

ipea

INSTITUTO DE PLANEJAMENTO ECONÔMICO E SOCIAL
INSTITUTO DE PESQUISAS - INPES

CARLOS VON DOELLINGER
HUGO DE BARROS CASTRO FARIA
JOSÉ EDUARDO CARVALHO PEREIRA
MARIA HELENA T.T. HORTA

EXPORTAÇÕES DINÂMICAS BRASILEIRAS

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO E COORDENAÇÃO GERAL
INSTITUTO DE PLANEJAMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (IPEA)
INSTITUTO DE PESQUISAS (INPES)
RELATÓRIO DE PESQUISA Nº 2

EXPORTAÇÕES DINÂMICAS BRASILEIRAS

Carlos Von Doellinger, Chefe do
Projeto

Hugo de Barros Castro Faria

José Eduardo Carvalho Pereira

Maria Helena T. T. Horta

RIO DE JANEIRO
IPEA/INPES
1971

Brasil. Instituto de Planejamento Econômico e Social,
Instituto de Pesquisas -

Exportações dinâmicas brasileiras, por Carlos Von
Doellinger [e outros]. Apresentação de Annibal Villa-
nova Villela e Hamilton Carvalho Tolosa. Rio de Ja-
neiro, 1971.

194 p. tab. graf. (Brasil. IPEA/INPES. Relatório
de pesquisa nº 2)

Inclui bibliografia.

1. Exportação - Brasil. I. Von Doellinger, Carlos.
II. Villela, Annibal Villanova. III. Tolosa, Hamil-
ton Carvalho. IV. Título. V. Série.

CDD 388.6

CDU 388.6 (81)

SUMÁRIO

	Pág.
Apresentação	1
I - INTRODUÇÃO	7
II - ANÁLISE GLOBAL DA OFERTA DE EXPORTAÇÕES	21
A - Análise do Período 1953/1968	23
1 - O Modelo	26
2 - Tratamento Estatístico	29
3 - Conclusões Finais	33
4 - Observação Complementar	35
B - Análise dos Incentivos Fiscais	43
1 - Resumo da Legislação Pertinente e Algumas Observações Críticas Preliminares	43
2 - Efeitos sobre a Exportação de Manufaturados	50
C - Incentivos Creditícios - Análise dos Financiamentos às Exportações	65
III - EXPORTAÇÃO DE MANUFATURADOS	73
A - Introdução	75
B - Análise dos Produtos Principais em cada Classe	79
1 - Produtos Químicos (Classe 5)	79
2 - Maquinaria e Veículos (Classe 6)	80
3 - Manufaturados classificados segundo a Matéria-Prima (Classe 7)	87
4 - Artigos Manufaturados Diversos (classe 8)	88

	Pág.
C - Características das Empresas Exportadoras	89
D - Fatores que Atuam sobre a Competitividade e Perspectivas de Superação	91
1 - Financiamento	91
2 - Tecnologia	92
3 - Custos	93
4 - Incentivos	94
IV - EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS PRIMÁRIOS NÃO-TRADICIONAIS	95
A - Introdução	97
B - Dinamismo Recente dos Produtos Escolhidos	101
C - Condições do Mercado Internacional	103
D - Fatores que Atuam sobre a Competitividade dos Produtos Primários Não-Tradicionais	109
1 - Transportes	109
2 - Financiamento, Matéria-Prima, Incentivos e Preços	111
V - CONCLUSÕES E SUGESTÕES GERAIS	117
A - Conclusões	119
B - Sugestões Gerais	123
APÊNDICES	129
Apêndice I - Sistema Financeiro de Exportação	131
A - Financiamentos à Produção para Exportação	131
1 - Financiamento para Capital de Giro	131
2 - Financiamento para Capital Fixo	143
B - Financiamentos à Exportação	147
1 - A Curto Prazo (Até 180 dias)	147
2 - A Médio e Longo Prazos (180 dias e mais)	148
C - Incentivos Complementares às Exportações	157
1 - Seguro de Crédito à Exportação	157
2 - Garantia a Participantes de Concorrências	160
3 - Garantia de Contrato de Exportação de Produtos Agropecuários	161
Apêndice II - Instituições de Comércio Exterior	163

	Pag.
A - País: Itália	163
1 - Instituições	163
2 - Finalidades	163
3 - Finalidades Específicas	164
4 - Recursos	164
5 - Outras Informações	164
B - País: Bélgica	166
1 - Instituições	166
2 - Finalidades Gerais	167
3 - Recursos	167
4 - Organização	167
5 - Escritórios	169
6 - Outras Informações	169
C - País: Japão	171
1 - Instituições	171
2 - Finalidades	171
3 - Recursos	172
4 - Escritórios no País	172
5 - Outras Informações	172
D - País: Coréia do Sul	174
Apêndice III - Exportação dos Produtos Incluídos na Amostra	179
Apêndice IV - Participação da Amostra no Total das Exportações	186
Apêndice V - Evolução da Participação Brasileira nos Principais Mercados, Exclusive Café	187
Apêndice VI - Participação dos Ramos Industriais na Exportação de Manufaturados	188
Apêndice VII - Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM)	189
Apêndice VIII - Produtos Incluídos nas Monografias	190
Bibliografia	191

LISTA DE QUADROS

<u>Numero</u>	<u>Título</u>	<u>Página</u>
1	Composição da Pauta de Exportações	10
2	Ano de 1965 - Taxa de Crescimento Global = 11,6%	11
3	Ano de 1966 - Taxa de Crescimento Global = 4,8%	12
4	Ano de 1967 - Taxa de Crescimento Global = 1,0%	14
5	Ano de 1968 - Taxa de Crescimento Global = 13,7%	15
6	Ano de 1969 - Taxa de Crescimento Global = 21%	17
7	Exportações - Valores Absolutos em US\$ Milhões Correntes	23
8	Exportações - Valores relativos - 1953/54/55/ = 100	24
9	Taxas de Variação Anual das Exportações Brasileiras "Vis-à-Vis". Importações Totais dos Principais Países que Demandam ao Brasil	35
10	Participação dos Produtos de Origem Brasileira na Pauta dos Principais Países Importadores do Brasil	36
11	Custo de Exportação como Percentagem do Custo de Produzir para o Mercado Interno	48
12	Comportamento do Produto Real da Indústria e das Exportações em Termos de Taxas de Crescimento	60
13	Taxas de Rentabilidade Comparada (1970)	63
14	Redução de Preços (%) - 1970	64
15	Sistema Financeiro de Exportação	71
16	Evolução das Exportações Brasileiras de Manufaturados - 1953/68	75
17	Evolução por Classe das Exportações de Manufaturados	76

<u>Número</u>	<u>Título</u>	<u>Página</u>
18	Participação Percentual das Classes	76
19	Dinamismo dos Produtos Seleccionados	102
20	Mercado Internacional	104
21	Simulação da Participação Brasileira nos Diversos Mercados Importadores em 1975 (Alguns Produtos)	107
22	Redescontos ao Sistema Bancário (Saldo em Fim de Período - Cr\$ Milhões)	133
23	Aplicações da Carteira de Câmbio do Banco do Brasil (Saldo em Fim de Período - Cr\$ Milhões)	137
24	Operações do FUNDECE	142
25	Banco Interamericano de Desenvolvimento - Empréstimos ao Brasil, por Atividades - Até 30/6/70-US\$ 1000	144
26	Exportações Financiadas (CACEX) - 1965/70-US\$ 1 000	151
27	Exportação dos Produtos Incluídos na Amostra	179
28	Produtos Incluídos Posteriormente na Amostra	185
29	Participação da Amostra no Total de Exportações	186
30	Evolução da Participação Brasileira nos Principais Mercados, Exclusive Café	187
31	Participação dos Ramos Industriais na Exportação de Manufaturados	188

APRESENTAÇÃO

APRESENTAÇÃO

Este estudo é o resultado de pesquisas realizadas no IPEA nos anos de 1969 e 1970.¹ Dá-se ênfase a fatos recentes no âmbito dos chamados produtos "não tradicionais", os quais vêm tendo relevância crescente como geradores de divisas. Em resumo, seus objetivos são:

i) diagnóstico do comportamento recente das exportações, principalmente dos novos produtos;

ii) apresentação de um balanço dos efeitos do sistema de incentivos, procurando-se, quando oportuno, oferecer sugestões para seu aprimoramento;

iii) esboço de uma estratégia de atuação do Governo, a mais longo prazo, no sentido de continuar o esforço de fomento das exportações.

¹ Até Junho de 1970 a supervisão deste estudo esteve a cargo da Área de Pesquisas do IPEA. A partir de julho essa supervisão passou a ser feita pela Superintendência do INPES (Instituto de Pesquisas).

Inicialmente tentou-se dar uma visão rápida do comportamento recente das exportações. Não obstante ter se desejado apresentar basicamente uma descrição do comportamento das exportações, algumas considerações preliminares sobre fatores explicativos também são feitas.

No segundo capítulo - Análise da Oferta de Exportações - estudam-se detalhadamente os fatores que explicam o comportamento das exportações. A ênfase dada à oferta é justificada pelo fato de o trabalho se concentrar nos "novos" produtos, para os quais a participação brasileira no mercado externo é marginal. Distinguiram-se, então, dois períodos: antes e depois de 1968. Embora as políticas de promoção de exportações datem de 1964, foi a partir daquele ano que o Governo deu especial atenção às mesmas - taxa cambial flexível, incentivos fiscais, créditos, etc., - que, definitivamente tornaram a exportação um negócio "lucrativo"

O critério empregado para definir "novos" produtos ou produtos "não tradicionais" foi o seguinte:

i) os produtos deveriam ter "relevância relativa" em termos de receita cambial; para isso escolheram-se aqueles que no período 1963-1967 tivessem apresentado uma média anual de exportações de pelo menos US\$ 500,000;

ii) os produtos deveriam apresentar taxas de crescimento recente acima da média global e/ou acima da média dos anos 50. Mais precisamente, convencionou-se que seriam escolhidos aqueles produtos que apresentassem a relação: taxa média anual de crescimento no período 1963-1967/taxa média anual de crescimento no período 1953-1957 superior à relação média global das exportações para o mesmo período.

Foram selecionados cerca de cem produtos que constituiriam o que se denominou de "amostra de produtos dinâmicos". Com o desenvolvimento da pesquisa, à medida que fatos novos iam ocorrendo, alguns produtos foram abandonados e outros incluídos.

Uma vez terminada a análise global da oferta, decidiu-se estudar as

exportações dinâmicas a nível de produtos. Para isso foram analisados 35 produtos, do que resultou a elaboração de 10 monografias compreendendo diversos setores, e.g. cereais - milho e soja; madeiras - serrada, laminados, compensados, chapas acústicas, etc. Nessas monografias, procurou-se aprofundar, tanto quanto possível, a pesquisa dos fatores do lado da demanda internacional e da oferta brasileira que determinavam as exportações. Porém, a abordagem adotada é muito mais informativa do que analítica. Os capítulos III e IV procuram resumir as análises a nível de produto. As 10 monografias serão publicadas separadamente, podendo ser lidas como um todo completo.

No capítulo final, em que se apresentam sugestões para a consolidação, a longo prazo, da atual política de promoção de exportações, está implícita a idéia da criação de um Banco de Comércio Exterior, a exemplo de diversos países notoriamente consagrados como os mais agressivos vendedores internacionais.

A equipe técnica responsável por este estudo foi constituída dos seguintes membros:

- Chefe do projeto: Carlos Von Doellinger
- Economistas: Maria Helena Taunay Taques Horta; Marcelo de Paiva Abreu; José Eduardo de Carvalho Pereira; Hugo de Barros Castro Faria e Gilberto Dupas.
- Colaboradores Especiais: Fernando Fajnzylber (CEPAL); Albert Fishlow (Universidade da Califórnia, Berkeley) e Arthur Pinto Ribeiro Candal (IPEA).
- Auxiliares-Técnicos: Egídio Cervellini; Vasco Medina Coeli; Irene Marques da Silva e Leonardo Caserta Cavalcanti.

Rio de Janeiro, Maio de 1971

Superintendência de Pesquisas

ANNIBAL VILLELA

HAMILTON TOLOSA

I

INTRODUÇÃO

Esta parte do trabalho pretende esboçar uma visão global do comportamento recente das exportações. Sem maiores preocupações analíticas e, à guisa de introdução, limita-se a uma descrição sumária das principais ocorrências recentes (1965/69, principalmente), o que não impede, contudo, que algumas hipóteses já possam ser levantadas para posterior verificação mais cuidadosa.

Inicialmente, é apresentada (Quadro 1) a composição da pauta de exportações, onde figuram os 10 principais grupos de produtos responsáveis pelas ocorrências mais notáveis no período, acrescentando-se a êstes os chamados manufaturados mais sofisticados (classes 6, 7 e 8 da NBM). Não são destacados os produtos da classe 5 (Químicos), uma vez que esta se compõe, na sua quase totalidade, de semimanufaturados de origem primária (Mentol, Extratos Curti- entes, Essências, etc.). Os itens de maior sofisticação industrial são ainda inexpressivos em termos de valor, compondo, conseqüentemente, o resíduo dos pequenos produtos (Outros Produtos-Não-Tradicionais). Na rubrica "Outros Pro- dutos Tradicionais" encontram-se, principalmente, óleo de mamona, peles e cou- ros, fibra de sisal, banana, castanha-do-Pará e cêra de carnaúba.

QUADRO 1
COMPOSIÇÃO DA PAUTA DE EXPORTAÇÕES
 (Período 63/69)^a

Produtos	Anos - % em valor no total da pauta						
	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
☒ Café em Grão	53,1	53,0	44,3	45,7	42,6	41,2	35,2
☒ Algodão	8,1	7,8	6,0	6,6	5,8	7,0	8,5
Hematita	5,0	5,6	6,5	6,1	6,2	5,6	6,4
☒ Açúcar	4,5	2,3	3,4	4,8	4,9	5,4	4,5
Madeira Serrada	2,7	3,5	3,6	3,6	3,3	4,1	3,1
☒ Cacau em Amêndoas	3,6	3,2	2,6	3,0	3,6	2,5	4,5
☒ Manganês	1,8	1,4	1,8	1,6	0,8	1,3	0,7
Carne Bovina	0,3	0,8	1,3	0,6	0,2	0,7	1,8
Cereais	2,6	0,4	3,7	4,8	3,6	4,1	3,0
Madeiras Preparadas	-	0,1	0,2	0,4	0,4	0,6	1,1
Outros Produtos (Não-Tradicionais - Alimentos e Matérias-Primas)	11,8	9,9	9,1	11,1	10,7	10,6	13,0
Manufaturados:	1,4	3,6	5,9	4,3	6,8	5,6	6,5
Classe 6 (Máquinas e Veículos)	0,7	1,3	1,8	2,0	2,6	2,2	2,6
Classe 7 (Manufaturas Classificadas segundo a Matéria-Prima)	0,6	2,2	3,9	2,1	3,9	3,1	3,5
Classe 8 (Manufaturas Diversas)	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4
TOTAL	86,8	91,6	88,4	92,6	88,9	88,7	88,3
OUTROS PRODUTOS TRADICIONAIS	13,2	8,4	11,6	7,4	11,1	11,3	11,7

^a Não foram incluídos produtos com pequenas participações. Os produtos da Classe 5 estão incluídos no conjunto "Outros Produtos".

FONTE: CACEX

Elaboração IPEA

A composição da pauta no período assinalado permite concluir que:

i - A diversificação é uma realidade basicamente decorrente da perda de par-

participação do café, que passou de 53,1% da pauta, em 1963, para 35,2%, em 1969. Dessa diversificação participaram não só produtos manufaturados como primários diversos (alimentos, matérias-primas em bruto e preparadas e semimanufaturadas).

ii - O grupo de manufaturados mais sofisticados (classes 6, 7 e 8) passou de 1,4% da pauta, em 1963, para 6,5%, em 1969, o que implica um crescimento médio anual da ordem de 30%. Mesmo com esse alto grau de dinamismo, no entanto, esse grupo de produtos ainda não possui grande significação em termos de receita cambial.

Essas observações iniciais indicam que o crescimento do valor exportado derivou tanto do maior dinamismo de alguns produtos tradicionais como da diversificação da pauta, sendo neste último caso a presença dos manufaturados mais sofisticados ainda pequena, não obstante a apreciável taxa média de crescimento.

Partindo, então, dessas constatações, seria útil averiguar que produtos responderam por quais parcelas de crescimento global nos últimos anos. Essa atribuição de responsabilidade pelo crescimento foi feita ordenando-se os diversos produtos em função de sua relevância em valor na pauta. Começamos tomando arbitrariamente o ano de 1965, para compreender realmente as mudanças da política econômica ocorridas em meados de 1964.

QUADRO 2

ANO DE 1965

TAXA DE CRESCIMENTO GLOBAL = 11,6%

Produtos mais destacados	Taxa de crescimento (Valor)	Participação na pauta
Minério de Ferro	28%	6,5%
Classe 7	96%	3,9%
Madeira Serrada	14%	3,6%
Açúcar Demerara	64%	3,4%

QUADRO 2 - (Cont.)

Produtos mais destacados	Taxa de crescimento (Valor)	Participação na pauta
Classe 6	58%	1,8%
Manganês	42%	1,8%
Milho	853%	1,7%
Óleo de Mamona	9%	1,7%
Arroz	790%	1,5%
Carne Congelada	84%	1,3%
Outros Produtos de Origem Agropecuária	35%	13,1%
TOTAL	-	39,4%

FONTE: CACEX

Em 1965 (Quadro 2), conjugaram-se dois fatores decisivos: a promoção intensiva dos produtos manufaturados concomitantemente com a queda da demanda interna pelos mesmos e a abundância das safras agrícolas, acarretando excedentes exportáveis apreciáveis. Por outro lado, as condições de preço internacional da maioria dos produtos não se configurou favorável, o que é corroborado pelo fato de terem vários dos denominados "tradicionalistas" experimentado quedas apreciáveis: café em grão, - 7%; cacau em amêndoas, - 10%; algodão em rama; - 12%; fumo em folhas, - 7%; sisal, - 27% e lã, - 36%. Isto comprova que, de fato, os aumentos dos valores exportados da maioria dos produtos relacionados foram devidos a sensíveis elevações de volume, só possíveis no caso de produtos nos quais a participação brasileira no mercado internacional era marginal.

QUADRO 3

ANO DE 1966

TAXA DE CRESCIMENTO GLOBAL = 4,8%

Produtos mais destacados	Taxa de crescimento (Valor)	Participação na pauta
Café em Grão	8%	45,7%
Algodão em Rama	16%	6,6%
Açúcar Demerara	49%	4,8%

QUADRO 3 - (Cont.)

Produtos mais destacados	Taxa de crescimento (Valor)	Participação na pauta
Madeira Serrada	7%	3,6%
Cacau em Amêndoas	24%	3,0%
Arroz	10%	2,0%
Manufaturas <u>Classe 6</u>	15%	2,0%
Milho	13%	1,9%
Lã	69%	1,5%
Peles e Couros	42%	1,3%
TOTAL	-	72,4%

FONTE: CACEX

No ano de 1966 (Quadro 3), recuperaram-se os três principais produtos tradicionais: café, cacau e algodão. O aumento do café apenas compensou a queda sofrida em 1965; o mesmo ocorreu com algodão em rama, consequentemente ainda das condições agrícolas favoráveis do ano anterior. Foi a partir de 1966, não obstante, que passaram a melhorar as perspectivas de preços do cacau, em virtude da intensificação da demanda, concomitantemente com problemas na oferta africana. A madeira serrada beneficiou-se igualmente de condições externas favoráveis, que começaram a evidenciar-se na tendência dos preços para alta. Excetuados esses dois produtos, todos os aumentos dos valores exportados deveram-se à expansão dos volumes, permanecendo os preços médios estáveis (maior parte dos produtos agropecuários) ou em baixa (café, algodão e açúcar). Por outro lado, contribuiu para o desempenho global mais modesto¹ o decréscimo do valor exportado dos seguintes produtos: ferro (-1%), óleo de mamona (-17%), sisal (-6%), fumo em folhas (-17%), manganês (-8%) e manufaturados da classe 7 (-45%). Quase todos experimentaram quedas nos preços médios.

¹ Crescimento global de apenas 4,8%.

QUADRO 2 - (Cont.)

Produtos mais destacados	Taxa de crescimento (Valor)	Participação na pauta
Classe 6	58%	1,8%
Manganes	42%	1,8%
Milho	853%	1,7%
Óleo de Mamona	9%	1,7%
Arroz	790%	1,5%
Carne Congelada	84%	1,3%
Outros Produtos de Origem Agropecuária	35%	13,1%
TOTAL	-	39,4%

FONTE: CACEX

Em 1965 (Quadro 2), conjugaram-se dois fatores decisivos: a promoção intensiva dos produtos manufaturados concomitantemente com a queda da demanda interna pelos mesmos e a abundância das safras agrícolas, acarretando excedentes exportáveis apreciáveis. Por outro lado, as condições de preço internacional da maioria dos produtos não se configurou favorável, o que é corroborado pelo fato de terem vários dos denominados "tradicionais" experimentado quedas apreciáveis: café em grão, - 7%; cacau em amêndoas, - 10%; algodão em rama; - 12%; fumo em folhas, - 7%; sisal, - 27% e lã, - 36%. Isto comprova que, de fato, os aumentos dos valores exportados da maioria dos produtos relacionados foram devidos a sensíveis elevações de volume, só possíveis no caso de produtos nos quais a participação brasileira no mercado internacional era marginal.

QUADRO 3

ANO DE 1966

TAXA DE CRESCIMENTO GLOBAL = 4,8% (1) 9,1%

Produtos mais destacados	Taxa de crescimento (Valor)	Participação na pauta
Café em Grão	8%	45,7%
Algodão em Rama	16%	6,6%
Açúcar Demerara	49%	4,8%

QUADRO 3 - (Cont.)

Produtos mais destacados	Taxa de crescimento (Valor)	Participação na pauta
Madeira Serrada	7%	3,6%
Cacau em Amendoas	24%	3,0%
Arroz	10%	2,0%
Manufaturas <u>Classe 6</u>	15%	2,0%
Milho	13%	1,9%
Lã	69%	1,5%
Peles e Couros	42%	1,3%
TOTAL	-	72,4%

FONTE: CACEX

No ano de 1966 (Quadro 3), recuperaram-se os três principais produtos tradicionais: café, cacau e algodão. O aumento do café apenas compensou a queda sofrida em 1965; o mesmo ocorreu com algodão em rama, consequência ainda das condições agrícolas favoráveis do ano anterior. Foi a partir de 1966, não obstante, que passaram a melhorar as perspectivas de preços do cacau, em virtude da intensificação da demanda, concomitantemente com problemas na oferta africana. A madeira serrada beneficiou-se igualmente de condições externas favoráveis, que começaram a evidenciar-se na tendência dos preços para alta. Excetuados esses dois produtos, todos os aumentos dos valores exportados deveram-se à expansão dos volumes, permanecendo os preços médios estáveis (maior parte dos produtos agropecuários) ou em baixa (café, algodão e açúcar). Por outro lado, contribuiu para o desempenho global mais modesto¹ o decréscimo do valor exportado dos seguintes produtos: ferro (-1%), óleo de mamona (-17%), sisal (-6%), fumo em folhas (-17%), manganês (-8%) e manufaturados da classe 7 (-45%). Quase todos experimentaram quedas nos preços médios.

¹ Crescimento global de apenas 4,8%.

QUADRO 4

ANO DE 1967

TAXA DE CRESCIMENTO GLOBAL = -1 0%

Produtos mais destacados	Taxa de crescimento (Valor)	Participação na pauta
Minério de Ferro	1%	6,2%
Manufaturados Classe 7	90%	3,9%
Cacau	17%	3,6%
Manufaturados Classe 6	31%	2,6%
Óleo de Mamona	4%	1,4%
Soja	121%	1,8%
Outros Produtos Primários	39%	14,2%
Café Solúvel	197%	1,7%
TOTAL	-	35,4%

PRODUTOS EM BAIXA

Café em Grão	- 8%	42,6%
Algodão em Rama	- 14%	5,8%
Açúcar	- 1%	4,9%
Sisal	- 30%	1,0%
Madeira	- 9%	3,3%
Fumo	- 7%	1,2%
Arroz	- 77%	0,5%
Milho	- 30%	1,3%
Manganês	- 48%	0,8%
Lã	- 22%	1,2%
Castanha-do-Pará	- 33%	1,0%
Carne Congelada	- 62%	0,2%
Peles e Couros	- 11%	0,2%
TOTAL	-	64,0%

FONTE: CACEX

Embora 1967 (Quadro 4) tenha sido o ano mais favorável para as exportações de manufaturados (vide crescimento das classes 6 e 7), o desempenho global da pauta foi o mais fraco, em termos de taxa de crescimento, de todo o período considerado. Estiveram em alta os preços do cacau em amêndoas, óleo de mamona e café solúvel, três dos produtos que mais contribuíram para a quase manutenção da receita cambial. A soja e alguns outros produtos agrícolas figuraram também na lista, bem como o minério de ferro que, não obstante a queda do preço médio, conseguiu crescer em valor. A lista dos itens em baixa, contudo, é bem mais extensa, nela figurando café, algodão, açúcar, sisal, madeira, etc. Todos estes produtos, a exceção da madeira serrada, tiveram seus preços em baixa. Verificaram-se, concomitantemente, portanto, baixas de preços e de quantidades exportadas. No cômputo geral, 35,4% do valor da pauta elevaram-se em relação ao ano anterior, enquanto 64,0% decresceram.

QUADRO 5
ANO DE 1968

TAXA DE CRESCIMENTO GLOBAL = 13,7%

Produtos mais destacados	Taxa de crescimento (Valor)	Participação na pauta
Café em Grão	10%	41,2%
Algodão em Rama	37%	7,0%
Minério de Ferro	2%	5,6%
Açúcar	26%	5,4%
Madeira Serrada	39%	4,1%
Arroz	110%	0,8%
Milho	159%	3,0%
Óleo de Mamona	57%	1,9%
Carne Preparada	116%	1,5%
Carne Congelada	256%	0,7%
Madeira Preparada	63%	0,6%
Farelo de Soja	83%	1,0%
Suco de Laranja	74%	0,6%
TOTAL	-	72,7%

FONTE: CACEX

Em 1968 (Quadro 5), 72,2% do valor da pauta estiveram em alta, enquanto 12% decresciam. Entre os que mais decresceram encontravam-se soja, lã, café solúvel, cacau, manufaturados das classes 6 e 7. A pouca relevância da participação desses últimos (manufaturados) na pauta fica bem evidenciada com os resultados dos anos de 1967 e 1968. Enquanto a receita cambial atingia seu valor máximo (1968), os manufaturados decresciam em relação a 1967, ano em que se constatou o pior desempenho relativo² global. Como ficará evidenciado nos capítulos seguintes, tal resultado pode ser explicado pela recuperação do mercado interno. Constatou-se estatisticamente que a variável mais relevante na oferta de exportação de manufaturados é o nível de utilização da capacidade instalada, sendo esta função da demanda interna.

À exceção de milho e carne congelada, todos os principais produtos em ascensão contaram igualmente com preços em alta, sendo particularmente notáveis os do algodão em rama, madeiras, açúcar e óleo de mamona. Em termos ainda muito gerais, pode-se adiantar que condições favoráveis na oferta dos produtos do setor primário (safras excepcionalmente favoráveis de cereais, ausência de "restrições" às exportações de carne, etc.)³, bem como o início da concessão a esse setor dos diversos incentivos fiscais antes só concedidos aos produtos manufaturados, foram os determinantes mais relevantes do recorde de receita obtida em 1968 (em relação ao comportamento histórico até essa data).

Chegou-se, finalmente, ao ano de 1969. Os resultados (Quadro 6) reafirmaram as tendências gerais do ano anterior.

² Em termos de taxa de crescimento.

³ Todos esses fatores foram exaustivamente examinados nas monografias que brevemente serão publicadas como complemento desta pesquisa. Ver no Apêndice VIII relação dos produtos estudados nas monografias.

QUADRO 6

ANO DE 1969

TAXA DE CRESCIMENTO GLOBAL = 21%

Produtos mais destacados	Taxa de crescimento (Valor)	Participação na pauta
Café em Grão	5,0%	35,2%
Algodão	48,5%	8,5%
Cacau	121,3%	4,5%
Ferro	41,0%	6,4%
Açúcar	3,0%	4,5%
Óleo de Mamona	22,0%	1,9%
Fumo	41,0%	1,1%
Lã	40,0%	0,9%
Carne Congelada	115,1%	1,8%
Peles e Couros	47,0%	1,0%
Café Solúvel	44,6%	1,5%
Manufaturados Classe 6	46,7%	2,6%
Manufaturados Classe 7	38,8%	3,5%
Soja	363,5%	1,3%
Madeiras Preparadas	84,1%	1,1%
TOTAL	-	75,8%

PRODUTOS EM BAIXA

Madeira de Pinho	-6,5%	3,1%
Sisal	-2,05%	0,8%
Milho	-42,0%	1,5%
Manganês	-28,0%	0,7%
Castanha-do-Para	-19,0%	0,5%
TOTAL	-	6,6%

FONTE: CACEX

Condições igualmente favoráveis prevaleceram, em 1969, no tocante aos preços. À exceção de sisal, café solúvel e carne, todos estiveram em alta ou em relativa estabilidade. No rol dos itens tradicionais decresceram o manganês (-28%), o sisal (-2%), a madeira (-6,5%) e a castanha-do-pará (-19%), enquanto o algodão, cacau, ferro, óleo de mamona, lã e fumo experimentavam apreciáveis taxas de crescimento.

Os produtos manufaturados em geral (incluindo-se os das classes 2, 4 e 5) passaram a apresentar acentuado dinamismo, como decorrência da atuação da taxa de câmbio flexível (a partir do 2º semestre de 1968) e incentivos diversos (que passaram a atuar mais eficazmente a partir de 1968), inclusive os incentivos creditícios, que começaram a fornecer volume crescente de recursos através da Resolução 71 (refinanciamento pelo Banco Central).

Este exame sumário sugere algumas hipóteses apriorísticas acerca do dinamismo recente da pauta de exportações. Consideremos dois períodos:

a) De 1965 até meados de 1968. Durante esse período evidenciaram-se, alternativa ou conjuntamente, os seguintes fatos:

i) Excelentes safras agrícolas, que permitiram excedentes exportáveis (basicamente de produtos não tradicionais) ocasionando elevação da receita cambial, em alguns casos mesmo com preços médios baixos;

ii) Crises sucessivas de demanda interna, que tornaram a exportação desejável na medida em que permitia maior utilização da capacidade industrial instalada, mesmo que tais vendas se fizessem a preços inferiores ao custo médio dos produtos;

iii) Finalmente, as medidas de política econômica de promoção de exportações, adotadas a partir de meados de 1964, tais como: desvalorizações cambiais periódicas, simplificações burocráticas e algumas isenções tributárias.

b) De meados de 1968 em diante: ao que tudo indica, os fatores explicativos do dinamismo recente se diferenciaram bastante dos anteriores. Isto porque começa-

ram a despontar os itens manufaturados com participação crescente na receita cambial, resultado do constante aperfeiçoamento da política de incentivos, que vem tornando rentável em si a atividade exportadora.

Essas hipóteses apriorísticas concentram-se nos fatores do lado da oferta brasileira. Não obstante, sabe-se que condições favoráveis da demanda internacional (refletindo-se em preços em alta) fizeram com que alguns dos nossos produtos tradicionais crescessem em valor na pauta. Esta pesquisa, contudo, não se aprofundará nesses fatores do lado da demanda; concentrar-se-á basicamente na análise da oferta brasileira, pois o crescimento da oferta de exportáveis é que, logicamente, explica o dinamismo da pauta em se tratando de "novos produtos" ou "produtos não tradicionais", para os quais a participação brasileira no mercado internacional é quase nula. Assim, o capítulo que se segue procura analisar separadamente cada um dos períodos acima. Na primeira parte (até 1968), utilizou-se um modelo de oferta (funções de oferta de exportações), onde se verificaram, em termos agregados, as diversas hipóteses levantadas. Em seguida, procurou-se analisar cuidadosamente o sistema de incentivos para comprovar-se se, de fato, o crescimento recente das vendas externas assinala o início de uma nova tendência, agora que a atividade exportadora vem-se tornando negócio rentável. Nas análises foram omitidos os produtos tradicionais que não participaram intensivamente do dinamismo recente.

II

ANÁLISE GLOBAL DA OFERTA DE EXPORTAÇÕES

A - ANÁLISE DO PERÍODO 1953/1968

O valor total das exportações brasileiras vem evoluindo, a partir de 1953, conforme quadro adiante.

QUADRO 7
VALORES ABSOLUTOS EM US\$ MILHÕES CORRENTES

Ano	Total	Café em Grão	Outros Produtos
1953	1 539, 1	1 090, 1	449, 8
1954	1 561, 8	448, 0	613, 0
1955	1 423, 2	843, 9	638, 2
1956	1 482, 1	1 029, 7	452, 4
1957	1 391, 6	845, 5	546, 1
1958	1 243, 0	687, 5	555, 5
1959	1 282, 0	744, 2	537, 8
1960	1 268, 8	712, 7	556, 1
1961	1 403, 0	710, 4	692, 6
1962	1 214, 2	642, 8	571, 6
1963	1 406, 5	746, 9	659, 6
1964	1 429, 8	759, 9	669, 9
1965	1 595, 5	707, 3	888, 2
1966	1 741, 5	773, 5	967, 9
1967	1 654, 0	732, 9	921, 1
1968	1 881, 3	774, 5	1 106, 8

FONTE: CACEX
Elaboração IPEA

Para os valores relativos correspondentes, tomando-se o triênio 1953/54/55 como base,¹ chega-se ao seguinte quadro de evolução:

QUADRO 8
1953/54/55 = 100

Ano	Total	Café	Outros Produtos
1953	100	100	100
1954			
1955			
1956	98,3	107,1	79,8
1957	92,3	88,0	96,3
1958	82,4	71,5	98,0
1959	85,0	77,4	94,8
1960	84,1	74,2	98,1
1961	93,0	73,9	122,1
1962	80,5	66,9	100,8
1963	93,3	77,7	116,3
1964	94,8	79,1	118,5
1965	105,8	73,6	156,6
1966	115,5	80,5	170,7
1967	109,7	76,3	162,4
1968	124,7	80,6	195,2

FONTE: IPEA

Verifica-se, por conseguinte, que os quase 25% de aumento global (entre 1968 e 53/54/55) foram obtidos como resultado da quase duplicação da receita proveniente dos "Outros Produtos", decrescendo o café em cerca de 20%.

O objetivo deste capítulo será precisamente o de examinar que variáveis determinaram o comportamento desses "outros produtos" através de tenta-

¹ Este procedimento tem por finalidade reduzir os inconvenientes do "ano-base".

tivas diversas de ajustamentos econométricos. Adotando-se esse tipo de metodologia, e tendo em vista o nível de agregação dos dados, somente se poderá considerar algumas variáveis passíveis de quantificação, que são, também, as usualmente consagradas pela teoria econômica.²

Dentro da metodologia usualmente utilizada para análise da oferta, procurou-se ajustar funções de exportações de dois grupos de produtos, a saber:

a) Os chamados "Primários", que se compõem de todos os produtos não incluídos nos agregados abaixo:

i) produtos "primários tradicionais": café em grão, algodão em rama, cacau em amêndoas, banana e cera de carnaúba, os quais não participaram intensivamente do dinamismo recente;

ii) produtos manufaturados incluídos nas classes 5, 6, 7 e 8 da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias.

b) Os chamados "Manufaturados", que são justamente os itens incluídos nas classes 5, 6, 7 e 8. Produtos Químicos e Farmacêuticos, Máquinas e Veículos, Manufaturados Classificados segundo Matérias-Primas e Manufaturados Diversos.

A separação desses dois grupos decorre da necessidade óbvia de diferenciação das variáveis explicativas, como se verá a seguir. Por outro lado, a não inclusão dos produtos "tradicionais" resultou da hipótese inicial suposta pela pesquisa, cuja intenção explícita era a concentração da análise nos fatores de terminantes da ascensão dos novos produtos da pauta.

