às exportações parece ter implicado efeitos fiscais positivos durante seus primeiros cinco anos, até 1968. Contudo, a intensificação dessa política nos anos seguintes levou a uma crescente transferência líquida de recursos dos outros setores da comunidade para o setor exportador.

Por essa razão, no que se refere ao vínculo entre as exportações e o financiamento das atividades do setor público, a política tem sido de renúncia de receita fiscal em favor do fomento à exportação, ao mesmo tempo em que as firmas estatais empregaram em grande medida outros recursos, que se

tornaram disponíveis em parte como consequência do desempenho global da exportação: de acordo com um estudo sobre essas firmas,⁴⁷ em meados dos anos 70 cerca de 17% de seu financiamento provinham de empréstimos externos, comparados com cerca de 12% originários de recursos proporcionados por impostos específicos.

6.6 Exportação e Investimento

Mostramos nos Capítulos IV, V e no presente, que as exportações industriais têm tido uma série de efeitos positivos sobre o crescimento interno, de acordo com os múltiplos papéis prognosticados pela teoria revista no Capítulo II.

Foi argumentado no Capítulo II que os marcos de análise disponíveis não são capazes de captar todos os aspectos do relacionamento entre a exportação e o crescimento interno e, ao invés disso, adotamos uma metodologia que consistiu em medir os efeitos principais e em avaliar sua importância relativa. Tal procedimento permitiu um melhor conhecimento do setor exportador e sua relação com outros produtores internos, e proporcionou uma melhor compreensão dos efeitos das exportações sobre a renda interna.

A análise resultante dos efeitos das exportações para o investimento deveria, como consequência, ter dois níveis. Um salienta a medida em que os ganhos da exportação beneficiam as firmas envolvidas nessa atividade e afetam sua decisão de investir; ao passo que o outro nível da análise — mais relevante para nossos propósitos — considera como um todo as consequências para o investimento do setor industrial.

Do ponto de vista das firmas exportadoras, há diferenças intersetoriais significativas no grau de orientação comercial dos principais exportadores e, em algumas firmas, a demanda externa absorve uma quota considerável da produção. Conseqüentemente, na medida em que o peso relativo dos componentes da demanda determinam sua influência na formação de expectativas, é claro que para certas linhas de produção e

⁴⁷ Ver referências em Baer/Figueroa (1981).

para alguns ramos específicos, a decisão de investir é baseada em parte nos prognósticos em relação às exportações futuras.

Entretanto, considerando-se o setor industrial como um todo, o exportador médio típico vende quatro quintos de sua produção no mercado interno. É arbitrário o julgamento sobre o peso das expectativas em relação aos 20% restantes nas decisões de investimento, mas parece plausível supor que o investimento agregado para todo o grupo de exportadores depende mais substancialmente do dinamismo da demanda interna.

A firma exportadora típica beneficia-se dos ganhos de produtividade resultantes da produção em escala e dos incentivos à exportação, e foi mostrado que estes consistem em transferências líquidas de recursos para o setor exportador. Mas a evidência apresentada aqui sugere que, entre todos esses efeitos, o mais relevante é a provisão de recursos para financiar a demanda de investimento.

Durante o período de análise, houve ganhos reais para aquelas firmas exportadoras que usaram insumos importados. Foi demonstrado que as exportações de manufaturados beneficiaram-se de aumentos significativos de preços, reduzindo o custo real das importações e acarretando efeitos diretos sobre a renda dos ganhos em termos das relações de troca. Além disso, independentemente do conteúdo importado de sua produção, as firmas exportadoras também foram beneficiadas pela maior disponibilidade de crédito real, possibilitada em parte pelo desempenho exportador global.⁴⁸ Adiamos a discussão sobre esse efeito para os parágrafos que tratam do setor industrial como um todo.

O que resulta desses pontos é que dificilmente se pode esperar que o desempenho das exportações explique uma grande parte do diferencial de taxas de formação de capital entre as firmas. Utilizando os dados da nossa amostra para avaliar essa hipótese, a única aproximação que pôde ser obtida do estoque de capital das firmas da amostra foi o valor do patri-

⁴⁸ Com as informações disponíveis, é difícil dizer até que ponto as firmas exportadoras têm mais acesso ao capital de empréstimo (usando a garantia de vendas futuras expressadas em contratos de exportação ou seu maior acesso aos emprestadores estrangeiros) do que as não-exportadoras, mas é de se esperar uma posição mais favorável para as exportadoras.

mônio líquido, que é reconhecidamente um indicador pobre. Em um ambiente inflacionário, há problemas de contabilidade implícitos na reavaliação dos ativos, o que provavelmente deturpa a comparação entre firmas diferentes. Mesmo com essas limitações em mente, o resultado que obtivemos está de acordo com o raciocínio anterior: nas 209 firmas para as quais se pôde obter informações relevantes em 1975 e 1978, o crescimento da exportação explicou apenas 16% do diferencial nas taxas reais de investimento.⁴⁹

Em todo caso, a questão relevante é avaliar os efeitos das exportações para o investimento do setor industrial como um todo.

O grau de concentração da produção interna e (mais ainda) do setor exportador leva a uma identificação entre as firmas exportadoras e os principais agentes investidores e, por essa razão, os ganhos de comércio considerados acima que foram absorvidos por essas firmas devem afetar diretamente a taxa global de investimento. Mas há outros ganhos indiretos que beneficiam também os não-exportadores.

As evidências apresentadas neste e nos dois capítulos anteriores indicam que as principais maneiras pelas quais a exportação afetou o investimento setorial, têm lugar através da redução dos custos de produção e da provisão de recursos adicionais. Os efeitos sobre os custos ajudam a impulsionar a poupança empresarial, enquanto o fornecimento de recursos ajuda a financiar as operações correntes.

O primeiro grupo de efeitos tem três componentes. Primeiro, a produção em escala acarreta ganhos de produtividade. Embora comparativamente pequenos, esses ganhos têm um impacto positivo nas taxas de retorno ao capital investido nas atividades exportadoras. De maneira mais significativa, a exportação afeta, diretamente, a poupança empresarial pela redução do custo real das importações (através de receitas de exportação mais elevadas ou dos ganhos nos termos de troca) e/ou, indiretamente, ao permitir o acesso a outras fontes de divisas. Isto é consequência da dependência estrutural de importações e varia em proporção direta com o conteúdo importado da produção. Finalmente, a poupança empresarial também se beneficia do aumento do valor agregado proporcionado

⁴⁹ Estoque de capital medido em cruzeiros de 1970 (patrimônio líquido deflacionado pelos preços industriais por atacado).

pelos incentivos à exportação, os quais, dados os mecanismos de acumulação de capital e as características do setor exportador, são concedidos principalmente aos maiores investidores.

Um segundo grupo de efeitos resulta da contribuição das exportações à oferta interna de crédito. Foi demonstrado que as exportações industriais permitiram um maior acesso aos recursos externos e contribuíram para a formação da poupança individual, ambos aumentando a disponibilidade do crédito interno. A Subseção 6.4.2 deste capítulo indicou que essa maior disponibilidade de recursos foi importante para o financiamento do capital de giro, ao mesmo tempo em que aliviou a pressão sobre os recursos internos das firmas industriais e permitiu a canalização de mais fundos para financiar o investimento.

A importância desse último conjunto de efeitos resulta das distorções do mercado financeiro nacional e está de acordo com uma crescente literatura⁵⁰ que reconhece que, em uma economia inflacionária em desenvolvimento com um precário mercado financeiro local, o crescimento da produção depende da disponibilidade de crédito real, porque as variações dessa disponibilidade para o financiamento do capital de giro ajudam a determinar a taxa de utilização do estoque de capital existente e o financiamento da produção de bens duráveis.

6.7 Resumo e Conclusões

O primeiro capítulo deste trabalho mostrou as dificuldades de se avaliar a relação entre as exportações e o crescimento. Na experiência brasileira recente, essas dificuldades são ampliadas pelo fato de que o crescimento das exportações industriais coincidiu com uma abertura geral da economia, quando estavam ocorrendo também mudanças na organização da produção industrial.

A teoria do comércio prognosticaria efeitos positivos da promoção às exportações sobre o investimento, porque isso alivia os limites impostos pela insuficiência de poupança. As receitas de exportação abrem caminho às divisas, enquanto o

⁵⁰ Ver, por exemplo, Leff/Sato (1980) e Taylor (1981).

setor exportador tem uma propensão a poupar mais acentuada do que outros setores da economia e a especialização de acordo com as vantagens comparativas alimenta a poupança pessoal através dos efeitos benéficos sobre o emprego e os salários.

Interpretações anteriores da experiência brasileira enfatizaram efeitos semelhantes, vinculando-os à organização do setor industrial, com ênfase no comportamento diferente dos agentes de acordo com a origem do capital.

Este capítulo visou uma clarificação de alguns dos efeitos quantificáveis das exportações, qualificando as discussões anteriores.

Nossas evidências indicaram que a atividade exportadora tem sido benéfica ao crescimento industrial na medida de suas implicações favoráveis sobre os custos de investimento. A promoção às exportações envolveu uma clara e significativa transferência de recursos reais para o setor exportador, houve ganhos líquidos decorrentes da capacidade de importação mais elevada e as firmas industriais tiveram acesso a uma maior disponibilidade de recursos para financiar suas operações correntes. A concentração no setor exportador acarretou vínculos estreitos entre os ganhos que as firmas exportadoras absorveram e seus efeitos sobre a taxa de investimento setorial.

O Capítulo V mostrou que uma grande parte das firmas exportadoras é estrangeira, com um desempenho exportador relativamente mais elevado do que suas correlatas nacionais, mas foi indicado também que elas têm uma orientação para o comércio internacional menos pronunciada do que as firmas nacionais e que, pelo menos em alguns períodos, o comércio desempenha um papel menos estável nas vendas, ao passo que esse capítulo não constatou nenhuma indicação clara de que os incentivos à exportação tenham pendido em favor do capital estrangeiro. Isto está de acordo com as interpretações que atribuem às firmas estrangeiras o papel dinâmico nas exportações de manufaturados, e as indicações de seu conteúdo importado mais elevado sugerem que a margem de lucro decorrente de sua capacidade mais acentuada de importar pode superar a das firmas nacionais. Mas é necessária uma qualificação dos argumentos frequentemente usados, no sentido de que essas firmas utilizariam basicamente os menores custos relativos de trabalho na economia brasileira para aumentar

sua competitividade no mercado internacional, e que elas seriam os principais beneficiários da política de fomento à exportação.

Os dados aqui apresentados não sustentam o argumento de uma propensão a poupar mais acentuada por parte do setor exportador. Ao invés disso, a informação que pôde ser obtida sugere que dentro do setor empresarial parece não haver um grau marcadamente mais elevado de autofinanciamento das firmas envolvidas na atividade exportadora.

Finalmente, indicamos que a exportação aumentou consideravelmente a poupança pessoal durante o período de análise, mas o verdadeiro significado desse efeito para objetivos produtivos tem que ser qualificado por uma compreensão dos mecanismos de financiamento interno. As exportações mais intensivas em mão-de-obra podem não significar uma disponibilidade mais elevada de recursos internos para o investimento. A poupança pessoal pode ter apenas conseqüências indiretas, se não houver uma eficiente canalização de recursos.

VII

CONCLUSÕES

Há um reconhecimento crescente entre os estudantes das economias em desenvolvimento sobre a necessidade de uma abordagem analítica macroeconômica que leve em conta as características estruturais dessas economias que condicionam sua capacidade de transformar a poupança *ex-ante* em investimento. Aspectos de curto prazo podem impor limites à efetividade das políticas internas, acarretando pontos de estrangulamento que afetam a trajetória do crescimento a longo prazo.

A promoção às exportações é uma das políticas do lado da oferta que tem sido muito recomendada por vários autores como um meio de superar algumas dessas limitações. Uma apreciação plena de seus efeitos envolve uma avaliação cuidadosa da maneira como ela ajuda a determinar a taxa de crescimento da produção.

Este trabalho avaliou esses vínculos com base na experiência brasileira com as exportações de manufaturados, no período de meados dos anos 60 até o final da década seguinte. A maior parte da literatura que trata das exportações de manufaturados dos países em desenvolvimento concentra-

se na avaliação normativa, comparando os ganhos que resultam de um ajustamento mais estreito da economia aos fluxos de comércio internacional e as vantagens e desvantagens de uma estratégia voltada para a economia interna do País. Ao invés disso, nos concentramos em estudar a maneira como a exportação afeta efetivamente o crescimento da economia. O objetivo foi avaliar os vínculos entre a exportação e a acumulação interna e, com esse propósito, adotamos uma metodologia que consiste na análise simultânea dessa relação aos níveis macro e microeconômico. Três tipos de conclusões podem ser inferidos dos resultados aqui obtidos: as que tratam da interpretação da relação comércio-crescimento no caso brasileiro, alguns blocos estruturais específicos para a subsequente avaliação normativa da política de fomento à exportação, e algumas qualificações gerais das formulações teóricas em vigor sobre os vínculos entre comércio e crescimento.

O estudo revelou antes de mais nada a pouca sustentação para as teses estagnacionistas, difundidas anteriormente no Brasil, que atribuíam ao mercado externo um papel importante como fonte de demanda. Do ponto de vista do setor industrial como um todo, assim como também da perspectiva das principais firmas exportadoras, o mercado externo tem na melhor das hipóteses um papel marginal na manutenção do nível de demanda. Essas conclusões são válidas para os períodos de *boom* interno e para períodos menos dinâmicos, e não se alteram durante todo o período de análise, mesmo quando a política comercial apresentou um viés pró-comércio significativo. É claro que, no Brasil, o tamanho da economia interna continua sendo a atração principal para os produtores internos.

Foi mostrado que as exportações industriais contribuíram para o aumento da taxa de crescimento das exportações totais e, dada a demanda internacional mais estável por manufaturados, ela também contribuiu para uma redução nas flutuações das receitas de exportação, proporcionou ganhos significativos em termos das relações de troca e contribuiu para ampliar o acesso a outras fontes de divisas. Uma análise mais completa dos benefícios e custos da promoção das exportações teria que considerar não apenas se resultados comparáveis poderiam ter sido atingidos a custos mais baixos, mas também os custos de oportunidade incorridos pelo não aproveitamento das condições comerciais favoráveis verificadas no período.

Da perspectiva de uma trajetória de crescimento interno a longo prazo, o engajamento no comércio foi importante para reduzir a transferência intersetorial de capacidade para importar, a qual favoreceu tradicionalmente o setor industrial e, dentro deste setor, algumas firmas com um conteúdo importado mais elevado.

A exportação também ajudou a financiar parte dos investimentos do setor público, mas apenas na medida em que as empresas estatais estiveram engajadas nessa atividade. Foi mostrado que os ganhos fiscais advindos das exportações foram, na verdade, negativos, mesmo quando se leva em consideração a receita tributária resultante dos efeitos das exportações sobre a renda. Isto significou uma transferência líquida de recursos da comunidade para o setor exportador, com conseqüências sobre a distribuição da renda. (Neste caso, a avaliação mais completa das alternativas de política não deveria qualificar esse resultado, uma vez que a alternativa mais provável — um aumento do nível de proteção — dificilmente levaria a ganhos fiscais negativos.)

O efeito distributivo líquido é menos claro por causa do significativo impacto das exportações sobre o mercado de trabalho. Tem havido uma participação crescente das exportações de produtos intensivos em capital, mas a pauta de exportação industrial continua sendo basicamente determinada no todo pelas vantagens comparativas nos custos de trabalho. Além disso, foi mostrado que os efeitos globais sobre o mercado de trabalho não parecem ter sido substancialmente afetados pelas mudanças na composição das exportações. O uso da perspectiva de um mercado de trabalho segmentado sugeriria que tais mudanças na composição das exportações podem ter causado efeitos distributivos, mas que também contribuíram para afetar a taxa de investimento global, seja através da disponibilidade mais elevada da poupança pessoal ou através da demanda por tipos específicos de bens.

Foi mostrado que o crescimento e a diversificação das exportações têm tido efeitos positivos sobre a poupança individual, mas que o aumento na renda do trabalho provavelmente afetou apenas indiretamente o investimento. Foge aos nossos propósitos verificar a sustentação empírica para a hipótese de que as exportações mais complexas tenham afetado de maneira significativa a demanda por artigos de luxo. A evidência apresentada sugere, em todo caso, que o cerne da relação co-

mércio-crescimento deve ser encontrado dentro do setor empresarial, o que está de acordo com ambas as interpretações discutidas no primeiro capítulo.

A experiência brasileira sugere que a estratégia de promoção de exportações consiste em fases distintas, que correspondem à intensidade e direção dos incentivos à exportação, à composição da pauta de exportação e à estrutura do setor exportador, cada qual com conseqüências diferentes para a relação comércio-crescimento. Inicialmente, o processo foi caracterizado por um aumento significativo no número de firmas industriais envolvidas na atividade exportadora, mas este número tendeu a estabilizar-se e a exportação tornou-se uma atividade cada vez mais concentrada.