O modelo adotado, que será exposto na seção seguinte, encerra numerosas limitações, que não impedem, no entanto, seu uso com o objetivo limitado de apenas investigar a influência de algumas variáveis relevantes sobre o nível das exportações.

² Análises mais detalhadas são feitas na segunda parte, quando se desce a nível de produto.

1 - O MODELO

Supondo-se que,³ nesses dois grupos de produtos (Primários e Manufaturados), a participação brasileira no mercado internacional seja marginal, o preço em dólares das exportações pode ser tomado como um dado exógeno, o que torna a demanda para os produtos brasileiros perfeitamente elástica.⁴ Com base nessa hipótese, construíram-se funções econométricas da oferta de exportações, com a seguinte formulação para o grupo de Primários:

$$X_{1t} = f(T.C._t, S_{t-1}, D)$$

onde: X_{1t} = Valor das exportações no período t

S_{t-1} = Índice da Produção agropecuária no período t-1

$T.C._t$ = Taxa cambial real no período t

D = Variável "dummy"

A inclusão da variável S_{t-1} (ou S_t , em algumas tentativas) decorre da hipótese de que a oferta para exportação desses produtos é, em grande parte, determinada pelos excedentes do mercado interno. Essa idéia surge da simples observação⁵ de que altos níveis de exportação de produtos agrícolas não tradicionais ocorrem concomitantemente com excelentes safras domésticas. Por outro lado, a constatação de que a participação das exportações no total da produção é ainda irrisória (quase sempre inferior a 10%) reforça a premissa de que há normalmente atendimento preferencial do mercado interno. A variável "dummy" surge da constatação da temporalidade na produção interna, acarretando igual fenômeno na exportação. Verifica-se, no primeiro trimestre de cada ano, sensível redução das exportações, decorrente dos períodos de entressafra do ano anterior.

³ Para exemplo, ver Monografias.

⁴ A curto e médio prazos, evidentemente.

⁵ Ver Introdução.

Finalmente, com relação à inclusão da taxa cambial, aplicam-se as seguintes considerações:

i) Em se tratando de um agregado de quase 100 produtos diferentes, essa variável seria a única capaz de avaliar o efeito global do preço externo. De fato, trata-se, em termos mais precisos, de relacionar uma parcela da oferta de US\$ às autoridades monetárias em função do preço dessa moeda, ou seja, a taxa cambial;

ii) Como essa parcela da oferta, contudo, deriva da exportação de produtos agrícolas, haveria sempre a alternativa de o produtor vender internamente ou es-tocar o produto (na hipótese de excesso de produção), evitando, assim, quedas acentuadas de preços. Neste caso, deflaciona-se a taxa cambial corrente pelo índice de preços por atacado dos produtos agrícolas, o que faz com que a variável resultante, seja, até certo ponto, uma relação entre preços externos e internos;

iii) Obviamente, essa relação não será influenciada pela variação dos preços externos em dólares dos diversos produtos. Tais variações não são suficientemente desagregadas nas diversas variações explícitas. Constituem, todavia, um componente importante da variável residual. Esta variável, contudo, nem sempre é aleatória, uma vez que pode exprimir a reação dos exportadores às variações de preço em dólares.

iv) Finalmente, é importante lembrar que a inclusão da taxa cambial real deve ra fornecer indicações da eficácia da política econômica de exportação de tais produtos. Os valores dos parâmetros permitirão a avaliação da reação dos exportadores à política cambial.

Para o Grupo de Manufaturados adotou-se a seguinte especificação:

$$X_{II_t} = f(T.C._t, P_t, U_t, D)$$

onde: X_{II_t} Valor das exportações em US\$ constantes
 $T.C._t$ = Taxa cambial real inclusive incentivos fiscais
 P_t = Índice de Produção Industrial
 U_t = Índice de utilização da capacidade instalada⁶
 D = Variável "dummy"

⁶ Ver p. 29

1 - O MODELO

Supondo-se que,³ nesses dois grupos de produtos (Primários e Manufaturados), a participação brasileira no mercado internacional seja marginal, o preço em dólares das exportações pode ser tomado como um dado exógeno, o que torna a demanda para os produtos brasileiros perfeitamente elástica.⁴ Com base nessa hipótese, construíram-se funções econométricas da oferta de exportações, com a seguinte formulação para o grupo de Primários:

$$X_{I_t} = f(T.C._t, S_{t-1}, D)$$

onde: X_{I_t} = Valor das exportações no período t

S_{t-1} = Índice da Produção agropecuária no período t-1

$T.C._t$ = Taxa cambial real no período t

D = Variável "dummy"

A inclusão da variável S_{t-1} (ou S_t , em algumas tentativas) decorre da hipótese de que a oferta para exportação desses produtos é, em grande parte, de terminada pelos excedentes do mercado interno. Essa idéia surge da simples observação⁵ de que altos níveis de exportação de produtos agrícolas não tradicionais ocorrem concomitantemente com excelentes safras domésticas. Por outro lado, a constatação de que a participação das exportações no total da produção é ainda irrisória (quase sempre inferior a 10%) reforça a premissa de que há normalmente atendimento preferencial do mercado interno. A variável "dummy" surge da constatação da temporalidade na produção interna, acarretando igual fenômeno na exportação. Verifica-se, no primeiro trimestre de cada ano, sensível redução das exportações, decorrente dos períodos de entressafra do ano anterior.

³Para exemplo, ver Monografias.

⁴A curto e médio prazos, evidentemente.

⁵Ver Introdução.

Finalmente, com relação à inclusão da taxa cambial, aplicam-se as seguintes considerações:

i) Em se tratando de um agregado de quase 100 produtos diferentes, essa variável seria a única capaz de avaliar o efeito global do preço externo. De fato, trata-se, em termos mais precisos, de relacionar uma parcela da oferta de US\$ às autoridades monetárias em função do preço dessa moeda, ou seja, a taxa cambial;

ii) Como essa parcela da oferta, contudo, deriva da exportação de produtos agrícolas, haveria sempre a alternativa de o produtor vender internamente ou estocar o produto (na hipótese de excesso de produção), evitando, assim, quedas acentuadas de preços. Neste caso, deflaciona-se a taxa cambial corrente pelo índice de preços por atacado dos produtos agrícolas, o que faz com que a variável resultante, seja, até certo ponto, uma relação entre preços externos e internos;

iii) Obviamente, essa relação não será influenciada pela variação dos preços externos em dólares dos diversos produtos. Tais variações não são suficientemente desagregadas nas diversas variações explícitas. Constituem, todavia, um componente importante da variável residual. Esta variável, contudo, nem sempre é aleatória, uma vez que pode exprimir a reação dos exportadores às variações de preço em dólares.

iv) Finalmente, é importante lembrar que a inclusão da taxa cambial real deverá fornecer indicações da eficácia da política econômica de exportação de tais produtos. Os valores dos parâmetros permitirão a avaliação da reação dos exportadores à política cambial.

Para o Grupo de Manufaturados adotou-se a seguinte especificação:

$$\tilde{X}_{II_t} = f(T.C._t, P_t, U_t, D)$$

onde: \tilde{X}_{II_t} Valor das exportações em US\$ constantes
 $T.C._t$ = Taxa cambial real inclusive incentivos fiscais
 P_t = Índice de Produção Industrial
 U_t = Índice de utilização da capacidade instalada⁶
 D = Variável "dummy"

⁶ Ver p. 29

1 - O MODELO

Supondo-se que,³ nesses dois grupos de produtos (Primários e Manufaturados), a participação brasileira no mercado internacional seja marginal, o preço em dólares das exportações pode ser tomado como um dado exógeno, o que torna a demanda para os produtos brasileiros perfeitamente elástica.⁴ Com base nessa hipótese, construíram-se funções econométricas da oferta de exportações, com a seguinte formulação para o grupo de Primários:

$$X_{I_t} = f(T.C._t, S_{t-1}, D)$$

onde: X_{I_t} = Valor das exportações no período t
 S_{t-1} = Índice da Produção agropecuária no período t-1
 $T.C._t$ = Taxa cambial real no período t
D = Variável "dummy"

A inclusão da variável S_{t-1} (ou S_t , em algumas tentativas) decorre da hipótese de que a oferta para exportação desses produtos é, em grande parte, de terminada pelos excedentes do mercado interno. Essa idéia surge da simples observação⁵ de que altos níveis de exportação de produtos agrícolas não tradicionais ocorrem concomitantemente com excelentes safras domésticas. Por outro lado, a constatação de que a participação das exportações no total da produção é ainda irrisória (quase sempre inferior a 10%) reforça a premissa de que há normalmente atendimento preferencial do mercado interno. A variável "dummy" surge da constatação da temporalidade na produção interna, acarretando igual fenômeno na exportação. Verifica-se, no primeiro trimestre de cada ano, sensível redução das exportações, decorrente dos períodos de entressafra do ano anterior.

³ Para exemplo, ver Monografias.

⁴ A curto e médio prazos, evidentemente.

⁵ Ver Introdução.

Finalmente, com relação à inclusão da taxa cambial, aplicam-se as seguintes considerações:

i) Em se tratando de um agregado de quase 100 produtos diferentes, essa variável seria a única capaz de avaliar o efeito global do preço externo. De fato, trata-se, em termos mais precisos, de relacionar uma parcela da oferta de US\$ às autoridades monetárias em função do preço dessa moeda, ou seja, a taxa cambial;

ii) Como essa parcela da oferta, contudo, deriva da exportação de produtos agrícolas, haveria sempre a alternativa de o produtor vender internamente ou estocar o produto (na hipótese de excesso de produção), evitando, assim, quedas acentuadas de preços. Neste caso, deflaciona-se a taxa cambial corrente pelo índice de preços por atacado dos produtos agrícolas, o que faz com que a variável resultante, seja, até certo ponto, uma relação entre preços externos e internos;

iii) Obviamente, essa relação não será influenciada pela variação dos preços externos em dólares dos diversos produtos. Tais variações não são suficientemente desagregadas nas diversas variações explícitas. Constituem, todavia, um componente importante da variável residual. Esta variável, contudo, nem sempre é aleatória, uma vez que pode exprimir a reação dos exportadores às variações de preço em dólares.

iv) Finalmente, é importante lembrar que a inclusão da taxa cambial real deverá fornecer indicações da eficácia da política econômica de exportação de tais produtos. Os valores dos parâmetros permitirão a avaliação da reação dos exportadores à política cambial.

Para o Grupo de Manufaturados adotou-se a seguinte especificação:

$$X_{II_t} = f(T.C._t, P_t, U_t, D)$$

onde:

X_{II_t}	Valor das exportações em US\$ constantes
$T.C._t$	= Taxa cambial real inclusive incentivos fiscais
P_t	= Índice de Produção Industrial
U_t	= Índice de utilização da capacidade instalada ⁶
D	= Variável "dummy"

⁶ Ver p. 29

A hipótese de que as exportações desses produtos decorrem, em parte, da necessidade de utilização da capacidade instalada averiguada através da inclusão das variáveis P_t e U_t . No caso dos manufaturados (classes 5, 6, 7 e 8), a participação das exportações na produção total é bem inferior à vigente para os produtos primários, o que torna aqui também válida a hipótese anteriormente feita para aqueles produtos. A inclusão dessas variáveis decorreu da observação preliminar de simultaneidade das variações das exportações "vis-à-vis" o índice de atividade industrial. Observa-se que os períodos de atividade menos intensa coincidem com expansão das exportações e vice-versa, o que sugere o comportamento conhecido como "exportar ao custo marginal".

A variável "dummy" foi introduzida no período anterior ao início da política de incentivos (1963 e 1º trimestre de 1964) e incluem fatores não passíveis de quantificação.

Tem-se, finalmente, a variável Taxa Cambial, para a qual são feitas as seguintes considerações:

i) Aplica-se a mesma observação referente à não consideração das variações dos preços em dólares dos produtos externos; apenas, aqui, a hipótese parece ser mais realista, uma vez que o exportador brasileiro mal se inicia na venda de manufaturados, participando apenas dos resíduos de mercado deixados pelos países desenvolvidos;

ii) Neste caso os incentivos fiscais são quantificados e acrescentados como porcentagem adicional à taxa cambial nominal;⁷

iii) Valem aqui, também, as hipóteses acerca dos efeitos de política cambial sobre o dinamismo das vendas externas, embora, é claro, com dose de confiabilidade substancialmente menor.

⁷ Ver, a seguir, item 2 deste Capítulo, onde se especifica o cálculo dessa taxa cambial, inclusive dos incentivos fiscais.

2 - TRATAMENTO ESTATÍSTICO

Foram feitos ajustamentos com base nos informes de exportações e fetivas fornecidos pela CACEX, utilizando-se séries anuais (1963 a 1968) a qui chamadas de a longo prazo e séries trimestrais (1963/68) denominadas de a curto prazo, ambos procedimentos comuns aos grupos de Primários e Manufaturados. As séries a longo prazo foram construídas de forma a contar-se com unidades de valor (US\$) constante (a preços de 1953), através da utilização de "índices de quantum" das exportações industriais ou agrícolas aplicados aos valores em dólares do ano-base (1953).

Quanto às variáveis independentes têm-se:

a) Índices de Produção - Para os produtos do Grupo de Primários foi elaborado um índice de que participaram os 10 produtos que mais contribuíram para o valor exportado (+ 80%).

No caso dos produtos do Grupo de Manufaturados, utilizaram-se os índices de produção industrial da FGV, distribuídos segundo os dados mensais do DEICOM para o valor da produção industrial, deflacionados pelos índices de preço da FGV (coluna 49).

b) Índice de Utilização da Capacidade Instalada - Utilizaram-se dois critérios alternativos:

i) Cada "pico" da série de produção corresponderia à plena utilização da capacidade (100).

Como o interesse reside nas variações da utilização da capacidade, e não nos níveis absolutos dessa utilização, tal procedimento foi considerado satisfatório.

ii) Um procedimento alternativo foi o de utilizar os "picos" de emprego segundo o ramo industrial, admitindo-se constante o nível tecnológico a curto prazo. Esse tipo de mensuração só foi utilizado, obviamente, no ajustamento dos valores trimestrais.

c) Variáveis "Dummy" - São consideradas somente nos ajustamentos a curto prazo (séries trimestrais), da forma já descrita no item anterior.

Com base nesses dados foram ajustadas funções lineares e logarítmicas. Reproduzindo-se apenas os melhores ajustamentos, ter-se-iam:

a) Produtos Primários

i) Curto Prazo (período 63/68; dados trimestrais)⁸

$$\log X_t = - 7,28 + 0,541 \log TC_t + 2,12 \log S_{t-1} - 4,61D$$

(1, 93) (7, 15) (6, 36)

$$F = 30,2$$

$$R^2 = 0,85 \text{ Valores de "t" e "F" significativos a 5\%}$$

$$D.W = 2,30$$

A função obtida indica a existência de uma elasticidade - preço de oferta inferior à unidade e de uma elasticidade-produção alta (2,12) sugerindo que, realmente, boas safras implicam aumentos de exportação, sendo, até então, menos relevantes os efeitos de alterações na taxa cambial. O período considerado não se apresentou ainda com orientação segura de política cambial, o que só passou a ocorrer no final de 1968. Assim, à falta ainda dessa política orientada explicitamente para a exportação, a variação dos níveis de vendas externas decorreu da disponibilidade ou não de excedentes sem colocação no mercado interno, a menos que tenham ocorrido quedas muito acentuadas de preço.

É importante notar a significação estatística de todas as variáveis consideradas, inclusive taxa cambial, bem como os sinais corretos dos coeficientes. A boa qualidade dos resultados estatísticos permite a não rejeição da hipótese de que o potencial exportado depende dos altos níveis de produção, figurando a política cambial como uma das condições suficientes à efetivação de al-

⁸ Ver Gráfico 1 no final do capítulo, p. 39

tos níveis de vendas externas dos produtos agrícolas.

ii) Longo Prazo⁹

$$\log X_t = -0,73 + 0,99 \log S_t + 0,49 \log T.C._t$$

(4,30) (1,03)

$$F = 1,06$$

$$R^2 = 0,86$$

$$D.W. = 1,12$$

Os resultados a longo prazo são bem mais frágeis do ponto de vista estatístico, tornando inclusive a variável T.C. não significativa no nível de 5%.

Por outro lado, o valor da elasticidade-produção baixa consideravelmente, ficando praticamente unitário, não obstante continue relevante.

b) Produtos Manufaturados

i) Curto Prazo¹⁰

$$i. \log X_t^{II} = 3,82 + 0,63 \log TC_R^* + 1,48 \log P_t - 2,31 \log U_t - 0,74 D$$

(1,09) (3,39) (-2,91) (-4,70)

$$R^2 = 0,91$$

$$D.W. = 1,97$$

$$ii. \log X_t^{II} = 2,42 + 2,71 \log TC_R^* + 2,13 \log T_R - 3,86 \log U_t$$

(5,1428) (3,5938) (3,7309)

$$R^2 = 0,79$$

$$D.W. = 1,88$$

⁹Ver Gráfico 2 no final do capítulo, p. 40

¹⁰Ver Gráfico 3 no final do capítulo, p. 41

Os dois melhores resultados acima apresentados evidenciam que a relevância da taxa cambial (em termos de coeficiente e em termos de significação estatística - teste "t") fica na dependência da não inclusão da variável "dummy". Isto acontece porque as maiores "variações relativas" dessas exportações e da taxa cambial ocorreram em 1964, ano em que também se alteram profundamente os fatores institucionais. No dimensionamento da variável TC_R^* utilizava-se a seguinte metodologia: calculou-se a taxa de câmbio nominal trimestral, dividindo-se o valor FOB em moeda nacional pelo valor em US\$; em seguida, deflacionaram-se estes valores pelo índice de preço por atacado dos produtos industriais, obtendo-se, então, uma taxa de câmbio real, exclusive incentivos; aplicou-se a essa taxa um índice que mede, em cada trimestre, a lucratividade da atividade exportadora, lucratividade esta resultante de incentivos fiscais diversos (isenção de ICM, IPI, ressarcimento de IPI, abatimento no imposto de renda na proporção $\frac{X}{\text{Produção}}$, etc. Esses índices de lucratividade foram extraídos de trabalho congênere elaborado por William G. Tyler, consultor da AID.¹¹

Por outro lado, destaca-se, como excepcionalmente relevante, a variável U_t (nível de utilização de capacidade instalada), com elasticidade de 3,86 e 2,31, sensivelmente superiores às elasticidades-produção (1,48 e 2,12). Não obstante todas as críticas válidas à precariedade da forma de dimensionar U_t , fica ainda assim patente a responsabilidade dessa variável na determinação de X_t . Essa afirmação é facilmente corroborada pelos resultados das entrevistas com as principais firmas exportadoras que, com raras exceções, confirmaram esses resultados. Declararam elas explícita e quase unanimemente que o interesse pelo mercado externo nesse período de análise (1963/68) derivou da necessidade de "compensar" as quedas da demanda interna com vendas ao exterior, o que sugere nitidamente uma orientação de exportar a preços situados entre o custo médio e o marginal, para amortização de parte dos custos fixos.

¹¹ Tyler, William G.; "Export Diversification and The Promotion of Manufactured Exports in Brazil"; Rio, Agosto, 1969.

Quanto à variável "dummy" sua significação é óbvia, visto que a sua introdução visou a abranger os efeitos de todas as alterações na conjuntura institucional e administrativa a partir de meados de 1964.

Resumindo, poder-se-ia afirmar que índice de produção industrial e a utilização da capacidade instalada parecem ser as variáveis realmente mais relevantes, pouco podendo ser dito da taxa cambial, principalmente porque o período analisado não apresenta a orientação segura das desvalorizações cambiais.

ii) Longo Prazo¹²

$$\log X_t = 4,26 + 1,22 \log TC_t + 1,39 \log P_t - 2,71 \log U_t$$

(1,038) (2,68) (-1,68)

$$R^2 = 0,89$$

$$D.W. = 0,74$$

A qualidade estatística do ajustamento fica agora bastante prejudicada, o que desaconselha considerações mais amplas acerca da relevância das diversas variáveis, bem como dos seus respectivos coeficientes. O valor extremamente baixo do coeficiente D.W. garante a existência de autocorrelação acentuada entre os valores da variável residual.

Seria, talvez, interessante apenas destacar o fato de que a variável U_t perde bastante de sua significação, passando a produção a ocupar papel mais destacado dentre as três variáveis consideradas.

3 - CONCLUSÕES FINAIS

Do que ficou exposto podemos concluir que:

i) Os ajustamentos a curto prazo revestem-se sistematicamente de melhor po

¹² Ver Gráfico 4 no final do capítulo, p. 42

der explicativo que os a longo prazo (nã^o só nos resultados apresentados como nas diversas outras tentativas com alterações nas variáveis e nas especificações das funções). Isto se deve nã^o só ao menor número de observações das séries anuais como também às mudanças na conjuntura favorável a exportação (da política econômica). O que é importante ressaltar, nã^o obstante, é que mesmo os resultados precários a longo prazo antes reforçam que enfraquecem as principais conclusões dos ajustamentos trimestrais.

ii) A conclusão anterior pode ser fortalecida pela simples observação do comportamento da pauta, analisado no capítulo introdutório. Ali se destacou principalmente o comportamento dos manufaturados que, apesar da substancial ascensão a partir de 1964, têm daí em diante um comportamento oscilante. Não se pode, nesse caso, rejeitar a hipótese de que tal oscilação tenha sido devida às variações conjunturais da demanda interna, haja vista os significativos resultados dos ajustamentos.

iii) No que diz respeito aos produtos do Grupo de Primários, podemos manter a hipótese de que os "excedentes" do mercado interno são determinantes fundamentais das exportações na medida em que tal política consiga manter mais ou menos estável o preço interno.

iv) Essas diversas conclusões, nã^o obstante, perdem relevância a partir de 1969, ano em que se evidenciaram nítidas mudanças no comportamento empresarial no sentido de "investir para exportar". Tal constatação, feita após a conclusão desta parte da pesquisa, resultou de entrevistas com grandes firmas exportadoras, quase tã^odas unânimes em afirmar que os incentivos fiscais, creditícios e cambiais, já as levaram a pensar no comércio exterior como atividade permanente.

Passa-se, assim, à segunda parte desta análise global da oferta, a fim de identificar, com alguma precisão, as novas tendências das exportações. O esquema analítico se desenvolverá tomando-se por base os incentivos fiscais e creditícios, que ganharam vigoroso impulso a partir de 1969.

4 - OBSERVAÇÃO COMPLEMENTAR

A análise desenvolvida ateu-se exclusivamente ao lado da oferta. Esse procedimento será mantido, pois foi hipótese básica de trabalho. Observou-se, contudo, que boa parte do dinamismo recente da pauta (até 1968, pelo menos) se deveu aos produtos primários, para os quais as condições de demanda externa costumam desempenhar papel bem relevante, mesmo no caso dos produtos tradicionais.

Assim, apenas a título de "Observação Complementar", procurou-se fazer uma espécie de "teste" de intensidade dos efeitos de demanda internacional.

Vejamos alguns dados.

QUADRO 9
TAXAS DE VARIAÇÃO ANUAL DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS
"VIS-À-VIS" IMPORTAÇÕES TOTAIS DOS PRINCIPAIS
PAÍSES QUE DEMANDAM AO BRASIL^a

Períodos	Taxa de Crescimento das Exportações Brasileiras	Taxa de Crescimento das Importações desses Países
53/63	- 1.0% ao ano	6,7% ao ano
63/67	{ 5,7% " "	8,8% " "
	ou { 6,0% (63/68)	
	{ 0,5% ao ano	7,3% " "
	ou { 1,5% a.a. (53/68)	

^a Dentre os 96 países desenvolvidos e subdesenvolvidos cujos registros constam dos anuários da ONU.

FONTE: World Trade Annual (ONU)
Elaboração IPEA

Observa-se claramente que, no período 63/67, se intensificaram concomitantemente a demanda internacional e as exportações nacionais. Não se pode negar, em princípio, que condições favoráveis de demanda tenham ocorrido. Embora não estejam ainda disponíveis os dados internacionais referentes a 1968, as estimativas preliminares confirmam a tendência observada até 1967. Para que se possa, não obstante, esclarecer melhor ainda a questão, seria útil um maior detalhamento do Quadro 9. Para isso, selecionaram-se 18 dos nossos maiores importadores que, em 1968, participaram com 86,64% do total da pauta de exportação. São estes, realmente, os grandes mercados brasileiros. A seguir calcularam-se, para o período 1964/68, as taxas anuais de expansão das importações globais e das importações provenientes do Brasil. Finalmente, apresentaram-se as participações das importações originárias do Brasil no total das compras internacionais desses países nos anos de 1953, 1964 e 1967.

QUADRO 10
PARTICIPAÇÃO DOS PRODUTOS DE ORIGEM BRASILEIRA NA
PAUTA DOS PRINCIPAIS PAÍSES IMPORTADORES DO BRASIL

Países Importadores	Taxa Anual de Crescimento das Importações Globais	Taxa de Crescimento das Importações Provenientes do Brasil	Participação do Brasil nas "Pautas de Importação - (%)		
	(1964/1967)	(1964/1968)	1953	1964	1967
Estados Unidos	12,8% ao ano	7,2% ao ano	6.83	2.54	2.04
Alemanha Ocidental	6,0% " "	2,7% " "	3.58	0.92	0.77
Argentina	0,6% " "	7,0% " "	9.56	8.45	8.94
Itália	10,3% " "	14,5% " "	1.90	0.94	1.12
Holanda	6,1% " "	6,9% " "	1.56	1.12	1.34
Reino Unido	3,8% " "	3,8% " "	0.79	0.41	0.35
França	7,2% " "	7,4% " "	2.08	0.50	0.48
Japão	13,7% " "	20,0% " "	1.70	0.35	0.48
Suécia	6,8% " "	- 0,2% " "	3.42	1.32	1.06
Espanha	15,4% " "	37,0% " "	1.68	0.58	0.70
Bélgica-Luxemburgo	6,6% " "	1,7% " "	0.95	0.71	0.52
Dinamarca	6,4% " "	0,5% " "	2.70	1.30	1.21

QUADRO 10 - (Cont.)

Países Importadores	Taxa Anual de Crescimento das Importações Globais (1964/1967)	Taxa de Crescimento das Importações Provenientes do Brasil (1964/1968)	Participação do Brasil nas "Pautas de Importação - (%)		
			1953	1964	1967
Alemanha Oriental	7,8% ao ano	19,7% ao ano	...	0.63	...
Canadá	13,2% " "	4,7% " "	0.58	0.32	0.16
Noruega	11,6% " "	2,9% " "	1.86	0.96	0.80
Chile	12,6% " "	19,6% " "	3.28	1.98	2.53
Bulgária	14,0% " "	60,0% " "	-	0.38	0.89
Uruguai	- 5,3% " "	1,0% " "	10.88	9.09	10.59
Média	7,7	5,0	53,35	32,5	33,80

FONTE: "World Trade Annual" (ONU)
Elaboração, IPEA

Conclui-se imediatamente que:

i) É evidente a "perda de mercado" internacional pelo Brasil. Se, em 1953, conseguimos vender mais da metade (53,35%) do que esses 18 países compraram no exterior (note-se que eles são desde 1953 nossos maiores clientes), em 1967 atingimos pouco mais de 1/3 (33,80%). Pode-se ressaltar, contudo, que em relação a 1964 nossa situação já é ligeiramente melhor.

Essa observação é mais claramente evidenciada no quadro estatístico, Apêndice V, ao fim deste volume. Lá se observa detalhadamente tal "perda", muito embora se utilizem dados menos atualizados. As monografias sobre cereais e carnes,¹³ contudo, desenvolvem cuidadosamente o tema, chamando atenção para a necessidade de evitar-se, sempre que possível, o restabelecimento dessa incômoda tendência.

¹³ Estas Monografias complementam o presente estudo e serão brevemente publicados pelo IPEA/INPES.

ii) O que parece mais notável, contudo, é a aparente e estreita correlação entre as taxas de crescimento das importações globais dos diversos clientes do Brasil e as taxas de crescimento das exportações do Brasil para esses países, ou taxas de crescimento da demanda ao Brasil. Para uma visão sintética dessa suposta correlação recorreu-se ao cálculo de um índice de "rank correlation", ou seja, procurou-se determinar a ordem de grandeza da correlação entre as ordenações das duas séries de taxas.

Adotando-se a fórmula de Spearman¹⁴ chegou-se ao valor $R_s = +0,646$, com desvio padrão de $\sigma_s = 0,243$. Testando-se sua significação estatística pela Curva Normal $[0, 1]$ chegou-se à conclusão de que o mesmo é significativo no nível de 5%.

Mesmo na ausência de qualquer teoria no cálculo de "rank correlation", esse resultado pode indicar que não fossem extremamente benéficas as condições da demanda global mundial, certamente o desempenho brasileiro ficaria muito aquém do verificado. Pode-se, inclusive, sugerir que nossa ênfase quase exclusiva no lado da oferta prejudica em parte o diagnóstico feito para o período até 1968. Mesmo assim, a pesquisa não se aprofundou nos fatores da demanda, que poderão ser objeto de um novo estudo do INPES.

$$^{14} R_s = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)}$$

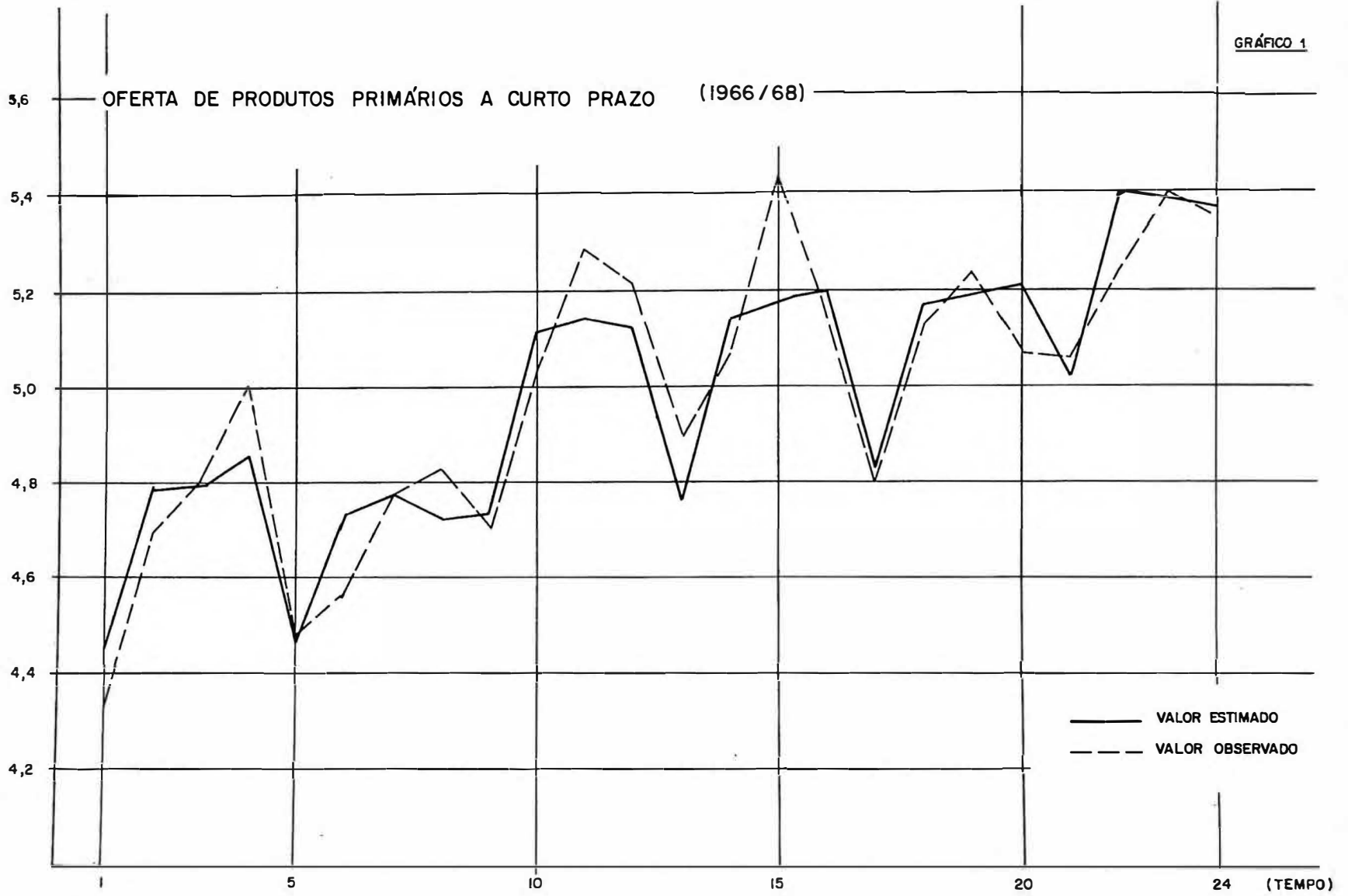
onde: R_s = Coeficiente de Correção Serial ("rank correlation")

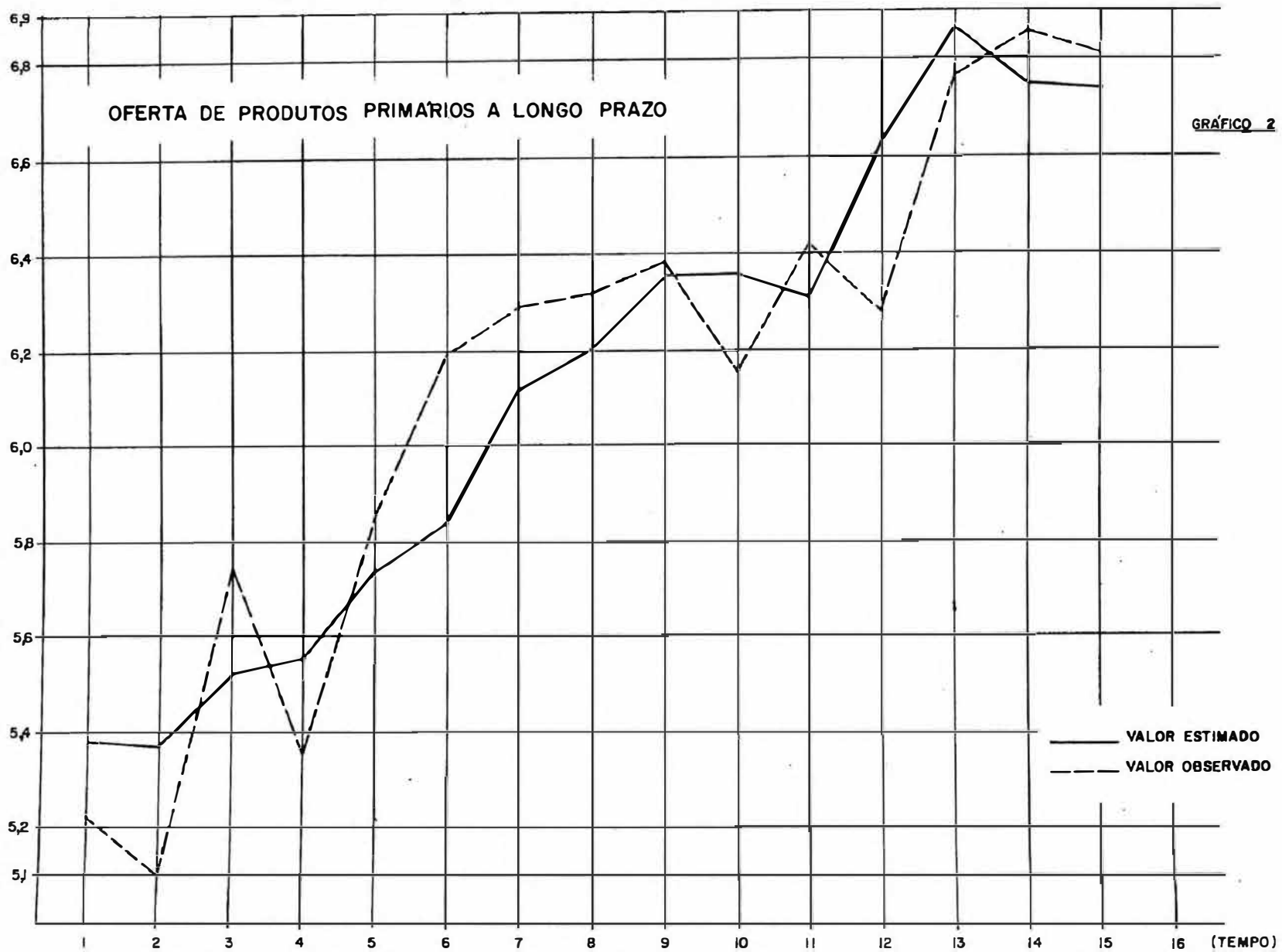
d = desvios entre as posições relativas de cada "ponto" das duas séries.

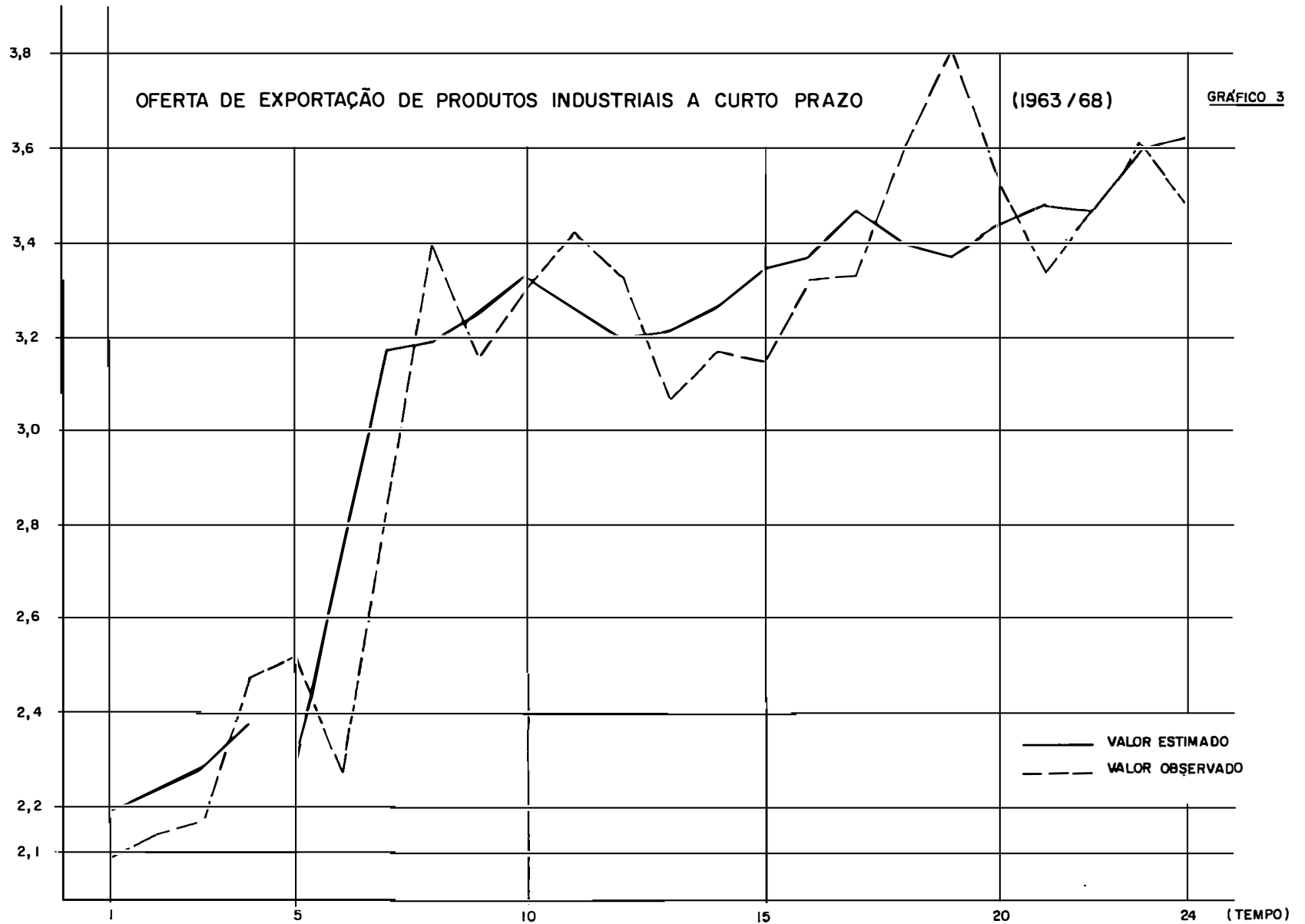
n = 18 países.

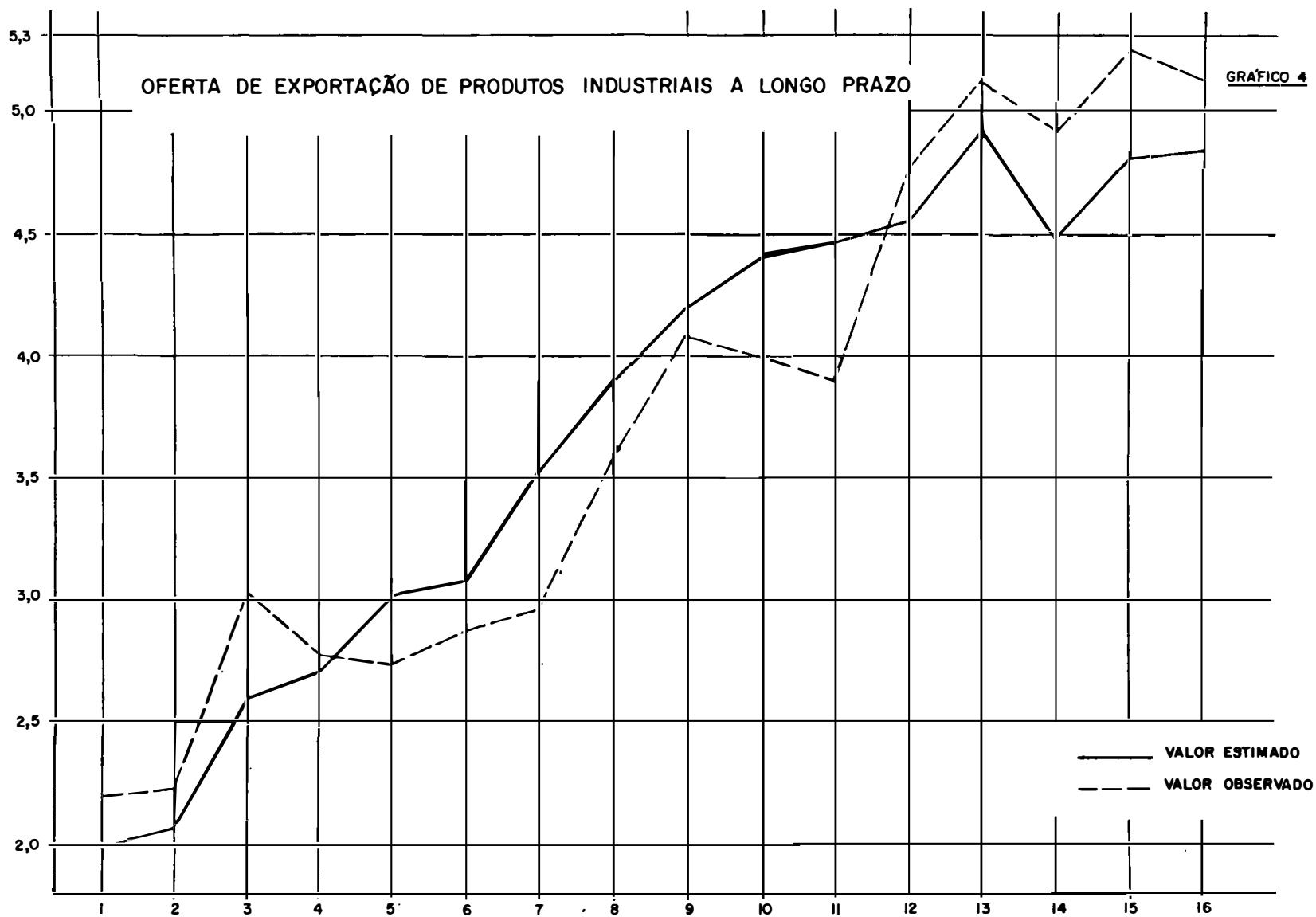
OFERTA DE PRODUTOS PRIMÁRIOS A CURTO PRAZO (1966/68)

39









B - ANÁLISE DOS INCENTIVOS FISCAIS

A finalidade desta parte do trabalho é tentar uma avaliação dos efeitos sobre as exportações do conjunto de incentivos fiscais concedidos nos últimos anos, bem como responder a algumas questões quanto à evolução do setor.

Ao longo desta análise vamos concentrar-nos basicamente sobre os produtos manufaturados uma vez que estes são os mais beneficiados pela legislação recente dos incentivos fiscais às exportações.

1 - RESUMO DA LEGISLAÇÃO PERTINENTE E ALGUMAS OBSERVAÇÕES CRÍTICAS PRELIMINARES

O atual sistema de incentivos fiscais às exportações, que se traduz em diversos tipos de isenções de pagamento de impostos referentes à parcela da produção exportada, começou a ser aplicado basicamente a partir de 1964, sendo desde então, continuamente aperfeiçoado.

A primeira decisão nesse sentido tomou a forma da Lei nº 3 244, de 14.8.57, instituindo o regime do "draw-back" que, porém, só seria regulamen

tado anos depois pelo Decreto nº 53 967 de 16.6.64. Entende-se por regime de "draw-back" a restituição, suspensão ou franquia, total ou parcial, do imposto de importação devido sobre matérias-primas e componentes utilizados na composição de produtos destinados à exportação.

Tem-se, por conseguinte, as seguintes modalidades de aplicação do "draw-back":

a) Suspensão do pagamento do imposto devido condicionado a um plano de importação-exportação, previamente aprovado, até a comprovação das exportações. O procedimento necessário ao exportador a fim de poder beneficiar-se do regime de "draw-back" sob essa modalidade, além de ser extremamente complicado quanto à sua forma burocrática, implica um planejamento rigoroso por parte da firma quanto a seus planos de produção e exportação, bem como uma excessiva rigidez quanto às especificações técnicas dos produtos, exigindo-se o detalhamento qualitativo e quantitativo da mercadoria a ser importada e da correspondente a ser exportada, dificultando, assim, o aproveitamento desse tipo de estímulo;

b) Franquia de imposto sobre importação posterior de mercadorias, em quantidade e qualidade equivalentes às de origem estrangeira utilizadas no produto anteriormente exportado. Essa modalidade do regime de "draw-back" já permite ao produtor-exportador maior flexibilidade, funcionando mais ou menos como um sistema de crédito, no qual o imposto de importação pago sobre matérias-primas e componentes importados utilizados em exportações anteriores é creditado aos exportadores. Poderão eles beneficiar-se, em futuras importações de matérias-primas e componentes, de isenções equivalentes ao montante do imposto de importação já efetivamente pago. Permanece, no entanto, a restrição de que a isenção do imposto de importação fica limitada pela exportação precedente da firma. Deve ela pagar o imposto de importação das matérias-primas e componentes utilizados nas importações que excederem às exportações anteriores;

c) Restituição do imposto pago. Neste caso, após efetivada a exportação, a firma poderá pedir a restituição do imposto de importação pago sobre matérias-primas

mas e componentes importados referentes à parcela da produção exportada. Se bem que de utilização mais simples do que a suspensão do imposto, o exportador deverá, inicialmente, arcar com os custos do imposto de importação, que representarão um desembolso por parte da firma. Somente depois de efetuada a operação é que recebe de volta a quantia paga.

A modalidade do regime de "draw-back" mais utilizada pelos exportadores é o sistema de importação posterior com franquia de imposto, devido à sua maior operacionalidade.

O segundo estímulo fiscal a ser instituído foi o da Lei nº 4 663, de 3.6.65, regulamentada pelo Decreto nº 56 967, de 1.10.65. Permite a empresa deduzir do lucro tributável, até o exercício de 1971, a parcela correspondente à exportação de manufaturados, bem como a venda no mercado interno de produtos manufaturados contra o pagamento em divisas conversíveis resultantes de financiamentos a longo prazo de instituições financeiras internacionais ou entidades governamentais estrangeiras.

O efeito sobre a rentabilidade da firma devido à isenção do pagamento do imposto de renda será tanto maior, não apenas quanto maior a participação das exportações no total de vendas da firma, como também quanto menor for a diferença entre o lucro das exportações "vis-à-vis" vendas internas.

Temos, em seguida, as isenções de impostos sobre o valor adicionado. A primeira, referente ao IPI, foi concedida pela Lei nº 4 502, de 30.11.64, regulamentada pelo Decreto nº 61 514, de 12.10.67. Quando a exportação é efetuada diretamente pelo produtor, a Lei prevê o ressarcimento por compensações ou por via de restituição, caso não seja possível a recuperação pelo sistema de créditos.

A isenção do ICM sobre produtos industrializados exportados é matéria regida pela Constituição de 24.1.67, tendo sido regulamentada pelo Decreto-lei nº 406, de 31.12.67.

Recentemente, além das isenções, foi também instituído o crédito

fiscal do IPI pela Lei nº 491, de 5.3.69, regulamentada pelo Decreto nº 64 833, de 17.7.69. As empresas exportadoras de produtos manufaturados podem creditar-se em sua escrita fiscal, como ressarcimento de tributos, da importância correspondente ao imposto sobre produtos industrializados, calculado como se devido fosse sobre o valor FOB de suas exportações,¹ respeitada a alíquota máxima de 15%. Caso haja excedente de crédito, este poderá ser transferido para exercícios posteriores, utilizado no pagamento de outros tipos de tributos, transferido para outro estabelecimento industrial da mesma empresa ou com o qual a empresa mantenha relação de interdependência. Na comprovação de excedente, a empresa poderá mesmo receber o valor em espécie, a título de restituição. O crédito de IPI é também assegurado às matérias-primas e materiais de embalagem efetivamente utilizados na industrialização dos produtos exportados.

Finalmente, a partir de 1970, alguns Estados passaram a conceder o crédito do ICM, obedecendo à alíquota do IPI e somente àqueles produtos taxados pelo IPI. Estados que já regulamentaram o crédito do ICM: São Paulo, Guanabara, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Alagoas, Espírito Santo, Pernambuco, Amazonas, Minas Gerais e Pará.

A isenção do ICM, na medida em que favorece apenas o produto final exportado, deverá ter um significado tanto mais importante quanto maior for o valor adicionado pela firma exportadora, ou, em outras palavras, quanto mais integrada verticalmente for a firma.

A título de exemplo, suponhamos duas empresas produzindo diferentes tipos de produtos, ambas operando com uma margem de lucro de 10% no mercado interno. Admitamos que as participações de matérias-primas e componentes no custo do primeiro produto sejam de 10% e do segundo produto 60%. Sendo os dois produtos exportados, após a isenção do ICM, a redução de custos será de 16,7% para o primeiro e de 6,4%² para o segundo.

¹ Ou sobre o valor CIF caso estas sejam efetuadas em navios de bandeira nacional segurados em companhias brasileiras.

² Ver Quadro 11.

A isenção de IPI já não apresenta o mesmo problema uma vez que, sendo a exportação efetuada diretamente pelo produtor, fica assegurado o ressarcimento, por compensação, do imposto relativo às matérias-primas e produtos intermediários efetivamente utilizados na respectiva industrialização, ou, por via de restituição, quando não for possível a recuperação pelo sistema de créditos.

Os produtos mais favorecidos serão aqueles com maiores alíquotas de IPI, que, sendo normalmente altas para os produtos mais elaborados, e, portanto, de maior valor adicionado, são de maneira geral muito baixas para produtos mais simples. Poder-se-ia argumentar, nesse caso, que a isenção do IPI, apesar de favorecer mais alguns produtos do que outros, tem como resultado apenas recolocar todos em igualdade de condições, na medida em que favorece exatamente aqueles produtos mais onerados anteriormente pelo pagamento de impostos. Quando, porém, às isenções de impostos acrescentamos os créditos fiscais, estamos, de fato, concedendo maiores vantagens aos produtos com maiores alíquotas de IPI, uma vez que os créditos fiscais representam receita líquida, e não um simples desgravamento de impostos.

A título de exercício, faremos uma simulação dos efeitos das isenções e dos créditos fiscais sobre a relação Cx/Ci - custo de exportação (Cx) "vis à-vis" custo de produzir para o mercado interno (Ci) - para produtos com diferentes valores adicionados pelas firmas exportadoras (relações insumo/custo), diferentes alíquotas do IPI e distintas relações entre preço de exportação e preço no mercado interno (Px/Pi), supondo-se uma margem de lucro de 10% no mercado interno. É o que nós esclarece o Quadro 11.

Os resultados evidenciam que três fatores estão, assim, condicionando os efeitos dos incentivos fiscais concedidos sobre os custos do produto exportado:

i) A participação das matérias-primas e dos componentes no custo final ou "grau de elaboração industrial" do produto exportado ou ainda o "grau de integração vertical" do processo, que beneficiam mais os produtos de firmas "integradas" e/ou produtos mais elaborados industrialmente.

QUADRO 11
CUSTO DE EXPORTAÇÃO COMO PERCENTAGEM DO CUSTO DE
PRODUZIR PARA O MERCADO INTERNO

Alíquotas IPI	Insumo/Custo P_x / P_i	60%			35%			10%		
		.90	.70	.50	.90	.70	.50	.90	.70	.50
IPI = 5%										
Sem incentivo		.96	.94	.94	.96	.93	.90	.96	.93	.90
Isenção ICM		.94	.94	.94	.88	.88	.88	.83	.83	.83
Crédito IPI		.89	.90	.91	.84	.85	.86	.78	.80	.81
Crédito ICM		.84	.86	.88	.79	.81	.83	.73	.76	.78
IPI = 10%										
Sem incentivo		.96	.94	.94	.96	.93	.90	.96	.93	.90
Isenção ICM		.94	.94	.94	.88	.88	.88	.83	.83	.83
Crédito IPI		.84	.86	.88	.79	.81	.83	.73	.76	.78
Crédito ICM		.74	.78	.83	.69	.73	.77	.64	.68	.72
IPI = 15%										
Sem incentivo		.96	.94	.94	.96	.93	.90	.96	.93	.90
Isenção ICM		.94	.94	.94	.88	.88	.88	.83	.83	.83
Crédito IPI		.79	.82	.85	.74	.77	.80	.69	.72	.75
Crédito ICM		.64	.70	.77	.59	.65	.72	.54	.60	.67

FONTE: IPEA

ii) A alíquota do IPI, do que resulta que quanto maior essa alíquota mais beneficiado o produto.³

³ É importante observar que boa parte dos produtos manufaturados não pagam IPI. Para esses a legislação não trará benefício algum.

iii) A relação, para a firma, entre preços de venda no mercado externo e no mercado interno, sendo mais beneficiados os que apresentam maior relação de preços.

Como já vimos, a participação da matéria-prima e dos insumos no custo do produto pode provocar diferenças bastante significativas quanto ao resultado da isenção de ICM no custo de produção para exportação. Mais significativos que os efeitos produzidos pela isenção do ICM são os resultantes da isenção de IPI e créditos calculados pelas alíquotas deste último.

A isenção do IPI, como já observado, vem apenas recolocar os produtos em condições competitivas iguais, ou seja, produtos que se encontravam antes da isenção bastante onerados devido à alta alíquota do imposto são colocados em situação idêntica à daqueles produtos com alíquota baixa ou nula.

Já com relação aos créditos do IPI e do ICM, a situação é totalmente diversa. Um produto com uma relação $px/pi = .70$, em que a participação matérias-primas e componentes no custo final fosse de 70%, teria uma redução de custos em relação ao mercado interno, somando-se todos os incentivos, de 19,23% se sua alíquota de IPI fosse de 5% e de 34,63% se de 15% ou mais. Ficam assim bastante claras as maiores vantagens concedidas àqueles produtos com altas alíquotas de IPI, em detrimento dos produtos em que elas são baixas.

Observando-se que a fixação de alíquota de IPI obedece a critérios ou tros que não os relacionados à exportação de determinado produto, é provável que, em diversos casos, os créditos possam beneficiar menos produtos de maiores potencialidades de exportação, desde que se admitam vantagens comparativas em produtos menos elaborados, intensivos em recursos naturais e, portanto, com menores valores adicionados no setor industrial, etc.

O "draw-back", de certa forma, subsidia também os produtos mais elaborados, uma vez que são estes que utilizam normalmente insumos importados. Se os demais produtos usam insumos produzidos internamente, a custos mais elevados, devido à proteção tarifária, estarão numa posição de desvantagem em relação àqueles que empregam insumos importados a custos internacionais.

De maneira geral, podemos dizer que os produtos de maior valor adicionado pela empresa exportadora auferem vantagens relativamente maiores com os incentivos. Pode-se supor que esse fato se deva principalmente a dois motivos: em primeiro lugar, por uma questão pura e simples de evitar "perdas de receita" (federal e estadual), teme-se que se fossem concedidos créditos fiscais, e até mesmo isenções, a produtos primários (incluindo-se manufaturados com grande porcentagem de matérias-primas originárias do setor primário da economia) muito se perderia em termos de receita tributária; em segundo, porque está firmemente estabelecida a idéia de que são os produtos mais "sofisticados" os que mais devem ser incentivados, porque seriam os de maiores elasticidades de demanda externa, ou porque pertencem aos setores "dinâmicos" da economia. O ponto controverso é se, mesmo com alguma "perda de receita tributária", não estaria o Governo ganhando em termos de divisas, a custo mais baixo, se alguns desses produtos atualmente em desvantagem fossem também beneficiados amplamente pelos incentivos. Isto aconteceria se os custos de produção de divisas através das exportações desses produtos fossem sensivelmente inferiores aos dos produtos mais "sofisticados", ou, em outras palavras, se numa utilização intensiva de nossos recursos abundantes (mão-de-obra e recursos naturais) através da exportação de produtos menos elaborados (até agora alvos de discriminação da política de incentivos) estivéssemos efetivamente no caminho da maximização do produto global da economia e da receita cambial.

2 - EFEITOS SOBRE A EXPORTAÇÃO DE MANUFATURADOS

Ao analisar o comportamento das exportações de manufaturados em anos recentes devemos ter em mente duas questões básicas:

i) Identificar os principais fatores que explicam o comportamento do setor nos últimos anos;

ii) Uma vez identificados tais fatores, caberia indagar se será razoável supor que, nos próximos anos, as exportações continuarão a apresentar o mesmo dinamismo.

Se observarmos o comportamento das exportações de manufaturados, principalmente a partir de 1964, quando estas começaram a assumir maior expressão na pauta de exportações, podemos identificar dois fatores que devem ter tido uma atuação efetiva no sentido de levar o empresário brasileiro, anteriormente voltado basicamente para o mercado interno, a interessar-se em colocar parcela de sua produção, ainda que reduzida, no mercado externo.

Em primeiro lugar, temos um fator no lado da demanda: a contração da atividade econômica, ao provocar enfraquecimento do mercado interno, forçou o interesse pelo mercado externo para evitar-se excesso de capacidade ociosa em alguns setores da indústria de transformação. Em segundo, cumpre mencionar a atuação do Governo, que se refletiu numa conjugação de estímulos às exportações, indo desde incentivos de ordem fiscal, financeiros e burocráticos, até a instituição da taxa de câmbio flexível.

Havendo recessão no mercado doméstico, a atividade de exportação torna-se interessante para a firma, na medida em que esta, não conseguindo colocar sua produção internamente, considere a venda para o exterior, mesmo a preços inferiores aos obtidos no mercado interno, e talvez, algumas vezes, inferior ao custo médio do produto, uma atividade rentável, desde que o preço internacional, superior ao custo marginal do produto, permita-lhe cobrir parte de seus custos fixos. Esta é a simples idéia de "exportar ao custo marginal", testada com plena aceitação nas funções de oferta de exportações.

Constatou-se também nas funções de oferta que se o interesse da firma em exportar, no entanto, não tivesse sido estimulado pelos benefícios concedidos, muito possivelmente, finda a fase de recessão e recuperando-se o nível de demanda interna, teria sido eliminado o fator básico de interesse pelo mercado externo e as firmas deixariam de exportar. À proporção que se recuperava a atividade interna, porém, novos incentivos foram sendo concedidos, deslocando continuamente para cima a curva de receita marginal do exportador e propiciando maiores níveis de exportação.

Resumindo, poderíamos dizer que a indústria de transformação, que já vinha operando com alguma margem de capacidade ociosa antes de 1964, com

a crise econômica de 1965 passou a exportar na medida em que tal atividade lhe permitia cobrir parte de seus custos fixos, resultando, da conjugação desse fenômeno com toda a série de incentivos às exportações então concedidos, o grande dinamismo do setor nos últimos seis anos.

A partir desses dados, duas questões fundamentais para a análise do comportamento futuro do setor devem ser colocadas:

i) Na medida em que as exportações cresceram, basicamente, mediante utilização mais intensiva da capacidade instalada do setor, e em que o interesse pelas exportações, pelo menos de início, não se deveu à sua alta rentabilidade, mas sim à incapacidade do mercado interno de absorver o potencial de produção, teriam sido os incentivos concedidos suficientes para que, mesmo com rápida expansão do mercado interno, a parcela da produção destinada à exportação não fosse reorientada para o mercado interno?

ii) Na medida em que as exportações não possam mais se expandir na margem, aproveitando-se da capacidade subutilizada, o maior ou menor dinamismo no futuro deverá ficar basicamente na dependência de sua taxa de rentabilidade, uma vez que, nos planos de implantação e expansão de uma empresa, o mercado externo somente seria considerado desde que propiciasse lucros razoáveis.

Formuladas tais hipóteses⁴ quanto ao comportamento da demanda externa e interna do produto, procuremos examinar teoricamente como os fatos de vem ter-se passado.

Considerando-se que os produtos exportados são também vendidos no mercado doméstico, a demanda dos mesmos será o somatório da procura externa e interna (Gráfico 5c). Suponhamos que a demanda externa seja infinitamente elástica ao preço,⁵ o mesmo não ocorrendo com a interna. Como a maioria das

⁴Hipóteses estas que foram testadas no modelo de oferta para o período 63/68.

⁵Podemos fazer esta hipótese "a priori" uma vez que, em se tratando de produtos manufaturados, a participação do Brasil no comércio externo é quase nula. Assim, qualquer que seja a elasticidade da procura, a demanda do Brasil (que seria então uma "firma" ofertando marginalmente) seria infinitamente elástica.

empresas exportadoras, porem, tem seus preços no mercado interno fixados pelo CIP (Conselho Interministerial de Preços), cuja política é manter constante a margem de lucro da empresa nesse mercado, a curva de demanda do produto teria o aspecto do gráfico 5a.

GRÁFICO 5a
Demanda Interna

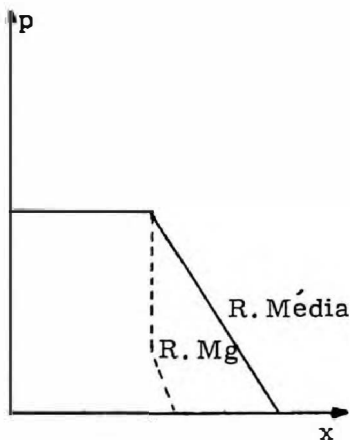


GRÁFICO 5b
Demanda Externa

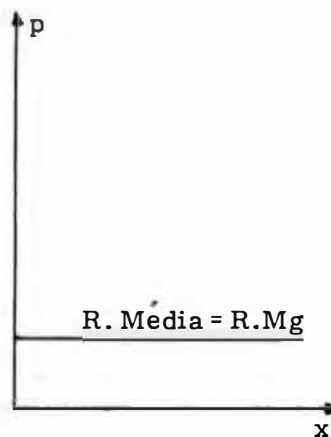
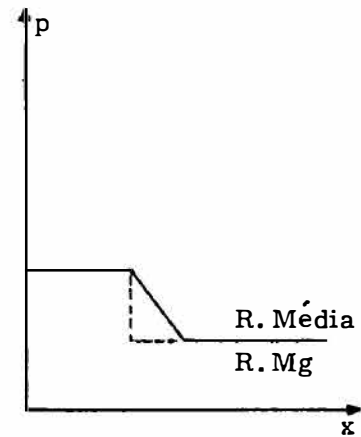


GRÁFICO 5c
Demanda Total



Tentaremos analisar graficamente a forma de reação de uma empresa diante de uma situação de crise no mercado interno, conjugada com incentivos à exportação.

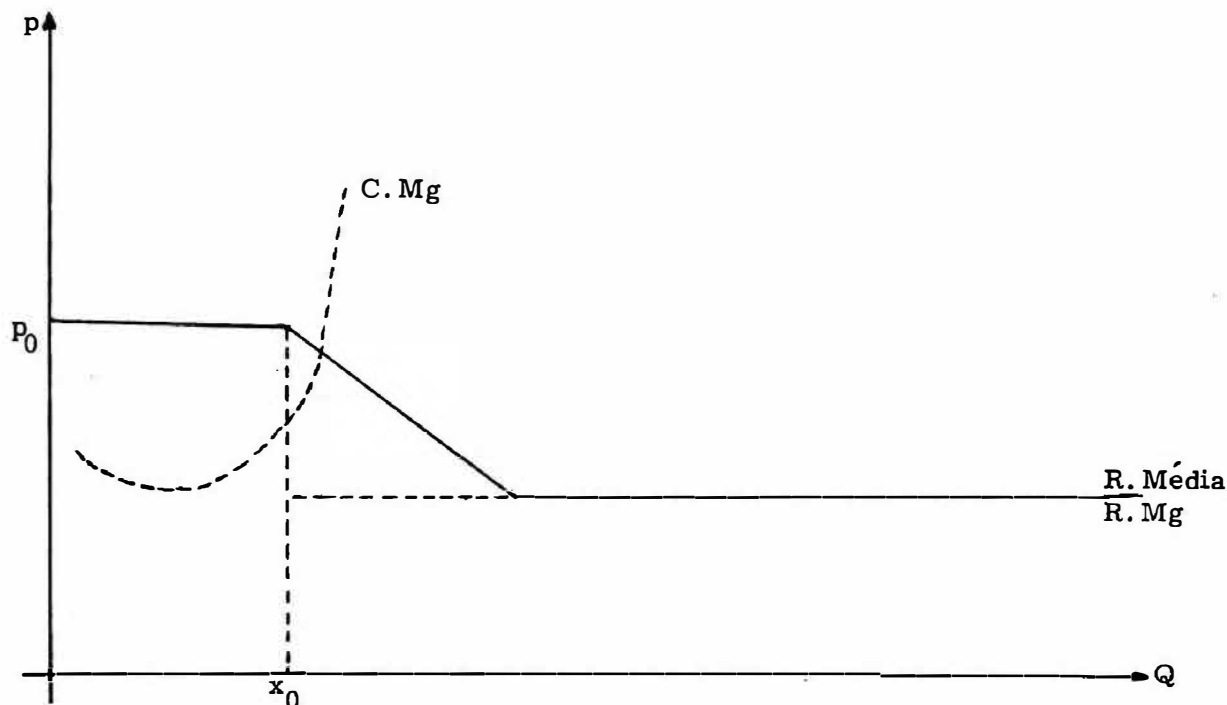
Tôdas as isenções fiscais concedidas às exportações de manufaturados, tais como "draw-back", isenção do ICM e IPI e os créditos fiscais do IPI e ICM, exercem o mesmo efeito sobre os ajustamentos no preço e na produção, podendo ser interpretadas como um deslocamento para cima da curva de receita marginal do mercado externo.

Suponhamos que o nosso empresário é racional, que decide o que produzir, e para quem produzir, de forma a maximizar seu lucro, e que, portanto, dada a possibilidade de vender em dois mercados separados, ira discriminar no preço, vendendo, conforme a situação, em ambos.

Vejamos, então, as diversas situações que poderiam ter ocorrido a partir de 1964.

Em primeiro lugar, examinemos a situação em que a empresa se encontrava até 1964, produzindo apenas para o mercado interno (Gráfico 6).

GRÁFICO 6



A empresa encontra-se, na situação inicial, produzindo e vendendo toda a produção no mercado interno, ao preço p_0 . O preço no mercado internacional é inferior ao seu custo marginal, não lhe interessando, portanto, exportar.

Suponhamos que ocorra recessão na demanda interna, ao mesmo tempo em que são concedidas isenções fiscais às exportações.

A curva de demanda no mercado interno deslocar-se-á para a esquerda, ao mesmo tempo que a curva de receita média e marginal das exportações mover-se-á para cima (via incentivos fiscais, cambiais, etc.).

Duas situações diferentes poderiam ter ocorrido:

a) Após as modificações na curva de demanda as empresas reduzem ou mantêm constante a produção, começando a exportar.

GRÁFICO 7a

A empresa reduz a produção

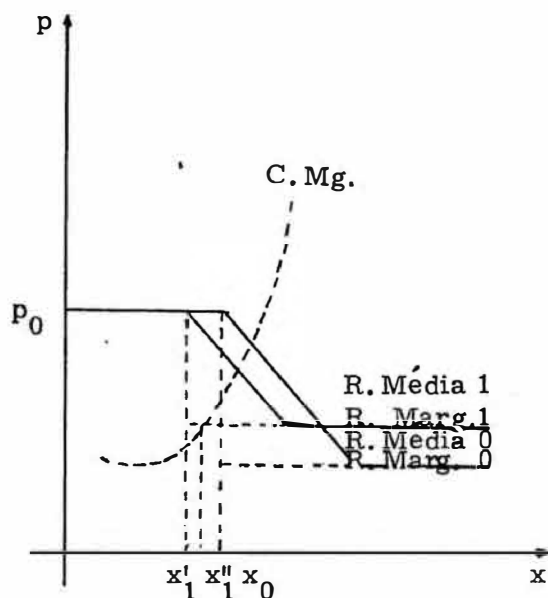
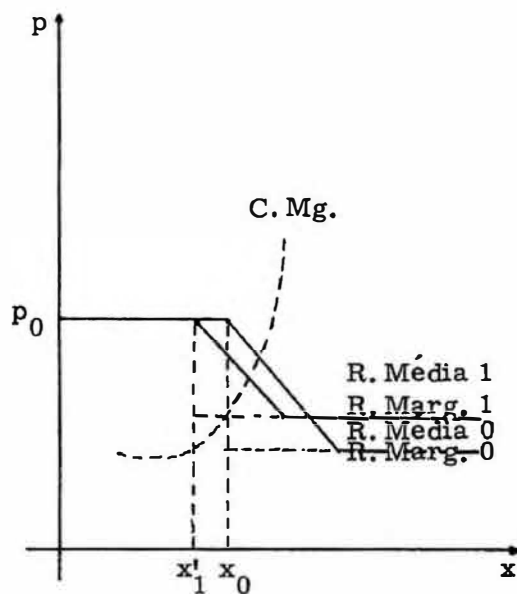


GRÁFICO 7b

A empresa mantém a produção constante



No gráfico 7a a empresa encontra-se produzindo inicialmente x_0 para o mercado doméstico ao preço p_0 . Após as modificações na curva de receita marginal, passa a produzir x_1'' , vendendo x_1' no mercado interno ao mesmo preço p_0 e, no mercado externo, $x_1'' - x_1'$. No gráfico 7b a empresa encontra-se inicialmente produzindo x_0 e vendendo toda a produção no mercado interno. No período seguinte, embora continue produzindo a mesma quantidade inicial x_0 , colocará no mercado interno apenas x_1' e venderá o restante $x_0 - x_1'$ no exterior.