O pré-requisito para uma relação exportação-crescimento estável — a contribuição das exportações para a formação de poupança interna — foi plenamente satisfeito na experiência examinada. Foi mostrado que a evidência disponível não sustenta a suposição teórica de alguns modelos que postulam uma propensão a poupar mais acentuada por parte do setor exportador. Contudo, a atividade exportadora tem contribuído para o investimento reduzindo os custos de produção e proporcionando acesso a maiores volumes de recursos, tanto para os exportadores quanto para os não-exportadores. A concentração da produção interna e do setor exportador sugerem uma estreita identificação entre os principais investidores e os principais exportadores e, por esta razão, a exportação presumivelmente afetou de maneira direta o núcleo do setor industrial.

Algumas interpretações da experiência brasileira identificam esse núcleo com o capital estrangeiro. Uma série de características das firmas de capital estrangeiro sugere um papel predominante dessas firmas no processo de acumulação, mas as conseqüências disso para o vínculo entre a exportação e o crescimento raramente foram investigadas.

Este estudo mostrou evidências de que as firmas estrangeiras respondem por cerca da metade do valor das exportações industriais e que a importância individual dessas firmas aumentou consideravelmente durante os anos 70. Mas ao mesmo tempo, nossos resultados requerem fortes qualificações às análises anteriores, já que essas firmas não parecem encontrar no mercado internacional o dinamismo que originalmente se supôs, bem como tampouco a política de fomento à exportação as beneficiou especificamente de forma diferencia-

da sua orientação comercial continuou sendo mais fraca do que a de suas correlatas nacionais e não encontramos qualquer indicação de viés na estrutura dos incentivos que favorecesse o capital estrangeiro. É provável que seu conteúdo importado mais elevado tenha proporcionado a elas maiores ganhos marginais, mas isto não pode ser atribuído à estrutura de incentivos.

Nossos resultados indicaram além disso que o engajamento do capital estrangeiro na atividade exportadora tem implicações sobre o bem-estar social que ainda não foram suficientemente examinadas. Por um lado, há evidentes ganhos resultantes da geração, de parte das firmas estrangeiras, dos recursos que elas demandam em proporções relativamente mais elevadas, para possibilitar remessas e para financiar as necessidades de importações. Por outro lado, contudo, apresentamos evidências que sugerem uma abordagem diferente ao comércio internacional por parte das firmas estrangeiras, em comparação com suas correlatas nacionais públicas e privadas, o que provavelmente teve conseqüências para o equilíbrio externo no final dos anos 70, quando o pagamento ao capital estrangeiro aumentou a altas taxas, ao mesmo tempo em que a taxa de crescimento das exportações das firmas estrangeiras caiu abaixo da média.

Acreditamos que esses resultados reforçam a demanda habitual por mais pesquisas. Mas há dois tipos de lições — para a definição de medidas de políticas e para as formulações teóricas — que podem ser assinaladas, resultantes das evidências e dos argumentos aqui apresentados.

Primeiro, com relação ao planejamento do setor externo, a experiência brasileira indica que a promoção das exportações acarretou efeitos positivos e que a estrutura de incentivos tem sido capaz de alterar a composição da pauta de exportação. Mas demonstramos que os principais ganhos em termos das relações de troca foram determinados pelas condições internacionais de demanda e que a pauta de exportação não foi orientada em direção à maximização desses lucros. Além disso, há necessidade de se qualificar a relação entre os efeitos distributivos resultantes das exportações intensivas em mão-de-obra e os ganhos dos preços internacionais mais estáveis dos bens complexos. A evidência examinada sugere que os três objetivos de ganhos mais elevados dos termos de troca, fluxo constante

de receitas de exportação e efeitos positivos significativos sobre a renda interna do trabalho só podem ser atingidos simultaneamente sob condições específicas de demanda. As possibilidades de generalização para outros períodos dos resultados atingidos estão, por esta razão, condicionadas por fatores como o nível de atividade no exterior, uma ausência comparável de barreiras ao fluxo internacional de mercadorias, e outros.

A segunda lição quanto ao setor externo é que, qualquer que seja a escolha em termos dessas opções, fica evidente que há ganhos positivos em termos da oferta de divisas resultante da diversificação das exportações e dos mercados a serem explorados. Foi demonstrado que uma pauta de exportação menos concentrada leva a oferta de divisas mais estável, enquanto que a diversificação de mercado, associada a condições internacionais específicas, permitiu reduções significativas no custo interno real do serviço da dívida.

Finalmente, a experiência brasileira também sugere que os ganhos da exportação poderiam ser ampliados se a promoção das exportações ocorresse como uma ação paralela no mercado financeiro local. Especialmente se a opção política for pela especialização nas exportações de bens intensivos em mão-de-obra, deve haver maneiras eficientes de canalizar a poupança pessoal para o financiamento do investimento.

No que se refere à teoria, é evidente que as mudanças nos preços relativos dos produtos comerciáveis são um passo importante na superação das limitações externas, mas as condições internacionais de demanda têm que ser consideradas como explicação adicional para os ganhos de comércio.

O segundo ponto é que a especialização no comércio de acordo com as vantagens comparativas afeta a renda dos fatores, mas as conseqüências disto para o crescimento da produção dependem fortemente da função-poupança considerada.

Em um caso extremo, com uma função-poupança de tipo "clássico", não haveria nenhum efeito sobre a poupança interna resultante das exportações intensivas em mão-de-obra. As evidências aqui apresentadas não sugerem que a experiência brasileira seja um exemplo deste caso restritivo. Ao invés disso, outra lição a ser tirada é a necessidade de compreender os efeitos das exportações através do financiamento do capital de giro e de que maneira isso afeta o investimento.

Uma quarta lição é que a participação do capital estrangeiro no setor exportador tem conseqüências significativas tanto para o investimento interno quanto para o equilíbrio externo, mas os mecanismos envolvidos nesse relacionamento são bem mais complexos do que o previsto por estudos anteriores.

A experiência examinada sugere, além disso, que os efeitos do comércio sobre o crescimento não implicam necessariamente uma transferência de recursos para setores com uma propensão a poupar mais acentuada. As evidências da experiência brasileira mostram que o setor empresarial como um todo tem um enfoque semelhante com relação ao capital de empréstimo e que o envolvimento com as exportações não altera de maneira significativa as diferenças interfirmas neste respeito.

Finalmente, e a um nível mais geral, parece haver ganhos líquidos advindos de uma conceituação mais ampla das causas do desequilíbrio externo, do que as formalizadas num enfoque do tipo de dois hiatos. As políticas para lidar com tais restrições podem ir além de mudanças nos preços relativos e nos coeficientes técnicos de produção. Além disso, as formulações dos vínculos comércio-crescimento deviam ser capazes de reconhecer que uma relação como essa depende do tamanho da economia interna, das condições globais que influem no balanço de pagamentos durante o período de análise e os fatores determinantes de tais condições, bem como dos mecanismos de acumulação interna. O comércio não apenas exerce múltiplos efeitos sobre a produção interna. A importância relativa de cada efeito varia segundo as condições econômicas específicas.

APÊNDICE I

SELEÇÃO DAS FIRMAS EXPORTADORAS

Há (pelo menos) quatro estudos sobre empresas brasileiras exportadoras de manufaturados.

Fajnzylber (1971) fez o primeiro, maior e mais detalhado estudo sobre essas firmas, a partir de duas amostras de 1.147 firmas em 1967 e 1.888 em 1969, baseado em dados primários da CACEX.¹ Doellinger/Cavalcanti (1975) analisaram uma amostra de 318 firmas, adotando como critério de seleção as 14 maiores firmas de 23 setores industriais, com base em dados publicados no levantamento de *Quem é Quem* de 1973, editado pela revista "Visão". Garcia (1976) selecionou 155 exportadores de manufaturados em 1974, baseado em dados publicados pela CACEX, e Silber (1978) selecionou 1.293 exportadores usando dados primários dos registros do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) de 1974.

Destes, apenas Fajnzylber e Garcia basearam sua seleção em dados das próprias firmas exportadoras, mas seus resultados

¹ Departamento de Comércio Exterior do Banco do Brasil.

não permitem uma visão da evolução da estrutura das firmas exportadoras no decorrer do tempo.

As presentes amostras foram selecionadas das listas publicadas pela CACEX em seus *Relatórios* anuais. O primeiro registro de exportadores publicado refere-se a 1971 e isto determinou o período de análise. As várias firmas são apresentadas em ordem decrescente de valor exportado e as tabelas também oferecem uma indicação sobre seus principais produtos exportados. Há quatro listas: a primeira dá os nomes dos maiores exportadores e as outras três classificam as firmas em exportadores de produtos primários, semi-industrializados e industrializados.

Isto exigiu uma seleção cuidadosa, que classificou as firmas em cada setor de acordo com sua produção, bem como suas exportações, ao invés de contar exclusivamente com as estatísticas de comércio.

Essa classificação foi feita basicamente utilizando dados disponíveis no *Quem é Quem*. Esta foi a fonte básica sobre vendas, patrimônio líquido e rentabilidade, porque se trata da publicação mais abrangente desse tipo no Brasil. Outras fontes complementares foram a publicação anual "As 500 Maiores", da *Conjuntura Econômica*, e *Banas Industrial e Brasil Exportação*, da Editora Banas, basicamente para informações acerca de vendas.

As informações concernentes à propriedade do capital foram obtidas do *Guia Interinvest* (1975/76) — também o registro mais completo sobre as firmas estrangeiras. Em alguns casos, as informações disponíveis em *Banas Industrial, Brasil Exportação e Quem é Quem* com relação à propriedade do capital foram usadas como complemento. Informações adicionais também foram obtidas de alguns projetos submetidos ao CDI — Conselho para o Desenvolvimento Industrial — e à BEFIEX (Comissão de Financiamento à Exportação).

Foram adotados dois critérios para a classificação de uma firma como estrangeira: ²

a) pelo menos 25% do capital pertence a não-residentes, como demonstrado no *Guia Interinvest* e nos projetos subme-

² Note-se que, desse modo, omitimos distinções conceituais entre as firmas estrangeiras, empresas multinacionais, *joint-ventures*, etc., o que acrescentaria graus adicionais de arbitrariedade à análise.

tidos ao CDI e ao BEFIEX. Algumas informações complementares vieram também das publicações de *Banas*; e

b) controle da firma, quando a percentagem da propriedade do capital não estava disponível. Esta informação é proporcionada tanto pelo levantamento de *Guia Interinvest* quanto pelo de *Quem é Quem*.

As empresas estatais foram classificadas por consulta às mesmas fontes, bem como a algumas listas preparadas pelo Ministério do Planejamento.³ Decidimos (de maneira arbitrária) classificar como de propriedade do Estado algumas *joint-ventures* encontradas em Produtos Químicos, embora o Estado possua apenas um terço de seu capital, com uma participação equivalente de capitalistas nacionais e de investidores estrangeiros. Este procedimento baseou-se no suposto de que uma participação relativamente acentuada do Estado provavelmente afeta as decisões de exportação e, eventualmente, reduz o risco de barreiras comerciais fora do País.

Supôs-se que, dada a amplitude das fontes de informação, as firmas que não estavam relacionadas como de propriedade do Estado, nem de estrangeiros, e cuja composição de capital não poderia ser relacionada especificamente com a ajuda das fontes usadas, deviam ser consideradas como firmas nacionais privadas.

A.I.1

Restrições Impostas pelas Fontes dos Dados

A primeira limitação decorre do formato de apresentação dos dados de exportação pela CACEX, como resultado das definições de produtos industrializados e semi-industrializados.⁴ Em alguns casos, a mesma firma é apresentada duas ve-

³ Classificamos também como pertencente ao Estado uma empresa de um governo estadual que exporta alimentos processados.

⁴ Para uma comparação com algumas estatísticas "oficiais", ver Apêndice II.

zes no mesmo ano, em diferentes listas. Algumas firmas são até mesmo relacionadas entre os exportadores de produtos primários.

Nossa preocupação inicial foi identificar as exportações de produtos industriais por parte de firmas industriais, de uma maneira que pudesse ser tornada compatível com as estatísticas da produção setorial (veja Apêndice II).

Para superar essas limitações e a fim de ser coerente com a definição abrangente de manufaturados que tivemos que adotar, consideramos como nosso objeto de análise:

a) apenas os produtos com algum grau de processamento; isto é, não foi levada em consideração a informação acerca das exportações de produtos primários de parte de companhias essencialmente industriais. Embora este procedimento reduza o valor total das exportações de algumas firmas, afetando suas relações exportação/vendas, é evidente que os produtos primários não são de interesse para os propósitos do presente trabalho; e

b) as firmas relacionadas como exportadoras tanto de bens industrializados quanto de não-industrializados. O suposto básico foi que a equiparação da amostra da CACEX com as de outras fontes daria como resultado firmas essencialmente industriais.

Um cuidado adicional teve que ser tomado com os limites da amostra da CACEX: a relação dos exportadores dos produtos semi-industrializados tem um valor limite mais baixo do que a relação dos exportadores de produtos industrializados. A fim de formar um grupo homogêneo consideramos apenas:

a) as firmas cujo valor exportado em ambas as listas foi igual ou superior aos seguintes limites:

- (i) US\$ 350 mil em 1971
- (ii) US\$ 1.000 mil em 1975
- (iii) US\$ 1.600 mil em 1978; e

b) as firmas relacionadas como exportadoras de produtos semi-industrializados abaixo desses limites, mas que também exportaram produtos industrializados, o que necessariamente as classifica dentro desses limites; nestes casos, foram somados os valores das exportações dos produtos industrializado e dos semi-industrializados.

Outra limitação resulta dos critérios adotados pela CACEX para a seleção e apresentação dos exportadores. As firmas são relacionadas e ordenadas de acordo com os arquivos das guias de exportação registradas na CACEX, o que deturpa a análise agregada dos dados: entre os exportadores de produtos industrializados, por exemplo, encontram-se várias firmas comerciais, algumas sociedades mercantis, repartições públicas, e até mesmo “distorções”, como a de uma empresa aérea exportando um valor significativo de pneus para aviões.

Além disso, foram impostas algumas restrições pelos dados do *Quem é Quem*. Consistem basicamente em informações acerca de firmas cujo patrimônio líquido atinge um milhão de dólares ou mais, e as fontes básicas de informação são o balanço publicado e pesquisas diretas junto às empresas. Como consequência, alguns exportadores importantes ficaram sem um quadro completo de informações.

Finalmente, faltaram também dados para a análise dos exportadores em 1971. *Quem é Quem* publicou neste ano dados sobre o patrimônio líquido de 3.350 firmas (total para a indústria, comércio e serviços), das quais apenas 1.659 apresentam dados sobre vendas, e as publicações complementares não apresentam essa informação para a maioria das firmas. Como resultado, foi possível encontrar o montante de vendas totais para apenas 46% das firmas amostradas em 1971, enquanto que em 1975 e 1978 essa proporção foi bem mais significativa (72% em ambos os anos).

Com o propósito de avaliar nossos resultados, a Tabela A.I.1 compara nossas estimativas com resultados anteriores da participação de firmas estrangeiras nas exportações de manufaturados, e a Tabela A.I.2 mostra as indicações de concentração do setor exportador, discutidas no Capítulo VI.

VÁRIAS ESTIMATIVAS DA PARTICIPAÇÃO DE FIRMAS
ESTRANGEIRAS NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE
MANUFATURADOS

(Em %)

	Fajnzylber ^a		Doellinger/ Cavalcanti ^b		Silber		Garcia		Nossas Estimativas	
	(1967)	(1969)	(1973)	(1974)	(1974)	(1974)	(1971)	(1975)	(1978)	
Minerais Não-Metálicos	80,6	77,8	74,3	—	—	—	79,3	62,8	65,9	
Metalurgia	14,7	29,0	10,5	—	—	—	29,5	35,2	29,6	
Mecânica	72,4	78,0	80,1	—	—	—	84,6	84,2	83,5	
Mat. Elétrico	66,8	64,6	91,8	—	—	—	98,1	99,1	99,2	
Mat. de Transporte	72,7	72,7	85,6	—	—	—	87,8	84,5	78,0	
Madeira	31,2	3,5	55,7	—	—	—	33,1	30,8	25,0	
Papel	1,1	6,1	75,3	—	—	—	83,1	—	19,2	
Mobiliário	16,8	17,7	—	—	—	—	—	—	—	
Borracha	91,8	78,2	92,4	—	—	—	100,0	100,0	100,0	
Couro	0,0	18,4	29,8	—	—	—	52,4	50,0	33,5	
Produtos Químicos	8,1	26,7	84,1	—	—	—	10,2 ^c	31,1 ^c	19,7 ^o	
Plásticos	98,6	89,0	75,0	—	—	—	—	—	—	
Petróleo	—	—	7,2	—	—	—	—	—	—	
Produtos Farmacêuticos	73,5	78,9	100,0	—	—	—	100,0	74,0	100,0	
Perfumaria	14,5	1,6	90,6	—	—	—	63,0	100,0	100,0	
Têxteis	28,1	11,8	16,0	—	—	—	29,2	36,6	43,4	
Vestuário e Calçados	0,4	6,5	57,7	—	—	—	6,7	14,7	11,7	
Alimentos	—	—	75,9	—	—	—	45,5	41,9	31,0	
Bebidas	—	—	87,6	—	—	—	70,0	40,4	100,0	
Fumo	—	—	78,2	—	—	—	100,0	100,0	100,0	
Editorial e Gráfica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Diversos	20,6	23,3	27,2	—	—	—	—	—	—	
Total	33,8	43,3	51,4	30,0	40,0	48,1	48,1	51,4	49,1	
(tamanho da amostra)	(1147)	(1888)	(318)	(1293)	(155)	(263)	(369)	(424)		

FONTES: Fajnzylber (1971); Doellinger/Cavalcanti (1975); Silber (1978) e Garcia (1976).