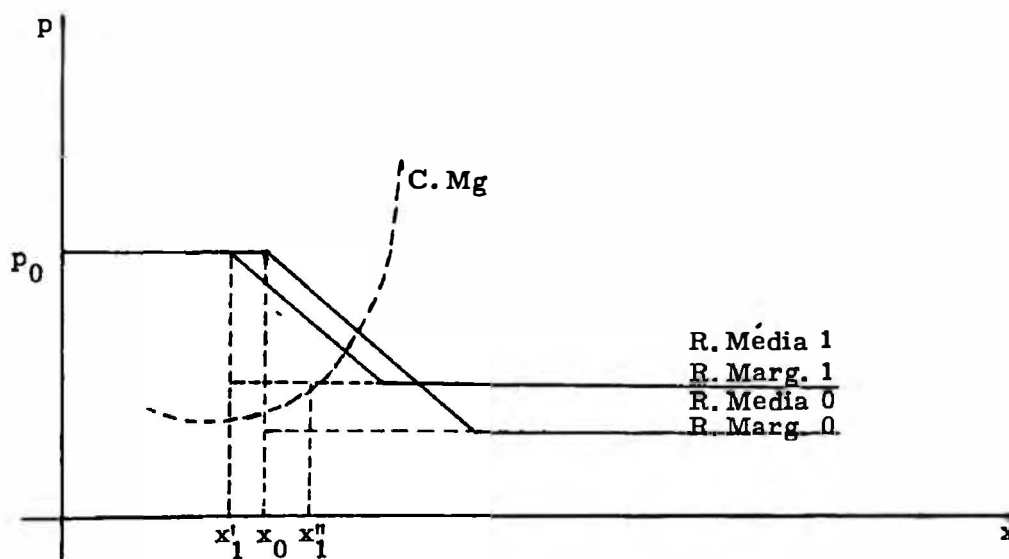
É interessante observar que, em ambos os casos, a situação no mercado interno não foi alterada pela concessão dos incentivos. Caso nenhuma isenção de ordem fiscal tivesse sido concedida às exportações ocorreria apenas que a empresa teria produzido até x_1 para o mercado interno. Nos dois casos, a s

exportações foram realizadas apenas devido à maior utilização da capacidade instalada, que não teria sido provavelmente aproveitada se condições mais favoráveis não tivessem sido dadas às exportações.

Em qualquer dos casos, no entanto, os incentivos foram suficientes para levar as empresas a exportar numa situação de crise, possivelmente permitindo a cobertura de parte de seus custos fixos, mesmo que o preço internacional fôsse inferior ao seu custo médio. No entanto, tão logo houvesse uma recuperação da demanda interna, a empresa voltaria novamente a produzir apenas para o mercado interno, suspendendo as exportações.

b) Após as modificações ocorridas na curva de demanda, a empresa aumenta o seu nível de produção, realizando parte de suas vendas no exterior.

Gráfico 8
A empresa expande sua produção



No Gráfico 8, a empresa encontra-se inicialmente produzindo x_0 e vendendo toda a produção no mercado interno ao preço p_0 . Após as modificações em sua curva de demanda, passa a produzir x_1^n , vendendo no mercado interno x_1^e , e $x_1^n - x_1^e$ no mercado externo. É interessante observar que x_1^e , que é o vo

lume de produção colocado no mercado interno, seria o volume de produção da firma se não houvesse incentivos à exportação. As exportações, nesse caso, também se deram via utilização mais intensiva da capacidade instalada, e não através de uma reorientação das vendas do mercado interno para o externo. Nesse caso, voltando a demanda interna ao mesmo nível anterior, a empresa continuaria exportando, se bem que em menor volume. Venderia no mercado interno x_0 ao mesmo preço p_0 e exportaria $x_1'' - x_0$.

É interessante observar ainda que, em toda a análise aqui desenvolvida, os aumentos nos níveis de produção verificaram-se não através de aumentos da capacidade instalada, e sim através de sua utilização mais intensiva, uma vez que se supôs uma subutilização inicial.

O que a análise omitiu é que o interesse em exportar pode ser motivado por duas causas distintas, capazes de gerar diferentes resultados quanto ao futuro dinamismo do setor:

i) Os deslocamentos na curva de receita média e marginal da firma, provocados pelos incentivos, foram suficientes para lhe permitir uma receita marginal das exportações superior ao seu custo marginal e, em alguns casos mesmo, superior ao seu custo médio, não foram, porém, suficientes para tornar as exportações uma atividade tão rentável quanto produzir para o mercado interno.

ii) Alternativamente, os incentivos fiscais concedidos já foram suficientes para tornar a rentabilidade das exportações próxima à rentabilidade obtida nas vendas para o mercado interno.

No primeiro caso, as exportações continuariam a crescer enquanto houvesse capacidade ociosa. É possível mesmo que nos planos de expansão da empresa o mercado externo fôsse levado em consideração, na medida em que as exportações propiciassem alguma margem de lucro, ainda que pequena. Desde que a rentabilidade do mercado externo, porém, fôsse muito menor, haveria sempre a tendência para que, estando o mercado interno em expansão, as vendas em sua quase totalidade nele se concentrassem. Nessa situação, o grau de utilização da capacidade instalada, bem como o crescimento do mercado interno, limi-

tariam, no tempo, o crescimento das exportações.

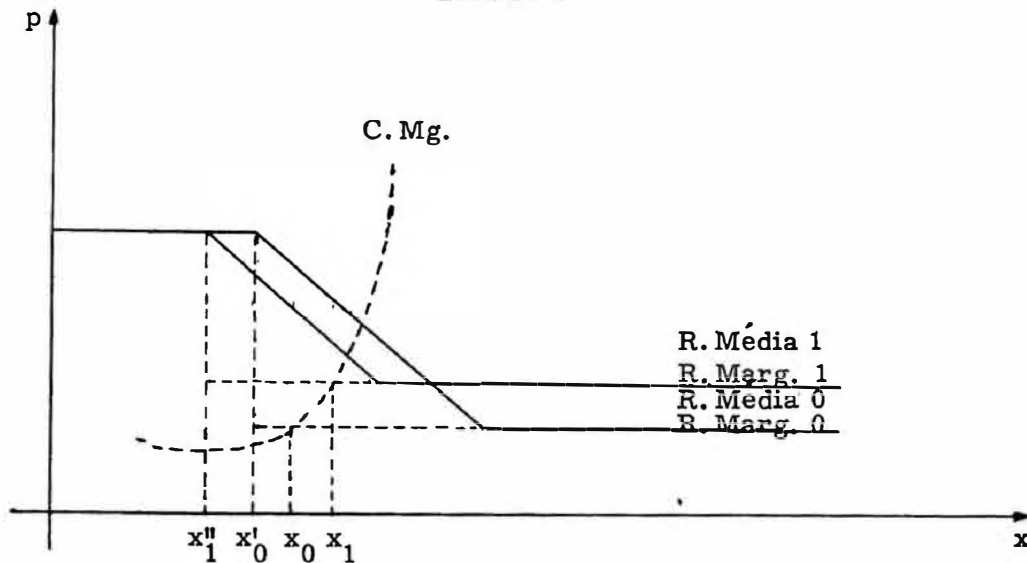
No segundo caso, se as exportações apresentassem uma taxa de rentabilidade que se aproximasse daquela do mercado interno, mesmo não havendo mais capacidade ociosa, e mesmo que a demanda crescesse rapidamente, as exportações poderiam continuar a apresentar elevadas taxas de crescimento, uma vez que estas por si mesmas constituem motivo suficiente para levar o empresário a expandir sua capacidade de produção.

Ainda dentro da classe dos manufaturados, caberia analisar o caso daqueles produtos tradicionalmente exportados pelo Brasil, ou seja, bens que produzimos com grau de eficiência razoável, e que, portanto, nos conferem condições de concorrer no mercado externo, independentemente dos incentivos às exportações. Neste caso, encontram-se alguns produtos químicos orgânicos, óleos essenciais e produtos aromáticos e de perfumaria, produtos têxteis e metais comuns empregados na metalurgia que, em 1960, constituíam 74,7% das exportações totais de manufaturados.

O efeito dos incentivos sobre esses produtos apresentaria resultados semelhantes ao 2º caso anteriormente analisado, em que a produção orientava-se basicamente para o mercado interno. A diferença estaria em que, mesmo com a retração do mercado interno, a empresa que já exportava esses produtos dificilmente diminuiria seu volume de produção, ainda que não fossem concedidos incentivos à exportação. Apenas, com a alteração do mercado interno, ela passaria a colocar maior parte de sua produção no exterior. Dados os incentivos, desde que ela operasse com alguma margem de capacidade ociosa, o resultado seria maior nível de produção e maiores exportações.

Analisemos a situação representada no Gráfico 9. A empresa encontra-se inicialmente produzindo x_0 para o mercado interno e $x_0 - x_0'$ para o exterior; suponhamos uma retração da demanda interna, que desloque a curva para a esquerda, bem como estímulos fiscais às exportações que desloquem para cima a curva de receita média e marginal das exportações. Ocorridos os deslocamentos das curvas de receita, a empresa se encontraria produzindo um volume maior x_1 , vendendo menos no mercado interno (x_1''), e exportando ($x_1 - x_1''$).

Gráfico 9



Restabelecendo-se o nível de demanda interna anterior, as vendas no mercado interno voltariam à posição inicial x'_0 . Caso a empresa já estivesse funcionando com sua capacidade plenamente utilizada, os incentivos às exportações não teriam, pelo menos a curto prazo, nenhum efeito nem sobre o nível de produção da firma, nem sobre a composição das vendas da firma nos dois mercados, a menos que os incentivos fossem de tal ordem que provocassem um deslocamento da curva de receita marginal da exportação da firma, pondo-a acima da curva de receita marginal no mercado interno, caso em que a firma teria, então, interesse em exportar toda a sua produção.

É interessante comparar a evolução do dinamismo das exportações a partir de 1964 com o nível de atividade interna, quando se verifica que o comportamento das exportações obedece em linhas gerais ao esquema teórico exposto. Considerando-se o índice de produto real da indústria como um indicador do nível de atividade econômica interna, vê-se que nos anos em que o produto real da indústria apresentou altas taxas de crescimento, as exportações de manufaturados caíram, enquanto que os anos em que o produto real apresentou taxas de crescimento baixas, ou mesmo negativas, foram de grande crescimento nas exportações de manufaturados.

QUADRO 12
COMPORTAMENTO DO PRODUTO REAL DA INDÚSTRIA E DAS
EXPORTAÇÕES EM TERMOS DE TAXAS DE CRESCIMENTO

<u>Ano</u>	<u>Indústria</u> %	<u>Exportações</u> %
1965	- 4.72	56.65
1966	11.69	- 11.79
1967	2.97	47.72
1968	13.17	- 8.90
1969	10.75	40.19
1970	10.40 ^a	65.00 ^a

^a estimativa

FONTE: IBGE e CACEX (dados brutos)
 Elaboração, IPEA

Em 1969 e 1970, no entanto, não se verificou o mesmo tipo de comportamento. Foram ambos anos em que tanto a produção industrial quanto as exportações apresentaram altas taxas de crescimento. Apesar do número de observações ser muito reduzido para poder-se concluir algo com segurança, os números sugerem que, a partir de 1969, houve uma mudança no comportamento dos exportadores, mudança esta que poderá indicar que os incentivos concedidos teriam sido de ordem a tornar a exportação uma atividade interessante em si.

Isto poderia ter ocorrido se o lucro proporcionado pela exportação fôsse igual ou superior ao lucro interno, ou pelo menos próximo dêste. Para verificar essa possibilidade, vamos definir uma "taxa de lucratividade comparada" que nada mais será do que a relação lucro unitário da exportação/lucro unitário da venda interna, ou seja:

$$TLC_j = \frac{p_x - c_x}{p_i - c_i}$$

onde:

TLC_j = taxa de lucratividade comparada, exportação "vis-à-vis" mercado interno, para o produto j.

p_x = preço FOB de exportação (Cr\$)

p_i = preço interno

c_x = custo unitário do produto exportado, computando-se as possíveis reduções via isenções e créditos fiscais

c_i = custo unitário no caso de comercialização interna

Se $(TLC) > 1$ (ou $= 1$) dir-se-ia que a exportação de j já é tão ou mais rentável que a comercialização doméstica, o que faria com que, mesmo recuperando-se inteiramente a demanda interna, a atividade de exportação continuasse a expandir-se (possivelmente o empresário já estaria "investindo" na exportação); se, por outro lado, TLC fosse sensivelmente inferior a 1, é provável que o produto j não tivesse figurado no rol dos "contemplados" pelos incentivos, ou então a relação de preços (p_x / p_i) seria extremamente desfavorável (muito inferior a 1). Assim, a partir da amostra dos "produtos dinâmicos" (manufaturados), selecionou-se um grupo para o qual foi possível obter dados de preços e custos relativos ao ano de 1970.⁶ O Quadro 13 evidencia os resultados obtidos. Na coluna 1, temos a relação TLC sem qualquer incentivo; na coluna 2, apenas com a isenção do IPI, na 3 a isenção do IPI e ICM, na 4 isenções do ICM, IPI e crédito do IPI e na 5 isenções e créditos do ICM e IPI.

Observa-se que cinco dos treze produtos (tecidos de juta, suco de laranja, bulbos de vidro, chapas de madeira e liquidificadores) já obtiveram na exportação lucros maiores que no mercado interno. Cinco outros dariam lucros menores que no mercado interno, embora, em alguns casos, a diferença pudesse ser anulada por possíveis faltas de cômputo (mentol, válvulas e pneumáticos). Em três casos, não obstante, encontramos relações negativas, o que sugere pre

⁶ Esses dados foram obtidos diretamente das empresas, através de entrevistas com industriais exportadores.

juízo na exportação. Como, não obstante não foram computados alguns outros incentivos, tais como isenção do imposto de renda, "draw-back", redução de despesas financeiras, de comercialização, etc., é provável que tais relações sejam de fato positivas, pois, em caso contrário, êsses produtos certamente não participariam do comércio exterior. O que parece, não obstante, mais importante, tendo em vista os resultados obtidos, é que a relação entre preço externo e preço interno tenha baixado à proporção que surgiram os incentivos, uma vez que mesmo os produtos tradicionalmente exportados pelo Brasil, tais como mentol cristalizado e extrato de acácia negra, a partir das relações de preços verificados em 1970 e na ausência de qualquer incentivo, seriam produtos exportados com prejuízo, o que demonstra que o ganho com os incentivos pode, em parte, ser imputado à queda de preços de exportação.

Procurou-se, então, alternativamente, verificar qual a redução de preço⁷ possível em relação ao preço interno que cada um desses produtos poderia admitir, mantendo-se na exportação a mesma margem de lucro do mercado interno.

No Quadro 14, a primeira coluna Δ^e indica qual teria sido a redução possível no preço de exportação, considerando-se as isenções e os créditos do IPI e ICM. Na segunda coluna $\Delta^{e'}$, procurou-se também incluir a isenção do imposto de renda, calculada sobre o preço no mercado interno, supondo-se uma margem de lucro de 10%. A terceira coluna dá a participação de matérias-primas no custo do produto, como uma aproximação do seu grau de elaboração industrial. De modo geral, o quadro sugere que os produtos mais "complexos" são, de fato, os que poderiam conceder maior redução de preços na exportação. De certa forma, o sistema de incentivos procura "compensar" relações de preços desfavoráveis para produtos mais elaborados, de molde a permitir a concorrência dos mesmos no mercado externo.

Como se frisou inicialmente, êsse resultado deriva em grande parte da própria estrutura tributária sobre a qual se assentaram os incentivos. O fa-

⁷ Preço no mercado interno considerado com ICM e IPI.

to, contudo, é que sofrem discriminação os produtos "intensivos em recursos naturais" ou de menor complexidade industrial, concluindo-se daí que o sistema tende a promover iguais condições de competição entre os vários produtos.

QUADRO 13
TAXAS DE RENTABILIDADE COMPARADA^a
 (1970)

Produto	$\frac{1}{p_x - c_{x0}}$ $p_x - c_{x1}$	$\frac{2}{p_x - c_{x1}}$ $p_i - c_i$	$\frac{3}{p_x - c_{x2}}$ $p_i - c_i$	$\frac{4}{p_x - c_{x3}}$ $p_i - c_i$	$\frac{5}{p_x - c_{x4}}$ $p_i - c_i$
Mentol cristalizado	- .78	- .04	.00	.01	0.760
Chapas grossas de aço	- 1.99	- 1.72	- 1.26	- .79	- 0.310
Tecidos de juta	.13	-	-	.99	1.860
Extrato de acácia negra	- 2.55	- 1.79	- 1.14	- .386	0.371
Suco de laranja	- 2.86	- 1.93	- 1.29	.64	1.930
Máquinas de costura	- 2.88	- 1.71	- 1.03	- .35	0.330
Valvulas receptoras	- 5.85	- 4.08	- 2.46	- .84	0.921
Bulbos de vidro	- .59	- .05	.44	.93	1.410
Chapas duras de madeira	- 1.80	- .95	- .29	.38	1.040
Pilhas secas	- 2.00	- 1.63	- 1.13	- .62	- 0.120
Pneumaticos	- 2.08	- 1.89	- 1.03	- .16	0.705
Máquinas de escrever	- 5.34	- 4.37	- 3.07	- 1.99	- 0.910
Liquidificadores	- 5.76	- 4.58	- 2.36	- .51	1.340

^a Os produtos incluídos representam cerca de 32% das exportações de manufaturados.

FONTE: Empresas exportadoras
 Elaboração, IPEA

QUADRO 14
REDUÇÃO DE PREÇOS (%)
 (1970)

PRODUTO	Δ^e	$\Delta^{e'}$	MP/CUSTO
Mentol cristalizado	17.88	20.66	81.81
Chapas grossas de aço	18.62	21.22	70.43
Tecido de juta	19.35	21.77	55.89
Extrato de acácia negra	20.71	23.30	54.10
Maquinas de costura	23.94	26.54	30.60
Suco de laranja	28.22	30.60	47.71
Valvulas receptoras	33.85	36.13	24.12
Bulbos de vidro	34.62	36.90	12.56
Chapas duras de madeira	35.94	38.21	10.64
Pilhas secas	36.52	38.12	26.48
Pneumáticos	39.20	41.20	54.06
Batedeiras	43.25	45.25	23.91
Liquidificadores	43.47	45.43	23.52
Maquinas de escrever standard	43.48	45.44	12.34

FONTE: Empresas Exportadoras
 Elaboração, IPEA

C - INCENTIVOS CREDITÍCIOS - ANÁLISE DOS FINANCIAMENTOS ÀS EXPORTAÇÕES

O atual sistema financeiro de apoio às exportações visa as atividades produtivas e de comercialização, aumentando as potencialidades de participação no comércio internacional, seja pela redução dos preços (via redução das despesas financeiras), financiamento adequado (ao exportador nacional e ao importador estrangeiro), seja mediante a divulgação apropriada de nossos produtos exportáveis no exterior.

O financiamento do capital de giro das empresas exportadoras, particularmente as de produtos industrializados, a juros muito inferiores aos vigentes nos mercados bancário e de capitais, funciona de fato como um subsídio governamental,¹ na medida em que grande parte dos empréstimos são refinancia-

¹ Trata-se, nesse caso, de um indiscutível subsídio, pois reduz o preço do fator de produção "capital de giro" (ao reduzir taxas de juros). Se alguma divergência teórica pode existir no caso das isenções fiscais, no sentido de admiti-las ou não como subsídio efetivamente auferido pelo exportador, esta discussão, no caso dos financiamentos, perderia qualquer sentido.

dos com recursos próprios das Autoridades Monetárias (redesconto especial da Res. 71) ou com o repasse de créditos obtidos junto a instituições financeiras internacionais em condições bastante favoráveis.

Considerando-se os estímulos financeiros e as isenções e créditos fiscais, os setores produtivos estão em condições de oferecer preços competitivos no mercado internacional, carreando para o exterior parcelas significativas de sua produção, e podendo mesmo esgotar eventuais margens de capacidade ociosa.²

A estimação mais detalhada dos efeitos da política financeira sobre o incremento das vendas ao exterior é prejudicada por uma relativa dificuldade em analisarem-se as repercussões isoladas dos incentivos creditícios concedidos mais recentemente às exportações de produtos não-tradicionais. Em geral, não existem informações diretas a nível de empresas, que permitam mensurar precisamente a participação dos incentivos financeiros no aumento da competitividade externa. Por outro lado, esta mensuração é ainda mais dificultada pela simultaneidade na adoção de medidas de política econômica, como ocorreu com a Resolução 71, de agosto de 1967, implementada a partir de janeiro de 68, cujos efeitos se superpuseram aos das isenções do IPI (out/67) e ICM (dez/67). Tal dificuldade todavia não existe no acompanhamento das operações sob a égide da Resolução CONCEX nº 3, de setembro de 66, regulamentando o financiamento da exportação de bens de capital e de consumo durável, uma vez que seus reflexos incidem no segmento final de comercialização externa, além de ter um caráter pioneiro.

Convém, entretanto, reiterar a suposição de que os atuais incentivos de ordem creditícia talvez não representem instrumentos capazes de, por si só, incrementar fortemente o volume das exportações. Quando a sua ação se conjuga com a de outros estímulos ao setor externo, porém, os diferenciais de custo, preço ou lucratividade em que se traduzem tais incentivos possibilitam a

² Torna-se válida também para os incentivos creditícios toda a explanação teórica desenvolvida para os incentivos fiscais.

expansão das vendas no mercado internacional.

Em situação particular encontram-se os financiamentos das exportações, ou melhor, dos importadores estrangeiros, a prazos médios e longos, concedidos pela CACEX (com recursos do FINEX) para produtos manufaturados, que resultam geralmente em fortalecimento do poder de concorrência externa do produto brasileiro, em comparação com os financiamentos com longos prazos de amortização e carência oferecidos pelos fornecedores usuais do mercado mundial de máquinas e equipamentos.

A decisão de penetrar e, principalmente, permanecer como exportador no mercado de produtos industrializados, exige alterações na orientação empresarial e, com vistas a resultados em períodos mais extensos, na própria política governamental de estabelecimento de critérios de aprovação de projetos, de forma a evitar o surgimento de um hiato entre a alocação de recursos pretendida pelo setor privado e a alocação ideal, que seria identificada a partir do confronto de oportunidades reais no mercado exterior com a disponibilidade interna de fatores ou, a grosso modo, o elenco de setores com vantagens comparativas.

Contudo, não se tem ainda uma orientação precisa no sentido da expansão da capacidade instalada visando especificamente ao mercado externo, em que pêsse as "Metas e Bases para a Ação do Governo" já terem contemplado esta perspectiva, inclusive na própria área do "Fundo de Modernização e Reorganização Industrial" (FMRI/BNDE).

A propósito das diretrizes a prevalecerem junto às instituições oficiais responsáveis pela política industrial e pela concessão e repasse de crédito para inversões, foram desenvolvidos no IPEA alguns estudos capazes de fornecer subsídios quanto às opções para sua determinação.³

No caso específico de projetos ligados ao comércio exterior (expor-

³ BACHA, E. L. et alii - Avaliação governamental de projetos de investimentos: procedimentos e recomendações | s. 1. | IPEA, março 1971.

tações ou substituição de importações), o critério proposto seria o do "custo da divisa". Trata-se em última análise, de calcular o "custo da geração" de divisas implícito no projeto e compará-lo com alguma estimativa do preço social dessa divisa para a economia como um todo (taxa de câmbio de equilíbrio). Se se dispõe de um elenco de projetos "candidatos" a financiamentos (a longos prazos), bastaria calcular as taxas implícitas⁴ dos vários projetos e ordená-las, concedendo-se recursos aos que apresentem as mais baixas taxas. Não obstante, se houvesse realmente a intenção de se ter algum marco de comparação, poder-se-ia recorrer à estimativa de uma taxa de câmbio social e utilizá-la na comparação com as taxas implícitas dos projetos. Neste caso seriam aceitos os que apresentassem taxas inferiores à taxa social.

Esse critério de escolha teria a virtude de orientar a alocação de recursos no sentido de uma "maximização" dos benefícios sociais dos mesmos. Adicionalmente, e o que é sobremaneira importante do ponto de vista da promoção de exportações, tenderia a incentivar indústrias com maiores vantagens comparativas e, conseqüentemente, com maiores possibilidades de se transformarem em grandes exportadoras. Neste sentido, formula-se como sugestão específica para os critérios de financiamentos de novos projetos prioritários para exportação, que, em sua implementação, se utilizem os recursos sociais⁵ escassos de uma maneira ótima, do ponto de vista de nossas vantagens comparativas.

No que diz respeito à concessão de créditos a produção com vistas ao mercado externo (trata-se agora de capital de giro e não de financiamentos de projetos), constata-se também a inexistência de critérios explícitos de prioridades (com exceção do FUNGIRO/BNDE). Neste caso não se pretende nenhuma realocação de recursos produtivos, pois se as firmas já estão instaladas e produzindo, o efeito do financiamento à exportação é tão somente o de promover a maior utilização da capacidade já instalada. Contudo, o que poderá ocorrer, se é que já não ocorre, é um problema de demanda insatisfeita, na medida em que

⁴ Taxas de Bruno.

⁵ No caso específico os recursos escassos seriam os fundos disponíveis para financiamentos a longo prazo.

os recursos creditícios disponíveis escasseiem frente a solicitações maiores, a níveis crescentes de exportações. Assim, do ponto de vista teórico, se a meta é a expansão das exportações, e se existe a necessidade de um critério de aplicações, o crédito seletivo deveria basicamente ser uma função da taxa de retorno em divisas por unidade monetária de financiamento. Logo, com estimativas de exportações crescentes, seria preciso, no estabelecimento das diretrizes de política creditícia, o conhecimento prévio das relações (Δ de divisas geradas/ Δ recursos creditícios) por setores ou produtos, de forma a aferir-se o grau de eficiência na utilização dos recursos e, se necessário, corrigir eventuais distorções.

Como, na prática, a concessão de empréstimos está vinculada à solvabilidade das firmas, ou seja, à sua eficiência e rentabilidade, o que é também condição necessária à competição no mercado internacional (mesmo em se tratando de produtos intensivos de recursos naturais ou mão-de-obra), é provável que a alocação de recursos financeiros, pelo menos para os atuais financiamentos, não se afaste muito da composição teórica ótima.

Deve-se ressaltar, contudo, que na ausência de um instrumental de coordenação e controle, a multiplicidade de fontes e mecanismos de concessão de créditos às atividades exportadoras pode conduzir a uma relação (Δ divisas/ Δ crédito) anormalmente reduzida, quando algumas empresas lançarem mão de diversos Fundos para a obtenção de uma unidade adicional de divisas. Tal fato pode ocorrer inclusive na hipótese de estar havendo a alocação setorial adequada de recursos.⁶ Se desejarmos, não obstante, financiar aumentos de capacidade, na linha, por exemplo, do Fundo de Modernização (FMRI/BNDE), então os critérios de prioridades deverão ser bem explicitados. Neste sentido, julga-se útil sugerir que seja procedido um levantamento detalhado dos mecanismos de financiamento e magnitude dos recursos a serem canalizados para inversões em ativos fixos de empresas com vistas à produção, preferencialmente para o

⁶ Trata-se de um problema derivado do afastamento relativo dos Órgãos que administram os diversos Fundos; em parte, é o ônus da descentralização. Essa situação já foi constatada e sua solução vem sendo encaminhada.

mercado externo, à luz de critérios de prioridades dos projetos a serem financiados.

O Quadro 15 constitui um resumo das modalidades de financiamento a produção e comercialização para o exterior, dimensionando-se, na medida do possível, os recursos efetivamente movimentados nas diversas linhas de crédito. Um levantamento detalhado dos mecanismos financeiros de apoio às exportações (segundo o ordenamento observado no Quadro 15) é apresentado no Apêndice I juntamente com a análise dos estímulos creditícios destinados a dinamizar as vendas no mercado internacional, indicando-se, onde coubesse, medidas tendentes a aprimorar a eficácia deste instrumental, inclusive a adoção de novos mecanismos.

QUADRO 15
SISTEMA FINANCEIRO DE EXPORTAÇÃO

Modalidades e Agentes	Limites do Financiamento	Prazos	Taxa de Juros (ou de Desconto)	Recursos Atuais (Aplicações ou Disponíveis)
A. Financiamento à Produção para Exportação				
1. Capital Giro				
a) Rede Bancaria				
(1) Res. 71	80%	até 180 dias	8% a. a.	Posição em 31.12. 1970 Cr\$ 283 milhões
(2) A. C. C. ^a	80%	até 90 dias	0-18% a. a.	...
(3) A. S./C ^b	100%	até 90 dias	0-18% a. a.	...
b) Banco do Brasil				
(1) Cart. Câmbio - A. C. C. e A. S./C	80-100%	até 90 dias	0-18% a. a.	1º Sem./70: Cr\$.. 970 milhões
(2) CREGE (CIC-4-38)		até 180 dias	18% a. a.	Posição em 5.11.70 Cr\$ 125 milhões
(3) CREGE (FUNDECE) ^c		6-36 meses	12+10% a. a.	Apl. até 30.11.70 Cr\$ 237 milhões
(4) CACEX (FINEX)	80%	acima 180 dias	8% a. a.	Posição em 5.8.70 Cr\$ 4 milhões
c) BNDE				
- FUNGIRO	100%	6-30 meses	8+10% a. a.	Apl. até 30.6.70 Cr\$ 6 milhões
d) Bancos Regs. De desenvolvimento				
- FUNDECE ^d		6-36 meses	12+10% a. a.	Apl. até 30.9.70 Cr\$ 102 milhões
2. Capital Fixo				
a) Is. Fs. Nac.^e				
b) Is. Fs. Est.				

QUADRO 15 - Continuação

Modalidades e Agentes	Limites do Financiamento	Prazos	Taxa de Juros (ou de Desconto)	Recursos Atuais (Aplicados ou Disponíveis)
B. Financiamento à Exportação				
1. Curto Prazo				
a) Rêde Bancária - Cart. Câmbio (A.C.C.)	80-100%	até 90 dias	0-18% a.a.	...
b) Banco do Brasil - Cart. Câmbio (A.C.C.)	80-100%	0-90-180 dias	0-18% a.a.	Ver A-b-1
2. Médio e Longo Prazos				
a) Banco do Brasil - CACEX-FINEX				
(1) Exp. bens de cap. e consumo durável	80%	1-5 anos	7-8% a.a.	Total 1970: US\$ 18.0 milhões
(2) Exp. Prod. em consignação	80%	180 dias	12% a.a.	Posição 5.11.70: Cr\$ 445 mil
(3) Fin. serv. técnicos	80%	até 5 anos	7-8% a.a.	-
(4) Fin. promoção	80%	até 1 ano	12% a.a.	Posição 5.11.70 Cr\$ 460 mil
b) Rêde Bancária				
(1) Exp. bens cap. e cons. dur.				
(2) Exp. Prod. em consignação				

OBS.: Os números e cifras deste quadro indicam, não raro, apenas uma ordem aproximada de grandezas. No texto, encontram-se os verdadeiros valores.

^a Adiantamentos sobre Contratos de Câmbio.

^b Adiantamentos sobre Cambiais.

^c Os financiamentos com recursos do FUNDECE incluem todos os tipos de aplicações e não somente aquelas relativas às exportações (que, provavelmente, absorvem uma parcela mínima dos fundos).

^d Ibid

^e Is. Fs. = Instituições Financeiras

FONTE: Banco do Brasil, Banco Central e BNDE
Elaboração, IPEA.

III
EXPORTAÇÃO DE MANUFATURADOS¹

¹ Os produtos analisados resumidamente neste Capítulo são estudados, de forma mais completa e detalhada, nas seguintes Monografias que o IPEA/INPES publicará proximamente: "Exportação de Máquinas-Ferramenta", "Exportação de Máquinas de Escritório", "Notas sobre a Exportação de Produtos Siderúrgicos" e "Setores Potenciais Exportadores: Veículos, Eletrodomésticos e Alimentos Tropicais".

A - INTRODUÇÃO

Os manufaturados, definidos pelas classes 5, 6, 7 e 8 da NBM, em bora tenham obtido uma participação crescente na pauta de exportações brasileiras nos últimos quinze anos, constituem ainda pequena parcela do valor total das vendas do Brasil ao exterior.

Em 1953 (ver Quadro 16), esse item representava apenas 0,6% do valor total das exportações, evoluindo desde então de maneira ascendente - não obstante algumas oscilações - até atingir o nível máximo em 1967 (8,6%), para declinar em 1968 (6,9%) e se elevar novamente em 1969 (7,9%).

A participação das Classes 5, 6, 7 e 8 na evolução das exportações de manufaturados é mostrada nos Quadros 17 e 18.

QUADRO 16

EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE MANUFATURADOS

1953/1968

(Em 1 000 000 US\$)

Período	Exportação Total	Produtos Manufaturados	Participação dos Manufaturados (%)
1953	1 539,3	8,9	0,6
1954	1 561,8	9,4	0,6
1955	1 423,2	15,2	1,7
1956	1 482,0	13,1	0,9
1957	1 391,6	12,7	0,9
1958	1 243,0	12,2	1,0
1959	1 282,0	13,2	1,0
1960	1 268,8	23,7	1,7
1961	1 403,0	38,5	2,7
1962	1 214,2	33,1	2,7
1963	1 406,5	37,4	2,7
1964	1 429,8	69,9	4,9
1965	1 559,5	109,5	7,0
1966	1 741,4	96,6	5,6
1967	1 654,0	142,7	8,6
1968	1 881,3	130,0	6,9
1969	2 311,0	181,6	7,9

FONTE: CACEX e SEEF.
Elaboração, IPEA.

QUADRO 17

EVOLUÇÃO, POR CLASSES, DAS EXPORTAÇÕES DE MANUFATURADOS

(Em 1 000 US\$)

Ano	Classe 5 Produtos Químicos	Classe 6 Maquinaria e Veículos	Classe 7 Manufaturados s/M. -primas	Classe 8 Manufaturados Diversos	Total
1960	13 147	1 944	7 886	750	23 727
1961	19 995	11 257	6 003	1 215	38 470
1962	14 751	12 037	5 370	959	33 117
1963	16 605	10 632	8 841	1 302	37 380
1964	17 649	18 266	32 063	1 965	69 943
1965	14 576	28 879	62 981	3 106	109 542
1966	25 074	33 303	34 591	3 863	96 836
1967	28 935	43 629	65 850	4 488	142 703
1968	26 370	41 903	57 704	4 820	129 992
1969	31 467	60 150	80 375	9 645	181 636

FONTE: CACEX.

QUADRO 18
PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DAS CLASSES

Classe	1960	1964	1968	1969
5 - Produtos Químicos	55,4	25,2	20,3	17,3
6 - Maquinaria e Veículos	8,2	26,1	31,6	33,1
7 - Manufaturados s/Matérias-Primas	33,2	45,9	44,4	44,3
8 - Manufaturados Diversos	3,2	2,8	3,7	5,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: CACEX
Elaboração, IPEA

Note-se, em primeiro lugar, a irregularidade da série de exportação, com saltos localizados. Os principais aumentos, nos anos 61, 64/65 e 67 resultaram de expansões repentinas das exportações das classes 5/6, 6/7 e 7/8, respectivamente.

A participação percentual revela, no decorrer do período 60/68, um decréscimo acentuado da classe 5 (Produtos Químicos) e um aumento substancial de classes 6 (Máquinas e Veículos) e 7 (Manufaturados, segundo as Matérias-Primas).

O comportamento irregular da série de exportações de manufaturados teve duas causas fundamentais:

i) A exportação brasileira de manufaturados é atividade marginal e de pequena expressão, não havendo na maioria dos produtos tradição exportadora. Assim, não existe um fluxo contínuo, com mercados definidos, sendo este comércio muitas vezes esporádico e dependente de acordos bilaterais.

ii) As exportações de manufaturados mantêm correlação direta com o comportamento da demanda interna, havendo um mecanismo semelhante aos "excedentes agrícolas exportáveis". Assim, as crises no mercado interno e a geração de capacidade ociosa coincidem, normalmente, com uma melhoria da atividade exportadora no respectivo setor.

B - ANÁLISE DOS PRODUTOS PRINCIPAIS EM CADA CLASSE

1) PRODUTOS QUÍMICOS (CLASSE 5)

Os produtos químicos orgânicos constituem o grupo de maior expressão (50% da Classe), sendo o mentol o produto principal (10 milhões de dólares em 1969).

O grupo seguinte, em importância, é o de óleos essenciais. Seu produto principal é o óleo de menta (3,4 milhões de dólares em 1969).