NOTAS: ^a Calculado do Quadro 56, p. 209, a partir de estimativas apresentadas com a classificação SITC de dois dígitos (Seções 5-8).

^b Reprodução da Tabela IV.9, p. 75. O total inclui a participação (15,9%) das exportações do setor de Mineração.
^c Inclusive Produtos Plásticos.

TABELA A.I.2

PARTICIPAÇÃO RELATIVA DOS PRINCIPAIS
EXPORTADORES DE MANUFATURADOS – ANOS
SELECIONADOS

(Em %)

1971		1975		1978	
Número de Firmas	%	Número de Firmas	%	Número de Firmas	%
3	9,1	3	9,8	3	9,5
20	27,3	21	30,6	23	36,3
119	53,6	94	51,3	47	48,6
263	69,4	369	72,1	424	83,5

FONTES: *Relatórios da CACEX*, vários números; *Anuário Estatístico do Brasil*, vários números.

* Participação relativa no valor total das exportações de manufaturados, de acordo com o Apêndice II.

APÊNDICE II

O CONCEITO DE EXPORTAÇÃO DE MANUFATURADOS

Um dos maiores problemas que todo pesquisador defronta nessa área é a falta de consenso acerca do significado preciso de “manufaturados”. Isto decorre da dificuldade de se fazer uma distinção clara entre produtos com diferentes graus de processamento, bem como das diferentes classificações dos produtos.

Há, em princípio, quatro variações freqüentemente adotadas na definição de manufaturados que, quando combinadas com as classificações de produtos mais aceitos, levam a diversos possíveis grupos de produtos.

Toda definição de manufaturados inclui os produtos químicos, uma série de bens manufaturados classificados sobretudo pelo principal material usado, máquinas e equipamentos de transporte e diversos produtos industrializados não discriminados. Alguns esquemas consideram também como manufaturados outros bens (alimentos processados, por exemplo) em um estágio mais baixo de processamento, e que, às vezes, são classificados junto com outros produtos semi-manufaturados. Outras classificações ainda excluem os metais não-ferrosos desses produtos classificados pelo material usado.

Além disso, diferentes classificações de produtos proporcionam resultados (levemente) diferentes. As classificações mais usadas são a *Standard International Trade Classification* e as listas nacionais. No caso brasileiro, os dados de comércio são apresentados de acordo com a classificação nacional oficial NBM (Nomenclatura Brasileira de Mercadorias), a qual foi alterada em 1953 e 1971.¹

Surge uma dificuldade adicional quando o estudo exige uma comparação dos dados de comércio com os da produção interna. As estatísticas brasileiras da produção industrial são disponíveis apenas ao nível de dois dígitos. A compatibilização dos dois grupos de dados envolve necessariamente algum grau de arbitrariedade e requer, em particular, que seja levada em conta a definição abrangente de manufaturados, que envolve exportações por setores como alimentos, bebidas, etc.

Este trabalho trata basicamente dos efeitos internos das exportações industriais. Como resultado, envolve a análise de manufaturados segundo o conceito mais amplo aqui descrito.

Um exame da literatura brasileira revela a existência de um considerável grau de arbitrariedade nos trabalhos de diferentes autores. Como indicação da variedade de critérios, identificamos 15 diferentes séries usadas nas obras mais importantes nessa área.² Em alguns casos, estimativas diferentes para o mesmo ano, de parte do mesmo autor, apresentam cifras diferentes para um dado setor.

Além disso, parece haver uma falta de consenso também entre os órgãos oficiais. Por exemplo, distintos Boletins do Banco Central apresentam dados diferentes e estes, por sua vez, são diferentes daqueles apresentados em *Conjuntura Econômica*. A diferença básica é que *Conjuntura Econômica* considera os manufaturados em sua definição restrita, acrescentando café solúvel e açúcar refinado.

Dadas essas discrepâncias, não nos restou alternativa senão construir uma série para o período relevante — 1955 (para

¹ Ver Tyler (1976) para uma revisão detalhada.

² Compare, por exemplo, as cifras em Tyler (1976a); Doellinger *et alii* (1974); Doellinger (1973); Tyler (1976b); SEPLAN/SP (1978); Pastore *et alii* (1978); Savasini *et alii* (1979); Barata (1979); Hesse (1972); Carvalho/Haddad (1978); Winpenny (1972); Malan/Bonelli (1977). Hesse, em particular, apresenta três séries diferentes para o mesmo período.

comparação) e anualmente, desde 1960 até 1978,³ para cada um dos 21 setores industriais do IBGE. As fontes básicas de dados foram sobretudo diversos números do *Anuário Estatístico do Brasil*, do IBGE, e do *Comércio Exterior do Brasil*, do Ministério da Fazenda.

A Tabela A.II.1 mostra como nossas estimativas para o total das exportações de manufaturados se comparam com aquelas das fontes "oficiais".⁴

TABELA A.II.1

ESTIMATIVAS "OFICIAIS" PARA EXPORTAÇÕES DE MANUFATURADOS E NOVAS ESTIMATIVAS
(US\$ 10⁶)

Anos	SITC 5—8	(A)	(B)	(C)	(D)	Nossas Estimativas
1960	28,6	163,4 (média)				120
1961	42,7					149
1962	37,2					124
1963	41,7					128
1964	76,4					185
1965	120,7	276,4	204,3	204	284	267
1966	124,3	316,0	283,2	293	293	262
1967	163,3	364,8	310,8	339	339	319
1968	153,1	404,5	353,9	376	376	345
1969	224,5	499,8	455,5	488	488	462
1970	360,0		614,7	657	657	625
1971	446,6		762,6	820	820	780
1972	757,9		1.140,3	1.298	830	1.148
1973	1.228,7		1.810,6	2.008	1.465	1.821
1974	1.950,9		2.780,3	3.180	2.012	2.766
1975	2.222,0			3.434	2.585	3.047
1976	2.349,0			3.618	2.776	3.467
1977	3.072,0			4.884	3.840	4.568
1978	4.268,6			6.504	5.083	5.603
1979	5.825,4			8.532	6.684	7.266

FONTES: SITC — UN, *Yearbook of International Trade Statistics*, vários números.

(A) — *Boletim do Banco Central*, dez./1970 — Tabela 4.10, p. 80 (Exportações do setor secundário).

(B) — *Boletim do Banco Central*, dez./1975 — Tabela VI, pp. 198-199 (Exportações de bens manufaturados).

(C) — *Boletim do Banco Central*, jul/1981 — Tabela VI.14, p. 224 (Exportações de manufaturados).

(D) — *Conjuntura Econômica*, vol. 35, n.º 2 (Exportações de manufaturados).
Nossas estimativas — ver texto.

³ As estimativas para 1979 foram calculadas de *Commodity Trade Statistics* da ONU, como está explicado adiante.

⁴ Discrepâncias adicionais são obtidas a partir da Matriz de Insumo-Produto de 1970 do IBGE. De acordo com aquela publicação (Tabela 2), o Brasil exportou um valor de 810 milhões de dólares de produtos manufaturados nesse ano, um dado bem mais elevado do que nossas próprias estimativas e as do Banco Central e *Conjuntura Econômica*.

A Tabela A.II.2 mostra as estimativas do valor setorial das exportações usadas neste trabalho.

Para o cálculo da participação de países específicos na absorção das exportações nacionais,⁵ usamos a classificação de três dígitos da SITC, da *Commodity Trade Statistics*, da ONU, série D.

Com essa finalidade, adotamos a classificação de manufaturados da UNCTAD (veja, por exemplo, no Anexo à publicação TD/B/C2/190, os critérios para o total A) como segue:

Seção ISIC	Números das Seções SITC
310 — Alimentos, Bebidas, Fumo	012—013—032—046—047—048— 053 —055—062—071. 3—072.2— 072.3—073—09—11—122
321 — Têxteis	65
322 — Vestuário, exclusive Calçados	84
323 — Couro e Produtos de Couro e Peles	61
324 — Calçados	851
331 — Produtos de Madeira, exclusive Móveis	63—243
332 — Móveis e Acessórios, exclusive de Metais	821
341 — Papel e Produtos de Papel	64—
342 — Gráfica e Editorial	892
35A — Produtos Químicos	5—
355 — Produtos de Borracha	231.2—62
36A — Cerâmica, Porcelana e outros Produtos Não-Metálicos	66 (menos 664—665—667) mmm
362 — Vidro e Produtos de Vidro	664—665
371 — Ferro e Aço	67
372 — Produtos Metálicos não-Ferrosos	687.1—689 } met.
381 — Produtos Metálicos, exclusive Máquinas	69
382 — Máquinas, exclusive Produtos Elétricos	71
383 — Máquinas Elétricas, Aparelhos, etc.	72
384 — Equipamento de Transporte	73—
38A — Diversos	831—86—893—894—895—897— 899

⁵ Usado, por exemplo, nos cálculos relatados nos Apêndices III e IV (Tabela A.IV.7).

TABELA A.II.2 EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE MANUFATURADOS

(US\$ 10³ FOB)

	1955	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Não-	45	403	393	499	448	718	1.129	1.167	4.589	7.385	7.873	9.444	17.639	15.850	19.616	31.976	41.352	43.313	51.964	69.960
a	2.412	2.806	3.009	1.256	3.655	17.701	46.457	23.713	52.173	38.072	55.359	112.948	70.967	113.087	148.909	227.611	271.751	306.762	395.216	642.706
	332	1.545	3.258	3.682	5.200	8.753	17.477	22.416	27.933	30.979	42.332	63.213	77.054	100.672	127.795	270.907	409.399	381.192	594.294	772.630
Elé-	-	-	-	-	625	1.517	3.774	5.752	6.442	6.222	10.968	19.014	28.529	38.591	83.988	183.679	161.653	192.642	284.427	318.364
Co-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
de	2.501	398	7.999	8.335	4.800	7.996	7.828	5.140	9.254	3.997	6.851	14.672	27.249	76.595	91.224	191.401	322.375	379.896	503.065	532.639
	61.784	44.179	49.033	39.593	39.172	53.354	66.285	63.941	62.760	91.747	106.163	104.436	111.088	115.815	175.421	178.360	139.680	135.399	157.737	195.192
	-	38	8	5	15	20	104	255	262	502	584	1.512	2.793	4.136	10.137	13.488	13.083	14.643	16.442	18.732
Pepe-	-	-	-	-	215	1.589	5.968	3.104	1.555	1.474	3.356	6.244	13.324	25.097	48.498	71.062	58.152	63.222	68.731	145.739
de	-	11	29	274	429	5.353	3.471	1.638	814	567	1.103	4.033	5.033	4.799	7.547	11.114	18.578	15.904	39.313	49.783
de	995	1.237	1.487	1.595	1.306	1.312	5.169	9.555	8.008	6.188	11.677	15.545	15.240	39.596	51.409	80.465	99.593	139.112	143.385	167.518
de	3.984	11.142	16.836	11.563	12.742	16.230	9.635	17.495	20.701	18.097	22.733	39.812	45.069	65.424	96.173	171.903	196.698	127.371	174.724	188.368
Car-	423	645	701	820	942	1.209	1.673	2.407	2.472	2.115	3.867	4.736	4.177	5.276	6.581	8.261	9.198	8.483	11.571	16.364
s	5.976	2.489	3.503	3.456	3.403	2.874	3.210	4.689	6.201	6.478	7.527	8.636	12.110	15.264	30.294	54.758	36.007	36.907	45.810	53.013
Qui-	-	-	-	-	-	-	-	482	391	318	671	575	1.400	2.918	7.745	14.182	24.103	20.198	23.214	26.086
	1.892	5.175	2.053	2.022	4.046	8.039	15.842	14.959	10.611	14.172	18.630	29.186	33.352	77.174	161.987	324.295	279.489	340.403	388.199	495.498
to e	-	162	318	246	195	285	439	403	692	912	2.601	11.287	37.275	81.865	175.292	229.093	249.412	241.197	233.040	345.595
	26.066	49.220	59.073	48.978	49.598	54.948	75.476	80.600	99.600	120.287	147.925	171.655	245.660	317.220	492.910	579.493	595.337	930.714	1.358.971	1.428.906
	-	161	97	11	93	502	191	335	737	751	913	1.472	1.790	3.057	8.937	25.351	20.740	12.635	6.763	8.668
	63	101	95	180	205	369	314	654	824	784	1.168	1.369	1.843	2.371	3.016	3.758	5.362	5.301	5.228	5.972
Grá-	-	66	254	40	39	149	181	56	69	89	1.376	2.388	5.922	10.343	13.845	13.845	18.077	8.232	10.215	10.517
	1.309	512	905	1.230	958	1.793	2.278	3.011	3.185	4.503	8.324	12.965	22.405	33.117	62.369	80.601	77.210	62.258	69.164	110.976
MA-	107.762	120.250	149.051	123.685	128.065	184.731	266.700	261.673	319.263	345.534	462.001	635.544	779.859	1.148.167	1.821.228	2.785.623	3.047.249	3.466.784	4.568.475	5.603.225

Esta definição aproxima-se bastante das nossas próprias estimativas, baseadas em diferentes critérios e nas estatísticas internas, com uma classificação diferente, como pode ser visto por:

	1970	1978
Critério da UNCTAD (US\$ 10 ⁶)	557	5.531
Nossas estimativas (US\$ 10 ⁶)	635	5.603

APÊNDICE III

INDICADORES DE UMA COMPOSIÇÃO ALTAMENTE CONCENTRADA EM US DÓLARES DA DÍVIDA EXTERNA BRASILEIRA

Os dados diretos sobre a dívida externa brasileira deixam muito a desejar, especialmente para o tipo de informação que nos interessa, acerca da composição em termos de moedas. Por conseguinte, é necessário contar-se com indicadores indiretos.

O *Treasury Bulletin* dos EUA publica dados relativos aos títulos e dívidas a curto e longo prazos de países estrangeiros, comunicados por bancos e instituições não-bancárias dos Estados Unidos. A cobertura inclui bancos, agentes de seguro e negociantes, e companhias não-bancárias nos Estados Unidos, incluindo filiais, agências, subsidiárias e outras associadas de firmas estrangeiras nos Estados Unidos.

Uma outra fonte de dados são os *Reports* do *Bank for International Settlements*, que proporciona informações sobre os depósitos e títulos de bancos privados no chamado Grupo dos Dez mais a Suíça, e mais as filiais dos bancos americanos na área do Caribe e no Extremo Oriente.

Usando basicamente essas duas fontes, Novaes de Almeida (1977) estimou o montante total dos ativos brasileiros com

bancos, instituições governamentais e instituições não-bancárias dos Estados Unidos e com bancos britânicos, para 1975 (Tabela A.III.1).

Os dados sugerem que mais da metade da dívida total em 1975 era devida a bancos americanos, com dois terços dessa parcela sendo devidos a suas sucursais fora do país, especialmente na área do eurodólar: um exame das estatísticas nacionais sobre a composição da Dívida Externa por Países Credores mostra que a soma da participação dos EUA, Reino Unido, Bahamas e Guiana foi de 57% em junho de 1978, e 56% em dezembro de 1980 (com os EUA e o Reino Unido sozinhos representando 38% do total).

TABELA A.III.1

DÍVIDA EXTERNA BRASILEIRA — 1975

	US\$10 ⁶	(%)
Dívida Total*	22.176	100,0
EUA	12.372	55,8
a. Bancos	9.778	44,1
1. Nos EUA	3.387	15,3
2. Fora do País	6.391	28,8
b. Outras	2.594	11,7
Bancos do Reino Unido	3.272	14,8
Outros Países	6.532	29,4

FONTE: Novaes de Almeida (1977).

* Inclusive ativos de curto prazo (menos de 12 meses).

Portanto, resta ser especificada qual a participação de dólares americanos nas transações dos bancos nessa área. Novamente, não há disponibilidade de informações abrangentes sobre transações de bancos privados e, assim, temos que usar fontes indiretas.

A Tabela A.III.2 relata alguns dados básicos da dívida brasileira com instituições dos EUA e Reino Unido.

TABELA A.III.2

COMPOSIÇÃO DA DÍVIDA BRASILEIRA NOS EUA E NO REINO UNIDO

Passivo Total* nos Bancos Americanos e Outras Instituições (Média 1970/77)				Total de Títulos Externos de Bancos e Outras Instituições Financeiras do Reino Unido (Dezembro 1977)		
Em US Dólares	Em Outras Moedas	Total	A/C	Em Moedas Estrangeiras e Libras Esterlinas	Em Moedas Estrangeiras	B/A
(US\$ 10 ⁶) (A)	(US\$ 10 ⁶) (B)	(US\$ 10 ⁶) (C)	(%)	(US\$ 10 ⁶) (A)	(US\$ 10 ⁶) (B)	(%)
1.901	17	1.918	99,1	5.156	4.715	91,4

FONTES: *Treasury Bulletin* dos EUA, junho 1976, dezembro 1976, maio 1978; *Quarterly Review* do Bank of England, 1978, e *Conjuntura Econômica*, maio 1977.

*A curto e longo prazos.

Esses dados mostram (como seria de esperar) uma nítida predominância de compromissos assumidos em dólares com instituições dos EUA. Isto indica, segundo a composição de 1975, que cerca de 27% da dívida são devidos em dólares.

Ainda resta por especificar a participação dos ativos em dólares entre os títulos em instituições do Reino Unido. Aqui é ainda mais acentuada a limitação imposta pela falta de dados específicos. A alternativa foi contar com indicadores agregados das transações realizadas por bancos europeus como um todo. A suposição implícita foi a de que a maior parte dos compromissos foi realizada com as maiores instituições e que o comportamento desses bancos seria refletido em estatísticas agregadas sem discrepâncias significativas. A Tabela A.III.3 mostra os dados relevantes.

TABELA A.III.3

OBRIGAÇÕES EXTERNAS TOTAIS DE BANCOS
EUROPEUS^a
(MÉDIA 1972/79)

Em US Dólares (US\$ 10 ⁶) (A)	Em Outras Moedas ^b (US\$ 10 ⁶) (B)	Total (US\$ 10 ⁶) (C)	A/C (%)
233.512	102.384	335.896	69,5

FONTE: *50th Annual Report*, do Bank for International Settlements, junho de 1980.

^a Grupo dos Dez mais a Suíça.

^b Obrigações em moedas nacionais (menos do que 20% do total) não incluídas.

De acordo com esses indicadores, há uma acentuada preferência dos bancos europeus em operar em dólares, no período relevante de análise. Supondo-se que (apesar de não ser marginal nesse mercado) os compromissos brasileiros tenham seguido as principais tendências do mercado, que os bancos do Reino Unido¹ comportam-se de maneira semelhante à da maioria dos bancos europeus e que essas cifras, sendo representativas para a área do eurodólar, sugeririam um comportamento semelhante dos bancos americanos nas Bahamas e Guiana, deduz-se que a maior parte da dívida externa brasileira é devida em dólares americanos.

A Tabela A.III.4 mostra como as moedas dos países da OCDE que importam manufaturados brasileiros, variaram em relação ao dólar entre 1967 e 1978.

¹ E, nesse sentido, também os bancos da França, Alemanha Ocidental e Luxemburgo, o que explica mais 15% da dívida total, de acordo com as estruturas de 1978 e 1980.

TABELA A.III.4

BRASIL: DIVERSIFICAÇÃO DE MERCADOS E GANHOS
EM RELAÇÃO AO DÓLAR

País	Variação Percentual do Valor da Moeda em Relação ao Dólar Americano	Percentagem das Exportações de Manufaturados*	
	$\frac{\text{Taxa}_{78} - \text{Taxa}_{67}}{\text{Taxa}_{67}} \times 100$	1967	1978
Canadá	-5,5	0,7	2,3
Áustria	43,8	0,2	0,2
França	8,3	1,6	1,6
Alemanha Ocidental	49,6	4,2	6,1
Itália	-36,1	0,8	2,1
Japão	42,0	3,4	2,5
Países Baixos	40,0	4,7	3,7
Reino Unido	44,4	7,7	5,4
Austrália	3,3	0,2	1,1
Bélgica-Luxemburgo	36,6	0,7	0,7
Dinamarca	21,2	0,3	0,3
Finlândia	-19,8	0,0	0,2
Suécia	12,4	0,3	0,7
Nova Zelândia	-29,7	0,0	0,1
Noruega	26,7	0,1	0,1
Suíça	58,7	0,3	0,5
Irlanda	44,4	0,1	0,1
		25,3	27,7
EUA		26,9	25,0

FONTES: OCDE, *Economic Outlook*, n.º 28, dez. 1980; e UN *Commodity Trade Statistics*, série D, 1967 e 1978.

* Ver Apêndice II para a definição adotada de exportações de manufaturados.

APÊNDICE IV

METODOLOGIA E DADOS BÁSICOS SOBRE POLÍTICA COMERCIAL

Os dados usados neste trabalho sobre proteção e incentivos à exportação foram todos originados de estimativas anteriores. Com essa finalidade, tivemos que reorganizar as diferentes classificações setoriais e calcular as taxas correspondentes para a estrutura de 21 setores, adotada neste trabalho.

Os itens seguintes apresentam a metodologia usada em cada caso e as cifras básicas obtidas.

TABELA A.IV.1

TARIFAS NOMINAIS — 1966/77

	1966	1967	1969	1973 (1)	1973 (2)	1977
Mínerais Não-Metálicos	79	40	51	52	48	69
Metalurgia	54	34	47	40	42	40
Mecânica	48	34	44	38	37	43
Mat. Elétrico e de Comunicação	114	57	71	56	48	60
Mat. de Transporte	108	57	91	43	60	57
Madeira	45	23	67	66	110	140
Mobiliário	132	68	87	70	139	83
Papel e Papelão	93	48	58	49	49	43
Produtos de Borracha	101	78	94	65	94	98
Produtos de Couro e Peles	108	66	80	73	135	155
Produtos Químicos	53	34	29	22	28	32
Produtos Farmacêuticos	48	37		21	20	18
Perfumaria	192	94		48	39	55
Plásticos	122	81	122	44	146	122
Têxteis	181	48		91	98	91
Vestuário e Calçados	226	103	176	106	164	173
Alimentos	82	27	40	73	68	80
Bebidas	205	83	183	131	178	187
Fumo	193	78	167	141	166	154
Editorial e Gráfica	122	59	44	35	13	5
Diversos	104	58	60	42	34	42
Total	99	48	66	57	67	70

FONTES: Os dados para 1966 e 1967 são de Bergsman (1970), p. 42. Os dados para 1969 são do BIRD, reproduzidos em Tyler (1976a), Tabela VII, p. 239. As tarifas para 1973 (1) são de Tyler, mesma tabela. As estimativas das tarifas nominais para cada indústria são médias não-ponderadas das tarifas para todos os produtos, pertencentes à classificação industrial do IBGE. A tarifa nominal média para o setor manufatureiro como um todo foi calculada como a média das estimativas para cada indústria, ponderadas pelo valor de sua produção em 1970.

As tarifas para 1973(2) e 1977 foram calculadas a partir dos dados em J. Rosa *et alii* (1970), vol I. Rosa e seus colegas apresentam as tarifas nominais para 58 setores. Selecionamos 56 setores manufatureiros e os reagrupamos segundo a correspondência entre as classificações de dois e três dígitos do IBGE. As estimativas são médias setoriais simples das tarifas nominais para cada setor, a partir da TAB (Tarifas Aduaneiras do Brasil).

A tarifa nominal média para todo o Setor manufatureiro foi calculada da mesma maneira que em Tyler, ponderando as tarifas para os 21 setores pela participação setorial no total do valor adicionado do setor manufatureiro em 1970.

TABELA A.IV.2

EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA DA TARIFA NOMINAL

	1957/59		1971		1975		1977	
	\bar{t} (%)	\bar{t} (%)	cv	\bar{t} (%)	cv	\bar{t} (%)	cv	
Bens de consumo não-duráveis	50,4	102,7	0,50	105,7	0,31	154,4	0,31	
Bens de consumo duráveis	60,0	100,7	0,20	115,2	0,22	140,2	0,16	
Matérias-primas e insumos intermediários para a agricultura	30,0	26,4	0,78	12,8	0,67	20,0	0,72	
Matérias-primas e insumos intermediários para a indústria								
Materiais de construção	**	48,0	0,23	61,0	0,24	82,7	0,11	
Bens de capital para a indústria	46,1	44,0	0,53	38,7	0,41	41,3	0,29	
Bens de capital para a agricultura								
Equipamentos de transporte, peças e componentes	**	36,5	0,22	47,7	0,26	65,2	0,35	
TOTAL MANUFATURA	40,1	58,4	0,66	62,3	0,64	86,0	0,62	

NOTA: Para as tarifas nominais, usamos uma média das tarifas dadas na tabela de tarifas em uma classificação de oito dígitos da NBM — Nomenclatura Brasileira de Mercadorias. FONTES: Macário (1964) e J. Rosa *et alii*, *op. cit.* As estimativas para 1957/59 são de Macário, Quadro 2, p.22 (taxas médias simples); todas as outras são de Rosa *et alii*, vol.I, Quadro II, p. 12.

Os dados de Macário são apresentados de acordo com a Classificação de Bruxelas e, a fim de permitir comparações com as estimativas recentes, levou-se a cabo o seguinte reagrupamento: Grupo II.3 — Bens de capital — Bens de capital para a indústria e bens de capital para a agricultura; Categoria III — Bens de consumo — Bens de consumo não-duráveis; Grupo II.4 — Bens de consumo duráveis — Bens de consumo duráveis; Grupos II.1 e II.2 — Bens intermediários e combustível — Matérias-primas e insumos intermediários para a agricultura e indústria.

TABELA A.IV.3
TARIFAS EFETIVAS — 1966/77

	1966	1967 (1)	1967 (2)	1967 (3)	1973 (1)	1973 (2)	1975	1977
Minerais Não-Metálicos	86	39	45	48	46	23	32	45
Metalurgia	58	36	35	33	35	11	6	27
Mecânica	41	32	32	31	32	7	10	39
Material Elétrico e de Co- municação	215	97	67	57	61	17	23	57
Material de Transporte	151	75	64	81	34	19	11	25
Produtos de Madeira	45	25	81	44	68	19	25	27
Mobiliário	239	124	90	92	74	43	44	47
Papel e Papelão	118	59	43	42	50	14	16	30
Produtos de Borracha	136	116	126	182	66	60	57	103
Produtos de Couro e Peles	117	85	127	84	81	27	37	2
Produtos Químicos	59	42	29	20	19	20	12	38
Produtos Farmacêuticos	39	35	10	10	17	29	17	32
Perfumaria	8.480	3.670	121	70	46	31	42	131
Plásticos	183	58	133	117	41	112	128	113
Têxteis	379	162	162	88	118	39	37	50
Vestuário e Calçados	337	142	107	154	293	36	48	40
Alimentos	87	40	252	71	83	42	38	71
Bebidas	447	173	104	76	114	163	161	316
Fumo	313	124	114	79	83	-7	-6	-1
Editorial e Gráfica	14	67	4	8	30	4	5	17
Diversos	128	72	47	45	37	16	20	51
Total*	254	117	63	48	47	30 (17)	32 (15)	49 (41)

FONTES: Os dados para 1966 e 1967(1) são de Bergsman, *op. cit.*, Tabela 3.3, p. 42. As duas estimativas para 1967 (2) e 1967 (3) são de Fishlow, reproduzidas em Neuhaus/Lobato (1978). A coluna 1973 (1) foi reproduzida de Tyler (1976), da Tabela VII—13, p. 246. As três últimas colunas são os resultados do reagrupamento das estimativas apresentadas em Rosa *et alii*, *op. cit.*, [(1973)(2) e (1977)] e Neuhaus/Lobato (1975).

As estimativas de Bergsman e Fishlow são baseadas em tarifas nominais, enquanto as outras baseiam-se na média das receitas do imposto de importação (razão entre receita total do imposto de importação sobre o total do valor importado).

As estimativas nas colunas 1966, 1967(1) e 1967(2) são baseadas na tabela de Insumo-Produto de 1959, a mais recente a ter os coeficientes da matriz ajustados por tarifas. As estimativas na coluna 1967(3) são baseadas na tabela de 1971, com coeficientes ajustados pelas tarifas de 1967. As estimativas na coluna 1973(1) baseiam-se na tabela de 1971, ajustada pelas tarifas de 1971. As três últimas colunas vêm da tabela de 1970 (58 setores), ajustada pelas tarifas de 1973, 1975 e 1977.

Todas as colunas baseiam-se no método de Corden e em estimativas das tarifas médias (as primeiras cinco colunas) para cada setor.

Para as três últimas colunas, usou-se como taxa nominal de proteção a tarifa nominal ou a taxa de incentivo à exportação, de acordo com as seguintes regras: a) a tarifa, se o setor é um importador líquido (isto é, as importações são maiores do que as exportações); ou b) a taxa de subsídio à exportação, se o setor é um exportador líquido.

As estimativas baseadas na tabela de 1970 (1973, 1975 e 1977) foram reagrupadas em 21 setores, podendo-se cada setor por sua participação no valor total importado por esses (56) setores em 1975 (para 1973 e 1975) e em 1977. O valor das importações setoriais é proporcionado pelas mesmas fontes.

Um problema para o reagrupamento dessas estimativas foi que nenhum dado era fornecido para as importações do setor 262 do IBGE — Refino de Açúcar. Usamos a participação das importações (em cruzeiros FOB) de "Alimentos Semiprocessados" no total das importações industriais, disponível em Rosa *et alii*, *op. cit.*

Vale observar que as estimativas para 1977 incluem o equivalente tarifário do depósito prévio compulsório sobre importações.

*Para as colunas 1973(2), 1975 e 1977: média simples de 56 setores manufatureiros. Média ponderada de acordo com a participação setorial nas importações totais de manufaturados entre parênteses.

TABELA A.IV.4

PROTEÇÃO MÉDIA AOS INSUMOS ° — 1973/77

	1973	1975	1977
Minerais Não-Metálicos	13,0	13,1	21,6
Metalurgia	11,4	9,8	21,1
Mecânica	14,0	14,3	28,8
Material Elétrico e de Comunicação	14,1	16,8	31,8
Material de Transporte	13,7	15,3	27,3
Madeira	-3,7	0,4	0,1
Mobiliário	15,8	20,9	25,0
Papel e Papelão	4,9	8,0	17,9
Produtos de Borracha	14,2	16,5	28,6
Produtos de Couro e Peles	6,0	10,7	16,5
Produtos Químicos	8,6	9,6	16,4
Produtos Farmacêuticos	20,9	17,1	28,2
Perfumaria	10,7	13,5	20,0
Plásticos	22,4	24,3	42,5
Têxteis	15,2	22,1	31,6
Vestuário e Calçados	21,7	31,5	33,8
Alimentos	-8,5	5,6	-4,4
Bebidas	19,6	12,9	34,1
Fumo	-5,2	22,8	1,4
Editorial e Gráfica	9,2	14,6	26,1
Diversos	13,8	16,6	27,4

FONTES: As estimativas para 1973 são de Neuhaus/Lobato, *op. cit.*; os dados para 1975 são de Pastore *et alii* (1978) e as estimativas para 1977 são dadas por Savasini *et alii* (1979).

Os dados originais foram reagrupados pelos mesmos critérios da Tabela A.IV.3 (inclusive as observações para o setor 262).

* Método de Corden.

TABELA A. IV. 5
INCENTIVOS NOMINAIS ÀS EXPORTAÇÕES — 1971/77

	1971	1973	1975	1977
Minerais Não-Metálicos	23,2	19,0	23,2	24,3
Metalurgia	28,4	22,1	25,3	24,1
Mecânica	37,5	26,2	24,8	29,9
Material Elétrico e de Comuni- cação	35,7	23,6	27,0	28,2
Material de Transporte	34,2	28,9	32,3	31,5
Madeira	8,5	7,2	10,4	12,6
Mobiliário	36,7	29,5	32,1	38,1
Papel e Papelão	30,5	17,4	31,9	26,5
Produtos de Borracha	37,2	21,8	29,4	31,4
Produtos de Couro e Peles	19,5	15,3	20,7	11,2
Produtos Químicos	21,2	1,6	8,4	- 1,0
Produtos Farmacêuticos		8,5	9,9	14,5
Perfumaria		24,2	22,5	26,0
Plásticos	35,1	26,6	24,4	29,9
Têxteis		13,0	30,0	34,5
Vestuário e Calçados	37,5	25,0	32,2	27,5
Alimentos	12,2	2,4	7,4	11,6
Bebidas	38,2	30,6	28,7	31,5
Fumo	34,6	- 6,5	5,1	9,5
Editorial e Gráfica	25,9	21,4	26,1	26,1
Diversos	37,0	15,4	27,2	28,9
Total*	29,6 (21,8)	19,5 (10,2)	23,6 (27,3)	24,0 (15,3)

FONTES: 1971 — Um estudo de J. Savasini *et alii.*, reproduzido em Barata (1979). Os incentivos abrangem: isenções fiscais (IPI e ICM), isenções do imposto sobre operações financeiras, crédito a taxas preferenciais concedido pela Resolução n.º 71 do Banco Central, incentivos pelo mecanismo de *drawback* e isenções do imposto de renda sobre pessoas jurídicas.