Destacam-se, a seguir, os grupos de extratos curtientes e corantes, sendo o principal produto o extrato de acácia negra (2,8 milhões de dólares em 1969) e o grupo de produtos farmacêuticos e medicinais, destacando-se os antibióticos (cerca de 2,4 milhões de dólares em 1969).

Dada a diversidade de produtos e problemas da Classe 5, inclusive uma série de elementos cuja problemática se encontra muito mais próxima dos produtos primários que dos manufaturados, a análise se restringirá a este rápido resumo.

2) MAQUINARIA E VEÍCULOS (CLASSE 6)

O crescimento da Classe 6 foi bastante acentuado a partir de 1960 (quando respondia por 8,2% do total dos manufaturados), alcançando, em 1969, 60,2 milhões de dólares (33,1%), sendo o grupo que mais cresceu no período.

Serão analisados a seguir os grupos de produtos que revelaram maior dinamismo no período, incluindo alguns que, embora apresentando comportamento mais discreto, inspiram, pelas suas características, interesse especial.

a) Outras Máquinas e Aparelhos (6 e 7)

É o item mais importante da Classe 6, tendo crescido de forma contínua durante todo o período 60/69. Em 1969, alcançou um valor exportado de 21,9 milhões de dólares. Seguem-se os produtos principais:

(1) Equipamentos Periféricos de Processamento de Dados

Em 1964, iniciaram-se exportações significativas desses equipamentos (Perfuradoras e Conferidoras). Em 1965, assumiram a liderança das exportações de máquinas de escritório, mantendo, no período 65/67, uma participação média de 60% do total do item. Em 1968, colocaram-se em terceiro lugar em importância entre os manufaturados (7,6 milhões de dólares), ocupando o 23º lugar na pauta (0,4% do valor total) para, em 1969, atingir 9,2 milhões de dólares.

Os equipamentos são produzidos por uma única fábrica, sendo apenas 6% da produção destinada ao mercado interno. A ALALC absorve cerca de 25% e o restante é adquirido pelo mercado mundial. O destino das exportações é função direta da divisão internacional de mercado da empresa fabricante.

A dependência tecnológica em relação à matriz é total e o custo considerado um pouco acima do internacional, basicamente devido à escala de pro-

dução. O índice de nacionalização situa-se em torno de 65%.

(2) Máquinas de Escrever

Trata-se do segundo produto em importância na Classe 6, ocupando o 8º lugar entre os manufaturados.

As exportações de máquinas de escrever começaram a assumir importância a partir de 1963, quando foram exportados produtos no valor de 222 mil dólares. O crescimento foi, então, contínuo, alcançando as exportações 3,1 milhões de dólares em 1967 e estabelecendo uma taxa média de crescimento de 95% ao ano no período 63/67. Em 1968, manteve-se nos mesmos níveis de 67, quando a participação das máquinas elétricas alcançou 20% do total comercializado (o mercado interno absorve cerca de 40% da produção deste equipamento). Em 1969, o valor exportado passou a 7,1 milhões de dólares, com 128% de crescimento em relação a 1967.

A totalidade das exportações é dirigida aos países membros da ALALC, beneficiando-se dos acordos de complementação e do tratamento preferencial de tarifas, e distribuída de acordo com a política de divisão de mercado das empresas internacionais que operam na América Latina.

A Argentina é o principal comprador (4 milhões de dólares em 1969), seguida do México (1 milhão de dólares) e Chile (380 mil dólares). Os demais países têm participações reduzidas.

A tecnologia é totalmente dependente das matrizes, bem como as decisões sobre políticas de produção e mercados.

Os índices de nacionalização são bastante elevados no caso das máquinas mecânicas e situam-se em torno de 57% no caso das máquinas elétricas.

Quanto às perspectivas, o mercado programado pelas empresas restringe-se à América Latina, com algumas indicações de possíveis entradas na área africana e do Oriente Médio. Os planos indicam, para as máquinas mecâ-

nicas, um crescimento, no período 70/71, da ordem de 40 a 70% em valor em dólar (em relação a 69). Já no caso das máquinas elétricas, acompanhando a tendência do mercado internacional, os planos são mais ambiciosos. Enquanto as exportações se situaram, em 1968, em torno de 600 mil dólares, o fabricante espera atingir, em 1971, cerca de 3,0 milhões de dólares, com melhores índices de nacionalização.

(3) Outros Produtos Importantes

Além dos produtos citados destacam-se os seguintes:

i) Peças e acessórios para máquinas de contabilidade, com 3,3 milhões de dólares (69), destinados inteiramente aos Estados Unidos.

ii) Máquinas de somar, com 438 mil dólares (69), em sua maioria exportadas para a ALALC.

b) Máquinas e Aparelhos para outras Indústrias

É o segundo grupo em importância na Classe 6. Seus subgrupos mais importantes são:

(1) Outras Máquinas e Aparelhos Industriais

Este subgrupo é constituído, em sua maioria (80%), por máquinas e aparelhos para fabricação de cigarros e refrigeradores, seus pertences e acessórios. Em 1969, foram exportados 2,6 milhões de dólares, principalmente para a ALALC e alguns países africanos.

(2) Máquinas-Ferramenta

Das máquinas-ferramenta exportadas pelo Brasil, os tornos constituíram o equipamento mais importante, sendo responsáveis por cerca de 70% do valor total, embora em declínio a partir de 1964. Tal fato é fruto da evolução progressiva das indústrias de bens de capital, possibilitando uma diversificação

na oferta de máquinas e equipamentos em condições de serem lançados no mercado internacional.

Dos 2,9 milhões de dólares exportados pelo Brasil em 1969, os tornos foram responsáveis por 2,0 milhões. Tal fato assume importância especial, já que as duas maiores empresas exportadoras, que respondem por 88% do valor dos tornos paralelos exportados em 1969, são constituídas por capital exclusivamente nacional, com tecnologia e patentes próprias. O mercado tradicional para tornos brasileiros é a América Latina, que absorveu, no período 63/69, cerca de 83% do total das exportações.

Os Estados Unidos, após haverem importado, esporadicamente, lotes do produto brasileiro em 1962 e 1964, num total de 69 mil dólares, passaram a constituir-se, a partir de 1966, no segundo mercado brasileiro (229 mil dólares) e, segundo os empresários, trata-se de um mercado potencialmente importante. O contínuo avanço tecnológico estimula, nos países desenvolvidos, a liberação dos recursos e capacidade produtiva para as faixas de produtos mais sofisticados. É identificável, em alguns desses países, um fluxo de importação de equipamentos mais simples, fabricados, em certos casos, por nações em desenvolvimento, que colocam o produto a preços "competitivos", se encarados sob o ângulo dos custos de oportunidade. Os tornos brasileiros exportados estão enquadrados nesse caso, visto que são na sua maioria tornos paralelos convencionais, de preço unitário inferior a 5 mil dólares, havendo uma participação reduzida (10% do total, apenas para a ALALC) de tornos automáticos monofusos.

Quanto às perspectivas na América Latina, o Brasil, com cerca de 25% do mercado de tornos das "faixas" de menor índice tecnológico (abaixo de 1,5 US\$/kg), sofre concorrência direta da Espanha, que detem cerca de 70% desse mercado. O fato é agravado pelas melhores condições de preço e financiamento apresentados pelos espanhóis.

Já no mercado norte-americano, substancialmente maior, a participação do Brasil é insignificante. As perspectivas, neste caso, são melhores, uma vez que um aumento importante das exportações brasileiras não implica deslocamento de nenhum dos numerosos fornecedores tradicionais.

De qualquer forma, a demanda pela importação de tornos paralelos convencionais, na próxima década, deverá sofrer influência decisiva dos seguintes fatores:

i) Tratando-se de equipamento com tecnologia pouco complexa, os mercados importadores menos desenvolvidos tendem a se tornar auto-suficientes;

ii) O número de países em condições de produzir tais equipamentos aumentará, acirrando a competição pelos mercados existentes dos países desenvolvidos.

Além desses aspectos, o próprio mercado norte-americano começa a exigir, nesta faixa, equipamentos mais sofisticados e com adaptações que os tornem próprios à incorporação de controles numéricos.

Assim, é fundamental para o futuro das exportações brasileiras de tornos o esforço conjunto para uma evolução tecnológica que possibilite o desenvolvimento e a assimilação da tecnologia relativa a tornos semi-automáticos, tornos copiadores "hidráulicos" e, posteriormente, equipamentos com controle numérico, abrindo, assim, novas faixas de mercado.

(3) Outros Produtos Importantes

Destacaram-se nessa categoria as máquinas e aparelhos para preparação de polpa de madeira (485 mil dólares em 68), sendo os principais compradores o Canadá e o México, e máquinas e aparelhos para processamento de cereais (340 mil dólares em 68).

c) Máquinas e Aparelhos Elétricos

(1) Válvulas e Tubos Receptores

As exportações alcançaram, em 1969, 1,8 milhões de dólares. As válvulas exportadas constituem-se de componentes tecnologicamente ultrapassados, 90% dos quais se destinam ao mercado de reposição em países menos desen-

volvidos. Trata-se de um mercado com pouco dinamismo, embora os preços tendam à elevação já que o número de fabricantes diminui progressivamente.

(2) Outros Produtos Importantes

Nesta categoria, incluem-se aparelhos transmissores e receptores e aparelhos de telefonia, todos êles endereçados básicamente à ALALC (590 mil dólares em 69).

d) Máquinas e Aparelhos para Transporte, Elevação e Construção de Estradas

A participação dêste grupo em 1969 foi superior a 7 milhões de dólares, sendo os principais produtos os seguintes:

(1) motoniveladoras, com 3,2 milhões de dólares, destinadas à ALALC;

(2) bombas para líquidos, com 3 milhões de dólares, dos quais 2,9 correspondem a bombas injetoras, para a ALALC (especialmente a Argentina);

(3) elevadores de passageiros, com 430 mil dólares, para a ALALC;

(4) rolos compressores mecânicos, com 510 mil dólares, para a ALALC.

e) Máquinas e Instrumentos Agrícolas

A exportação dêste item atingiu 655 mil dólares em 1969, sendo seu maior mercado a ALALC.

f) Máquinas e Aparelhos para a Indústria Têxtil

A participação dêste item em 1969 alcançou 550 mil dólares, dos

quais 255 mil se referem a máquinas e aparelhos para retorcer.

g) Máquinas Motrizes

É um grupo que se caracteriza por sua extrema irregularidade, exportando, 1 977 mil dólares em 1969, 238 mil dólares em 1968 e 1,4 milhões em 1967. Trata-se de exportações eventuais de produtos de alto valor unitário.

h) Veículos

Este setor é também caracterizado pela irregularidade das exportações. Estão aí agrupados "Veículos a motor, suas peças e acessórios" e "Embarcações e Aparelhos de navegação", sendo este último item correspondente a reexportações, com valores variando muito e alcançando, em certos anos, 3 a 5 milhões de dólares.

No item "Veículos a motor, suas peças e acessórios", destacou-se a exportação de ônibus, para a América Latina, porém com uma queda muito acentuada. Assim, após atingir 4 a 5 milhões de dólares de 1961 a 62, caiu, no período 66/68, para menos de 400 mil dólares anuais, atingindo tão-somente 115 mil em 1969. No caso das autopeças seu valor tem oscilado em torno de 2 milhões de dólares.

As possibilidades de exportação de veículos acabados para a ALALC são mínimas, basicamente em virtude das restrições impostas pelos países da área, visando ao desenvolvimento de suas próprias indústrias automobilísticas. Tal fato repercute diretamente na escala de produção, obrigando a grande maioria das fábricas latino-americanas a trabalhar em escala reduzida, onerando so bremaneira o custo do produto final.

O comércio de peças e componentes está vinculado a acordos de complementação que, muitas vezes, são inviáveis por causa do diferente estágio industrial em que se encontram os vários países.

Além disso, a indústria de autopeças, já pressionada pela progressiva integração vertical das fábricas "montadoras", impõe restrições a acordos de complementação que possam vir a prejudicar sua situação no mercado nacional.

Desta forma, na área de veículos e autopeças, as perspectivas são pouco promissoras.

Uma alternativa, que começa a ser explorada pela indústria automobilística, é a montagem de linhas especiais de fabricação de peças de modelos antigos europeus e americanos em que a comparação entre custos de fabricação é desprezada em função dos "custos de oportunidade". A exploração deste fato pode abrir novo mercado às exportações brasileiras de autopeças.

3.- MANUFATURADOS CLASSIFICADOS SEGUNDO A MATÉRIA-PRIMA (CLASSE 7)

Esta Classe detém o maior volume de exportações, tendo alcançado 80,4 milhões de dólares em 1969. Sua evolução guarda nítida relação com o comportamento de seu grupo mais importante, o de produtos siderúrgicos, que representa mais de 50% da Classe.

a) Produtos Siderúrgicos

O valor destas exportações, após manter-se em torno de 3 milhões de dólares até 1963, alcançou 48 milhões em 1967, caiu, em 1968, para 32,5 milhões, e recuperou-se em 1969, atingindo 45,9 milhões.

b) Manufaturados Têxteis

As exportações deste item têm oscilado bastante. Após haverem aumentado continuamente no período 61/65, alcançando 11 milhões de dólares nes-

te último ano, caíram para 6,6 milhões em 1966 para, em seguida, voltar a crescer, alcançando 12 milhões de dólares em 1968 e 14 em 1969.

c) Manufaturados de Minerais Não-metálicos

Com crescimento uniforme desde 1960 (400 mil dólares) atingiram 8,2 milhões em 1969. Seu subgrupo mais importante são os manufaturados de vidro, com 6,5 milhões de dólares exportados em 1969, especialmente ampolas e bulbos para lâmpadas elétricas e válvulas eletrônicas (5,9 milhões).

d) Manufaturados de Metais

Mantendo-se, no triênio 66/67/68, em torno de 3 milhões de dólares, alcançaram 5 milhões em 1969. Matrizes, estampas, tesouras e lâminas são seus principais produtos. Seu mercado principal é a ALALC.

4 - ARTIGOS MANUFATURADOS DIVERSOS (CLASSE 8)

Esta classe é destituída de maior expressão, tendo seu valor total de exportação atingido 9,6 milhões de dólares em 1969. Seus principais produtos são móveis de madeira, roupas e sapatos, sendo seu maior mercado a ALALC, seguida dos Estados Unidos.

C - CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS EXPORTADORAS

A concentração da atividade exportadora é uma das características importantes da exportação de manufaturados brasileiros. Onze empresas (1%) são responsáveis por 50% das exportações, a saber:

- i) 3 empresas estatais siderúrgicas, responsáveis por 25% das exportações;
- ii) 3 empresas internacionais (equipamentos para processamento de dados, válvulas e máquinas de escrever), com 12% das exportações;
- iii) 5 empresas privadas nacionais, uma delas de produtos siderúrgicos e as demais fabricantes de álcool etílico e mentol, são responsáveis pelos 13% restantes.

As empresas estrangeiras concentram-se nos setores mais dinâmicos da indústria de transformação. Vinte e cinco por cento delas exercem atividade de exportadora, embora 50% exportem valores inferiores a 25 mil dólares anuais. As empresas nacionais são responsáveis por 2/3 das exportações brasileiras de manufaturados e seu mercado principal é constituído pelos países desenvolvidos, enquanto que o mercado básico das empresas estrangeiras é a ALALC.

Embora o conteúdo tecnológico dos produtos exportados pelas empresas estrangeiras seja maior, não há desenvolvimento técnico local, sendo quase sempre marcante a dependência para com as matrizes no que diz respeito a decisões de produção e mercado.

É importante salientar que, dadas as limitações mencionadas, o futuro das exportações brasileiras de manufaturados depende substancialmente da possibilidade de as empresas nacionais alcançarem, através de sua capacitação tecnológica em setores estratégicos, condições de concorrência no mercado internacional.

D - FATÔRES QUE ATUAM SÔBRE A COMPETITIVIDADE E PERSPECTIVAS DE SUPERAÇÃO

1 - FINANCIAMENTO

Para o financiamento à produção são utilizados amplamente, pelos exportadores de manufaturados, a Resolução 71 e operações com o Banco do Brasil, não tendo sido observadas maiores dificuldades a êste respeito.

Já no que se refere ao financiamento à exportação o problema se torna grave no caso de bens de produção e equipamentos de alto valor unitário. Na comercialização dêsse tipo de equipamento, principalmente no caso de os compradores serem países em desenvolvimento, o fator preço normalmente perde lugar para as condições de financiamento. O prazo máximo habitual concedido pelo FINEX é de 24 meses, a juros de 8% ao ano, apenas para equipamentos de alto valor unitário. Tais condições são consideradas pelos exportadores bastante deficientes quanto a prazo e juros, ocasionando perdas de concorrências e restringindo o mercado potencial, já que é comum, para êstes produtos, serem oferecidos prazos de 5 ou mais anos, a juros reduzidos (5 a 6% ao ano).²

² Ao que tudo indica, contudo, êsse problema já vem sendo resolvido a contento, através de uma maior flexibilidade do FINEX quanto aos prazos de financiamento.

2 - TECNOLOGIA

A dependência tecnológica dos manufaturados é bastante acentuada e progressiva na medida do grau de complexidade dos produtos. Não há desenvolvimento tecnológico autônomo nas filiais das empresas internacionais e tampouco razão alguma para se supor que tal desenvolvimento ocorra nos próximos anos.

O desenvolvimento tecnológico das empresas nacionais é limitado pela possibilidade de adquirir-se tecnologia no exterior, pela reduzida concorrência interna, pelo pequeno tamanho do mercado e das empresas, pelos problemas de capacidade ociosa e muitos outros.

Os gastos com importação de tecnologia efetuados por empresas brasileiras, quando referidos ao valor da produção, parecem comparáveis com os efetuados por empresas de países desenvolvidos. Os investimentos em desenvolvimento local, no entanto, são extremamente reduzidos.

Do ponto de vista tecnológico, os mercados potenciais para os manufaturados brasileiros podem ser assim identificados:

i) Produtos de tecnologia pouco sofisticada e, em parte, superada, destinando-se a países em desenvolvimento e faixas marginais de países desenvolvidos que preferem importá-los e liberar recursos e capacidade produtiva para produtos mais sofisticados. É um mercado pouco dinâmico sob o ponto de vista tecnológico, porém relativamente estável. É o caso de tornos, máquinas de escrever, de costurar e implementos agrícolas.

ii) Peças e componentes destinados ao mercado de reposição, normalmente de produtos não mais fabricados e com tecnologia ultrapassada. É o caso de peças de reposição para modelos mais antigos de automóveis e válvulas receptoras. Embora o mercado, em si, seja limitado, a participação do Brasil ainda é marginal, podendo, portanto, ampliar-se de modo significativo. Ressalte-se que, dependendo da possibilidade de serem firmados acordos de complementação entre fábricas, o mercado de autopeças pode ter alguma importância, especialmente na ALALC.

iii) Produtos simples, exportados para países desenvolvidos, onde são complementados por componentes mais sofisticados (bulbos, tornos para receberem acoplamento de controle numérico, equipamentos periféricos de computadores, etc.).

iv) Produtos montados no Brasil, aproveitando-se do baixo custo da mão-de-obra e contendo grande parte de componentes importados. Tal setor enfrentará, porém, forte concorrência dos países na Ásia Oriental (máquinas de contabilidade, máquinas de fabricação de cigarros e papel).

Finalmente, podemos dizer que o acesso ao mercado potencialmente mais importante dependerá, basicamente, da possibilidade de o empresariado nacional, em alguns setores estratégicos, ultrapassar a defasagem tecnológica existente. O "hiato" tecnológico atual, a velocidade de desenvolvimento da tecnologia mundial e a pequena disponibilidade de recursos implicam na necessidade de eleger alguns setores prioritários e neles concentrar esforços.

Esses setores deverão, de preferência, estar vinculados a matérias-primas específicas e áreas em que haja mercado externo e seja possível o desenvolvimento de uma tecnologia original e de padrão internacional. Alguns setores que parecem estar enquadrados nessas exigências são: produtos alimentícios industrializados, produtos de madeira, equipamentos para industrialização de produtos agrícolas, máquinas-ferramenta e produtos siderúrgicos.

Um fator decisivo para o sucesso de tal empreendimento seria a criação de mecanismos institucionais que vinculem os Centros de Pesquisa Tecnológica às empresas.

3 - CUSTOS

Nos produtos manufaturados de tecnologia mais sofisticada, o fator escala de produção é determinante de custos sistematicamente mais elevados em comparação com os do mercado internacional. É o caso das máquinas e equipamentos e veículos em geral, exceção feita de poucos casos como ônibus monσ-

bloco, em que o alto índice de utilização da mão-de-obra na fabricação da carroceria compensa o custo mais elevado dos demais componentes.

Nos produtos menos sofisticados, a partir de matérias-primas locais e com participação importante de mão-de-obra, os custos já se tornam competitivos.

4 - INCENTIVOS

Em relação aos produtos manufaturados de certa elaboração tecnológica, como máquinas e equipamentos, as isenções do ICM e IPI são classificadas pela maioria dos empresários como apenas suficientes para equilibrar o diferencial de custo e tornar viável a exportação.

Quanto ao "draw-back", as queixas são bastante comuns. Várias dificuldades operacionais impedem que tal incentivo atinja totalmente seu objetivo, levando várias empresas a desistir da sua utilização. Excessiva burocratização do procedimento administrativo, pouca flexibilidade a pequenas variações nos modelos exportados e espera em demasia foram os principais obstáculos apontados.

IV
EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS PRIMÁRIOS
NÃO-TRADICIONAIS

A - INTRODUÇÃO

Para a análise feita neste Capítulo,¹ foram selecionados apenas os produtos primários dinâmicos (ou não-tradicionais), isto é, aqueles itens que conjugam altas taxas de crescimento recente (acima da média global) com participações médias ponderáveis na pauta de exportação, supondo-se que venham a ser os responsáveis pela expansão acelerada da receita cambial, pelo menos a médio e longo prazos.

Em relação ao comportamento do mercado mundial a análise desenvolveu-se em três etapas:

1) Identificação dos principais países importadores e participação dos produtos brasileiros nas importações totais de cada um deles.

¹ Os produtos analisados, de modo resumido, neste Capítulo são estudados, de forma mais completa e detalhada, nas seguintes Monografias que o IPEA/INPES publicará proximamente: "Exportação de Milho e Soja", "Exportação de Carnes e suas Preparações", "Exportação de Produtos de Madeira", "Exportação de Alimentos Processados Diversos" e "Exportação de Cacau e seus Derivados".

2) Evolução de cada produto nas pautas de importação dos diversos países.

3) Evolução recente e perspectivas futuras da demanda mundial.

As duas primeiras etapas levaram a duas conclusões gerais que nortearam grande parte das análises subsequentes:

a) Da década dos 50 até 1966, o Brasil vem experimentando "perdas de mercado" relativamente à maioria (ou quase totalidade) desses produtos. Isto significa que, enquanto as importações dos mesmos vêm crescendo a taxas significativas (quase sempre acima da média global, fazendo com que as participações em valor nas pautas dos países importadores aumentem consideravelmente), a parcela brasileira nas compras externas de cada um desses países vem declinando sensivelmente. Obviamente, essa "perda" brasileira implicou "ganho" para vários outros países fornecedores, muito embora houvesse, em princípio vantagens comparativas potenciais para o Brasil. Esse fato permite concluir que, a menos que tenham ocorrido restrições diversas ao livre funcionamento das forças de mercado no âmbito internacional, sérios problemas persistiram no lado da oferta nacional. Essa conclusão implicou a ênfase relativamente maior sobre os fatores da oferta na explicação das exportações, que, de resto, já havia sido a hipótese inicial de trabalho na pesquisa como um todo.

b) A participação brasileira nesses diversos mercados ainda é irrisória (nunca acima de 5%, salvo casos muito excepcionais). Este fato, aliado à relativa homogeneidade dos produtos analisados, bem como à presença de grande número de ofertantes e demandantes, permite levantar a hipótese de concorrência perfeita no mercado internacional, sendo o Brasil uma das "firmas" produtoras. A presença de alguns "grandes" produtores não chegou a afetar a principal conclusão que daí resultou, isto é, a possibilidade de, em aceitando o preço de mercado de cada produto, expandirem-se as vendas externas indefinidamente. A oferta brasileira funcionaria, então, nos moldes de uma unidade produtora marginal num mercado competitivo, sendo então infinitas as elasticidades de procura no tocante ao Brasil.

A análise da evolução recente da demanda mundial permitiu a constata

tação de que serão extremamente favoráveis as perspectivas de crescimento da procura desses produtos. Segundo estudos recentes da FAO,² delineiam-se consideráveis os "deficits" potenciais nos suprimentos mundiais de cereais, carnes, madeiras e alimentos industrializados em geral, em meados da década dos 70, tendendo ao agravamento substancial nos anos 80. É de se esperar, por conseguinte, que tendam a se diluir os entraves ainda existentes ao livre comércio, o que não significa que alguns esforços de negociação não tenham que ser desenvolvidos pelos países interessados, entre eles o Brasil.

De todas essas considerações resulta a conclusão geral de que os fatores do lado da demanda não constituirão "restrições" mais fortes à expansão das vendas externas (para os produtos aqui considerados, bem entendido). Isto levou a análise a concentrar-se exclusivamente na oferta nacional,³ partindo-se inicialmente de testes econométricos para a determinação do "poder explicativo" das variáveis econômicas mais relevantes (preços relativos e produção, basicamente). Em seguida, foram examinadas as perspectivas de expansão da produção doméstica e dos itens de custo mais relevantes na formação dos preços desses produtos, dando-se, inclusive, algumas indicações da existência de vantagens comparativas brasileiras no suprimento internacional. Dessa análise de custos, e também da constatação de que boa parcela de "explicação" das vendas externas não se devia a essas variáveis, resultou a necessidade de um maior detalhamento dos fatores que têm impedido a transformação de produtos exportáveis em exportações efetivas. Trata-se, em geral, de "estrangulamentos" de infra-estrutura de transporte e comercialização, que tanto impedem maior volume de comércio como contribuem substancialmente para os excessivos diferenciais entre preços FOB e custos. Procurou-se também indagar dos resultados dos incentivos fiscais recentes no sentido de observar seus efeitos sobre as exportações e indicar possíveis aprimoramentos desses instrumentos.

² Agricultural Commodities, Projections for 1975 and 1985.

³ Também a oferta dos competidores mais relevantes é analisada, ficando não obstante bastante prejudicado esse estudo pela não disponibilidade de informes mais detalhados.

De tôdas as análises citadas resultaram sugestões diversas de política econômica (fiscal, cambial, burocrática, etc.) e de atuação de órgãos do Governo mais diretamente ligados ao comércio exterior (inclusive os responsáveis pela promoção desses produtos), bem como algumas indicações de estudos e pesquisas urgentes e de alguns investimentos em projetos ligados ao comércio internacional.

B - DINAMISMO RECENTE DOS PRODUTOS ESCOLHIDOS

Pela análise do Quadro 19 pode-se notar o dinamismo dos produtos selecionados para análise. A não ser as exportações de tábuas de pinho aplainadas ou simplesmente preparadas,⁴ que cresceram à mesma taxa do total das exportações, todos os demais produtos apresentaram taxas bem superiores à média, o que fez com que as participações desse grupo de produtos no total da pauta passassem de 5,33% no período 1953/57 para 13,6% no período 1953/67, mais do que duplicando a porcentagem.

⁴ Incluídas mais pela necessidade de estudar-se o setor "madeiras" como um todo, não obstante as perspectivas futuras sejam já bastante otimistas.

QUADRO 19
DINAMISMO DOS PRODUTOS SELECIONADOS

Produtos	Valor Médio das Exportações US\$ 1 000		Taxa de Crescimento Anual (%)
	1953/57	1963/67	
<u>CEREAIS</u>	<u>4 625.8</u>	<u>33 317.8</u>	<u>22</u>
Milho	1 032.0	22 773.6	36,5
Soja	3 593.8	10 544.2	8,2
<u>MADEIRAS</u>	<u>48 542.7</u>	<u>55 551.3</u>	<u>1,4</u>
Serrados de pinho	46 037.2	48 605.8	0,6
Serrados diversos	2 405.9	3 500.5	3,8
Artificiais	21.2	1 214.8	50
Laminados	78.4	2 230.2	40
<u>CARNES</u>	<u>4 253.1</u>	<u>21 214.4</u>	<u>17,5</u>
Congelada	2 591.8	9 837.6	10
Salgada	3.2	947.6	50
Preparada	1 308.7	7 092.2	12,8
Extrato e suco	349.4	3 337.0	17,5
<u>OUTROS ALIMENTOS</u>	<u>21 465.7</u>	<u>102 825.2</u>	<u>17</u>
Suco de Frutas	1.96	3 383.2	+ de 100
Castanha de caju	30.6	1 094.8	43
Preparações de café	6.7	17 923.0	+ de 100
Preparações de cacau	1 158.0	17 151.0	4
Palmito em conserva	228.1	1 140.2	17,5
	Passam a figurar na pauta em 1968		-
<u>OUTROS^a</u>	<u>20 040.4</u>	<u>62 133</u>	<u>12</u>
<u>TOTAL</u>	<u>78 887.3</u>	<u>212 903.7</u>	<u>10,4</u>
% no total da pauta	5,33%	13,6%	-

^a Inclusive açúcar e seus derivados.

FONTE: CACEX

Elaboração, IPEA.

C - CONDIÇÕES DO MERCADO INTERNACIONAL

Pela observação do Quadro 20, ficam razoavelmente bem caracterizadas as principais conclusões já mencionadas.

No tocante a quase todos os produtos analisados podemos inferir que a demanda mundial das exportações brasileiras é altamente elástica aos preços vigentes no mercado internacional e, portanto, que mais altas taxas de crescimento das vendas ao exterior em futuro próximo estarão realmente na dependência da solução dos problemas da oferta interna. Assim sendo, a expansão da demanda internacional torna-se interessante por normalmente propiciar melhores preços para os produtos, e não por atuar significativamente como fator condicionante das vendas externas, conforme já ressaltado.

O Quadro nº 21 procura projetar, para os próximos 5 anos, o crescimento da demanda de cada um dos atuais grandes mercados brasileiros,⁵ concomitantemente com expansões mais aceleradas de nossas exportações para tais países.⁶ Procurou-se verificar quais as possíveis alterações mais substanciais

⁵ Crescimento a taxas médias do período 63/67.

⁶ Expansões essas que garantiriam um crescimento global de 6%, apoiando-se tal crescimento nos produtos simulados.

da posição brasileira como fornecedor marginal no mercado internacional. Assim procedendo-se, mesmo levando em consideração a precariedade desse exercício, fica clara a necessidade de, desde já, inverter-se a tendência à concentração das vendas em alguns poucos mercados, tendência essa bastante observável recentemente. A manter-se a distribuição atual, o crescimento acelerado das vendas externas implicaria participações elevadas do Brasil nas pautas de importações dos diversos países.

QUADRO 20
MERCADO INTERNACIONAL

Produtos Escolhidos (Setores Prioritários)	I ^a Participação do Brasil como Fornecedor Mundial	II ^b Evolução Recente e Perspectivas Futuras da Demanda Mundial	III ^c Ganhos e Perdas de Mercados	IV ^d Evolução dos Preços no Mercado Mundial
<u>MILHO</u>	Marginal	Expansão	Perdas	Declínio
<u>SOJA</u>	Marginal	Expansão	Inconclusivo	Declínio
<u>MADEIRAS</u>				
Serradas de pinho	Marginal	Expansão	Inconclusivo	Aumento
Serradas diversas	Marginal	Expansão	Inconclusivo	Aumento
Artificiais	Marginal	Expansão	Inconclusivo	Aumento
Laminados	Marginal	Expansão	Inconclusivo	Aumento
<u>CARNES</u>				
Congelada	Pequena	Expansão	Perdas	Aumento
Salgada	Pequena	Expansão	Perdas	Aumento
Preparada	Pequena	Expansão	Perdas	Aumento
Extrato e suco	Pequena	Expansão	Perdas	Aumento
<u>OUTROS ALIMENTOS</u>				
Suco de frutas	Marginal	Expansão	-	Aumento

QUADRO 20 - Continuação

Produtos Escolhidos (Setores Prioritários)	I ^a Participação do Brasil como Fornecedor Mundial	II ^b Evolução Recente e Perspectivas Futuras da Demanda Mundial	III ^c Ganhos e Perdas de Mercados	IV ^d Evolução dos Preços no Mercado Mundial
Castanha-de-caju	Pequena	Expansão	-	Aumento
Preparações de café	Pequena	-	-	-
Preparações de cacau	Marginal	-	-	Aumento
Palmito em conserva	Marginal	-	-	Aumento
Preparações e conservas de frutas tropicais	Marginal	-	-	-

^a Marginal: Participação nas importações dos países consumidores normalmente inferior a 5% (em geral até mesmo abaixo de 1%).

Pequena: Participação em alguns pequenos países superior a 5%, porém raramente acima de 10%.

^b Segundo estimativas da FAO (op. cit.) e estudos recentes da UNCTAD. Expansão significa taxas de crescimento anual acima de 5%.

^c Os casos inconclusivos significam que se alternam períodos de "perdas" com subsequentes recuperações, raramente se verificando, não obstante, casos de "ganhos" de mercado.

^d Declínio - taxas anuais de variação inferiores a - 1% no período 53/57.

Aumento - taxas anuais acima de + 1% no mesmo período.

FONTE: CACEX; "Agricultural Commodities, Projections for 1975 and 1985" (FAO, 1968); Conferência de las Naciones Unidas sobre Comercio e Desarrollo/ Segundo Período de Sesiones - Actas; Vol. II: UNCTAD.

Elaboração, IPEA.

Os resultados do Quadro 20 sugerem as seguintes conclusões gerais:

1) Em relação a alguns produtos (café solúvel, carne congelada, madeira serrada, milho e suco de laranja) a participação na pauta de alguns países, atualmente grandes importadores brasileiros, tenderá a ser extremamente elevada (a ponto de, em alguns casos, superar 100% o que, obviamente, não acontecerá; trata-se, é claro, de uma simples extrapolação de tendências recentes que irão certamente se alterar). Isto sugere a necessidade de diversificação das vendas, sob

pena da não se manterem as recentes taxas de crescimento. Qualquer estratégia de crescimento acelerado das exportações que inclua tais produtos deverá, desde já, atentar para as possíveis "saturações" de mercado.

2) No tocante aos demais produtos ou aos citados acima, desde que exportados para países atualmente pequenos compradores brasileiros a situação é mais tranquila a respeito do mercado. Mesmo que o esforço de crescimento não seja empregado com diversificação dos mercados não se prevêem participações que coloquem o Brasil numa situação de indesejável dependência para com seus compradores. De qualquer forma, a diversificação dos mercados parece altamente recomendável, pois mesmo participações da ordem de 20% já tiram o Brasil da posição de ofertante marginal, posição essa que, no fundo, é a garantia da factibilidade da expansão das vendas externas.

QUADRO 21

SIMULAÇÃO DA PARTICIPAÇÃO BRASILEIRA NOS DIVERSOS
MERCADOS IMPORTADORES EM 1975 - (ALGUNS PRODUTOS)

Produtos	Países	$\frac{\text{Importação Proveniente do Brasil}}{\text{Importação Total do Produto}} \times 100$
SOJA EM FAVAS	Alem. Ocidental	0.4
	Holanda	9.0
	Itália	7.2
	Espanha	0.7
MILHO	Italia	61.1
	Espanha	17.6
	Suiça	1.0
	Alem. Ocidental	0.8
	Holanda	0.4
	Reino Unido	0.2
CARNE PRE- PARADA	Portugal	21.2
	Holanda	18.5
	Benelux	17.6
	Suiça	10.2
	Espanha	5.9
	Reino Unido	4.8
	Itália	3.7
	Grécia	1.2
	Alem. Ocidental	0.7
MADEIRAS PREPARA- DAS (Semima- nufaturados)	Holanda	36.7
	Benelux	36.3
	Dinamarca	22.9
	Alem. Ocidental	21.3
	Estados Unidos	14.5
	França	13.9
	Portugal	12.8
	Espanha	2.9
	Canadá	1.1
	Áustria	0.4
SUCO DE FRUTAS	Estados Unidos	+ de 100%
	Canada	97.4
	Holanda	30.9
	Além. Ocidental	14.7

QUADRO 21 - Continuação

Produtos	Países	$\frac{\text{Importação Proveniente do Brasil}}{\text{Importação Total do Produto}} \times 100$
EXTRATO E SU- CO DE CARNE	Itália	23.9
	Alem. Ocidental	17.5
	Benelux	8.4
	Estados Unidos	4.6
	Canadá	2.8
	Suíça	2.5
CAFÉ SOLÚVEL	Alem. Ocidental	+ de 100%
	Reino Unido	+ de 100%
	Alem. Ocidental	+ de 100%
	Japão	35.9
	França	22.0
	Holanda	15.5
	Canada	6.3

FONTES: CACEX

FAO Agricultural Commodities, Roma

ONU Statistical Office, World Trade Annual, Walker and Company, N. York, 1967

D - FATORES QUE ATUAM SÔBRE A COMPETITIVIDADE DOS PRODUTOS PRIMÁRIOS NÃO-TRADICIONAIS

1 - TRANSPORTES

a) Serviços Portuários

Até recentemente, os serviços portuários constituíram um dos principais obstáculos às nossas transações externas, sobretudo no que se refere aos produtos agropecuários. Devido aos congestionamentos constantes verificados em nossos principais portos - notadamente o de Santos, responsável por mais de 50% dos embarques desses produtos - houve época em que os navios não só reservavam cada vez menos espaço aos carregamentos brasileiros mas também passaram a cobrar taxas mais elevadas para nossas mercadorias. No caso da carne, o custo de transporte chegou a sofrer uma sobretaxa de cerca de 20% sobre os preços vigentes em outras praças.

O problema de congestionamento nos portos, no entanto, praticamente já foi superado.

No Porto de Santos, onde o fenômeno atingia proporções mais gra-

ves, foi criada uma Comissão Especial para a Coordenação dos Serviços Portuários de Santos (COSEPS), através do Decreto nº 64 359, de 17 de abril de 1969, que tem como principal atribuição tomar as medidas necessárias à eliminação dessas deficiências que tantos prejuízos vinham causando à economia nacional.

A experiência foi bem sucedida, bastando dizer que o tempo médio de espera para atracação dos navios - que em épocas de crise chegou a alcançar 13 dias - reduziu-se para menos de 24 horas em 90% dos casos, sendo que demoras superiores a 72 horas praticamente deixaram de ocorrer.

Quanto ao embarque dos cereais - milho e soja principalmente - surge um problema adicional que é o reaparelhamento e ampliação dos portos para o embarque à granel desses produtos, implicando construção de terminais graneleiros e silos portuários, bem como a aquisição de modernos equipamentos de carga e descarga.

Vários projetos prioritários já foram estabelecidos pelo governo neste setor e constam do Programa de Metas e Bases para a Ação do Governo.

A superação desses entraves à dinamização das vendas ao exterior está devidamente equacionada, mas, em se tratando, algumas vezes, de obras com longos prazos de maturação, os benefícios daí esperados ainda não atingiram sua plenitude.

Cabe lembrar, todavia, que a integral racionalização de um complexo exportador para produtos agrícolas exigiria a implementação de "corredores de transporte", interligando as fontes de produção (estradas alimentadoras, ferrovias e rodovias estaduais e federais, e silos interiores de concentração) com as instalações e terminais portuários (silos e armazéns gerais para estoque de compensação).

b) Transporte Ferroviário

O transporte ferroviário tem representado um entrave às exporta-

ções de cereais devido principalmente à insuficiência de vagões graneleiros, o que acarreta ônus adicional em consequência da necessidade de adaptação de vagões comuns para esse tipo de transporte.

A esta deficiência, somam-se as elevações de tarifas, dentro da orientação de cobertura total dos custos através das receitas. Nesse caso, poder-se-ia pensar em subsidiar o transporte, desde que destinado especificamente à exportação, a fim de tornar mais competitivo o nosso produto no mercado externo.

2 - FINANCIAMENTO, MATÉRIA-PRIMA, INCENTIVOS E PREÇOS

a) Financiamento ao Exportador

Conquanto os pagamentos das exportações de soja e milho sejam efetuados à vista e o financiamento ao exportador de cereais e carne não ofereça maiores problemas, sendo a maior parcela de suas necessidades (exportação de carne) preenchida com recursos próprios ou financiamentos do Banco do Brasil e bancos comerciais através da Resolução 71 (além de algum financiamento externo), a situação é diferente para os exportadores de madeira. As empresas exportadoras de madeira, embora recorram aos bancos comerciais de acordo com a Resolução 71, levantando fundos a custos internacionais (juros de 8% ao ano), defrontam-se com limitação de recursos, reduzindo parcialmente a vantagem obtida no preço. Recomenda-se, portanto, ou a extensão ao Banco do Brasil da prerrogativa de operar nesse tipo de financiamento ou, então o aumento das disponibilidades dos bancos comerciais, através de faixas mais amplas de desconto.

b) Financiamento ao Produtor

A política de crédito ao produtor deve estar estritamente ligada a aumentos de produtividade, revestindo-se, assim, da maior importância a tentativa de reduções persistentes dos custos, com vistas a maiores ganhos de merca-

do a longo prazo. Os créditos concedidos aos produtores deveriam, além de uma vinculação de parcela da produção à exportação, estar condicionados à utilização de tecnologias mais aprimoradas. Haja vista, por exemplo, o caso da carne, onde o índice de "desfrute"⁷ do rebanho brasileiro, é muito inferior aos dos principais concorrentes; torna-se, assim, evidente a necessidade de concessão de crédito ao produtor vinculado a uma seleção qualitativa do rebanho, bem como um maior cuidado com as pastagens.

Em relação aos cereais, a política de crédito ao produtor, bem como de preços mínimos, deve estar ligada à disseminação do plantio de sementes selecionadas, podendo-se contar com a colaboração do Instituto Agrônomo de Campinas, que há algum tempo vem desenvolvendo nesse sentido amplos programas de pesquisas.

Poder-se-ia pensar inclusive na seleção de áreas de maiores potencialidades,⁸ onde se desenvolveria uma região que produzisse cereais diversos (milho, arroz e soja) a custos competitivos (apoiados por financiamentos, preços mínimos e fretes ferroviários não gravosos) desde que fôsse possível vincular parcelas crescentes das safras à exportação.

No caso da madeira, a questão coloca-se em termos um pouco diferentes. O problema básico refere-se à disponibilidade da matéria-prima e, quando se levanta essa questão, é necessário qualificá-la segundo regiões. Na região Amazônica, embora se possa contar com matéria-prima em abundância, sabe-se que, devido às características da floresta tropical, a derrubada de árvores se torna muitas das vezes difícil e antieconômica. As árvores tropicais são também pouco conhecidas, visto que a tecnologia da indústria de madeira foi desenvolvida para beneficiamento das chamadas "coníferas", abundantes nas regiões temperadas. Pode-se, no entanto, notar certa preocupação dos grandes produtores europeus em pesquisar as características desses vegetais, pesquisas

⁷ Índice de produção de carne por ano p/capita da população bovina.

⁸ Norte do Paraná, sudoeste de São Paulo, sul de Mato Grosso e Goiás.

estas que têm demonstrado que alguns dêles muito se aproximam em qualidade dos de clima temperado. Existe ainda outro problema, talvez o mais sério dêles, que é o do replantio, devido ao total desconhecimento das características genéticas dessas árvores, muito embora já exista grande interêsse pelo desenvolvimento de pesquisas nesse sentido. Recomenda-se a concessão de incentivos fiscais especiais que propiciem o desenvolvimento de tais estudos, bem como auxílio às firmas que apresentarem novos tipos vegetais capazes de ser explorados economicamente e replantados com sucesso.

Na região tradicionalmente fornecedora de madeira,⁹ que já se resente da escassez de árvores, os incentivos concedidos pelo IBDF, ao que tudo indica, têm dado bons resultados e deveriam, sempre que possível, ser ampliados.

No Rio Grande do Sul, onde o Eucalipto é o vegetal mais abundante e que pode ser usado em mais larga escala, devido as condições especiais da região, a reação de pequenos proprietários tem-se mostrado bastante elástica a estímulos da oferta, o que diminui o perigo de escassez de matéria-prima.

A tecnologia de produtos mais elaborados¹⁰ não apresenta maiores problemas, uma vez que sempre se poderá adquiri-la no exterior e adaptá-la, dada a homogeneidade do produto.

c) Incentivos

Muito embora tenha sido difícil medir em toda sua extensão os efeitos dos incentivos é inegável que êles em muito contribuíram para o recente aumento das exportações, propiciando uma rentabilidade mais alta às vendas externas ou mesmo tornando a atividade exportadora tão atraente como as vendas in-

⁹ Paraná, São Paulo, Santa Catarina e Espírito Santo.

¹⁰ Chapas duras e acústicas, pasta-celulose, mecânica e química.

ternas. Neste caso, podemos citar o exemplo dos manufaturados de madeira. Se tentarmos uma estimativa da taxa de câmbio real para êsses produtos que incluam os ganhos líquidos com isenções e bonificações, chegaremos a uma taxa que se situa, nos períodos mais recentes (68/69), 20% acima da taxa oficial, o que possivelmente, deverá ter anulado o desincentivo representado por preços no mercado interno superiores aos preços do mercado externo.

Algumas falhas, no entanto, ainda se verificaram no sistema. A isenção do ICM, por ser estadual, é concedida apenas por São Paulo¹¹ para a exportação de milho e carne. Como sugestão, recomenda-se que a isenção do ICM seja estendida a tôdas as regiões exportadoras.

Sugere-se, ainda, um esquema de acompanhamento, por parte do Governo, que faculte a concessão de bonificações tão logo surjam desvantagens para o produto brasileiro devido a fatores exógenos à economia nacional, como, por exemplo, aumento dos fretes. Essas bonificações, no entanto, só se justificariam se realmente o produto nacional se tornasse gravoso no mercado internacional, assim como se o benefício, em termos de ganhos de divisas, compensasse o desembolso do Governo.

Outro aspecto dos incentivos diz respeito ao mecanismo do "draw-back", que, devido à ineficiência burocrática, torna o processo em si muito complicado e moroso, necessitando o instrumento de uma maior flexibilidade para que o incentivo seja devidamente aproveitado.

d) Estrutura de Preços Brasileiros "Vis-à-Vis" Demais Produtores

Ainda que se verifique uma vantagem relativa para o Brasil no preço FOB dêsses produtos, essa vantagem é, amiúde, anulada em virtude de custos

¹¹ Não obstante se verifique a tendência de outros Estados a seguirem a mesma política; por exemplo, Paraná.

de transporte mais elevados. No entanto, êsse diferencial pode ser removido, uma vez que se trata de um problema global de infra-estrutura de transporte e não de estrutura de custos dos produtos considerados.

V

CONCLUSÕES E SUGESTÕES GERAIS

A - CONCLUSÕES

A parte referente à análise da oferta e os capítulos sobre exportações de manufaturados e produtos primários levam-nos às seguintes conclusões gerais:

1) Configuram-se duas fases distintas no comportamento das exportações: até 1968, quando as vendas externas dependiam fundamentalmente de níveis de demanda interna (manufaturados) e excedentes agrícolas (primários), e após 1968, conhecendo-se desse novo período apenas os resultados de 1969 e 1970. Ao que tudo indica, no entanto, os fatores explicativos são bem outros, conforme sugerido na análise dos incentivos fiscais e creditícios. É de supor-se que exportar já começa a tornar-se "negócio lucrativo", como resultado do formidável conjunto de incentivos fiscais, creditícios e cambiais. Não se pode garantir, contudo, a partir das análises feitas neste trabalho, que essa nova tendência seja definitiva e auto-sustentável.

2) A pouca confiança decorre das análises dos capítulos III e IV, onde foram listados os diversos entraves "reais", apontados mais detalhadamente nas mono-

grafias específicas, que poderão dificultar o bom desempenho das exportações.

O que se concluiu, de fato, é que uma vez utilizada inteiramente a capacidade instalada, o que já vem, aliás, ocorrendo (1970), a expansão mais a celerada das vendas externas, especialmente de manufaturados, dependerá de quanto os empresários estarão dispostos a investir, o que é função direta da lucratividade das exportações "vis-à-vis" vendas internas. O que se entende por "investir para exportar" não se resume simplesmente a aumentos da atual capacidade instalada, o que poderia ser facilmente obtido às custas de recursos subsidiados pelo Governo¹; entende-se, de fato, muito mais que isso. Conforme analisado nas monografias, "investir para exportar" compreende adaptações, às vezes profundas, do produto aqui fabricado; abrange custosas montagens de redes de comercialização, vendas e assistência técnica no exterior; implica reduções, às vezes substanciais, dos custos reais de grande número de produtos; exige a superação do atual "hiato" tecnológico; requer, inclusive, uma radical alteração da atual mentalidade empresarial das firmas nacionais.

3) A análise da lucratividade, por sua vez, mostrou que o atual sistema de incentivos, montado que foi com base no esquema tributário interno, beneficia desigualmente os diversos setores, conforme pode ser visto na amostra de produtos analisados. Em geral, os produtos menos elaborados, de indústrias economicamente próximas do setor primário, ficam em "desvantagem comparativa". Como, não obstante, são esses setores que conseguem custos mais competitivos no mercado externo, pois utilizam intensivamente nossos recursos abundantes (mão-de-obra e recursos naturais), são eles também que, afinal, obtêm lucratividade em geral mais elevada.² Os manufaturados mais elaborados geralmente têm lucros inferiores com a exportação (em comparação com as vendas internas). Isso indica que, no fundo, o nível médio de custos reais da indústria

¹ Ver parte relativa a Incentivos Crêditícios - Análise dos Financiamentos às Exportações.

² Ver Quadros 13 e 14.

nacional, mesmo considerando as unidades mais eficientes (como, de fato, são as firmas exportadoras), ainda é bem elevado para os produtos mais elaborados.

4) A prazos mais curtos poder-se-ia arriscar a conclusão de que o bom desempenho global da pauta dependerá ainda, em grande parte, de produtos agropecuários e manufaturados intensivos em recursos naturais e mão-de-obra. Esses produtos mereceriam maior atenção e medidas tais como, por exemplo, a extensão a êles dos benefícios dos incentivos fiscais, superação de obstáculos da infra-estrutura interna e externa de comercialização e transporte, linhas de créditos especiais, a longo prazo, à produção para exportação, etc.³ Ao mesmo tempo em que fossem sendo tomadas tais providências, cujos resultados seriam quase imediatos em termos de aumentos de exportações, outras medidas estariam sendo positivadas em relação aos produtos mais elaborados no sentido de aumentar o poder de competição das indústrias nacionais e motivar cada vez mais a empresa estrangeira a exportar. Quanto à empresa nacional ter-se-ia, por exemplo, que montar uma adequada e dinâmica política de incorporação de tecnologia, de seleção de setores prioritários que apresentassem maiores vantagens comparativas e neles investir visando à criação de uma eficiente estrutura de comercialização externa. Quanto às empresas estrangeiras, parece extremamente necessário que se estabeleçam incentivos especiais que induzam especialmente as novas firmas, ainda em nível de projeto, a se dimensionarem visando em grande parte ao exterior; dêsse incentivos, o mais óbvio seria o condicionamento de remessas de lucros às exportações. Todas essas sugestões são analisadas detalhadamente nas diversas monografias.

5) Um esquema simples de implementação dessas sugestões é apresentado a seguir (Sugestões Gerais), à guisa de esboço de uma Estratégia de Exportações. Complementando tais sugestões, e apenas como ilustração, apresenta-se um re

³ Para sugestões detalhadas e específicas ver monografias.

sumo de alguns esquemas institucionais de promoção de exportações, derivado das experiências de vários países.⁴

Essas sugestões dizem respeito aos setores aqui tidos como prioritários, setores êsses analisados detalhadamente nas Monografias. Seriam êles: Cereais, Carnes, Manufaturados de Madeira,⁵ Alimentos Processados,⁶ - Máquinas-Ferramenta, Máquinas de Escritório, Produtos Siderúrgicos, Veículos e seus componentes e Eletrodomésticos e seus componentes. Assim, os vários produtos explicitamente mencionados nas Sugestões foram escolhidos nesses setores.⁷ A menção explícita, é claro, não significa que um grande número de outros "potencialmente exportáveis" não sejam considerados, pois que a seleção baseou-se numa subamostra dos produtos "dinâmicos", para a qual não se teve a preocupação de detalhar rigorosamente os critérios de escolha. Apenas, por vários motivos, pareceram-nos produtos que deveriam ser incentivados; são, no fundo, os de maiores possibilidades a curto prazo.

⁴ Ver Apêndice II.

⁵ Incluiu-se, adicionalmente, equipamentos para essas indústrias.

⁶ Ibid.

⁷ Com a inclusão de tecidos e calçados, posteriormente à elaboração das monografias.

B - SUGESTÕES GERAIS

As recomendações específicas para cada setor são apresentadas nas monografias respectivas. Nesta síntese global julgou-se útil enumerar algumas proposições que interessam a vários setores.

Os diversos setores prioritários podem ser agrupados em duas categorias que apresentam características próprias e requerem ações de natureza diferente, a saber:

1) aqueles setores que, por seu volume, deverão assumir a curto e médio prazos a responsabilidade principal pelo incremento das exportações. A missão destes setores será compensar a queda relativa dos produtos tradicionais e sustentar o incremento das exportações no período de transição necessário para que os manufaturados (Classes 5, 6, 7 e 8 NBM) logrem ocupar um papel de importância na pauta de exportações. Estes setores seriam: cereais, produtos alimentares elaborados, carnes e toda a gama de produtos de madeira.

2) pertencem a esta categoria setores da indústria manufatureira cuja importância na pauta das exportações deriva mais da possibilidade de complementar o mercado interno e incentivar a elevação da eficiência e do nível tecnológico na indústria do que da contribuição que podem dar a curto e médio prazos para a obtenção de divisas. Nestes setores figurariam entre outros, as máquinas-ferramenta, equipamentos para processamento de produtos agrícolas e florestais, tecidos e calçados, autopeças, alguns produtos eletrônicos, máquinas de costura e de escritório e alguns bens de capital.

O fato de que esses dois setores (1 e 2) sejam considerados prioritários para fins de exportação deverá traduzir-se na adoção de um conjunto de medidas que permitam superar os obstáculos que se lhes antepõem nas diferentes fases do processo que conduz à sua colocação e manutenção no mercado internacional.

Com relação aos setores incluídos no item 1, propõe-se a formação de "Grupos de Trabalho" (G.T.) integrados por representantes dos organismos públicos e das empresas privadas de cada um dos setores. Estes Grupos de Trabalho setoriais, orientados para estimular e facilitar a exportação dos produtos de cada setor, poderiam surgir, quando for o caso, dos organismos setoriais já existentes.

As funções básicas destes GT seriam:

a) Assessorar as autoridades governamentais na adoção de medidas de política econômica relacionadas com a exportação do setor: incentivos, tarifas de transporte, direitos de importação, programas de promoção comercial no exterior, etc.

b) Promover e orientar a realização de estudos e pesquisas requeridas para a expansão das exportações. Especificamente, os seguintes assuntos parecem revestir-se de maior urgência:

i) Estudos exaustivos do mercado internacional, para a realização dos quais

poder-se-ia recorrer aos diversos organismos internacionais de assistência técnica interessados na exportação e/ou a financiamentos internacionais para a contratação de firmas consultoras especializadas. Seria da maior importância que, no processo de elaboração desses estudos, se formassem equipes de profissionais brasileiros que posteriormente ampliariam e atualizariam os trabalhos. Além do mais, seria extremamente conveniente que desta elaboração participassem as representações comerciais do Brasil no exterior de modo a ir consolidando o que, no futuro, deveria ser o mecanismo habitual de realização deste tipo de atividade.

ii) Estudos das propriedades e dos processos de elaboração dos principais produtos e matérias-primas de cada setor. Muitos destes estudos, aliás, já estão sendo realizados e existem os institutos de pesquisas respectivos. O importante parece ser a concentração e coordenação de esforços em alguns produtos básicos e, sobretudo, a inclusão de todas as fases do processo tecnológico que permitam sejam atendidas as especificações do mercado internacional.⁸ O segundo aspecto, que não pode ser descuidado, é o da transferência desses resultados às empresas respectivas. Para isso, parece importante que os organismos e instituições que contribuem simultaneamente para o financiamento dos institutos de pesquisa e das empresas utilizem essa orientação para estimular a aproximação entre ambos.

iii) Estudos sobre as disponibilidades atuais e previsíveis dos recursos naturais básicos de cada setor, especialmente no caso da madeira, de alguns produtos alimentares e da pecuária.

Para que os GT tenham condições de cumprir estas duas funções assessoria em matéria de decisões relacionadas com a exportação e promoção e orientação de estudos e pesquisas é indispensável que se cumpram os seguintes requisitos:

i) Acesso às autoridades máximas responsáveis pela formulação de políticas

⁸ Ver, nas monografias respectivas, as sugestões específicas para os alimentos tropicais e os manufaturados de madeira.

de comércio exterior;

ii) Os membros originários do setor privado devem representar atividades agrícolas, agro-industriais e de comercialização;

iii) A representação do setor público, além de incluir membros dos ministérios e/ou organismos tradicionalmente ligados ao comércio exterior, deve contar com representantes dos organismos encarregados de formular e implementar a política de pesquisa tecnológica.

Para todos os dois setores (incluídos nos itens 1 e 2), propõe-se a utilização do financiamento concedido às empresas, principalmente para fins de construção de novas fábricas ou instalações, como instrumento de estímulo à exportação. Trata-se de conceder formas de financiamento que incentivem os empresários a tomar em consideração o mercado externo no momento de definir o "lay-out" e o dimensionamento das instalações.

Com este objetivo em vista, seria especialmente interessante estabelecer uma maior vinculação entre os organismos encarregados de conceder o financiamento e os organismos ou institutos capazes de proporcionar assessoria no tocante aos aspectos técnicos do projeto.

Especialmente nos casos dos setores incluídos no item 2 propõe-se que se concentrem e criem condições para expandir a assistência técnica ao nível de indústria às empresas nacionais. Com raras exceções, as empresas nacionais têm mostrado um atitude bastante reticente frente à exportação de manufaturados. Como se pode depreender deste informe, grande parte do dinamismo das exportações desses setores origina-se de empresas internacionais.

Esta assistência técnica em nível de fábrica pode e deve adotar diversas formas complementares, que deverão atuar simultaneamente: envio de pessoal ao exterior, contratação de especialistas estrangeiros, apoio aos institutos de pesquisa tecnológica locais, assessoria às pequenas e médias empre-

sas para a aquisição de serviços técnicos no exterior, etc.

Dentre os setores da categoria incluídos no item 2, nos quais parece útil colocar uma ênfase relativa maior em matéria de desenvolvimento tecnológico e assistência técnica proveniente do exterior, destacam-se os equipamentos para processamento de produtos agrícolas e florestais e as máquinas-ferramenta.

Com relação às empresas internacionais que desenvolvem atividades produtivas nestes setores (2), propõe-se estudar a possibilidade de incluir, na legislação que estabelece as normas para o funcionamento das mesmas no Brasil, cláusulas que as estimulem a expandir as atividades de exportação.

No estudo constatou-se que uma proporção importante do crescimento das exportações de manufaturados origina-se de empresas internacionais, mas, por outro lado, evidenciou-se que a proporção dessas empresas que exportam é notoriamente reduzida e que, inclusive, a maior parte das que exportam o fazem em volumes bastante reduzidos.

O fato de se ter posto ênfase especial nos setores tidos como prioritários não significa descuido com os demais produtos comercializáveis. Pelo contrário, para tais setores deverão ser mantidos e, inclusive, em alguns casos, como se propõe nas monografias, ampliados os incentivos atualmente em vigor.⁹

O objetivo central de todas essas proposições é o de criar condições que permitam obter o maior ingresso possível de divisas, compatível com os recursos humanos e financeiros suscetíveis de serem destinados às atividades de exportação.

⁹ Veja-se por exemplo, os setores aqui denominados "potenciais exportadores".

Uma solução alternativa ao esquema anteriormente proposto seria a criação de um Banco de Comércio Exterior, nos moldes institucionais de grande número de países que vêm obtendo sucesso crescente na promoção de suas exportações.

A vantagem óbvia de uma tal instituição seria a de consolidar as políticas de promoção de exportações e importações, englobando um grande número de funções ora disseminadas por vários organismos governamentais.

Considerações mais detalhadas fugiriam do âmbito do presente estudo. A título de ilustração, contudo, julgou-se interessante apresentar um apanhado das diversas instituições desses vários países que obtiveram sucesso na promoção de exportações.¹⁰

Vários países escolhidos possuem sistemas institucionais diversos. Procurou-se, ao selecioná-los, apresentar toda uma gama de variantes possíveis; desde aqueles com instituições mais "ortodoxas" (p. ex.: Bélgica) até as mais "heterodoxas" possíveis (p. ex.: Coreia). Este apanhado poderia ser útil caso se julgasse conveniente promover alterações institucionais mais drásticas.

¹⁰ Ver Apêndice II.

APÊNDICES

APÊNDICE I
SISTEMA FINANCEIRO DE EXPORTAÇÃO

Para fins analíticos podemos classificar o sistema de estímulos em dois grupos: financiamentos à produção para exportar e financiamentos às exportações propriamente ditas.

A - FINANCIAMENTOS À PRODUÇÃO PARA EXPORTAÇÃO

1 - FINANCIAMENTO PARA CAPITAL DE GIRO

a) Réde bancária

- financiamentos a curto prazo (ciclo médio de produção até 180 dias).

(1) Esquema da Resolução nº 71, de 21.8.67, BCB

Trata-se, efetivamente, de uma das mais atuantes fontes de financia

mento à produção, tanto pelo volume dos recursos e taxas de juros, como pela eficiência e simplicidade operacional. O breve histórico que se segue confirma essa conclusão.

(a) Histórico: A Res. 71 criou uma faixa especial de redesconto (até 10% do teto normal) para o crédito bancário concedido à fabricação de manufaturados a serem exportados. A empresa produtora-exportadora compromete-se, mediante "Térmo de Responsabilidade", a vender no exterior, em período estipulado, uma média mensal determinada de artigos industriais de sua fabricação.

A CACEX, com base nesse compromisso prévio, emite um "Certificado de Habilitação", com o qual a empresa pode obter no banco comercial um contrato de financiamento de prazo até 1 ano, a juros máximos de 8% a.a., podendo o banco redescontar o crédito, com juros de 4% a.a. O teto de refinanciamento foi, em seguida, ampliado para 20% e 30%, pelas Resoluções nº 111 (de 27.2.69) e 122 (de 18.8.69) do BCB, sendo hoje de 40%, de acordo com a Resolução nº 135, de 18.2.70, do CONCEX.

Foram beneficiados pela Res. 71 além dos manufaturados em geral, os seguintes produtos indicados no Comunicado nº 262, de 5.3.69, da CACEX: todos os bens de classes 5, 6, 7 e 8 da NBM; da classe 2, madeiras artificiais, borrachas sintéticas, lã e fios diversos; da classe 4, bebidas, carnes, peixes, leites e derivados, cereais, frutas, chocolates, óleos, extratos e concentrados; da classe 9, revólveres e pistolas.

As disposições gerais do BCB sobre a matéria estabelecem que, considerando-se o ciclo médio de produção dos manufaturados, os financiamentos serão concedidos por 120 dias, na base de 80% do equivalente em cruzeiros do valor total da exportação FOB declarada, prazo este que pode ser dilatado, reduzindo-se a parcela refinanciada (até 180 dias, 53%; até 240 dias, 40%; até 360 dias, 27%). Um sistema especial de prazos foi instituído, favorecendo o setor têxtil.

(b) Volume dos Recursos: Assim, entre as diversas modalidades de redesconto, o esquema instituído pela Res. 71 constitui-se hoje na mais importante parcela dos redescontos seletivos (que incluem ainda refinanciamentos de comercialização e custeio agrícola e algumas contas específicas para o café, cacau, fumo, mamona e sisal), com recursos aplicados em montantes atualmente só superados pelos redescontos de liquidez (destinados à recuperação imediata dos níveis de encaixe dos bancos comerciais, no caso de reduções não-previstas) e aqueles referentes a operações de comercialização do café.

QUADRO 22
REDESCONTOS AO SISTEMA BANCÁRIO
(SALDOS EM FIM DE PERÍODO - Cr\$ MILHÕES)

Discriminação	1968	1969		1970
	2º Sem.	1º Sem.	2º Sem.	1º Sem.
1. Bancos sob Contrôlo da União	42.5	48.2	28.7	51.7
2. Demais Bancos do Sistema	912.1	1 132.4	1 426.6	1 492.5
2.1 - Redescontos de Liquidez	447.1	494.4	410.2	338.5
2.2 - Exportação (Res. 71)	48.0	106.7	170.0	293.5
2.3 - Café	263.1	143.7	630.1	460.5
2.4 - Outros Refinanciamentos	153.9	387.6	216.3	400.0
TOTAL	954.6	1 180.6	1 455.3	1 544.2

FONTE: Banco Central

Observa-se, portanto, ter havido uma contínua expansão dos redescontos via Res. 71 no total dos redescontos efetivamente concedidos, evoluindo sua participação de 1%, em janeiro de 1968 (início das operações), para 6% após a Resolução nº 111, 11% após a Resolução nº 122, representando, ao término do 1º semestre de 1970, 19% do total dos redescontos.

O limite autorizado para 1970, nesta faixa especial de redesconto, foi de Cr\$ 340 milhões (o dôbro do que foi efetivamente utilizado em 1969) para tôda a rede bancária, limite êste que, em princípio, prevalecerá também em 1971.

Em 1970, foram estabelecidas ainda duas faixas adicionais de refinanciamento de manufaturados exportáveis: Cr\$ 40 milhões, a serem utilizados pela indústria têxtil, prioritariamente para os têxteis de fibras naturais, e Cr\$ 17 856 000 a serem aplicados nos redescontos de empréstimos às indústrias de calçados que tenham suas instalações nos Estados de São Paulo, Guanabara, Rio Grande do Sul, Minas Gerais e Bahia. A posição destas linhas de crédito em 31.12.70 registrava, respectivamente, redescontos de Cr\$ 35,7 milhões e Cr\$ 4 milhões.

Da faixa disponível para 1970, até 31/12, os bancos utilizaram cerca de Cr\$ 283 milhões, tendo havido prioridade na aplicação do saldo em refinanciamento de artigos exportáveis na indústria têxtil (o que já evidencia critérios outros de aplicações, que não a simples solvabilidade da empresa exportadora).

Em 1968, foram concedidos refinanciamentos no montante de Cr\$ 48 milhões, para um total de US\$ 27 milhões de compromissos de exportação assumidos pelas empresas, o que implicou uma relação US\$/Cr\$ de 0.56.

De um total disponível de aproximadamente Cr\$ 196 milhões, foram refinanciados, em 1969, créditos no valor de Cr\$ 170 milhões (sobre compromissos de US\$ 85 milhões). Com isto, a relação US\$/Cr\$ cresceu, em têrmos reais, para cerca de 0.60, indicando que, ao se elevar o montante de recursos (Resoluções citadas nºs 111 e 122), aumentou também a eficiência de utilização dos mesmos.

Com base na posição da faixa especial em 5/8/70 (total de refinanciado: Cr\$ 294 milhões), verificou-se que os produtos mais beneficiados atualmente pela Res. 71 foram:

i) barras, chapas, laminados, perfis, cilindros, tubos e vergalhões; palanquilhas, fios e arames, de aço e ferro (mais de 20% do total redescontado);

ii) carnes, peixes e camarões frigorificados ou enlatados (inclusive extratos e concentrados);

- iii) sucos e óleos essenciais de frutas cítricas;
- iv) mentol, óleo de hortelã desmentolado, extrato de acácia negra, tanino de acácia;
- v) máquinas de escritório, perfuradoras e conferidoras de cartões, seus pertences e acessórios;
- vi) máquinas de terraplanagem e outras;
- vii) madeiras artificiais;
- viii) tecidos e telas de algodão, lã, juta;
- ix) válvulas, condensadores, bulbos, etc.

A quase totalidade desses produtos constitui o que chamamos de "exportações dinâmicas" e pertence, na verdade, aos setores "não tradicionais", que apresentam maiores vantagens comparativas no mercado internacional, seja por sua proximidade da base de recursos naturais, seja por se tratarem de indústrias nascentes bem sucedidas, seja como no caso de subsidiárias de empresas multi-nacionais em virtude de políticas definidas de "marketing" ou outros fatores já enumerados neste documento. Essas observações preliminares autorizam, portanto, certa tranquilidade quanto à alocação desses recursos, pelo menos até recentemente, recursos estes que se constituem em uma das mais importantes parcelas dos financiamentos aos setores voltados para o mercado internacional.

(2) Adiantamentos sobre contrato de câmbio

- podem ser utilizados na exportação de qualquer produto até 80% do valor, com prazo até 90 dias, prorrogável.

Grande parcela das exportações brasileiras tem seu "pagamento sob

amparo de crédito bancário irrevogável". Assim, o produtor-exportador de posse da "carta de crédito irrevogável", que admite a emissão de cambial a prazos de 30, 60, 90 ou mais dias, pode solicitar um adiantamento sobre o respectivo contrato de câmbio, em banco comercial que opere no ramo.

As taxas de juros em vigor nessas operações usualmente oscilam no intervalo de 0 a 18% a. a. para adiantamentos até 90 dias, sendo cobrados juros de 24% a. a. sobre o que exceder este período.

(3) Adiantamentos sobre cambiais de exportação

- qualquer produto, até 100% do valor exportado, pelo prazo do título (em geral por poucos dias).

Este tipo de financiamento e os Adiantamentos sobre Contrato de Câmbio sempre foram comumente utilizados pela rede bancária, com a aplicação de seus próprios fundos, não se conhecendo, entretanto, o valor consolidado destas operações nas carteiras de câmbio dos bancos.¹

b) Banco do Brasil

- financiamentos a curto prazo (ciclo médio de produção até 180 dias)

(1) Carteira de Câmbio

- adiantamentos sobre contratos de câmbio e cambiais, agindo aqui

¹ Convém ressaltar que, nos termos do Decreto-lei nº 815, de 4.9.69, as empresas estão isentas do pagamento do imposto de renda sobre os juros e comissões devidos por descontos de cambiais de exportação no sistema bancário nacional, bem como sobre os referentes a créditos obtidos no exterior para pré-financiamento ou financiamento de exportações.

o Banco do Brasil como banco comercial, nos moldes descritos anteriormente.

Sob esta rubrica, os empréstimos do Banco do Brasil ao setor privado, excluindo-se as operações com o café, vêm experimentando rápida expansão como se verifica no Quadro 23. Não há elementos que permitam separar os financiamentos por setores ou produtos e estimar as taxas médias de descontos. Pode-se adiantar, não obstante, que estas, embora com alguma oscilação, aproximam-se muito das taxas de mercado (16%, 18%) para operações a 90 dias, o que as diferencia consideravelmente das operações realizadas sob a égide da Resolução 71.

QUADRO 23
APLICAÇÕES DA CARTEIRA DE CÂMBIO DO BANCO DO BRASIL^a
(SALDOS EM FIM DE PERÍODO - Cr\$ MILHÕES)
1967/70

Semestres	Adiantamentos s/Contratos de Câmbio			Títulos descontados ao comércio ^b
	Exclusive Café	Café	Total	
1967 - 2º	65,6	43,0	108,6	4,8
1968 - 1º	102,1	86,7	188,8	8,2
- 2º	115,6	178,1	293,7	26,0
1969 - 1º	340,0	172,9	512,9	36,3
- 2º	319,6	273,4	593,0	131,0
1970 - 1º	707,3	262,4	969,7	157,0

^a As aplicações representam não somente pré-financiamentos das exportações, como também créditos às vendas ao exterior.

^b Os títulos descontados ao comércio representam a venda de câmbio aos importadores brasileiros pelo Banco do Brasil.