1973 — J. Rosa *et alii.*, *op. cit.* Nenhum detalhe é dado na fonte acerca do método de cálculo dos incentivos.

1975 — Pastore *et alii.* (1978). Os incentivos abrangem os incentivos pelo mecanismo de *drawback*, isenção do IPI e ICM, créditos-prêmio (de IPI e ICM), e subsídios financeiros a exportadores (Resoluções n.ºs 71 e 68 do Banco Central).

1977 — Savasini *et alii.* (1979). Os incentivos abrangem as isenções fiscais (IPI e ICM), subsídios financeiros a exportadores proporcionados pela Resolução n.º 398 do Banco Central e isenção do imposto sobre pessoas jurídicas.

As estimativas de 1973, 1975 e 1977 foram reagrupadas, ponderando-se cada setor por sua participação no total das exportações de manufaturados em 1975 (para 1973 e 1975) e 1977, de acordo com as mesmas fontes.

* Média simples das taxas para os 21 setores; a média ponderada de acordo com a participação setorial nas exportações totais de manufaturados é dada entre parênteses.

TABELA A.IV.6
TAXAS EFETIVAS DE PROMOÇÃO ÀS EXPORTAÇÕES —
1971/77

	1971	1973	1975	1977
Minerais Não-Metálicos	34	22	28	26
Metallurgia	41	43	51	27
Mecânica	54	35	45	26
Material Elétrico e de Comunicação	90	32	32	21
Material de Transporte	79	35	52	30
Madeira	26	19	25	27
Mobiliário	70	43	44	47
Papel e Papelão	60	34	26	36
Produtos de Borracha	109	30	50	31
Produtos de Couro e Peles	108	27	37	2
Produtos Químicos	47	23	32	6
Produtos Farmacêuticos		4	11	8
Perfumaria		38	32	31
Plásticos		32	23	6
Têxteis		137	28	60
Vestufário e Calçados	-133	31	40	28
Alimentos	33	36	36	62
Bebida	70	46	40	18
Fumo	50	-7	6	-1
Editorial e Gráfica	57	26	31	26
Diversos	34	16	27	28
Total*	54	30	34	27
	(41)	(19)	(35)	(32)

FONTES: A estrutura para 1971 é dada por Barata, *op. cit.*, agrupando-se os Produtos Químicos e afins em um único setor. Barata usa uma fórmula um pouco diferente para calcular suas taxas de promoção efetiva à exportação:

$$S_{ij} = \frac{S_j}{1 + S_j - (1 + t_i) \Sigma a_{ij}}$$

onde S_{ij} = subsídio efetivo ao bem j
 S_j = taxa nominal de subsídio às exportações do bem j
 t_i = tarifa nominal sobre o insumo i
 a_{ij} = participação de i no custo total de j a preços do livre-comércio.

Os dados para 1973, 1975 e 1977 derivam de estimativas apresentadas em Pastore *et alii*, *op. cit.*, Savasini *et alii*, *op. cit.* e Rosa *et alii*, *op. cit.* Os setores foram reagrupados de acordo com sua participação no valor total das exportações industriais, como antes.

As estimativas para 1975 e 1977 não são inteiramente comparáveis porque as últimas não consideram os efeitos dos incentivos implícitos no mecanismo de *drawback* e incluem o efeito da isenção do imposto de renda, bem como o equivalente tarifário do depósito compulsório prévio sobre as importações de insumos.

* Média simples das taxas para os 21 setores; a média ponderada de acordo com a participação setorial nas exportações totais de manufaturados é dada entre parênteses.

TABELA A.IV.7

TAXAS DE CÂMBIO SEGUNDO A PARIDADE DO PODER DE COMPRA DAS EXPORTAÇÕES DE MANUFATURADOS — 1966/77

Anos	Preços Industriais por Atacado — Brasil (A)	Taxa Nominal de Câmbio — Brasil (B)	(A)	Índice de Preços Industriais Ponderado pelo Comércio de Dez Países (D)	TCPPC (C)/(D) (E)
			(B)		
1966	43	48	89	90	99
1967	55	58	95	91	104
1968	71	74	96	92	104
1969	86	89	97	95	102
1970	100	100	100	100	100
1971	117	115	102	103	98
1972	136	129	105	107	98
1973	157	134	117	118	99
1974	204	148	138	140	98
1975	260	177	147	152	97
1976	355	232	153	162	94
1977	496	308	161	176	91

FONTES: Para o cálculo da taxa de câmbio segundo a paridade do poder de compra, selecionamos os dez países com o maior peso no total do comércio exterior brasileiro no período 1966/77: EUA (26,8%), Alemanha Ocidental (10,0%), Itália (4,6%), Países Baixos (4,1%), Japão (5,8%), Canadá (1,7%), Bélgica—Luxemburgo (1,8%), França (3,3%), Reino Unido (3,8%) e Espanha (1,8%). (Uma seleção mais rigorosa sugeriu originalmente 11 países, incluindo a Argentina, que absorveu 5% das exportações totais nesse período. Mas uma primeira tentativa de cálculo da Taxa de Câmbio segundo o critério de Paridade de Poder de Compra deu resultados bem deturpados, em função das altas taxas de inflação naquele país.)

A TCPPC foi calculada como:

$$TCPPC = \frac{P_{it}}{E_t} / \sum_j P_{jt} \cdot a_{jht}$$

- onde P_{it} = índice de preços industriais por atacado do Brasil no ano t
 E_t = taxa de câmbio oficial brasileira
 P_{jt} = índice de preços industriais por atacado no país j no ano t
 a_{jht} = participação percentual do país j no comércio total (exportações mais importações) do Brasil no ano t .

Os dados brasileiros foram coletados de *Conjuntura Econômica*, vários números, enquanto os relativos a outros países foram tomados de *Monthly Bulletin of Statistics*, da ONU, vários números [usamos o índice de preços para bens finais, exceto para a Itália (índice de preços para bens de produção) e Japão, Bélgica-Luxemburgo e França (índice de preços para produtos industriais)].

APÊNDICE V

OUTROS DADOS UTILIZADOS

TABELA A.V.1

BALANÇA COMERCIAL DE 615 FIRMAS — 1975

	Exporta- ções (A)	Importa- ções (B)	Saldo (C)	(B)/(A)
Firmas Estatais (69)	1.121	6.054	-4.933	5,4
Firmas Nacionais (200)	504	1.112	-608	2,2
Firmas Estrangeiras (346)	1.302	3.336	-2.034	2,6
Total (615)	2.927	10.503	-7.576	
Participação Relativa das 615 Firmas/Brasil (%)	33,8	87,9		

FONTE: SEPLAN/PR, dados não-publicados.

TABELA A.V.2

BRASIL: NECESSIDADES DE DIVISAS E SEU
FINANCIAMENTO - 1956/79(Em US\$ 10⁶)

	Expor- tações (FOB) (A)	Impor- tações (FOB) (B)	Serviços (líquidos) (C)	Termos de Troca (1970 = 100) (D)	Poder de Compra das Exportações (E) = (A) (D)	Entrada de Capital Autônomo (F)	Hiato de Divisas (G) = (A)+(C)-(F)	Hiato Pré-Compensa- tório de Divisas (A)+(C)-(B)+(F)
1956	1.483	-1.046	-369	94,2	1.397	151	+68	+219
1957	1.392	-1.285	-358	97,5	1.357	255	-251	+4
1958	1.244	-1.179	-309	99,2	1.233	184	-244	-60
1959	1.282	-1.210	-373	90,9	1.165	182	-301	-119
1960	1.270	-1.293	-459	91,5	1.162	58	-482	-424
1961	1.405	-1.292	-350	94,4	1.326	288	-237	+51
1962	1.215	-1.304	-339	81,8	994	181	-428	-247
1963	1.406	-1.294	-269	79,5	1.118	-54	-157	-211
1964	1.430	-1.086	-259	98,4	1.407	82	+85	+167
1965	1.596	-941	-362	98,0	1.564	-6	+293	+287
1966	1.741	-1.303	-463	91,9	1.509	124	-25	+99
1967	1.654	-1.441	-527	89,8	1.485	27	-314	-287
1968	1.881	-1.855	-556	86,0	1.618	541	-530	+11
1969	2.311	-1.993	-630	90,2	2.084	871	-312	+559
1970	2.739	-2.507	-815	100,0	2.739	1.015	-583	+432
1971	2.904	-3.246	-980	92,8	2.695	1.846	-1.322	+524
1972	3.991	-4.235	-1.250	98,2	3.919	3.492	-1.494	+1.998
1973	6.199	-6.192	-1.722	107,9	6.089	3.512	-1.715	+1.797
1974	7.951	-12.641	-2.433	88,3	7.021	6.254	-7.123	-870
1975	8.670	-12.210	-3.162	85,5	7.413	6.189	-6.702	-513
1976	10.128	-12.383	-3.763	96,0	9.723	6.651	-6.018	+633
1977	12.120	-12.023	-4.134	112,7	13.659	5.269	-4.037	+1.222
1978	12.659	-13.683	-6.037	98,4	12.456	11.891	-7.061	+4.830
1979	15.244	-17.961	-7.920	87,6	13.354	7.657	-10.637	-2.980

TABELA A.V.3

SETOR INDUSTRIAL: ÍNDICES DE PREÇOS DAS
EXPORTAÇÕES - 1959/77

(1970 = 100)

Ano	Total	Meta- lurgia	Mecâ- nica	Mate- rial Elé- trico	Mate- rial de Trans- porte	Mã- deira	Pro- dutos Quí- micos	Pro- dutos Têxteis	Alimen- tos
1959	83,1	264,7	186	639	124	52,9	112	93,8	59,3
1960	73,4	347	123	205	313	50,6	92,1	47,2	55,9
1961	77,6	149	201	238	348	48,6	107	16,1	57,5
1962	77,1	154	66,1	315	418	54,0	98,1	14,1	62,3
1963	86,9	149	72,4	85,1	674	54,5	95,3	34,4	85,2
1964	95,6	149	79,8	108	294	55,6	85,4	124	105
1965	85,8	150	79,0	107	210	58,6	85,7	113	80,2
1966	89,5	101	106	101	86,9	61,8	98,1	124	84,4
1967	87,7	79,2	95,3	84,6	343	66,5	98,1	103	82,8
1968	90,4	75,6	98,1	90,2	143	74,5	100,0	95,7	88,5
1969	94,7	88,0	97,2	95,5	116	98,8	95,3	102	91,8
1970	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1971	111	88,2	114	76,6	94,0	94,4	122	91,6	123
1972	124	85,7	115	86,9	112	99,4	137	114	139
1973	175	108	129	93,0	90,0	134	205	163	211
1974	246	187	153	133	114	176	206	221	314
1975	244	189	174	145	137	166	237	180	318
1976	233	162	178	171	149	165	183	173	298
1977	261	161	188	170	163	171	221	190	349

FONTES: *Conjuntura Econômica*, junho 1973, julho 1979.

TABELA A.V.4

INDICADORES DE GASTOS DE DIVISAS POR SETOR

	Razão de Insumos Importados diretos sobre Produção ^a (%)	Pagamentos de Tecnologia Estrangeira por Unidade de Produção ^b (média 1965/70)	Participação (%) nas Exportações Industriais Totais	
			1965	1978
Minerais Não-Metálicos	0,92	2,14	0,4	1,2
Metalurgia	8,81	1,83	17,5	11,5
Mecânica	3,40	0,82	6,6	13,8
Mat. Elétrico e de Comunicação	8,92	3,88	1,4	5,7
Mat. de Transporte	2,88	9,91	2,9	9,5
Madeira	0,34	0,10	24,9	3,5
Mobiliário	0,19	0,06	0,0	0,3
Produtos de Papel	2,19	1,09	2,2	2,6
Produtos de Borracha	3,84	4,38	1,3	0,9
Couro e Peles	1,05	0,00	1,9	3,0
Produtos Químicos	16,28	1,39	3,6	3,4
Produtos Farmacêuticos	8,48	5,33	0,6	0,3
Perfumaria	3,15	1,15	1,2	0,9
Plásticos	9,87	0,54	—	0,5
Têxteis	0,99	0,73	5,9	8,8
Vestuário e Calçados	0,35	0,11	0,2	6,2
Alimentos	2,35	0,38	28,4	25,5
Bebidas	3,37	0,16	0,1	0,1
Fumo	0,26	0,86	0,1	0,1
Editorial e Gráfica	5,25	0,76	0,0	0,2
Diversos	3,79	2,62	0,8	2,0

NOTAS: ^aCalculado da Matriz de 1970 do IBGE.

^bAssistência técnica, licenças para fabricação e/ou uso de patente de produtos registrados, licenças para uso de marcas comerciais, serviços de engenharia e projetos (em Cr\$ por Cr\$ 10³ de produção). Fonte: Bonelli (1976), Tabela II.7, pag. 118.

^cVer Apêndice II para o valor das exportações industriais.

DIVERSAS ESTIMATIVAS DA PARTICIPAÇÃO DO CAPITAL
ESTRANGEIRO NO SETOR MANUFATUREIRO BRASILEIRO

(Em %)

Estimativas Baseadas no Estoque de Capital Total do Setor		Estimativas Baseadas no Patrimônio Líquido de Firms Estrangeiras										
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)*	(g)	(h)*	(i)	(j)	(k)	(l)	(m)
1965	18,9	33,5										
1966	20,9											
1967	20,9											
1968	22,4			37,4								
1969	22,7		41,6		54,0	50,1						
1970	23,6						34,4					
1971	24,3							40,4				
1972	25,6								55,0			38,1
1973	26,3									43,1		33,8
1974	28,0				56,8							34,2
1975	28,6											
1976									50,5			29,9
1977												
1978												
Tamanho da amostra (número de firmas)		(...)	(...)	(378)	(385)	(1.261)	(1.893)	(318)	(368)	(665)	(...)	(**)

FONTES: a — Malan (1978), Tabela 12, p. 207.
 b — Pignaton, citado em Tyler (1976), Tabela II-13, p. 50.
 c — Morley/Smith, citado em Tyler, *op. cit.*, p. 54.
 d — Jaspersen, citado em Tyler, *op. cit.*, p. 49.
 e — Fajnzylber (1971), Quadro 6, p. 45.
 f — Horta Reis (1978), nota de rodapé 24, p. 265.
 g — FINEP, citado em Possas (1979), Tabela XXIV, p. 64.
 h — Tyler (1976), Tabela II-14, pp. 52-53.
 i — Doellinger/Cavalcanti (1975), Tabela III.7, p. 38.
 j — Bonelli, citado em Possas, *op. cit.*, p. 64.
 k — ECLA, citado em Possas, *ibid.*
 l — Bacha (1980), Tabela 2-4, p. 27.
 m — SEPLAN/PR, estimativas não publicadas.

* — baseado em dados de vendas
 **1973 e 1978 — 760 firmas
 1975 e 1976 — 637 firmas.

TABELA A. V. 6

PRODUTO INTERNO BRUTO, FORMAÇÃO BRUTA DE
CAPITAL FIXO E POUPANÇA INTERNA – 1950/78

(Em Cr\$ 10⁶ de 1970)

Ano	Produto Interno Bruto	Formação Bruta de Capital Fixo	Poupança Interna
1950	56.866,1	7.230,8	5.346,1
1951	60.407,2	9.542,4	5.593,2
1952	66.031,4	9.626,9	5.328,4
1953	67.906,1	9.259,7	6.272,7
1954	74.988,3	11.457,4	8.234,0
1955	80.404,1	10.145,4	7.790,9
1956	83.320,3	10.807,1	7.057,1
1957	90.402,5	11.925,0	8.668,7
1958	97.693,1	14.894,4	10.127,8
1959	103.525,5	18.569,6	14.378,3
1960	113.732,2	20.600,0	12.682,7
1961	125.813,7	24.921,6	18.024,3
1962	132.895,9	27.837,9	18.882,7
1963	135.395,5	28.524,0	19.813,5
1964	139.769,8	28.354,1	23.574,5
1965	143.935,9	26.511,1	26.338,6
1966	149.351,7	29.327,9	25.492,0
1967	156.642,2	30.303,5	21.124,0
1968	174.139,5	36.972,5	26.525,9
1969	191.428,4	42.323,3	36.690,3
1970	208.300,8	46.389,9	35.985,8
1971	236.004,8	53.971,4	42.137,1
1972	263.708,8	60.461,6	47.833,4
1973	300.369,8	69.138,8	60.882,0
1974	329.740,2	79.912,9	65.794,8
1975	348.487,2	88.364,2	52.463,1
1976	379.720,4	90.086,3	55.870,1
1977	397.453,7	88.305,1	59.067,2
1978	421.406,1	94.746,4	60.766,9

FONTES: *Conjuntura Econômica*, junho 1973, setembro 1974, julho 1977, dezembro 1979, outubro 1980, e Banco Central, cálculos não-publicados. Metodologia em anexo.

Cálculo da série a longo prazo do Produto Interno Bruto, da Formação Bruta de Capital Fixo e da poupança interna na Tabela A.V.6:

Existem cinco fontes para os dados das Contas Nacionais do Brasil: as edições de *Conjuntura Econômica* de junho de 1973, setembro de 1974, julho de 1977, dezembro de 1979 e outubro de 1980.

A primeira proporciona dados anuais de 1947 a 1972. A segunda refere-se a 1949 e dá informações para o período de 1959 a 1973. A terceira apresenta uma série diferente com novos dados para 1949 e 1959, e anualmente de 1965 a 1976, e essa série continuou nas duas últimas publicações.

A série homogênea para o PIB de 1950 a 1978 usada neste trabalho é tomada de um trabalho não publicado realizado no Banco Central. O procedimento para homogeneização foi a identificação dos anos para os quais os dados foram publicados em diferentes edições e constatar os erros relativos (1949, 1959, 1970). A seguir, as taxas geométricas de crescimento dos erros nos dois períodos (1949/59 e 1959/70) foram multiplicadas pela série original, dando um vetor homogêneo. Esses novos valores para o PIB foram usados para o cálculo do deflator implícito e o PNB nos anos correspondentes.

As séries de Formação do Capital Fixo e de Poupança são estimativas nossas, usando procedimentos idênticos.

TABELA A. V. 7

COMPOSIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS POR
GRANDES GRUPOS DE PRODUTOS - 1951/78

(Em %)

Ano	Café*	Outros Produtos Primários	Produtos Industrializados
1951	59,8	32,6	7,6
1952	73,7	20,7	5,6
1953	70,7	23,6	5,7
1954	60,7	33,5	5,8
1955	59,5	32,9	7,6
1956	69,5	20,7	9,8
1957	60,7	26,7	12,6
1958	55,3	29,4	15,3
1959	57,2	29,2	13,6
1960	56,2	34,4	9,4
1961	50,7	38,7	10,6
1962	53,0	36,8	10,2
1963	53,2	37,7	9,1
1964	53,2	33,9	12,9
1965	44,5	28,8	16,7
1966	44,5	40,5	15,0
1967	44,3	36,4	19,3
1968	42,5	39,2	18,3
1969	36,6	43,4	20,0
1970	35,8	41,0	23,2
1971	28,3	44,9	26,8
1972	26,5	44,7	28,8
1973	21,7	48,9	29,4
1974	12,3	52,9	34,8
1975	10,8	54,1	35,1
1976	23,7	42,1	34,2
1977	21,8	40,5	37,7
1978	19,2	36,5	44,3

FONTES: IBGE, *Anuário Estatístico do Brasil*, vários números; Ministério da Fazenda, *Comércio Exterior do Brasil*, vários números.

* Café solúvel e em grãos.

TABELA A.V.8

ÍNDICES DE EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS – 1946/67
(1953 = 100)

Ano	Quantidade			Valor*			Preços*		
	Exportações totais	Café	Não-café	Exportações totais	Café	Não-café	Exportações totais	Café	Não-café
1946	133	100	187	64	32	138	48	32	74
1947	127	95	177	75	39	162	59	41	91
1948	131	112	164	77	45	153	59	40	94
1949	117	125	119	71	58	103	61	47	83
1950	102	95	117	88	79	109	87	83	93
1951	109	105	120	115	97	158	105	93	131
1952	90	102	65	92	96	83	103	94	127
1953	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1954	86	70	132	101	87	136	117	124	103
1955	100	88	132	92	78	128	93	88	97
1956	108	108	111	96	95	100	89	88	90
1957	100	92	124	90	78	121	91	84	98
1958	96	83	135	81	63	123	84	76	91
1959	117	112	140	83	67	122	71	60	87
1960	118	108	150	82	66	123	70	61	82
1961	128	109	183	91	65	154	71	60	84
1962	118	105	158	79	59	127	67	56	80
1963	130	125	155	91	69	146	70	55	94
1964	116	96	168	93	70	149	80	73	89
1965	116	87	194	104	65	197	90	77	101
1966	132	108	200	113	70	217	86	65	109
1967	116	108	155	107	65	211	93	60	136

FONTE: *Conjuntura Econômica*, 1969, vol. XXIII, nº 10.

*Baseado em valores e preços em US\$.

TABELA A.V.9

COEFICIENTES DE MÃO-DE-OBRA DIRETA E TOTAL

	Coeficientes Diretos* (l_i)	Coeficientes Totais* $l_i (I-A)^{-1}$
Minerais Não-Metálicos	48,57	55,62
Produtos Metálicos Básicos	} 18,11	22,88
Outros Produtos Metálicos		39,60
Mecânica	26,42	39,08
Material Elétrico	20,63	30,50
Material de Transporte	16,19	30,99
Madeira	50,64	60,30
Mobiliário	49,02	64,41
Produtos de Papel	23,24	34,90
Produtos de Borracha	16,58	24,31
Couro e Peles	33,69	39,92
Produtos de Petróleo	} 9,32	70,15
Produtos Químicos		17,66
Produtos Farmacêuticos	12,26	16,35
Perfumaria	11,83	21,43
Plásticos	22,00	29,99
Têxteis	32,67	46,19
Vestuário	41,50	63,88
Alimentos	13,65	206,88
Bebidas	28,91	38,36
Fumo	12,76	17,17
Editorial e Gráfica	32,44	40,43
Diversos	37,83	46,30

FONTE: Matriz de Insumo-Produto do IBGE de 1970.

* Homens-ano por milhão de cruzeiros de 1970 do valor da produção.

TABELA A.V.10

TAXAS RESIDUAIS DE CRESCIMENTO E
EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS

(Em %)

	Crescimento Residual	Participação nas Exportações Industriais Totais ^a (1965/78)	Participação nas Exportações Industriais Totais em 1978	Exportações Produção em 1978 ^b
	(1)	(2)	(3)	(4)
Minerais Não-Metálicos	24,0	0,8	1,2	1,6
Metalurgia	32,0	-6,0	11,5	5,2
Mecânica	60,7	7,2	13,8	10,0
Material Elétrico e de Comunicação	77,0	4,3	5,7	5,3
Material de Transporte	66,9	6,6	9,5	4,9
Madeira	10,9	-21,4	3,5	—
Mobiliário	5,8	0,3	0,3	—
Produtos de Papel	16,9	0,4	2,6	7,8
Produtos de Borracha	46,6	-0,4	0,9	2,7
Couro e Peles	2,1	1,1	3,0	—
Produtos Químicos	41,6	-0,2	3,4	1,6
Produtos Farmacêuticos	39,6	-0,3	0,3	—
Perfumaria	29,2	-0,3	0,9	3,5
Plásticos	130,7	0,5	0,5	1,0
Têxteis	6,2	2,9	8,8	7,8
Vestuário e Calçados	11,5	6,0	6,2	15,2
Alimentos	10,8	-2,9	25,5	8,9
Bebidas	12,4	0,0	0,1	0,4
Fumo	17,4	0,0	0,1	0,7
Editorial e Gráfica	19,2	0,2	0,2	—
Diversos	0,4	1,2	2,0	—
Total dos Manufaturados	31,6	—	100,0	5,6

FONTES: Bonelli (1976), Tabela 1.5, p. 85; Apêndice II. Metodologia na Subseção 6.5.2, Capítulo VI.

^aEm pontos percentuais.

^bDe estimativas em cruzeiros de 1970.

A.V.1

Dados e Metodologia Usados para Cálculo da Produção e Investimento por Grupos de Indústrias

No Capítulo IV (Tabelas IV.6 e IV.7) agrupamos várias indústrias sob quatro rubricas principais, de acordo com o uso de seus produtos: produtores de bens de consumo não-duráveis (Têxteis, Bebidas, Alimentos, Perfumaria e Vestuário e Calçados), produtores de bens intermediários (Metalurgia, Minerais Não-Metálicos, Produtos Químicos, Produtos de Papel e Produtos de Borracha), produtores de bens de capital (Mecânica, parte de Material de Transporte e parte de Material Elétrico e de Comunicação), e produtores de bens de consumo duráveis (o restante de Material de Transporte e o restante de Material Elétrico e de Comunicação).

A metodologia usada foi a mesma que a adotada em Baumann Neves (1978), com a diferença de que aqui acrescentamos três setores — Produtos de Borracha, Perfumaria e Vestuário e Calçados — e mais dois anos — 1976 e 1977 — às séries anteriores.

Os dados foram obtidos da seguinte maneira:

a) *Produção*: para o período 1955/70, usamos os Índices de Produto Real para cada setor, apresentados nas Contas Nacionais e publicados em *Conjuntura Econômica*, setembro 1971 (p. 99).

Dessas séries e dos dados do Censo de 1970, estimamos o valor da produção (Valor da Transformação Industrial) a preços constantes de 1970.

Os dados para o período 1972/75 foram estimados aplicando-se aos valores de 1971 obtidos dessa maneira as taxas de crescimento anual da produção, publicadas pelo IBGE em suas pesquisas mensais (Pesquisa Mensal sobre Indústrias de Transformação).

Finalmente, os dados para 1976 e 1977 foram obtidos aplicando-se aos valores de 1975 as taxas de crescimento real da produção, apresentadas em Bonelli/Werneck (1978), Tabela V.1, p. 170.

b) *Investimento*: os dados de investimento foram obtidos de várias fontes:

- 1955/58: *Registro Industrial* do IBGE.
- 1959: *Censo Industrial* do IBGE.
- 1960 e 1961: estimados por interpolação linear dos valores para 1959 e 1962.
- 1962/69: *Produção Industrial* do IBGE.
- 1970: *Censo Industrial* do IBGE.
- 1971: Levantamento de amostra não-publicada do IBGE.
- 1972 e 1973: *Pesquisa Industrial* do IBGE.
- 1974/77: taxa nominal da variação do investimento industrial por setores, publicada em *Conjuntura Econômica*, vários números.

Os dados para os anos não-censitários referem-se a estabelecimentos com cinco ou mais empregados e, por esta razão, devem ser corrigidos para a representatividade da amostra. Com esse propósito, usamos a cobertura estimada de amostras, proporcionada pelo IBGE, para vendas industriais, supondo-se que os dados de investimento têm a mesma cobertura. Os índices de correção usados foram:

	1955 a 1958	1960 a 1973 °
Minerais Não-Metálicos	0,93	0,87
Metalurgia	0,98	0,93
Mecânica	0,98	0,95
Mat. Elétrico e de Comunicação	0,99	0,96
Mat. de Transporte	0,99	0,95
Produtos de Papel	0,99	0,96
Produtos Químicos	0,98	0,94
Têxteis	0,99	0,93
Alimentos	0,77	0,85
Bebidas	0,96	0,90
Fumo	0,97	0,98
Produtos de Borracha	0,99	0,99
Perfumaria	0,96	0,98
Vestuário e Calçados	0,92	0,95
Total de Manufaturados	0,92	0,93

• Exceto para 1970, um ano de Censo.

A tabela A.V.11 mostra os dados relevantes.

TABELA A.V.11

PRODUÇÃO E INVESTIMENTO DE GRUPOS
SELECIONADOS DE INDÚSTRIAS — 1955/77

	Total de Manufaturados (Cr\$ 10 ⁹ de 1970)		Bens de Consumo Duráveis + Bens de Capital				Bens de Consumo Não-Duráveis	
	VTI	I	VTI	I	VTI	I	VTI	I
	(Cr\$ 10 ⁶ de 1970)							
1955	17	1,2	1.552	138	4.593	551	8.295	485
1956	18	1,3	1.889	130	5.324	493	8.530	476
1957	19	1,5	2.146	324	5.272	500	8.726	558
1958	22	2,0	2.768	505	5.880	762	9.886	530
1959	24	2,7	3.323	988	6.580	893	10.932	916
1960	27	4,6	4.244	779	7.361	1.643	10.547	1.406
1961	30	4,9	4.954	878	7.971	1.850	11.922	1.537
1962	32	4,0	5.700	739	9.409	1.558	12.884	1.232
1963	32	3,5	5.515	533	9.736	1.489	12.933	758
1964	34	3,1	5.725	488	10.475	1.307	13.133	1.183
1965	32	3,2	5.539	477	10.055	1.539	11.746	961
1966	36	3,8	6.369	710	11.610	1.830	13.576	946
1967	37	3,8	6.426	840	11.802	1.486	12.737	1.066
1968	43	4,5	8.212	968	13.654	1.785	14.121	1.256
1969	48	5,2	9.538	1.092	15.051	1.939	15.399	1.641
1970	53	6,1	10.867	1.273	17.203	2.250	16.808	1.871
1971	59	8,2	13.209	1.818	19.249	3.257	17.304	2.433
1972	67	13,3	15.701	2.638	21.783	5.656	18.679	3.469
1973	75	15,6	18.999	3.548	25.071	5.956	20.588	3.980
1974	83	19,0	21.348	3.923	27.056	7.430	21.354	4.431
1975	86	21,0	21.986	4.902	28.434	7.961	21.829	4.779
1976	97	19,0	25.271	4.172	32.645	7.724	24.065	4.531
1977	99	20,0	24.608	4.506	34.712	9.114	25.093	4.576

FONTES: Veja texto.

NOTAS: VTI — Valor da Transformação Industrial.

I — Investimento.

APÊNDICE VI

ESTIMATIVA ARBITRÁRIA DO EFEITO-RENDA DAS EXPORTAÇÕES SOBRE A RECEITA FISCAL

A.VI.1 Modelo Básico

O método adotado para estimar o efeito das exportações sobre a receita orçamentária é o proposto por Schydowsky (1971).

Supomos uma economia pequena e aberta produzindo e exportando um único bem, com um setor industrial de dimensões consideráveis, e onde o investimento é em grande medida endógeno, dependente da relação preço-salário.

A renda é igual ao total dos gastos públicos e privados, mais o balanço de transações correntes:

$$Y = E + G + (X - M) \quad (1)$$

onde Y = renda nacional; E = gasto privado; G = gasto governamental e X e M são as exportações e importações de bens e serviços a preços internos.

O gasto privado pode ser dividido em um componente autônomo e uma parte variável, que é uma função da renda disponível:

$$E = E_0 + Z \left(1 - t_d - t_i - t_m \frac{M}{Y} \right) Y \quad (2)$$

onde Z = propensão marginal a gastar do setor privado; t_d = taxa do imposto direto sobre a renda; t_i = impostos indiretos sobre as atividades internas; t_m = média *ad valorem* do imposto sobre as importações.

As importações são compostas essencialmente por bens de produção e, por conseguinte, variam como função direta da renda disponível e inversamente com as tarifas de importação:

$$M = m \left(1 - t_d - t_i - t_m \frac{M}{Y} \right) - t_m M \quad (3)$$

onde m = propensão marginal a importar.

As exportações e os gastos governamentais são tidos como dados

$$X = X_0 \quad (4)$$

$$G = G_0 \quad (5)$$

e supõe-se que as exportações não são taxadas. Conseqüentemente, a receita fiscal total¹ é composta pelo imposto sobre a importação mais os impostos diretos e indiretos sobre as atividades internas:

$$T = t_m Y + (t_d + t_i) Y \quad (6)$$

A equação (3) pode ser reescrita da seguinte maneira:

$$M(1 + t_m) = m \left(1 - t_d - t_i - t_m \frac{M}{Y} \right) Y \quad (7)$$

¹ Estamos interessados nos efeitos do crescimento das exportações sobre a receita orçamentária bruta e, por conseguinte, não consideramos a existência de incentivos à exportação. Eles são essenciais para as estimativas dos efeitos fiscais líquidos e são apresentados no Capítulo VI.

Substituindo as equações (2) e (7) na equação (1), obtemos, após alguma manipulação algébrica, a determinação da renda dividida entre os componentes autônomos de demanda e o multiplicador:

$$Y = [1 - (1 - t_a) Z - (m/1 + t_m)]^{-1} (E_o + G + X) \quad (8)$$

onde $t_a = t_d + t_i + t_m$ M/Y é o coeficiente do imposto total.

O efeito das exportações sobre a receita orçamentária que nos interessa é:

$$\frac{dT}{dX} = \frac{dT}{dY} \frac{dY}{dX} \quad (9)$$

De (6), (7) e (8), temos

$$\frac{dY}{dX} = t_m dM + (t_d + t_i) = t_m m (1 - t_a) + (t_d + t_i) \quad (10)$$

e

$$\frac{dY}{dX} = [1 - (1 - t_a) Z - (m/1 + t_m)]^{-1} \quad (11)$$

Substituindo (10) e (11) em (9), temos uma expressão para os efeitos de um aumento nas exportações sobre a receita orçamentária bruta: ²

$$\frac{dT}{dX} = \frac{t_m m (1 - t_a) + (t_d + t_i) (1 + t_m)}{(1 + t_m) \{1 - (1 - t_a) [Z - (m/1 + t_m)]\}}$$

A.VI.2

Estimando dT/dX

Derivamos os parâmetros para estimar dT/dX basicamente das Contas Nacionais, exceto a tarifa média sobre as importa-

² É importante observar que este método não considera os efeitos fiscais decorrentes dos mecanismos de distribuição de renda implícitos na atividade exportadora.

ções, para a qual contamos com as fontes apresentadas no Apêndice IV.