FONTE: Carteira de Câmbio, Banco do Brasil.

(2) Carteira de Crédito Geral (CREGE) - Recursos Próprios

A CREGE possui a linha de crédito especial CIC-4-38 para o financiamento à produção de manufaturados. A empresa faz um contrato de abertura de crédito em conta-corrente, cujo valor é, no máximo, igual ao patrimônio

líquido contábil do último balanço; a reposição dos recursos é feita na liquidação das cambiais, o que possibilita novos saques, mantendo-se a rotatividade do crédito.

O prazo do empréstimo é até 180 dias, prorrogável, com juros máximos de 18% a. a., sendo exigidas as garantias de costume (fiança, caução de duplicatas, penhor mercantil ou penhor industrial).

Também nesse caso pode-se notar a diferença na taxa de juros.

A posição desta linha de crédito em 5.11.70 registrava o montante de Cr\$ 124 587 957,85.

(3) Carteira de Crédito Geral (CREGE) - Recursos do FUNDECE

- financiamentos a médio e longo prazos (acima de 180 dias)

Este financiamento destina-se à produção de manufaturados em geral, incluindo possíveis exportações, porém sem vinculação específica, como ocorre no caso da "71". São beneficiadas as sociedades anônimas, nos termos do Decreto nº 54 105, de 6.8.64. Os empréstimos são concedidos pelo prazo máximo de 36 meses, com 6 de carência, a juros de 12% a. a. mais a correção monetária dos fundos industriais a médio prazo (atualmente 10%).

O FUNDECE, em 1970, colocou à disposição do Banco do Brasil recursos no montante de Cr\$ 74 milhões (repassados de um empréstimo da AID, no montante total de Cr\$ 140 300 000), dos quais havia para aplicações no mês de dezembro a soma de aproximadamente Cr\$ 6 milhões (incluídas as estimativas de liquidações e retornos e as contratações de novembro/70).

Até 30.11.70, o Banco do Brasil, como agente do FUNDECE, havia concedido empréstimos no valor de Cr\$ 236 591 300,00, dos quais cerca de 50% no Estado de São Paulo (5ª região), 15% na 3ª região (E. S., GB e RJ), 10% no Rio Grande do Sul e o restante nos demais Estados.

Não se dispõe das cifras isoladas dos créditos especificamente concedidos ao reforço do capital de giro das empresas que incrementem a produção de bens destinados ao exterior. Na repartição dos empréstimos, por setores, as indústrias de vestuário, calçados e artefatos de tecidos receberam 17% dos créditos, a indústria de produtos alimentares 14%, a indústria têxtil 11%, a indústria metalúrgica 11%, etc., sendo que a menos beneficiada foi a atividade extrativa de produtos minerais, com 0,5%.

(4) Carteira de Comércio Exterior (CACEX) - Recursos do FINEX

Entre os itens financiados pela CACEX, com recursos do FINEX, segundo a Resolução nº 49, de 11.7.69, do CONCEX, inclui-se a produção de bens de capital, de elevado valor unitário e ciclo de produção efetiva superior a 180 dias, destinados à exportação.

O limite financiável é de 80% do equivalente em cruzeiros do valor CIF faturado na data do financiamento, devendo, portanto, o importador estrangeiro pagar 20% da transação. Dependendo de condições específicas no país do comprador, a CACEX poderá ampliar a parte financiada. A taxa de juros destes financiamentos é de 8% a. a.

Até 5.11.70, somente duas operações desta natureza tinham sido efetuadas, beneficiando contratos de produção da indústria de construção naval (exportação de um navio graneleiro de US\$ 4,7 milhões) e do setor de equipamentos para indústria de papel (exportações de US\$ 2 milhões). A posição contábil naquela data registrava um crédito já movimentado de Cr\$ 4 033 000,29, dos quais Cr\$ 2 450 000,00 referiam-se ao financiamento da maquinaria de produção de papel (cujos saques foram iniciados em outubro de 1970).

c) Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico (BNDE) - Recursos do FUNGI-RO

- financiamentos a médio e longo prazos (de 6 a 30 meses, incluindo o período de carência).

Os créditos do FUNGIRO são concedidos para aquisição ou manutenção de até 100% da estocagem média adequada de insumos industriais básicos, pelas sociedades anônimas, em especial as de capital aberto, pertencentes aos setores de base e aquelas mútuárias do programa FIPEME.

A regulamentação atual das operações do FUNGIRO foi aprovada pela Resolução nº 369/70, de 30.1.70, do Conselho de Administração do BNDE. De acordo com este regulamento, incidem sobre os empréstimos juros de 8% a.a., mais a correção monetária dos fundos industriais de médio prazo (atualmente 10% a.a.) e uma "comissão de reserva de crédito" de 1% sobre as parcelas não utilizadas nos prazos estabelecidos. As garantias exigidas são as de praxe: fiança ou aval de sócios majoritários ou de instituição financeira e/ou garantias reais (hipoteca, penhor e alienação fiduciária).

Desde o início das operações por conta do FUNGIRO, em 1.1.69, até 30.6.70, o BNDE contratou 108 operações de financiamento, concedendo créditos no valor de Cr\$ 82 965 000,00, o que representa 35,8% do estoque de insumos básicos das empresas financiadas, dimensionado em Cr\$ 231 671 600,00. As firmas financiariam os restantes 64% com recursos próprios ou de terceiros.

Nesse total, 8 operações foram de crédito à produção para exportar (pré-financiamento à exportação), no montante de Cr\$ 6 milhões, equivalentes à 7,2% do total financiado pelo FUNGIRO. Dos 13 créditos aprovados até 30.6.70, mas ainda "a contratar", no valor de Cr\$ 16,1 milhões, 2 operações foram de pré-financiamento às exportações (Cr\$ 1,2 milhões), sendo também provável que existam operações de pré-financiamento de exportáveis entre as 20 solicitações que se encontravam "em estudo" (valor total das solicitações: Cr\$ 39 341 000,00).

Do ponto de vista regional, a Bahia foi a mais beneficiada em termos de montante financiado, cabendo-lhe Cr\$ 3,2 milhões para 2 contratos de financiamento à produção de derivados de cacau e um de óleo de mamona. Em São Paulo, foram financiadas 4 operações (no montante de Cr\$ 2,6 milhões), nas indústrias de alimentos, têxtil e de calçados e, na Guanabara, registrou-se um financiamento para a indústria de produtos alimentares.

QUADRO 24
OPERAÇÕES DO FUNDECE^a
(Cr\$ 1 000, 00)

Agentes	Até 31.12.69		Em 1970 (até set.)		Total	
	Número	Valor	Número	Valor	Número	Valor
<u>A. Bancos de Desenvolvimento</u>	<u>932</u>	<u>82 769</u>	<u>129</u>	<u>19 064</u>	<u>1 061</u>	<u>101 833</u>
1. <u>Nordeste</u>	541	33 908	73	9 085	614	42 993
i) BANDEB	10	1 527	4	1 050	14	2 577
ii) BANDEPE	55	5 640	15	3 136	70	8 776
iii) AGRIBANCO	181	5 280	19	822	200	6 102
iv) PRODUBAN	52	4 250	12	1 835	64	6 085
v) BANDERN	30	2 944	8	1 092	38	4 036
vi) BANPESE	21	1 966	3	144	24	2 110
vii) ESTABANCO	28	1 450	-	-	28	1 450
viii) BANCOESTADO	26	1 298	9	642	35	1 940
ix) SEDEBC	22	1 465	3	364	25	1 829
x) BANPEB	116	8 088	-	-	116	8 088
2. <u>Centro-Oeste</u>	61	5 183	2	29	63	5 212
xi) ESTADOBANCO	22	1 964	2	29	24	1 993
xii) BRASÍLIA	21	1 995	-	-	21	1 995
xiii) BEMAT	18	1 224	-	-	18	1 224
3. <u>Sudeste</u>	81	12 095	9	2 644	90	14 739
xiv) BDMG	81	12 095	9	2 644	90	14 739
4. <u>Sul</u>	249	31 583	45	7 306	294	38 889
xv) BRDE	169	24 135	18	4 008	187	28 143
xvi) DESENBANK	72	6 398	17	1 861	89	8 259
xvii) BADEF	8	1 050	10	1 437	18	2 487
<u>B. Banco do Brasil</u>	<u>1 036</u>	<u>183 526</u>	<u>46</u>	<u>21 195</u>	<u>1 082</u>	<u>204 721</u>
<u>TOTAL</u>	<u>1 963</u>	<u>266 295</u>	<u>175</u>	<u>40 259</u>	<u>2 143</u>	<u>306 554</u>

^a Os financiamentos com recursos do FUNDECE incluem todos os tipos de aplicações e não somente aquelas relativas às exportações (que, provavelmente, absorvem uma parcela mínima dos fundos).

FONTE: FUNDECE.

2 - FINANCIAMENTO DE CAPITAL FIXO

Como já ficou dito anteriormente, não vem sendo aplicado, até esta data, nenhum critério de dotação de recursos para ampliação, implantação ou reaparelhamento de empresas, visando especificamente à produção para o mercado externo.

Esta área de financiamento deverá ser tratada separadamente, uma vez que, além de constituir elemento fundamental no modelo de desenvolvimento adotado pelo governo, envolve a necessidade de determinação prévia da metodologia a ser utilizada na análise dos projetos. Algumas recomendações gerais sôbre esse ponto encontram-se no primeiro capítulo deste Relatório, na parte relativa a incentivos creditícios.

Apenas como complemento da sistematização que adotamos neste Apêndice, indicamos a seguir as entidades que atuam na área de financiamento para formação de capital fixo das empresas, sem detalhar suas participações, já que estas instituições não operam explicitamente no campo dos incentivos creditícios às exportações.

a) Instituições Financeiras Nacionais

(1) Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico (BNDE)

(2) Bancos de Desenvolvimento e de Investimento

b) Instituições Financeiras Estrangeiras

No que tange aos financiamentos de instituições estrangeiras para implantação industrial ou ampliação da capacidade, a SUBIN (Subsecretaria de Cooperação Técnica Internacional do Ministério do Planejamento e Coordenação Geral) examina previamente todos os pedidos de empréstimos e, consequentemente, encontra-se capacitada para adotar critérios de seleção que atendam às diretrizes fixadas para a expansão dos setores exportadores.

Como se sabe, nesta área não existe uma orientação muito definida do lado dos ofertantes internacionais de fundos de inversão, cabendo aos governos (e entidades privadas ou mistas) programar suas necessidades de recursos, a partir de sua política industrial. Somente o BID³ vem atuando numa faixa de crédito especificamente voltada para as exportações dos países latino-americanos, embora no financiamento das vendas intra-americanas de bens de capital e somente de uma forma indireta contribua para a ampliação de setores exportadores. O Quadro 25 mostra as aplicações do BID, por atividades.

QUADRO 25
BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO
EMPRÉSTIMOS AO BRASIL, POR ATIVIDADES
ATÉ 30/6/70 - US\$ 1 000

Atividades	Nº de Empréstimos	Empréstimos Aprovados		Desembolso		% já Desembolsada
		Valor	%	Valor	%	
1. Produção	29	291 270	36.7	161 043	36.8	55.3
- Agricultura	11	154 092	19.4	41 962	9.6	27.2
- Indústria e Mineração	18	137 178	17.3	119 081	27.2	86.8
2. Infra-estrutura econômica	18	296 839	37.4	125 136	28.7	42.2
- Energia elétrica e Telecomunicações	14	210 199	26.5	91 844	21.1	43.7
- Transportes	4	86 640	10.9	33 292	7.6	38.4
3. Infra-estrutura social	19	183 010	23.0	132 870	30.4	72.6
- Saneamento	14	127 710	16.1	99 506	22.8	77.9
- Habitação e des. social	2	23 300	2.9	22 431	5.1	96.3
- Educação	3	32 000	4.0	10 933	2.5	34.1
4. Pré-Inversão	4	8 520	1.1	2 960	0.7	34.7
5. Financiamento de Exportações	4	14 837	1.9	14 363	3.3	96.8
TOTAL	74	794 477	100.0	436 371	100.0	54.9

FONTE: BID

³ Para maiores detalhes, ver neste Apêndice, mais adiante, em Financiamentos a Exportação, o item 2 - a) (1).

2 - FINANCIAMENTO DE CAPITAL FIXO

Como já ficou dito anteriormente, não vem sendo aplicado, até esta data, nenhum critério de dotação de recursos para ampliação, implantação ou reaparelhamento de empresas, visando especificamente à produção para o mercado externo.

Esta área de financiamento deverá ser tratada separadamente, uma vez que, além de constituir elemento fundamental no modelo de desenvolvimento adotado pelo governo, envolve a necessidade de determinação prévia da metodologia a ser utilizada na análise dos projetos. Algumas recomendações gerais sôbre esse ponto encontram-se no primeiro capítulo deste Relatório, na parte relativa a incentivos creditícios.

Apenas como complemento da sistematização que adotamos neste Apêndice, indicamos a seguir as entidades que atuam na área de financiamento para formação de capital fixo das empresas, sem detalhar suas participações, já que estas instituições não operam explicitamente no campo dos incentivos creditícios às exportações.

a) Instituições Financeiras Nacionais

(1) Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico (BNDE)

(2) Bancos de Desenvolvimento e de Investimento

b) Instituições Financeiras Estrangeiras

No que tange aos financiamentos de instituições estrangeiras para a implantação industrial ou ampliação da capacidade, a SUBIN (Subsecretaria de Cooperação Técnica Internacional do Ministério do Planejamento e Coordenação Geral) examina previamente todos os pedidos de empréstimos e, consequentemente, encontra-se capacitada para adotar critérios de seleção que atendam às diretrizes fixadas para a expansão dos setores exportadores.

Apesar de o Brasil ser o grande beneficiário dos empréstimos do Banco Interamericano, mantém igualmente com o Grupo do Banco Mundial (BIRD, CFI e IDA) um nível razoável de operações. Todavia, a maior parte dos recursos obtidos no BIRD destinam-se aos setores de infra-estrutura (energia elétrica, 80% e, ainda, rodovias, ferrovias e indústria), cujo produto é constituído de elementos "não-comerciáveis", ao passo que os empréstimos levantados junto à Corporação Financeira Internacional estão voltados fundamentalmente para o fortalecimento das indústrias de base, beneficiando geralmente a produção interna de insumos e a substituição de importações.⁴

Um aspecto que deve ser mencionado refere-se à intenção do Grupo do Banco Mundial de destinar recursos para financiamento de estoques regulares de produtos primários e, o que poderia ter repercussões a longo prazo sobre a expansão dos ativos, conceder empréstimos para pesquisa e assistência técnica, com vistas a encontrar novas utilizações e aumentar o poder competitivo desses produtos no mercado internacional.

No que toca à USAID, os empréstimos concedidos por esta agência, uma vez previamente aprovados pela SUBIN, têm seus critérios de aplicação a cargo das autoridades brasileiras; as únicas restrições feitas pela AID referem-se à exclusão de umas poucas atividades que não podem ser financiadas com seus recursos, como armas, entorpecentes, bebidas e fumo, etc.

Devemos mencionar ainda que, entre as diversas modalidades de empréstimos de entidades estrangeiras, se encontram os "créditos-vinculados", que determinam um certo montante de importações (geralmente bens de capital) a serem feitas do país credor. O BID e o EXIMBANK, por exemplo, têm financiado a importação de bens de produção dos EUA, através de repasse de crédito por bancos de investimentos. Neste sentido, o EXIMBANK reservou US\$ 14,5 milhões para importações de máquinas e equipamentos norte-americanos, por pe-

⁴ A Associação Internacional de Desenvolvimento (IDA) praticamente não opera com a América Latina, destinando a quase totalidade de seus fundos para a Índia e o Paquistão.

quenas e médias empresas (definidas como as que possuem capital e reservas não superiores a US\$ 1,5 milhão). Os juros são de 8,5% a.a., sendo o prazo de pagamento de 6 anos, com 1 de carência. Esses créditos também poderiam vir a ser utilizados parcialmente em programas de ampliação de capacidade visando à exportação.

Finalmente, na área de importações de bens de capital, pode-se também identificar a orientação governamental no sentido de favorecer atividades voltadas para o mercado externo. A Resolução nº 53, de 23.10.69, do CONCEX, estabelece a isenção dos impostos de importação, sobre produtos industrializados e circulação de mercadorias para as empresas exportadoras que importem bens de capital para a implementação, ampliação e reaparelhamento de instalações. Se a firma ainda não exporta, pode usufruir dos incentivos, assumindo igualmente compromisso prévio de exportar. O valor mínimo da exportação adicional, porém, não pode ser inferior ao dispêndio de divisas acrescido do montante correspondente aos impostos que seriam devidos.

B - FINANCIAMENTOS À EXPORTAÇÃO

1 - A CURTO PRAZO (ATÉ 180 DIAS)

a) Rêde bancária

- carteira de câmbio

Os financiamentos de curto prazo às exportações propriamente ditas, concedidos pelos bancos comerciais (inclusive o Banco do Brasil), são realizados sob a forma de "adiantamentos sobre contratos de câmbio e cambiais de exportação", nos moldes descritos no início deste Apêndice.⁵ As taxas de desconto são variáveis, estando seu nível acima dos juros vigentes nas operações englobadas pela Resolução 71.

O montante absoluto de recursos movimentados pelo sistema bancário nessas operações não consta, de forma desagregada, das estatísticas do

⁵ Ver A. Financiamentos à Produção para Exportação, item 1. Financiamento para capital de giro.

Movimento Bancário, SEEF-MF, ou do Balancete Consolidado dos Bancos Comerciais, dificultando uma avaliação precisa dessa fonte de crédito.

b) Banco do Brasil

O Banco do Brasil financia (através de "adiantamentos sobre contrato de câmbio") a exportação de bens de consumo, matérias-primas e produtos semi-acabados, em prazos de 0 a 90 ou 180 dias, com taxa de juros de até 18% a. a., abaixo das que vigoram nas atividades de mercado interno e, em termos reais, no mercado financeiro internacional.⁶

2 - A MÉDIO E LONGO PRAZOS (180 DIAS E MAIS)

a) Banco do Brasil

- CACEX, com recursos do FINEX

A Lei nº 5 025, de 10.6.66, promoveu a consolidação da política de comércio exterior e criou, no Banco Central do Brasil, o Fundo de Financiamento à Exportação - FINEX, a ser operado pela CACEX, segundo normas e critérios estabelecidos pelo Conselho Nacional de Comércio Exterior - CONCEX.

São as seguintes as operações que podem ser financiadas pelo FINEX:

i) financiamento da exportação e da produção para exportação de empresas industriais que desejem iniciar ou incrementar as vendas externas de seus produtos, diretamente ou através de representantes ou organizações especializadas;

ii) aquisição e financiamento dos excedentes de consumo doméstico da produ-

⁶ Ver, neste Apêndice, Quadro 23 - Aplicações da Carteira de Câmbio do Banco do Brasil.

ção nacional de bens exportáveis, quando tais providências se fizerem indispensáveis à regularização do escoamento da safra;

iii) complementação da remuneração, em cruzeiros, de produtos de exportação que encontrem dificuldade temporária de colocação no exterior, devido à baixa cotação nos mercados internacionais;

iv) estabelecimento de adequada relação de preços entre os produtos exportados in natura e seus manufaturados ou derivados;

v) assistência à produção agrícola de exportação, bem como financiamento da estocagem desses produtos, quando sujeitos a oscilações de entressafas.⁷

As diretrizes adotadas na aplicação dos recursos do FINEX, à exceção das operações incluídas no item i), de competência do CONCEX, são formuladas pelo Conselho Monetário Nacional. Segundo as orientações de política econômica estabelecidas, a CACEX vem operando com quatro tipos de financiamentos a médio e longo prazos:

(1) Exportações de bens de capital e de consumo durável

(a) Características: A Resolução nº 3, de 17.9.66, do CONCEX, regulamenta o financiamento das vendas ao exterior de bens de produção e consumo durável, pagáveis a médio e longo prazos, estabelecendo que a parte financiada em moeda

⁷ Além dos financiamentos citados anteriormente, a CACEX com recursos do Banco do Brasil, por conta do Tesouro Nacional, mantém programas especiais de amparo a determinados produtos primários de exportação, que exigem uma grande mobilização de recursos na etapa de comercialização interna que antecede sua colocação no mercado internacional. A posição destes créditos, em 5 de novembro de 1970, era a seguinte:

Financiamento de açúcar demerara e mel rico	Cr\$ 354 970 918,32
Aquisição de arroz	Cr\$ 66 117 613,79
Subsídio à exportação de arroz	Cr\$ 913 867,98
Aquisição de cêrca de carnaúba (Recursos do FINEX)	Cr\$ 5 909 274,27

estrangeira não poderá exceder 80% do valor CIF faturado,⁸ cabendo ao importador pagar, até a data do embarque, pelo menos 20% deste valor.

A Resolução nº 3 esclarece também que o financiamento poderá ser estendido às operações em moeda-convenio ou inconvertíveis, após consulta ao Banco Central sobre o aspecto cambial da transação. Ainda nos casos de refinanciamento pela CACEX nas operações a prazo superior a 180 dias, os títulos derivados de contrato de exportação serão entregues ao Banco do Brasil, pelo valor total da transação, admitindo-se o fechamento de câmbio por ocasião do pagamento dos cruzeiros ao exportador.

Nas operações de prazo superior a 1 ano (que é o caso da totalidade dos financiamentos concedidos pela CACEX, pelo menos no período 1965-1969), pode ser dispensada a participação do exportador no financiamento, se forem julgados compatíveis o prazo e o valor de transação e as condições de concorrência no mercado internacional do produto.

(b) Recursos aplicados: A CACEX vem concedendo financiamentos, a produtos manufaturados, com recursos do FINEX, por prazos que variam de 1 a 5 anos (podendo, a seu critério, ser superior) com taxas de juros similares às do mercado internacional, com uma taxa mínima de 7% a. a.

A posição da conta de financiamento à exportação de manufaturados registrava, em 5.11.70, a cifra de Cr\$ 80 022 096,88 dos quais Cr\$ 23 664 755,00 correspondem ao refinanciamento de bens de produção pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

As exportações de bens de capital para países latino-americanos, financiadas pela CACEX, são redescontadas no BID, que mantém uma linha de crédito

⁸ O refinanciamento poderá incluir os montantes do seguro e frete, quando o transporte se realizar sob bandeira nacional, ou em navios de bandeira estrangeira, caso comprovada a impossibilidade do transporte regular em navio sob bandeira nacional, nos prazos estabelecidos para embarque da mercadoria.

Tanto o valor financiado quanto o faturado vêm acompanhando a evolução da exportação de manufaturados. Esta, depois de ter apresentado uma inflexão em 1968 - ano que marcou a transição da política empresarial de exportações de industrializados como alternativa à utilização da capacidade instalada na produção para mercado interno (o qual vinha enfrentando algumas dificuldades) para uma política intencional de acréscimo da produção visando o exterior - retomou a tendência expansionista a partir de 1969.

Quanto aos produtos beneficiados pelos financiamentos, produtos siderúrgicos, matrizes e componentes para a indústria de veículos (ônibus, caminhões, utilitários, etc.), rolos compressores, tornos e máquinas para a indústria de cigarros apresentaram participação nunca inferior a 50%, chegando até 85% dos financiamentos. O restante dos financiamentos foi fracionado entre grande número de bens (no período 1965-68), havendo oscilações de ano a ano tanto nos produtos contemplados como nos montantes de crédito concedidos. Em 1970, dois itens que não constavam da lista acima tiveram presenças importantes no total financiado: aparelhos de telefonia e acessórios (15%) e moto niveladoras (8%). Há que se registrar também o caso especial das exportações de chapas de aço para a Argentina que, em 67, constituíram 45% das exportações financiadas, caindo para 0,6% em 68, e, em 1969, representaram US\$ 6.5 milhões dos US\$ 8.2 milhões financiados pela CACEX (55%).

Para a área da ALALC destina-se a quase totalidade das exportações financiadas de insumos, bens de capital e de consumo durável (+ de 90%), sendo os principais beneficiários a Argentina, México, Bolívia e Peru; em 1969, a Venezuela e a Colômbia tiveram sua presença bastante majorada, o mesmo acontecendo com o Uruguai em 1970, cujas importações financiadas representaram 13% do total, superadas apenas pela Argentina (67%).

(2) Exportação de produtos manufaturados e agropecuários em consignação

As vendas ao exterior em consignação foram instituídas pela Instrução nº 284, de 16.12.64, da extinta SUMOC, e hoje são passíveis de financiamento com recursos do FINEX, segundo regulamentação especial da Resolução nº 43, de 22.1.69, do CONCEX.

Podem ser remetidos ao exterior, em consignação, bens de capital, de consumo durável e outros produtos, inclusive agropecuários, cuja penetração no mercado internacional convenha ser promovida. Assim, são beneficiadas as transações para manutenção no exterior de estoques para pronta entrega, as remessas de artigos para feiras e exposições e outras operações que possam converter-se em exportações definitivas.⁹

Pelo comunicado nº 277, de 22.7.69, da CACEX, verifica-se que os financiamentos de vendas em consignação são limitados a 80% do valor CIF, por prazos até 180 dias, prorrogáveis por idêntico período, a juízo da CACEX.

No que tange às normas cambiais, as exportações são feitas inicialmente sem cobertura cambial (durante o prazo contratado), sendo o câmbio fechado à medida em que as vendas se efetuarem.

Até setembro de 70, uma única operação em consignação havia sido financiada pela CACEX (FINEX), consistindo numa exportação de calçados para os Estados Unidos, cuja posição, em 5.11.70, registrou um saldo de Cr\$.. 444 961, 28.

(3) Financiamento à venda de serviços técnicos no exterior

A citada Resolução 43 incluiu entre as operações que podem ser financiadas pela CACEX com fundos do FINEX a venda de estudos e projetos técnico-econômicos e de engenharia destinados a empreendimentos no exterior, compreendendo, em parte ou no todo: estudos de planejamento; estudos de viabilidade técnica e/ou econômica; elaboração de projetos (anteprojeto, projeto bá

⁹ A Resolução nº 47, de 20.5.69, CONCEX, dispensou as guias de exportação para amostras comerciais e material de propaganda de valor inferior a 100 dólares, bem como as operações do "comércio de formiga", realizado nas zonas fronteiriças (que podem inclusive liquidar-se em contas correntes em cruzeiros, em bancos nacionais).

Para maiores detalhes ver, imediatamente a seguir, o item relativo a financiamentos à promoção no exterior.

sico e projeto executivo) e a fiscalização da execução de obras especializadas, incluindo serviços de montagem.

Convém ressaltar que a Resolução 43 estabeleceu um critério de prioridade para os projetos que possam implicar o fornecimento de produtos brasileiros em sua execução.

Até dezembro/70, nenhum financiamento desse tipo havia sido efetivado pela CACEX.

(4) Financiamento a programas de promoção comercial e à comercialização no exterior

A Resolução nº 49, de 11.7.69, do CONCEX, estendeu a aplicação de recursos do FINEX às atividades de promoção das exportações e de comercialização externa empreendidas por empresas produtoras e/ou exportadoras, consórcios ou entidades similares.

Segundo a CACEX, as seguintes despesas são passíveis de financiamento: estudos e análises de mercado; remessa de amostras; impressão, transporte e distribuição de material de propaganda e divulgação em órgãos especializados, no exterior; participação em feiras, exposições e certames semelhantes, inclusive transporte de material e aluguel de "stands"; abertura e instalação de escritório, depósito ou similar no exterior.

As normas de aplicação dos recursos seguem, no que couber, as condições estabelecidas nas Resoluções nºs 3 e 43. Em geral, o prazo de financiamento é de 180 dias e o montante financiado até 80% das despesas, com juros de 12% a. a.

A posição, em 5.11.70, do saldo do FINEX em financiamentos à promoção no exterior, referentes à participação de empresas brasileiras em feiras internacionais, registrava a cifra de Cr\$ 459 828, 24.

b) Rêde bancária

As Resoluções do CONCEX de nº 3 e 43 estabeleceram, respectivamente, que os bancos autorizados a operar em câmbio, observadas as disposições fixadas pelo Banco Central do Brasil, poderão:

(1) financiar até 80% das exportações de bens de capital e de consumo durável, para pagamento a médio e longo prazos;

(2) financiar, com recursos próprios, até 80% da exportação em consignação de bens de produção e consumo durável e outros cuja exportação se deseje promover, bem como a venda, no exterior, de serviços técnicos de economia e engenharia (pagáveis em 180 dias ou mais).

À semelhança do que ocorre com o financiamento a curto prazo das exportações pela rêde bancária não se dispõe de elementos estatísticos sobre a atuação do sistema bancário nessa modalidade de financiamento.

C - INCENTIVOS COMPLEMENTARES ÀS EXPORTAÇÕES

1 - SEGURO DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO

a) Histórico

A Lei nº 4 678, de 16.6.1965, dispõe sobre a instituição do seguro de crédito à exportação, com a finalidade de proteger as entidades financiadoras e os exportadores contra eventuais riscos em operações de comércio exterior.

A primeira etapa de uma exportação a prazo é a concessão de crédito pelo exportador ao importador estrangeiro. A seguir, aquele poderá redescartar o crédito em uma entidade financiadora (o Banco do Brasil, CACEX, por exemplo), permanecendo o exportador como co-responsável. O Seguro de Crédito à Exportação (SCE), como regulamentado pelos Decretos-lei nº 57 286, de 18.11.1965 e nº 61 867, de 7.12.1967, cobre tanto os "riscos comerciais", quanto os "riscos políticos e extraordinários", num limite até 80% do objeto do seguro.

O Decreto-lei nº 73, de 21.11.1968, tornou obrigatório o seguro tõe-

da vez que o crédito fôr concedido por instituições financeiras públicas. Em 5.9.1969, o Decreto-lei nº 826 estabeleceu que a obrigatoriedade do seguro de crédito à exportação dar-se-á quando julgada conveniente pelo Conselho Nacional de Seguros Privados - CNSP, ouvido o CONCEX.

As operações de SCE sòmente foram iniciadas em 25.4.1968.

b) Modalidades

Há dois tipos de seguro de crédito:

(1) Seguro de crédito à exportação propriamente dita

Visa a garantir o exportador (ou a entidade de crédito) contra uma possível falta de pagamento da parte do importador, decorrente de:

i) Riscos comerciais, caracterizados pela insolvência do devedor, uma vez determinada a sua definitiva incapacidade de pagar;

ii) Riscos políticos e extraordinários, que impedem o exportador de receber seus créditos em consequência de medidas adotadas por governos estrangeiros, de guerras civis ou externas, revoluções ou acontecimentos similares, no país do importador;

iii) Outros riscos, como a requisição, destruição ou avaria dos bens objetos do crédito segurado;

(2) Rescisão de contrato de exportação

O exportador poderá contratar também cobertura para contrato de fabricação, garantindo-se contra perdas provenientes da rescisão, pelo importador, do acôrdo firmado, no período compreendido entre a data do contrato e a expedição das mercadorias, em virtude da ocorrência dos riscos cobertos pelo seguro, inclusive a impossibilidade de efetivar a exportação em consequên-

cia de decisão do governo brasileiro, ou de governos estrangeiros, posteriores à assinatura dos contratos.

c) Agentes Seguradores

(1) Sociedades Seguradoras

Atualmente, 45 sociedades estão autorizadas pela SUSEP a operar no ramo; em princípio, até o limite segurado de US\$ 230 000,00, para cada importador. Acima deste limite, o exportador preenche uma "proposta de SCE complementar", sendo a cobertura do excedente realizada pelo IRB.

(2) Instituto de Resseguros do Brasil (IRB)

Quando não fôr do interesse das seguradoras aceitar as responsabilidades e/ou quando o seguro fôr acima do limite de 230 mil dólares.

d) Taxas de prêmios

Levando-se em conta, no que tange aos riscos comerciais (RC), a natureza do bem e das atividades do importador, o volume de negócios do segurado e as condições no país de destino, as taxas de prêmio do seguro podem variar de 0,48% a 0,9% do valor da transação, para um prazo de pagamento de 180 dias.

As taxas relativas aos riscos políticos e extraordinários (RPE) oscilam entre 0,3% e 1,8% (180 dias), dependendo da situação econômico-financeira, política e social e da probabilidade da ocorrência de catástrofes em relação a cada país (importador).

O IRB mantém uma classificação dos países importadores, segundo estes critérios, que corresponde às taxas cobradas de RPE. Assim, as menores taxas (com 30% de desconto), referem-se à categoria especial de países cons

tituída de: EUA, Canadá, Argentina, México, África do Sul e Europa. Logo em seguida, tem-se a URSS, Alemanha Oriental, a maioria dos países da América Latina e, por fim, os países restantes.

Nas coberturas concedidas em cruzeiros, os prêmios são calculados nesta moeda e pagos através de cobrança bancária, mediante entrega da apólice; nas coberturas em moeda estrangeira, o prêmio é calculado em dólares e pago ao banco escolhido pelo exportador, nos termos indicados no memorando que a seguradora envia ao mesmo, após a aceitação da proposta.

Desde setembro de 1968 (início efetivo das operações) até setembro de 1970, para um total de 1 880 embarques de 105 empresas seguradoras (RC e RPE), as responsabilidades assumidas atingiram US\$ 15,7 milhões quanto aos RPE e US\$ 9,4 milhões no tocante ao RC, arrecadando-se de prêmios, respectivamente, Cr\$ 125 259,61 e Cr\$ 133 482,59.

Finalmente, com exclusão do imposto de renda, as operações da espécie estão isentas de quaisquer impostos federais.

2 - GARANTIA A PARTICIPANTES DE CONCORRÊNCIAS

Dentro do conjunto de medidas governamentais visando ao incremento das exportações, o BNDE, através de sua Resolução nº 312/68 de 6.9.68, propôs-se a prestar garantias a empresas brasileiras ou consórcios liderados por empresa nacional, participantes de concorrências de âmbito internacional, para suprimento de bens e serviços, no Brasil ou no exterior.

A garantia está limitada entre US\$ 5 mil a US\$ 200 mil, devendo a empresa beneficiada oferecer contragarantias reais (além da fiança pessoal dos sócios majoritários) de pelo menos 167% do valor pelo qual o BNDE vier a se responsabilizar. A remuneração do Banco será de 0,5% a 2% a. a., ou pelo prazo do contrato, a critério da Diretoria.

As empresas participantes ou que venham a participar de concorrên-

cias deverão, em prazo hábil, cadastrar-se no BNDE, através de questionário confidencial, candidatando-se ao recebimento do respaldo financeiro do Banco.

Até 1970, não tinha sido efetivado nenhuma operação desta espécie, embora algumas empresas nacionais que participaram de concorrências na América Latina tenham iniciado contatos com o BNDE, sem contudo chegar a utilizar-se das garantias.

3 - GARANTIA DE CONTRATO DE EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS AGROPECUÁRIOS

Por força do Decreto nº 62 940, de 2.7.63, os exportadores (e, indiretamente, os importadores) têm garantida a implementação de programas de exportação de agropecuários, com prazos de execução até 3 anos, desde que autorizados pela CACEX.

O Decreto adverte porém, que o Ministério dos Transportes e o GREMOS (Grupo Executivo de Movimentação de Safras) poderão estabelecer normas prioritárias para escoamento de safras, bem como, na eventual escassez do produto, que implique dificuldades para o cumprimento de compromissos assumidos externamente (e aprovados pela CACEX), facilitar sua aquisição no mercado internacional, com isenção do imposto de importação, a ser concedida pelo CPA.

Contudo, os órgãos de administração do comércio exterior não registraram, até esta data, solicitações de empresários apoiadas no Decreto, mesmo porque operações desta natureza não são muito comuns no mercado internacional de agropecuários, que se ressentem bastante de flutuações conjunturais de preço.

APÊNDICE II
INSTITUIÇÕES DE COMÉRCIO EXTERIOR
A - PAÍS: ITÁLIA

1 - INSTITUIÇÕES

- a) Ministério do Comércio Exterior.
- b) Ministério dos Negócios Estrangeiros.
- c) Instituto Italiano de Comércio Exterior - ICE, (Istituto Per IL Commercio Estero), subordinado ao Ministério do Comércio Exterior.