O objetivo foi obter dados aproximados para dT/dX para todo o período 1964/78, mas dois parâmetros experimentaram nítidas mudanças durante esse período: a tarifa média sobre as importações e a taxa de impostos indiretos (definida como a proporção entre a receita de impostos indiretos e o PNB, a partir dos dados das Contas Nacionais). Desse modo, estimamos dois valores para dT/dX , para 1964/71 e 1972/78, usando os seguintes valores e variáveis:

t_a = média estimada do imposto *ad valorem* sobre importações = 0,60 — 0,70

m = inclinação de regressão linear simples das importações de bens e serviços sobre o PIB = 0,086

t_d = proporção entre receita fiscal direta e PNB = 0,076 — 0,118

t_i = proporção entre receita de impostos indiretos e PNB = 0,145

Z = inclinação de regressão linear simples entre gastos do setor privado e a renda disponível do setor privado = 0,814

M/Y = razão entre importações de bens e serviços e o PIB = 0,081

Os valores estimados para dT/dX foram 0,549 para 1964/71 e 0,597 para 1972/78, indicando que cada cruzeiro de renda adicional das exportações gerou entre 55 e 60 centavos de receita fiscal bruta para o Tesouro.

BIBLIOGRAFIA

A — Livros

- AVRAMOVIC, I., *et alii*. *Economic growth and external debt*. The Johns Hopkins University Press, 1964.
- BACHA, E. *Os mitos de uma década*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1976a.
- BAER, W. *A industrialização e o desenvolvimento econômico do Brasil*. Rio de Janeiro, Fundação Getulio Vargas, 1975.
- BALASSA, B., e SHARPSTON, M. *Export subsidies by developing countries: issues of policy*. Genebra, Graduate Institute of International Studies, 1977.
- BALASSA, B. *The process of industrial development and alternative development strategies*. World Bank Staff Working Paper, 438. Washington, 1980.

- BARATA, M. *Brazilian manufactured exports: growth and changes in structure*. Dissertação de Ph. D. John Hopkins University, 1979.
- BARDHAN, P. *Economic growth, development and foreign trade*. Nova York, J. Wiley & Sons, 1970.
- BAUMANN NEVES, R. *Os ciclos na indústria de transformação — um estudo da utilização da capacidade: Brasil, 1955/75*. Rio de Janeiro, BNDE, 1978.
- BECKERMAN, M., et alii. *The British economy in 1975*. Cambridge University Press, 1965.
- BERGSMAN, J. *Brazil — industrialization and trade policies*. Oxford University Press, 1970.
- BHAGWATI, J. *Anatomy and consequences of exchange control regimes*. Nova York, NBER, 1978.
- BLACKHURST, R., MARIAN, N., e TUMLIR, J. *Adjustment, trade and growth in developed and developing countries*. GATT Studies, 6. Genebra, 1978.
- BLAUG, M. *Economic theory in retrospect*. Cambridge University Press, 1968.
- BONELLI, R. *Tecnologia e crescimento industrial: a experiência brasileira nos anos 60*. Série Monográfica, 25. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1976.
- CARVALHO PEREIRA, J. E. de. *Financiamento externo e crescimento econômico no Brasil: 1966/73*. Coleção Relatórios de Pesquisa, 27. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1974.
- CHENERY, H., e CLARK, P. *Interindustry economics*. Nova York, John Wiley & Sons, 1959.
- CHENERY, H. *Structural change and development policy*. Oxford University Press, 1979.
- CORDEN, W. *Trade policy and economic welfare*. Oxford University Press, 1978.

- DÍAZ-ALEJANDRO, C. *Exchange-rate devaluation in a semi-industrialized economy — the experience of Argentina*. Cambridge, Massachusetts, The MIT Press, 1965.
- EVANS, P. *Dependent development — the alliance of multinational, state and local capital in Brazil*. Nova Jersey, Princeton University Press, 1979.
- FAJNZYLBER, F. *Sistema industrial e exportação de manufaturados*. Coleção Relatórios de Pesquisa, 7. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1971.
- FURTADO, C. *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1965a.
- . *Diagnosis of the Brazilian crisis*. Berkeley, University of California Press, 1965b.
- . *Um projeto para o Brasil*. Rio de Janeiro, Saga, 1969.
- . *Análise do “modelo” brasileiro*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1972.
- . *Formação econômica do Brasil*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1976.
- HIRSCHMAN, A. *The strategy of economic development*. Yale University Press, 1958.
- KEYNES, J. *The general theory*. Londres, Macmillan Press, 1973.
- KINDLEBERGER, C. *The terms of trade — a European case study*. Londres, MIT Press, 1956.
- . *Foreign trade and the national economy*. Yale University Press, 1962.
- KNUDSEN, O., e PARNES, A. *Trade instability and economic development*. Massachusetts, Lexington Books, 1975.
- KRUEGER, A. *Liberalization attempts and consequences*. NBER, 1979.

- LEWIS, W. *Dynamic factors in economic growth*. Nova Delhi, Dorab Tata Memorial Lectures, 1973.
- . *Growth and fluctuations, 1870-1913*. Londres, George Allen & Unwin, 1978.
- LINDER, S. *Trade and trade policy for development*. Londres, Pall Mall Press, 1967.
- LITTLE, I., SCITOVSKY, T., e SCOTT, M. *Industry and trade in some developing countries — a comparative study*. Oxford University Press, 1970.
- MACBEAN, A. *Export instability and economic development*. Londres, George Allen & Unwin, 1966.
- MALAN, P., BONELLI, R., PAIVA ABREU, M. de, e CARVALHO PEREIRA, J. E. de. *Política econômica externa e industrialização no Brasil (1939/52)*. Coleção Relatórios de Pesquisa, 36. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1977.
- MALAN, P. *Foreign exchange constrained growth in a semi-industrialized economy: aspects of the Brazilian experience, 1946/76*. Dissertação de Ph.D. Berkeley, University of California, 1978.
- McKINNON, R. *Money and capital in economic development*. Washington, The Brookings Institution, 1973.
- MEIER, G. *International trade and development*. Harper & Row, 1963.
- MEIER, G., ed. *Leading issues in economic development — studies in international poverty*. Oxford University Press, 1970.
- MEYER, F. *International trade policy*. Londres, 1978.
- MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO E COORDENAÇÃO GERAL. *A industrialização brasileira: diagnóstico e perspectivas*. Rio de Janeiro, 1969.
- MYINT, H. *The economies of the developing countries*. Londres, Hutchinson, 1977.

- NEWFARMER, R. *Transnational conglomerates and the economics of dependent development: a case study of the international electrical oligopoly and Brazil's electrical industry*. Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis, 23. Connecticut, Jai Press, 1979.
- OLIVEIRA, F. *A economia da dependência imperfeita*. Rio de Janeiro, Graal, 1975.
- PASTORE, A., SAVASINI, J., e ROSA, J. *Quantificação dos incentivos às exportações*. Estudos, 1. Rio de Janeiro, CACEX, 1978.
- PASTORE, A., SAVASINI, J., ROSA, J., e KUME, H. *Promoção efetiva às exportações no Brasil*. Estudos, 2. Rio de Janeiro, CACEX, 1979.
- PELÁEZ, C. M., e SUZIGAN, W. *História monetária do Brasil: análise da política, comportamento e instituições monetárias*. Série Monográfica, 32. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1976.
- PICUS, J. *Trade, aid and development*. McGraw-Hill, 1967.
- SAVASINI, J., e KUME, H. *Custo dos recursos domésticos das exportações brasileiras*. Estudos, 3. Rio de Janeiro, CACEX, 1979.
- SEPLAN/SP. *Avaliação do sistema de incentivos fiscais às exportações*. Vol. I. Série Estudos e Pesquisas, 27. São Paulo, 1978.
- . *Avaliação do sistema de incentivos fiscais às exportações*. Vol. II. Série Estudos e Pesquisas, 32. São Paulo, 1979.
- SERRA, J., e POSSAS, M. *A industrialização brasileira: trajetória, estrutura e política econômica*. São Paulo, DEPE/ U ICA MP, a sair.
- SOCHACZEWSKI, A. C. *Financial and economic development of Brazil, 1952/68*. Dissertação de Ph.D. London School of Economics, 1980.

- SODERSTEN, B., *International economics*. Londres, Macmillan, 1970.
- STEINDL, J. *Maturity and Stagnation in American capitalism*. Londres, Monthly Review Press, 1976.
- SUPLICY, M. *Os efeitos das minidesvalorizações na economia brasileira*. Rio de Janeiro, Fundação Getulio Vargas, 1976.
- SUZIGAN, W., CARVALHO PEREIRA, J. E. de, e ALMEIDA, R. A. G. de. *Financiamento de projetos industriais no Brasil*. Coleção Relatórios de Pesquisa, 9. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1972.
- SUZIGAN, W., BONELLI, R., HORTA, M. H., e LODDER, C. *Crescimento industrial no Brasil: incentivos e desempenho recente*. Coleção Relatórios de Pesquisa, 26. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1974.
- SYVRUD, D. *Foundations of Brazilian economic growth*. Hoover Institution Press, 1974.
- TAVARES, M. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro, Zahar, 1972.
- TAYLOR, L., BACHA, E., CARDOSO, E., e LYSY, F. *Models of growth and distribution for Brazil*. Oxford University Press, 1980.
- TYLER, W. *Manufactured export expansion and industrialization in Brazil*. Tubingen, 1967a.
- VERSIANI, F., e MENDONÇA DE BARROS, J. *Formação econômica do Brasil: a experiência da industrialização*. São Paulo, Saraiva, 1977.
- VON DOELLINGER, C., FARIA, H., RAMOS, R., e CAVALCANTI, L. *Transformação da estrutura das exportações brasileiras: 1964/70*. Coleção Relatórios de Pesquisa, 14. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1973.
- VON DOELLINGER, C., FARIA, H., e CAVALCANTI, L. *A política brasileira de comércio exterior e seus efeitos*:

1967/73. Coleção Relatórios de Pesquisa, 22. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1974.

VON DOELLINGER, C., e CAVALCANTI, L. *Empresas multinacionais na indústria brasileira*. Coleção Relatórios de Pesquisa, 29. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1975.

VON DOELLINGER, C., CAVALCANTI, L., e CASTELO BRANCO, F. *Política e estrutura das importações brasileiras*. Coleção Relatórios de Pesquisa, 38. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1977.

WELLS, J. *Growth and fluctuations in the Brazilian manufacturing sector during the 1960s and early 1970s*. Dissertação de Ph.D. Cambridge, Cambridge University Press, 1977.

WINPENNY, J. *Manufactured exports and government policy: Brazil's experience since 1939*. Sussex, Latin American Publications Fund, 1972.

B — Artigos

ALEXANDER, S. The effects of a devaluation on a trade balance. *IMF Staff Papers*, Abr. 1952.

ALMONACID, R., e PASTORE, A. El tipo de cambio, la crisis del petróleo y la deuda externa de Brasil. *Cuadernos de Economía*, dez. 1977.

BACHA, E. Foreign capital inflow and the output growth rate of the recipient country: one-sector models compared. *Journal of Development Studies*, 1974.

———. Sobre a dinâmica de crescimento da economia industrial subdesenvolvida. In: BACHA, E. *Os mitos de uma década*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1976b.

———. Os novos incentivos à exportação e a lógica do “modelo” brasileiro. In: BACHA, E. *Os mitos de uma década*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1976c.

- . Emprego e salários na indústria de transformação, 1949-69. In: BACHA, E. *Os mitos de uma década*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1976d.
- . Hierarquia e remuneração gerencial. In: BACHA, E. *Os mitos de uma década*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1976e.
- . Issues and evidences on recent Brazilian economic growth. *World Development*, 1977a.
- . Sobre a taxa de câmbio: um adendo ao artigo de Pastore-Barros-Kadota. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 7(1):237-46, abr. 1977b.
- . Selected issues in post-1964 Brazilian economic growth. In: TAYLOR, L., BACHA, E., CARDOSO, E., e LYSY, F. *Models of growth and distribution for Brazil*. Oxford University Press, 1980.
- BAER, W., e FIGUEROA, A. State enterprise and the distribution of income: Brazil and Mexico. In: BRUNEAU, T., e FAUCHER, P., eds. *Authoritarian capitalism: Brazil's contemporary economic and political development*. Colorado, Westview Press, 1981.
- BEHRMAN, J. Review article: UNCTAD Secretariat, trade prospects and capital needs of developing countries. *International Economic Review*, 1971.
- BERGSMAN, J., e CANDAL, A. Industrialization: past successes and future problems. In: ELLIS, H., ed. *The economy of Brazil*. University of California Press, 1969.
- BERGSMAN, J., e MORLEY, S. Nota sobre restricciones a la importación y el desarrollo: causas de la reciente declinación del crecimiento económico en el Brasil. *El Trimestre Económico*, 1969.
- BHAGWATI, J. Immiserizing growth: a geometrical note. *Review of Economic Studies*, 1958.

- BHAGWATI, J., e SRINIVASAN, T. N. Trade policy and development. In: DORNBUSCH, R., e FRENKEL, F. *International economic policy*. Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1979.
- BHAGWATI, J., e BRECHER, R. National welfare in an open economy in the presence of foreign-owned factors of production. *Journal of International Economics*, 1980.
- BLOMQUIST, G. Empirical evidence on the two-gap hypothesis. *Journal of Development Economics*, 1976.
- BONELLI, R., e FAÇANHA, L. O. A indústria de bens de capital no Brasil: desenvolvimento, problemas e perspectivas. In: SUZIGAN, W., ed. *Indústria: política, instituições e desenvolvimento*. Série Monográfica, 28. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1978.
- BONELLI, R., e WERNECK, D. Desempenho industrial: auge e desaceleração nos anos 70. In: SUZIGAN, W., ed. *Indústria: política, instituições e desenvolvimento*. Série Monográfica, 28. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1978.
- BRUNO, M. The optimal selection of export promoting and import substitution projects. In: UN. *Planning the external sector: techniques, problems and policies*, 1967.
- BRUTON, H. The two-gap approach to aid and development: comment. *American Economic Review*, 1969.
- CARDOSO, E. Incentivos às exportações de manufaturas: série histórica. *Revista Brasileira de Economia*, 34(2), 1980a.
- . Brazilian growth and distribution in the 1960s: an identity-based postmortem. In: TAYLOR, L., BACHA, E., CARDOSO, E., e LYSY, F. *Models of growth and distribution for Brazil*. Oxford University Press, 1980b.
- CARDOSO, E., e DORNBUSCH, R. Uma equação de oferta para as exportações brasileiras de produtos manufaturados. *Revista Brasileira de Economia*, 34(3), 1980.

- CARDOSO, E., e TAYLOR, L. Theoretical framework for identity-based planning. In: TAYLOR, L., BACHA, E., CARDOSO, E., e LYSY, F. *Models of growth and distribution for Brazil*. Oxford University Press, 1980.
- CARVALHO, J., e HADDAD, L. A promoção de exportações: a experiência brasileira até 1974. *Revista Brasileira de Economia*, jan./mar. 1978.
- . Foreign trade strategies and employment in Brazil. In: KRUEGER, A., *et alii*. *Trade and employment in developing countries. Vol. I — Individual countries*. NBER, University of Chicago Press, 1981.
- CAVES, R. "Vent for surplus" models of trade and growth. In: BALDWIN, R., ed. *Trade, growth and the balance of payments*. Amsterdã, North-Holland, 1965.
- . Export-led growth: the post-war industrial setting. in: ELLIS, W., SCOTT, M., e WOLFE, J., eds. *Induction, growth and trade*. Oxford, Clarendon Press, 1970.
- . Export-led growth and the new economic history. In: BHAGWATI, J., JONES, R., MUNDELL, R., e VANEK, J., eds. *Trade, balance of payments and growth*. Amsterdã, North-Holland, 1971.
- CHENERY, H. Patterns of industrial growth. *American Economic Review*, 1960.
- CHENERY, H., e BRUNO, M. Development alternatives in an open economy: the case of Israel. *Economic Journal*, 1962.
- CHENERY, H., e STROUT, A. Foreign assistance and economic development. *American Economic Review*, 1966.
- CHENERY, H., e RADUCHEL, W. Substitution in planning models. In: CHENERY, H. *Studies in development planning*. 1971.
- COHEN, B. Foreign-exchange constraint in economic development and efficient aid allocation: comment. *Economic Journal*, 1966.