2 - FINALIDADE

- a) Ministério do Comércio Exterior

Controlar, regulamentar e promover o comércio e as trocas com o exterior e ao qual são confiadas tôdas as tarefas que interessem às relações econômicas com outros países - (comércio, moeda e finanças);

b) Ministério dos Negócios Estrangeiros

Assegurar as relações com governos estrangeiros e as relações económicas através do Departamento de Assuntos Económicos e Serviços Comerciais, que fazem parte da estrutura dos postos diplomáticos e consulares;

c) Instituto Italiano de Comércio Exterior

Tanto em sua sede, situada em Roma, quanto nos diversos escritórios comerciais que possui no exterior, encarrega-se de todas atividades suscetíveis de ajuda aos exportadores italianos nos seus esforços de promoção de vendas no estrangeiro.

3 - FINALIDADES ESPECÍFICAS

O ICE é uma instituição técnica que assegura a execução das iniciativas de promoção comercial aprovadas pelo Ministério do Comércio Exterior.

4 - RECURSOS

Todos financiados pelo Governo.

5 - OUTRAS INFORMAÇÕES

a) Os esforços de promoção comercial podem ser agrupados em duas grandes categorias segundo seu objetivo:

Em primeiro lugar, aqueles que têm por finalidade divulgar melhor os produtos italianos junto a um público estrangeiro mais amplo através da imprensa e de outros meios publicitários. Esta publicidade abrange tanto a capacidade global de exportação quanto certos ramos de fabricação. A segunda categoria constitui-se, sobretudo, de feiras e exposições organizadas expressamen-

te no exterior para apresentar os produtos italianos.

b) Promoção global de exportação

As atividades de promoção desta categoria consistem em editar e distribuir publicações que descrevem de maneira geral os diversos aspectos dos produtos italianos, sem se limitar a um setor determinado. Estas publicações são preparadas pelo ICE em estreita colaboração com os grupos profissionais interessados, sob a orientação do Ministério do Comércio Exterior, que fornece os meios financeiros necessários.

Existe uma técnica especial de promoção que é qualificada de Institucional. Ela merece atenção especial em razão de sua particularidade e de seu grande poder de difusão. Consiste em organizar uma vasta campanha de promoção comercial em um determinado mercado, geralmente escolhido entre os mais exigentes.

c) Feiras e Exposições Comerciais

Os projetos neste domínio são da incumbência do ICE e baseiam-se em programas propostos para cada ano; estes programas são estudados por um comitê interministerial que examina atentamente as diversas proposições. As recomendações do comitê são transmitidas ao Ministério do Comércio Exterior, que estabelece, em seguida, o programa com todos os detalhes e libera os recursos segundo o orçamento aprovado.

B - PAÍS: BÉLGICA

1 - INSTITUIÇÕES

a) Escritório Belga de Comércio Exterior

Fundado em 1948, subordinado ao Ministério das Relações Exteriores e do Comércio Internacional.

b) Escritório Nacional de Exportações Agrícolas e Hortícolas

Subordinado ao Ministério da Agricultura.

c) Fundo de Comércio Exterior

Criado em 24.3.1954, subordinado ao Ministério das Relações Exteriores, cuja finalidade é auxiliar as instituições públicas.

2 - FINALIDADES GERAIS

a) Do Escritório Belga de Comércio Exterior:

i) Realizar serviços do interesse do comércio belga, numa missão simultânea de documentação e de informação;

ii) Procurar soluções para o escoamento da produção belga nos mercados estrangeiros;

iii) Prestar colaboração para resolver amistosamente as diferenças comerciais de ordem privada.

b) Escritório Nacional de Exportações Agrícolas e Hortícolas:

Promover o desenvolvimento da produção agrícola, da horticultura e da pesca marítima.

c) Fundo de Comércio Exterior:

Encarregado da orientação de requerimentos e da guarda dos "dossiers" constituídos em seguida à apresentação desses requerimentos.

3 - RECURSOS

Os custos de funcionamento do Escritório são cobertos por um crédito anual do Estado, integrante do orçamento do Ministério das Relações Exteriores e do Comércio Internacional. Está também autorizado a auferir rendas anuais como remuneração de certas colaborações decorrentes da execução de sua missão.

4 - ORGANIZAÇÃO

O Escritório Belga de Comércio Exterior divide-se em sete seções,

duas das quais são geográficas:

1.^a) A primeira trata dos assuntos referentes aos países industrializados, exceto o Japão e a Europa Ocidental;

2.^a) A segunda trata dos assuntos ligados ao Japão, Europa Ocidental e países em vias de desenvolvimento.

As funções destas duas seções podem ser relacionadas da seguinte maneira:

i) No plano da documentação geral, coletar todos os dados relativos à situação econômico-financeira dos países estrangeiros;

ii) Atualizar e difundir prescrições de qualquer natureza relativas ao comércio exterior que provenham de organismos internacionais e regionais, como também de diferentes países;

iii) Informar aos industriais e aos exportadores belgas sobre as possibilidades de soluções e de propostas de negócios;

iv) Contribuir para a organização comercial das firmas belgas, notadamente pela procura de agentes ou de representantes no exterior;

v) Organizar uma tournée periódica pela Bélgica dos especialistas comerciais lotados nos postos diplomáticos.

3.^a) Coordenar e dinamizar a atividade dos escritórios regionais e a administração do fundo de comércio exterior.

4.^a) Promover as exportações belgas através da participação em feiras e em outras promoções comerciais no exterior.

5.^a) Publicar o Boletim Bissemanal nas duas línguas nacionais, as "Informações do Comércio Exterior" e "Berichten Over the Buitenlandse Handel",

com vários suplementos (Monografias sobre países etc.) que a êle anexam.

i) Colaborar com a A.S.B.L. - publicações econômicas para o exterior - para editar, em várias línguas, uma revista trimestral, "Bélgica/Econômica e Técnica", e também um Boletim Mensal, "Bélgica/Informações Econômicas e Técnicas";

ii) Administrar a Biblioteca do Escritório.

6ª) Serviço Jurídico:

i) Compilar junto às empresas belgas informações sobre a legislação estrangeira com relação a seus contratos e às respectivas situações jurídicas resultantes;

ii) Procurar soluções amistosas para as diferenças comerciais;

iii) Fornecer informações cadastrais e de solvência das firmas estrangeiras.

7ª) Contabilidade, Pessoal e Traduções.

5 - ESCRITÓRIOS

Sede em Bruxelas. Não possui mais escritórios no exterior.

6 - OUTRAS INFORMAÇÕES

a) As atividades do Escritório Belga de Comércio Exterior situam-se num quadro econômico muito particular: A Bélgica não possui recursos naturais, e é, por excelência, um país onde se transformam matérias-primas e que vive essencialmente de suas receitas de exportação: mais de 40% de seu PNB são vendidos além das fronteiras. A prospecção dos mercados estrangeiros é, portanto, uma necessidade vital para a Bélgica.

b) A Sociedade das Estradas de Ferro Belgas estabeleceu no escritório uma seção permanente de informações sôbre as tarifas que se relacionam com o transporte de mercadorias por estradas-de-ferro na Europa.

c) O Escritório criou seções de informações e consultoria em nove cidades para manter contato mais direto com as indústrias, conhecê-las e melhor divulgar o apoio que o escritório possa lhes dar.

d) Após a supressão de seções no Congo e em Rwanda-Urundi, o Escritório não possui mais representantes permanentes no exterior. Seu funcionamento baseia-se em relações diretas e estreitas junto às missões diplomáticas e postos consulares belgas no exterior através de adidos comerciais. A função destes adidos consiste em procurar compradores ou representantes para os produtos ou firmas belgas, em recolher propostas de negócios e, de modo geral, conseguir tôdas as informações de caráter prático a fim de permitir às emprêsas do país conhecerem melhor o mercado e dêle tirar as melhores vantagens.

C - PAÍS: JAPÃO

1 - INSTITUIÇÕES

Organização Japonesa de Comércio Externo (JETRO). Fundada em 1958 e subordinada ao Ministério do Comércio Internacional e da Indústria.

2 - FINALIDADE

Estudos de mercado de ultramar.

- a) Administrar os centros comerciais e os escritórios da JETRO;
- b) Relações públicas no ultramar;
- c) Participação em feiras e exposições comerciais no ultramar;
- d) Aperfeiçoamento das fábricas industriais.

3 - RECURSOS

O capital inicial da JETRO, de 2 000 000 de yens, foi inteiramente investido pelo Governo e considerado como um crédito aberto graças a uma Lei concernente aos Fundos destinados à infra-estrutura econômica e aos órgãos especiais.

Em 1964 as receitas provinham das seguintes fontes:

	<u>%</u>
a) Subvenções do Estado	56,4
b) Feiras, publicidade, propaganda e pesquisa	35,6
c) Juros e Financiamentos	3,5
d) Rendas de atividades (publicações)	2,1
e) Subvenções das autoridades locais (Prefeituras etc.) Interessadas	1,5
f) Contribuições de milhares de cotistas voluntários (iniciativas privadas)	<u>0,9</u>
	100,0

4 - ESCRITÓRIOS NO PAÍS

Sedes em Tóquio e em Osaka. Escritórios Comerciais e consultas em outras vinte grandes cidades do Japão.

5 - OUTRAS INFORMAÇÕES

a) Os principais objetivos dos exportadores japoneses são os ricos mercados da América do Norte e da Europa Ocidental. Importância considerável é atribuída aos produtos químicos e à maquinaria pesada, que representa, atualmente, 55% das vendas japonesas, no que concerne aos Países em via de desenvolvimento, o terreno é cuidadosamente preparado por estudos de mercado.

D - PAÍS: CORÉIA DO SUL

1 - INSTITUIÇÕES

a) Korea Trade Promotion Corporation (KOTRA)

Vinculada ao Ministério da Indústria e Comércio, fundada em 1962.

A maior parte das exportações é feita para os Estados Unidos (cêrca de 50%), 20% para o Japão e os 30% restantes para outros países. Em 1969, foram exportados cêrca de US\$ 700 milhões, sendo fixado para o ano de 1970 uma meta de US\$ 1 bilhão. Desde 1962 a taxa de crescimento das exportações tem sido de 40% a. a. Em 1962, o total das exportações era de menos de US\$ 50 milhões.

(1) Finalidades gerais: A maior parte das atividades da KOTRA podem ser consideradas como atividades de serviço, no sentido de pôr os compradores e vendedores em contato, ou seja, os importadores estrangeiros e os exportadores coreanos.

b) A JETRO criou um complexo mundial de centros comerciais: Centros de Indústrias Mecânicas, de Escritórios de Representações e de Representantes resi-dentes em 40 países. No final de 1964, a JETRO empregava em países do ultra-mar 372 pessoas, das quais 200 eram locais.

(2) Finalidades específicas:

- a) Prestar assistência aos compradores estrangeiros e auxiliá-los no estabelecimento de relações comerciais com os exportadores coreanos;
- b) Responder a consultas recebidas do exterior e prestar informações sobre preços, condições de transporte, etc.
- c) Colaborar na solução de conflitos e problemas surgidos nas relações entre estrangeiros e coreanos. Com esse objetivo, a KOTRA pode apresentar relatórios ao Ministério da Indústria e Comércio, ao qual está vinculada, para a adoção das providências cabíveis.
- d) Participação em seminários e exposições relacionadas com a exportação de produtos industriais.

(3) Recursos: Organização Governamental sem fins lucrativos, completamente financiada pelo Governo. Nenhuma taxa é cobrada dos empresários privados pelos serviços que lhes são prestados.

(4) Escritórios no exterior: A KOTRA tem cerca de 350 empregados, dos quais 90 fora do país. A corporação mantém cerca de 18 centros comerciais, 15 escritórios comerciais, 6 representantes em embaixadas e 2 correspondentes. Cada centro comercial dispõe de cerca de 3 pessoas, e cada escritório comercial de uma ou duas pessoas exclusive os empregados locais. O Departamento de Serviços de Mercado dispunha de 15 profissionais especializados, principalmente economistas e técnicos comerciais, tendo recebido todos eles treinamento intensivo propiciado pela própria KOTRA.

(5) Outras informações: O controle e qualidade dos produtos exportáveis são apurados por organismos especializados escolhidos pelo governo e pelo National Industry Research Institute.

As atividades de pesquisa sobre produtos específicos são realizadas

diretamente pelo Departamento de Serviços de Mercado da KOTRA, ou mediante contrato com firmas estrangeiras. A maior parte das firmas são coreanas, embora, recentemente, tenha havido tendência para serem realizados investimentos japoneses na Coreia com objetivos de exportação, tendo em vista os custos mais elevados da mão-de-obra no Japão.

O esforço de promoção das exportações na Coreia inclui também uma bem orientada campanha de publicidade e participação em feiras e exposições comerciais no exterior. A maior parte destes trabalhos é coordenada pela KOTRA, em cooperação com grupos de empresários privados.

- (a) KOREA TRADE ASSOCIATIONS: Instituições privadas que executam funções semelhantes às da KOTRA.
- (b) KOREA EXPORT PROMOTION COMPANY: Instituição Governamental que se ocupa das pequenas encomendas do exterior, que geralmente não interessam aos exportadores.
- (c) KOREA EXPORT INDUSTRIAL ESTATE (KEIE) (Distrito Industrial para Exportação).

Em 1969, as exportações do distrito corresponderam a US\$ 31 milhões, quantia superior à meta de US\$ 25 milhões. Em 1970, a meta é de US\$50 milhões, havendo possibilidade de alcançar US\$ 65 milhões até o fim do ano.

(1) Finalidades gerais: Fomentar as exportações do País.

(2) Vantagens oferecidas pelo distrito:

- (a) Suprimento abundante de água e energia, tarifas inferiores em 20% às taxas normais;
- (b) Facilidade de comunicação, com 150 linhas de telefones, e um sistema de 7 km de estradas pavimentadas, além de fácil acesso ao Porto de Inchon (24 km de distância) e à estação ferroviária de Deungpo.

(c) Serviços de armazenagem (taxas 30% mais baixas que o normal), sala de exibição de produtos, banco, hospital, posto policial, telecomunicações, serviço completo de despachos e fiscalização aduaneira;

(d) Disponibilidade de mão-de-obra nas vizinhanças;

(e) Facilidades de aquisição do terreno, em 5 anos, a juros de 12% ao ano;

(f) Facilidade de crédito para:

i) Equipamentos, pelo prazo de 5 anos, a juros de 21% ao ano;

ii) Capital de trabalho, ao prazo de um ano e juros de 23%;

iii) Comercialização, com fundos externos, a taxa de juros de 6% ao ano.

(3) Outras informações: Em 1965, iniciou-se a construção do primeiro distrito; em 1967, a construção do segundo, esperando-se completar no período 69/71 a construção do terceiro.

A partir de 1965 até janeiro de 1970 já haviam sido estabelecidas 66 indústrias, proporcionando um emprêgo total de 12 337 empregados. Dêste total, aproximadamente 50% das indústrias eram novas. Exportam produtos intensivos em mão-de-obra.

d) MASAN FREE EXPORT ZONE (MAFEZ)

(1) Finalidades: Atrair capital estrangeiro e expandir as exportações às custas de tais investimentos.

(2) Incentivos especiais para atrair investidores

(a) Facilidade para importação de matérias-primas e exportação de produtos manufaturados; nenhuma restrição é feita à importação de matérias-primas ne-

cessárias para produzir bens exportáveis. Os procedimentos para a exportação são os mais simples possíveis; não é permitida, no entanto, a venda no mercado interno dos bens produzidos no distrito;

(b) Facilidades para remessa de lucros e repatriação de capital, nos casos de investimentos estrangeiros;

(c) As empresas estrangeiras terão durante cinco anos isenção total dos impostos de renda, propriedade, transmissão, etc. Sendo essa isenção reduzida para 50% do valor do imposto devido nos três anos subsequentes;

(d) As pessoas estrangeiras engajadas em atividades do Distrito gozam de isenção do imposto de renda pessoal;

(e) Nenhum imposto indireto incide sobre as mercadorias destinadas à exportação.

(3) Outras informações: Masan é uma cidade de 175 mil habitantes, situada nas proximidades de Pusan. Aí pretende o Governo construir um Distrito Industrial com uma área total de 172 ha., dotado de todos os serviços básicos de água, energia, comunicações, porto, centros comerciais, centros de treinamento, apartamentos e habitações, hotel, etc. Espera-se, em 1971, a construção das primeiras fábricas.

Deverão ser localizadas no Distrito empresas estrangeiras ou empresas de propriedade conjunta de coreanos e estrangeiros, que tenham por objetivo a manufatura e processamento de bens destinados à exportação. O Governo tomará o encargo de preparar os terrenos, de construir os edifícios industriais e dotar o Distrito de todas as facilidades necessárias para o seu desenvolvimento industrial. As empresas poderão alugar os edifícios, adquiri-los ou construí-los.

APÊNDICE III

QUADRO 27

EXPORTAÇÃO DOS PRODUTOS INCLUÍDOS NA AMOSTRA

	Produto	1963	1964	1965	1966	1967	1968
<u>Clas-</u>							
<u>se 2</u>		<u>240 089</u>	<u>288 180</u>	<u>347 021</u>	<u>362 912</u>	<u>336 492</u>	<u>352 886</u>
20125	Peles de gado caprino secas	2 527	2 229	3 686	5 318	3 922	3 766
20135	Peles de gado ovino secas	1 917	2 646	3 994	5 172	4 244	3 775
20202	Pele de caititu em bruto	666	630	802	1 066	1 177	1 315
20207	Pele de onça em bruto	46	314	954	1 293	1 863	2 426
20244	Pele de lagarto em bruto	358	843	1 530	750	703	1 176
20301	Solas	-	-	1 146	1 489	2 519	1 344
20305	Atanado ou vaqueta	42	228	1 906	2 718	975	906
20442	Pele de jacaré, preparada ou curtida	971	593	999	2 652	3 196	2 664
20964/5	Tripas vacuns, secas e salgadas	1 009	1 017	1 654	1 332	935	1 245
22006	Amendoins	2 492	19	4 100	3 442	3 589	2 294
22051	Linho ou linhaça, sementes	2 860	1	697	102	-	-
22075	Soja (favas)	3 107	-	7 343	13 208	29 243	6 291
22132	Batata verdadeira	225	870	1 220	1 515	513	613
22137	Sôrva	953	1 046	2 963	1 608	2 202	1 850
22161	Copolimero de butadieno	596	2 103	2 388	3 832	2 173	416

QUADRO 27 - Continuação

	Produto	1963	1964	1965	1966	1967	1968
22225/35	Tabuas serradas e simplesmente preparadas de pinho	35 832	47 618	52 885	56 196	50 498	71 343
22255	Pinho tratado (painéis, pranchas, blocos)	991	1 467	429	-	-	-
22326	Jacarandá em bruto	1 945	1 918	4 484	4 728	3 717	1 548
22360/79	Tabuas serradas, aplainadas e simplesmente preparadas, exclusive pinho	1 510	2 466	4 209	4 768	4 749	5 657
22420	Madeiras artificiais	225	1 021	1 796	2 248	2 931	2 995
22460	Laminados	668	911	2 005	4 113	3 454	7 391
22883	Fumo em folhas	24 118	28 291	26 226	21 893	20 260	18 869
22912/13	Pasta química de madeira, ao sulfito	103	795	3 122	1 047	454	405
22915/16	Pasta química de madeira, ao sulfato	267	757	2 703	1 473	773	715
23533	Quartzo em lasca	430	566	706	1 307	1 387	1 501
23588	Mica em bruto e lâminas	797	767	1 162	1 713	1 147	1 068
23701	Hematita	70 417	80 638	102 979	100 200	102 783	104 450
23747	Minérios de manganes	24 625	20 615	29 219	26 794	13 959	24 125
23767	Tantalita	666	318	709	5 359	4 949	5 421
26100/99	Lã	2 884	23 513	15 034	25 375	19 814	15 503
26350	Fios de algodão	31	355	3 233	8 127	2 546	1 748
26628	Juta rastelada	458	727	1 620	82	322	407
26641	Rami em bruto	244	292	468	936	1 206	1 439
26678	Sisal, n. e.	33 592	33 897	24 615	23 159	16 276	17 030
27302	Óleo de amendoim	1 770	-	-	-	1 794	-
27303	Óleo de babaçu	114	-	3 568	1 511	1 199	2 927
27345	Óleo de mamona	17 787	24 435	26 753	22 332	23 189	36 373
27351	Óleo de oiticica	2 846	4 269	3 714	3 504	1 836	1 890
<u>Classe 4</u>		<u>208 351</u>	<u>102 448</u>	<u>220 509</u>	<u>277 025</u>	<u>243 797</u>	<u>357 004</u>
41001	Carne de boi congelada	4 297	10 992	20 239	9 888	3 772	13 420
41008	Carne de vitela	201	451	3 410	2 594	2 764	5 682
41025	Carne de gado cavalari	7	707	867	1 697	2 917	4 901
41127	Carne de boi ou vitela salgada e em salmoura	546	249	904	1 971	1 068	6 261

QUADRO 27 - Continuação

	Produto	1963	1964	1965	1966	1967	1968
41224	Qualquer outra conserva e preparação de carne de boi	3 970	5 388	12 354	8 062	5 687	12 627
41300	Extrato e suco de carne	1 491	3 632	6 579	3 890	1 093	2 032
42201	Camarão fresco, frigorificado ou congelado, inclusive salgado	4	227	920	517	1 199	2 667
42203	Lagosta fresca, idem	3 521	2 627	3 577	3 849	2 770	5 486
44011	Arroz agulha sem casca	-	-	5 052	6 465	1 221	1 295
44012	Arroz blue rose sem casca	-	-	10 930	11 902	631	5 791
44013	Arroz japonês sem casca	-	-	3 759	10 068	1 745	656
44030	Arroz quirera ou meio	-	851	3 049	4 760	1 219	10 418
44203/5	Milho em espiga e em grão	29 494	2 928	27 915	31 478	22 053	57 009
45010/99	Laranjas pêra n. e.	6 169	3 714	7 398	3 759	3 455	3 104
45431/33	Castanha do Pará com casca e sem casca	8 882	10 421	11 597	15 083	10 130	14 970
45441	Castanhas de caju	784	865	717	1 752	1 356	3 377
45811	Suco de laranja	2 167	1 437	1 884	4 737	6 693	11 631
46003	Açúcar demerara	62 725	32 950	54 029	80 535	80 426	101 577
46030	Melaço não comestível	463	-	-	-	3 806	2 441
46159	Preparações de café, n. e.	50 819	212	799	9 524	28 262	22 786
46250	Manteiga de cacau	15 721	10 846	13 347	20 779	25 062	25 888
46400	Chá	906	1 320	1 706	2 022	2 206	2 276
46500	Pimenta em grão	1 801	3 039	6 028	5 407	6 183	5 586
47409	Mandioca ou aipim	-	125	1 877	1 318	41	-
47470	Tomates	37	347	643	1 557	853	239
47531	Palmito em conserva	433	844	1 031	1 357	1 996	1 331
47811	Farinha de mandioca	58	1 387	982	1 159	9	79
47815	Farinha de raspa de mandioca	256	380	974	1 029	839	510
48141	Farelo de amendoim	6 467	1 829	8 191	11 228	11 030	7 603
48145	Farelo de caroço de algodão	1 687	636	-	1 441	1 194	4 481

QUADRO 27 - Continuação

	Produto	1963	1964	1965	1966	1967	1968
48176/ 79	Farelo de soja	4 132	2 899	7 254	13 569	10 023	18 209
48203	Torta de babaçu	962	1 401	1 763	2 427	1 764	1 847
48276/ 79	Torta de soja	351	244	684	1 201	330	824
<u>Clas- se 5</u>		<u>13 885</u>	<u>13 144</u>	<u>7 879</u>	<u>17 746</u>	<u>20 808</u>	<u>17 464</u>
51942	Cloreto de Cério	323	290	1 072	471	444	573
53101	Alcool Etílico	3 036	5 015	340	4 500	5 400	1 447
53141	Mentol	7 905	5 670	4 087	8 623	10 334	10 536
55010	Extrato de Acácia Negra	186	394	1 245	1 303	1 318	1 920
56045	Óleo de hortelã pi- menta	2 435	1 775	1 135	2 849	3 312	2 988
<u>Clas- se 6</u>		<u>4 028</u>	<u>9 494</u>	<u>16 338</u>	<u>16 332</u>	<u>20 929</u>	<u>19 379</u>
60180	Valvulas e tubos receptores	28	121	948	697	1 084	1 594
63140	Elevadores para passageiros e car- gas	327	574	796	818	738	648
66100	Maquinas e apare- lhos para preparo e acabamento de pol- pa de madeira, pa- pel e papelão	722	319	155	679	1 181	485
66401	Tornos	642	991	1 507	1 938	1 886	1 538
66940	Maq. e aparelho pa- ra fabricação de ci- garros, charutos e outros preparados de fumo	71	622	1 170	2 175	1 915	2 483
67601	Maquinas de escre- ver	222	452	612	2 408	3 143	3 160
67640	Perfuradoras, se- paradoras, tabula- doras e semelhan- tes	-	112	1 791	3 006	8 856	7 575
67901	Maquinas de costu- ra para uso domés- tico	1 489	2 118	2 767	729	1 144	1 067
68127	Ônibus	35	486	1 613	2 429	356	113

QUADRO 27 - Continuação

	Produto	1963	1964	1965	1966	1967	1968
68179	Pertences e acessórios para automóveis de passageiros, caminhões, ônibus, tratores e semelhantes, n. e.	492	1 339	1 204	1 453	626	716
68419	Navios e barcos a motor de mais de 250 t, n. e.	-	2 360	3 775	-	-	-
<u>Classe 7</u>		<u>6 250</u>	<u>24 548</u>	<u>52 607</u>	<u>27 048</u>	<u>55 914</u>	<u>46 757</u>
71409	Pneumáticos para automóveis	127	1 863	1 102	783	470	159
71410	Pneumáticos para caminhões, ônibus e camionetas	235	2 995	2 085	653	151	159
74591	Ampólas e bulbos para lâmpadas elétricas, válvulas eletrônicas e semelhantes	-	-	21	135	2 917	5 806
76001/2	Ferro spiegel e ferro fundido em bruto	1 974	5 185	3 567	79	10 142	2 224
76014	Ferro níquel	64	1 195	920	399	1 959	1 303
76019	Outras ferro ligas	-	13	622	1 290	1 236	2 093
76041	Barras, esboços e palanquilhas de ferro e aço comum	-	3 116	15 085	2 698	3 897	7 789
76061	Chapas grossas de ferro e aço comum	4	1 352	8 886	5 367	13 997	6 260
76071/9	Vergalhões e barras acabadas laminadas a quente, forjadas, etc.	25	135	1 220	1 639	1 358	530
76081/9	Ângulos, perfis, laminados a quente, forjados ou obtidos e acabados a frio, etc.	8	637	206	728	1 522	2 153
76100/2	Chapas laminadas de ferro e aço comum	2	1 276	7 633	4 326	9 203	5 990
76140/58	Tubos, canos e seus acessórios de ferro e aço	901	2 044	1 402	1 625	1 604	1 000

QUADRO 27 - Continuação

	Produto	1963	1964	1965	1966	1967	1968
77743/ 46/48/ 49	Brocas, frezas de tôpo, frezas de fôr- ma, etc., matri- zes e estampas pa- ra prensas, ferra- mentas intermuta- veis, n.e.	83	36	199	1 714	1 182	1 288
78000	Tecidos crus não alvejados de algo- dão	927	2 118	3 949	1 277	539	73
78013	Tecidos de algodão não lavados	603	355	485	538	623	1 110
78411	Aniagem	77	1 617	4 234	2 093	3 289	7 222
78736/ 39	Cordoalha de sisal e outras, n.e.	1 220	611	991	1 654	1 825	1 598

FONTE: CACEX

APÊNDICE IV

QUADRO 29

PARTICIPAÇÃO DA AMOSTRA NO TOTAL DE EXPORTAÇÕES

Em US\$ 1 000

	1963		1964		1965		1966		1967		1968	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
2	240 039	60,4	288 180	66,4	347 021	71,2	362 912	70,2	336 492	71,9	352 886	67,1
4	208 351	21,5 ^a	102 448	44,1	220 509	44,7	277 025	24,7	243 797	23,6	357 004	29,4
5	13 885	83,6	13 144	74,5	7 879	54,3	17 746	70,8	20 808	71,9	17 464	66,2
6	4 028	37,9	9 494	52,0	16 338	56,6	16 332	49,0	20 929	48,0	19 379	27,2
7	6 250	70,7	24 548	76,6	52 607	83,5	27 048	78,2	55 914	85,2	46 757	81,0
TOTAL	472 603	33,6 ^a	437 814	30,6	644 354	40,4	701 063	40,3	677 940	41,0	793 490	42,2

^a Valôres afetados pela classificação indevida de US\$ 50 819 mil em preparações de café, não especificadas. As percentagens corrigidas seriam 16,3% para a classe 2 e 30% para o total.

FONTE: CACEX

Elaboração, IPEA.

APÊNDICE V
 QUADRO 30
EVOLUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO BRASILEIRA NOS
PRINCIPAIS MERCADOS, EXCLUSIVE CAFÉ^a

1953 = 100

	1953	1957	1961	1965	1966
Estados Unidos	100	118	130	94	102
Canada	100	78	77	122	104
Argentina	100	118	81	222	180
Chile	100	116	55	144	160
Uruguai	100	97	82	83	139
Alemanha	100	27	28	59	33
Bélgica	100	42	112	164	110
França	100	54	126	83	78
Italia	100	38	42	123	106
Holanda	100	167	215	191	193
Dinamarca	100	58	48	79	70
Reino Unido	100	73	60	51	59
Suécia	100	16	33	25	48
Suiça	100	59	89	81	77
Espanha	100	181	120	39	30
Iugoslavia	100	18	45	20	23
Hong Kong	100	80	278	197	170
Japão	100	53	44	21	25
África do Sul	100	73	114	115	166
Polônia	100	678	424	157	160
Checoslovaquia	100	147	128	62	78

^a Foram excluídos alguns países para os quais a exportação brasileira, exceto café, era desprezível no início da série considerada.

FONTE: "Yearbook of International Trade Statistics"
 1960/62/65/66/67 - ONU.

APÊNDICE VI

QUADRO 31

PARTICIPAÇÃO DOS RAMOS INDUSTRIAIS
NA EXPORTAÇÃO DE MANUFATURAS (%)

(CLASSES 5 A 8 DA NBM)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1970 ^a
Não-Metálicos	1,32	1,07	1,03	1,21	3,36	5,91	3,22
Metalúrgica	10,87	26,49	43,00	24,52	37,26	28,64	25,00
Mecânica	13,22	11,86	12,13	20,25	19,98	19,83	23,20
Material Elétrico	2,20	3,03	4,45	5,69	4,09	5,21	5,70
Material de Transporte	5,97	7,96	9,25	8,12	3,89	3,59	-
Madeira	2,00	1,02	0,61	0,98	0,62	1,15	-
Mobiliário	0,06	0,03	0,10	0,21	0,16	0,37	0,46
Papel	0,08	0,09	0,06	0,17	0,12	0,06	-
Borracha	1,26	8,00	3,17	1,70	0,59	0,46	1,24
Couros	0,02	0,78	0,03	0,05	0,07	0,05	-
Química	47,53	25,55	12,60	25,35	20,64	20,70	11,13
Farmacêutica	1,23	0,82	0,63	0,57	0,36	0,27	1,60
Perfumaria	0,12	0,05	0,05	0,03	0,15	0,21	-
Têxtil	10,47	10,40	10,05	6,90	5,66	9,65	3,31
Vestuário	0,59	0,45	0,41	0,42	0,51	0,73	-
Fumo	0,60	0,58	0,29	0,69	0,61	0,63	0,46
Editorial	0,16	0,24	0,19	0,06	0,05	0,07	-
Diversos	2,27	1,59	1,94	3,04	1,96	2,44	-
T O T A L	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	-

^a Dados provisórios e incompletos, devem ser considerados como meras aproximações.

FONTE: CACEX e IBGE
Elaboração, IPEA.

APÊNDICE VII
NOMENCLATURA BRASILEIRA DE MERCADORIAS (NBM)

CLASSE

- 1 - Animais vivos
- 2 - Matérias-primas em bruto e preparadas
- 3 - Vaga
- 4 - Gêneros alimentícios e bebidas
- 5 - Produtos químicos, farmacêuticos e semelhantes
- 6 - Maquinaria e veículos, seus pertences e acessórios
- 7 - Manufaturas classificadas principalmente segundo a matéria-prima
- 8 - Artigos manufaturados diversos
- 9 - Ouro. Moedas. Transações especiais.

APÊNDICE VIII
PRODUTOS INCLUÍDOS NAS MONOGRAFIAS

Soja em favas	Álcool etílico
Farelo de soja	Tornos
Tábuas serradas de pinho	Máquinas de escrever
Tábuas serradas de outras madeiras (exclusive pinho)	Conferidoras, perfuradoras e tabula- doras
Madeiras artificiais	Ônibus
Laminados	Peças de automóvel
Carne congelada	Ferro Spiegel
Preparação de carne	Ferro-níquel
Extrato e suco de carne	Outras ligas de ferro em bruto
Milho em grão	Barras de ferro e aço comum
Laranjas	Chapas de ferro e aço comum
Castanha de caju	Vergalhões
Suco de laranja	Ângulos, perfis, etc.
Açúcar demerara	Chapas laminadas
Melaço e mel rico	Camionetas
Preparações de café	Bombas injetoras
Manteiga de cacau	Alimentos tropicais processados
Palmito em conserva	Eletrodomésticos

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- BALASSA, B.A. - Futuro comercial de los países en desarrollo. México, Fondo Cultura, 1966.
- BANCO NACIONAL DE COMÉRCIO EXTERIOR S/A, México - Comercio de Manufaturas y semimanufaturas. Selección de documentos en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y desarrollo. México, 1965.
- BRASIL. IBE. Centro de contas Nacionais - Estrutura do comércio exterior no Brasil, 1920-64, Rio de Janeiro | s. d. | 2v.
- BRASIL. Serviço de Estatística Econômica e Financeira. Anuário, 1953-1968. - | s. n. t. |
- DEEL, S. - A Latin American Common market? London, Oxford University Press, 1966.
- DE VRIES, B.A. - The export experience of developing countries. Baltimore, J. Hopkins 1967 (World bank staff occasional paper 3).
- LEFF, N.H. - Economic policy-making and development in Brazil 1947-1964. - New York, Wiley, 1968.
- MAC BEAN, A. - Export instability and economic development. London, G. Allan & Unwin, 1966.
- MAILZELS, A et alii - Exports and economic growth of developing countries. A theoretical and empirical study of the relationships between exports and economic growth with illustration projections for the main overseas Sterling Countries, Economic and Social Studies XXV, the National Institute of Economic and social Research. Cambridge, University press 1968.

- MAILZELS, A. - Industrial growth and World trade. An empirical study of trends on production, consumption and trade in manufactures from 1899-1959 with a discussion of probable future trends, economic and social studies XXI the National Institute of Economic and social research. Cambridge, University press, 1963.
- NAÇÕES UNIDAS, NEW YORK. Statistical international classification. New York, 1951. (Statistical papers, ser. M., 10)
- Revised. New York, 1961. (Statistical papers, ser. M., 34)
- NEW DIRECTIONS OF WORLD TRADE. In: CHATAN HOUSE CONFERENCE, Bellagio 16-24 sept. 1963. Proceeding... London, Oxford University press, 1964.
- SHINKAY, YOICHI - Price elasticities of the Japanese exports: cross-section study. Review of Economics and Statistics, Cambridge, 1(2) May 1968.
- SOZA VALDERRAMA, H. - Planificación del desarrollo industrial. México, Sizlo Veintino, 1966 (Textos del ILPEŚ).
- TRZECIZKOWSKI, W. - Theoretical and practical methods of optimization of foreign trade in _____, Central School of Planned and Statistics Warsano, 1964. (Advanced Course on National Economic, Teaching Materials, 16).
- YEARBOOK OF INTERNATIONAL TRADE STATISTICAL, - 1956-1966. New York, United Nations, 1957-1968.