- . Relative effects of foreign capital and larger exports on economic development. *Review of Economics and Statistics*, 1968.
- COIMBRA FILHO. Comércio exterior e “trading companies” no Brasil. *Conjuntura Econômica*, dez. 1977.
- CORDEN, W. The effects of trade on the rate of growth. In: BHAGWATI, J., JONES, R., MUNDELL, R., e VANEK, J., eds. *Trade, balance of payments and growth*. Amsterdã, North-Holland, 1971.
- CROUCH, R. Economic development, foreign aid and neo-classical growth. *Journal of Development Studies*, 1973.
- DAIN, S. Empresa estatal e política econômica no Brasil. In: MARTINS, C. E., ed. *Estado e capitalismo no Brasil*. São Paulo, HUCITEC-CEBRAP, 1977.
- DASGUPTA, P., e STIGLITZ, J. Benefit-cost analysis and trade policies. *Journal of Political Economy*, 1974.
- DESAI, P. Alternative measures of import substitution. *Oxford Economic Papers*, 1969.
- DESPRÈS, E. Stabilization and monetary policy in less developed countries. In: MARKHAM, J., e PAPANÉK, G., eds. *Industrial organization and economic development*. Houghton, 1970.
- DIAMAND, M. Towards a change in the economic paradigm through the experience of developing countries. *Journal of Development Economics*, 5, 1978.
- DÍAZ-ALEJANDRO, C. On the import-intensity of import substitution. *Kyklos*, 1965.
- . Trade policies and economic development. In: KENNEN, P. B., ed. *International trade and finance*. Cambridge University Press, 1975.
- DONNELLY, J. External financing and short-term consequences of external debt servicing for Brazilian economic development, 1947/68. *Journal of Developing Areas*, 1973.

- DORNBUSCH, R. Devaluation, money and non-traded goods. *American Economic Review*, 1973.
- FEDER, G., e JUST, R. Analysis of credit terms in the euro-dollar market. *European Economic Review*, 1977.
- REI, R., e RANIS, G. Foreign assistance and economic development: comment. *American Economic Review*, 1968.
- FINDLAY, R. Some theoretical notes on the trade-growth nexus. In: RANIS, G., ed. *The gap between rich and poor nations*. Londres, Macmillan, 1972.
- FISHLOW, A. Some reflections on post-1964 Brazilian economic policy. In: STEPAN, A., ed. *Authoritarian Brazil*. Yale University Press, 1973.
- FURTADO, C. The external disequilibrium in the underdeveloped economies. *The Indian Journal of Economics*, 1958.
- GARCIA, H. La política de desarrollo de las exportaciones de manufacturas en Brasil. In: *Seminario sobre políticas de promoción de exportaciones*. Santiago, CEPAL, nov. 1974.
- GRIFFIN, K., e ENOS, J. Foreign assistance: objectives and consequences. *Economic Development and Cultural Change*, 1970.
- HAHN, F. The monetary approach to the balance of payments. *Journal of International Economics*, 1977.
- HESSE, H. Promotion of manufactured exports as development strategy of semi-industrialized countries: the Brazilian case. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1972.
- HIRSCHMAN, A. On Hegel, imperialism and structural stagnation. *Journal of Development Economics*, 1976.
- HORTA, M. H., e REIS, E. Liderança de crescimento entre as grandes empresas do setor industrial brasileiro. In: SUZIGAN, W., ed. *Indústria: política, instituições e desenvolvimento*. Série Monográfica, 28. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1978.
- HUDDLE, D. Balanço de pagamentos e controle de câmbio no Brasil. *Revista Brasileira de Economia*, 18(1), 1964.

- . Postwar Brazilian industrialization: growth patterns, inflation and sources of stagnation. In: BAKLANOFF, E., ed. *The shaping of modern Brazil*. Louisiana State University Press, 1969.
- . O sistema brasileiro de taxas cambiais flutuantes — sua equidade distributiva, suas relações com a inflação e sua eficiência. *Revista Brasileira de Economia*, 26(4), 1972a.
- . Disequilibrium foreign exchange systems and the generation of industrialization and inflation in Brazil. *Economia Internazionale*, 1972b.
- JOHNSON, H. The monetary approach to balance of payments theory. In: JOHNSON, H. *Further essays in monetary theory*. 1972.
- JOSHI, V. Saving and foreign exchange constraints. In: STREETEN, P., ed. *Unfashionable economics*. Londres, Weidenfeld & Nicolson, 1970.
- KAFKA, A. The Brazilian exchange auction system. *The Review of Economics and Statistics*, 1956.
- KALDOR, N. Conflicts in national economic objectives. In: *Further essays on economic theory*. Londres, Duckworth, 1978.
- KINDLEBERGER, C. Foreign trade and economic growth: lessons from Britain and France, 1850 to 1913. In: THEBERGE, J., ed. *Economics of trade and development*. 1968.
- . Measuring equilibrium in the balance of payments. *Journal of Political Economy*, 1969.
- LAL, D. The evaluation of capital inflows. *Industry and Development*, 1, 1978.
- LANGONI, C. A presença do estado e o mercado de capitais. *Jornal do Brasil*, 17 de setembro de 1977.

- LEÃO, A., SILVA, C., GIESTAS, E., e NÓBREGA, J. Matriz de insumo-produto do Brasil. *Revista Brasileira de Economia*, 27(3), 1973.
- LEFF, N., e NETTO, D. Import substitution, foreign investment and intersectoral disequilibrium in Brazil. *Journal of Development Studies*, 1966.
- LEFF, N. Estancamiento de las exportaciones y desarrollo autárquico en el Brasil, de 1947 a 1962. *El Trimestre Económico*, 1967a.
- . Restricciones a la importación y el desarrollo: causas de la reciente declinación del crecimiento económico en el Brasil. *El Trimestre Económico*, 1967b.
- LEFF, N., e SATO, K. Macroeconomic adjustment in developing countries instability, short-run growth and external dependency. *Review of Economics and Statistics*, 1980.
- LOWINGER, T. The neo-factor proportions theory of international trade: an empirical investigation. In: *American Economic Review*, 1971.
- LUBITZ, R. Export-led growth in industrial economies. *Kyklos*, 1973.
- MACÁRIO, S. Proteccionismo e industrialização em América Latina. In: MACÁRIO, S., et alii. *Hacia una tarifa externa común en América Latina*. Buenos Aires, BID-INTAL, 1964.
- MALAN, P., e BONELLI, R. The Brazilian economy in the seventies: old and new developments. *World Development*, 5(1), 1977.
- MARTINS, L. Estatização da economia ou privatização do Estado? *Jornal do Brasil*, 2 de outubro de 1977.
- MARTONE, C. Promoção de exportações, eficiência e distribuição de renda. *Conjuntura Econômica*, maio 1978.
- MASSELL, B. F. Export instability and economic structure. *American Economic Review*, 1970.

- MCKINNON, R. Foreign exchange constraints in economic development. *American Economic Review*, 1964.
- MIKESELL, R., e ZINSER, J. The nature of the savings function in developing countries: a survey of the theoretical and empirical literature. *Journal of Economic Literature*, mar. 1973.
- MORLEY, S., e SMITH, G. On the measurement of import substitution. *American Economic Review*, 1970.
- MUNDELL, R. The international distribution of money in a growing world economy. In: BHAGWATI, J., JONES, R., MUNDELL, R., e VANEK, J., eds. *Trade, balance of payments and growth*. Amsterdã, North-Holland, 1971.
- MUSALEM, A. Política de subsídios e exportações de manufaturados no Brasil. *Revista Brasileira de Economia*, 35(1), 1981.
- MYINT, H. The classical theory of international trade and the underdeveloped countries. In: CAVES, R., e JOHNSON, H., eds. *Readings in international economics*. Londres, George Allen & Unwin, 1968.
- NELSON, R. The effective exchange rate: employment and growth in a foreign-exchange constrained economy. *Journal of Political Economy*, 1970.
- NEUHAUS, P., e LOBATO, H. Proteção efetiva à indústria no Brasil, 1973/75. Mimeo. Rio de Janeiro, CACEX, 1978.
- NOVAES DE ALMEIDA, J. R. Situação das obrigações externas do Brasil. *Conjuntura Econômica*, maio 1977.
- PAPANEEK, G. The effect of aid and other resource transfers on savings and growth in less developed countries. *Economic Journal*, 1972.
- PASTORE, A., BARROS, J., e KADOTA, D. A teoria da paridade do poder de compra, minidesvalorizações e o equilíbrio da balança comercial brasileira. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 6(2):287-312, ago. 1976.

POSSAS, M. Employment effects of multinational enterprises in Brazil. ILO Working Paper, 7, mimeo. 1979.

RAJ, K., e SEN, A. Alternative patterns of growth under conditions of stagnant export earnings. *Oxford Economic Papers*, 1961.

ROCCA, C., e BARROS, J. Recursos humanos e estrutura do comércio exterior. *Estudos Econômicos*, São Paulo, 2(5), 1972.

ROSA, J., COELHO, F., KOTTLER, V., e CARVALHO, M. Alguns aspectos da política tarifária recente no Brasil. 2 vols., mimeo. Rio de Janeiro, CACEX, 1979.

SACHS, I. The significance of the foreign trade sector and the strategy of foreign trade planning. In: SACHS, I. *Studies in political economy of development*. Pergamon Press, 1980.

X SAVASINI, J., KUME, H., ZAGHER, P., *et alii*. Acompanhamento da quantificação da estrutura de incentivos às exportações: efeitos da política protecionista após 1975. Mimeo. Rio de Janeiro, CACEX, 1979.

SCHYDLOWSKY, D. From import-substitution to export promotion for semi-grown-up industries: a policy purpose. *Journal of Development Studies*, 1967.

———. Short-run policy in semi-industrialized economies. *Economic Development and Cultural Change*, 1971.

———. Latin American trade policies in the 1970s: a prospective appraisal. *Quarterly Journal of Economics*, 1972.

———. Capital utilization, growth, employment, balance of payments and price stabilization. In: BEHRMAN, J., e HANSON, J., eds. *Short-term macroeconomic policy in Latin America*. Cambridge. NBER, 1979.

SERRA, J., e CARDOSO, F. As desventuras da dialética da dependência. *Estudos CEBRAP*, 23. São Paulo, 1978.

- SERRA, J. Three mistaken theses regarding the connection between industrialization and authoritarian regimes. In: COLLIER, D., ed. *The new authoritarianism in Latin America*. Princeton University Press, 1979.
- . O crescimento econômico brasileiro (1967-1980) e seus principais problemas. Mimeo. 1981.
- SILBER, S. Intensidade de exportação ao nível de empresa -- o caso brasileiro. Mimeo. São Paulo, FIPE, 1978.
- SMALLWOOD, S. Economic growth and the pure theory of international trade. *Scottish Journal of Political Economy*, jun. 1975.
- SUZIGAN, W. As empresas do governo e o papel do estado na economia brasileira. In: REZENDE, F., et alii. *Aspectos da participação do governo na economia*. Série Monográfica, 26. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1976.
- SVENSSON, L. National welfare in the presence of foreign-owned factors of production: a note on the dual approach. Seminar Paper, 150. Institute for International Economic Studies, University of Stockholm, 1980.
- TAVARES, M. Auge e declínio do processo de substituição de importações. In: TAVARES, M. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro, Zahar, 1972.
- TAVARES, M., e SERRA, J. Além da estagnação. In: TAVARES, M. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro, Zahar, 1972.
- TAVARES, M. Distribuição de renda, acumulação de padrões de industrialização: um ensaio preliminar. In: TOLIPAN, R., e TIELLI, A. C., eds. *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro, Zahar, 1975.
- TAYLOR, L. Denationalization vs. national growth: who gains from the "advantage" of the MNCs? Seminar Paper,

121. Institute for International Economic Studies, University of Stockholm, 1979.
- . IS/LM in the tropics: diagrammatics of the new structural macro critique. In: CLINE, W., e WEINTRAUB, S., eds. *Economic stabilization in developing countries*. Washington, The Brookings Institution, 1981.
- TINBERGEN, J. A didactical note on the two-gap theory. In: ELLIS, W., SCOTT, M., e WOLFE, J., eds. *Induction, growth and trade*. Oxford, Clarendon Press, 1970.
- TSIANG, M. The monetary theoretic foundation of the modern monetary approach to the balance of payments. *Oxford Economic Papers*, 1977.
- TYLER, W. O comércio de manufaturas e a participação do trabalho especializado. *Estudos Econômicos*, São Paulo, 2(5), 1972.
- . Mão-de-obra especializada e o comércio internacional do Brasil em manufaturados: mais uma vez. *Estudos Econômicos*, São Paulo, 1973.
- . A industrialização e a política industrial no Brasil uma visão global. *Estudos Econômicos*, São Paulo, 1976b.
- VOIVODAS, C. Exports, foreign capital inflow and economic growth. *Journal of International Economics*, 1973.
- WEISSKOPF, R. The growth and decline of import substitution in Brazil revisited. *World Development*, 1980.
- WEISSKOPF, T. The impact of foreign capital inflow on domestic savings in underdeveloped countries. *Journal of International Economics*, 1972.
- WELLS, J. Brazil and the post-1973 crisis in the international economy. In: THORP, R., e WHITEHEAD, L., eds. *Inflation and stagnation in Latin America*. Londres, Macmillan, 1979.

WELLS, J., e SAMPAIO, J. Endividamento externo, etc.: uma nota para discussão. *Estudos CEBRAP*, 6. 1973.

WHITMAN, M. Global monetarism and the monetary approach to the balance of payments. *Brookings Papers on Economic Activity*, 3, 1975.

C — Publicações Oficiais

BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Relatórios e Boletins*, várias edições.

BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS. *50th annual report*, jun. 1980.

BANK OF ENGLAND. *Quarterly Review*, 1978.

CACEX/BANCO DO BRASIL. *Relatórios*, 1972, 1975, 1978.

CDI. *Relatórios anuais*, várias edições.

IBGE. *Anuário Estatístico do Brasil*, várias edições.

———. *Produção Industrial*, várias edições.

———. *Censo Industrial*, 1960, 1970.

———. *Matriz de relações intersetoriais do Brasil* (1970).

IBRD. *World debt tables*. EC-167/79, vol. I: EC-167/80/S-1.

IMF. *International Financial Statistics*, várias edições.

MINISTÉRIO DA FAZENDA. *Comércio Exterior do Brasil*, várias edições.

OECD. *Economic Outlook*, 28, dez. 1980.

UN. *Commodity Trade Statistics*, Série D, várias edições.

——— *Monthly Bulletin of Statistics.*

——— *Yearbook of International Trade Statistics.*

UNCTAD. *Review of recent trends and developments in trade in manufactures and semi-manufactures.* Document TD/B/C.2/190.

US. *Treasury Bulletin*, jun. 1976, dez. 1976, maio 1978.

D — Outras Publicações

Conjuntura Econômica, várias edições.

Quem é Quem na Economia Brasileira. Editora Visão, 1971, 1975, 1978.

As 500 Maiores na Economia Brasileira. *Conjuntura Econômica*, 1971, 1975, 1978.

Banas Industrial. Editora Banas.

Brasil Exportação. Editora Banas.

Interinvest Guide, 1975/76.

**Composto e Impresso no
Centro de Serviços Gráficos
do IBGE, Rio de Janeiro - RJ.
O.S. 24 754**

OUTRAS EDIÇÕES DO IPEA

FINANCIAMENTO DE PROJETOS INDUSTRIAIS NO BRASIL, por Wilson Suzigan, José Eduardo C. Pereira e Ruy Affonso Guimarães de Almeida (Cod. R. 9).

A maioria dos estudos sobre o nosso presente estágio de desenvolvimento industrial aponta uma série de problemas relativos à transferência de tecnologia, absorção de mão-de-obra, concentração locacional e limitação do mercado. Uma segunda corrente mais restrita vem recentemente preocupando-se com a contrapartida financeira do desenvolvimento industrial, isto é, procura investigar qual tem sido a contribuição do setor financeiro e qual deverá ser sua atuação futura para apoio do setor secundário. O presente estudo enquadra-se nesta última linha de interesse. Trata-se de estudo pioneiro no Brasil, onde se procura analisar os usos e fontes de financiamento de projetos de implantação, expansão e modernização segundo o tamanho das empresas, setores de produção, propriedade e categoria de uso dos bens produzidos.

POLÍTICA ECONÔMICA EXTERNA E INDUSTRIALIZAÇÃO NO BRASIL (1939/52), por Pedro S. Malan, Regis Bonelli, Marcelo de P. Abreu e José Eduardo de C. Pereira (Cod. R. 36).

Com este trabalho o IPEA/INPES pretende iniciar um amplo estudo das inter-relações entre o setor externo, a evolução da estrutura industrial doméstica e a inflação, desde o final dos anos 30 até o presente. Visa-se cobrir, assim, quatro décadas da história econômica brasileira contemporânea. A série completa, com o título geral de **Industrialização e Setor Externo no Brasil de 1939 até o Presente**, constará de três volumes e será um grande e valioso reforço para economistas, sociólogos e historiadores.

Este primeiro volume, relacionado aos anos 40 (com um esboço das condições econômicas nos anos 30, o que possibilita a visão do contraste entre esse período e a década a seguir), procura integrar alguns dos aspectos mais marcantes da experiência neste período, bem como, e principalmente, examinar, em detalhe, cada um dos seguintes temas, individualmente: o papel da inflação e das políticas monetária e fiscal, as características da evolução de algumas variáveis ligadas às transações da economia brasileira com o exterior, a reação do setor industrial às transformações e alterações do quadro econômico geral, bem como as relações entre a condução da política econômica externa e interna e os eventos internacionais com seus efeitos sobre o desempenho do setor industrial.

